

Cocope, una cooperativa con capacidad de adaptación

Comercializa el 9% de la oferta nacional de lavandín, con casi 10.000 kg de esencia de calidad homogénea

La Cooperativa Comarcal de Peñafiel (Cocope), en Valladolid, es un ejemplo claro de adaptación a las exigencias del mercado. De ser una entidad basada principalmente en la comercialización de cereal, esta cooperativa ha dado el salto hacia la producción de plantas aromáticas y se prepara para elaborar sus propios vinos. No en vano, la sede de Cocope se encuentra enclavada en pleno corazón de la Denominación de Origen Ribera del Duero.

Ataúlfo Sanz. Redacción Vida Rural.

La historia de Cocope se remonta a principios de los años 70. En sus comienzos, la cooperativa se dedicaba exclusivamente a la comercialización de grano y para ello contaba con dos silos de 2.000 t de capacidad. Con el tiempo, esa capacidad de almacenamiento se ha multiplicado por 6 y se han ido añadiendo otros servicios como la comercialización de abonos, recambios, fitosanitarios, gasóleo, semillas (están acreditados como multiplicadores oficiales de semillas) y un secadero para el maíz que ocupa parte de los 10.000 m² de almacenes de que disponen actualmente.

Además de esto, los socios de Cocope se han lanzado al cultivo y destilación de plantas aromáticas y en unos meses estrenarán su propia bodega.

Como otras zonas de España, el peso del sector agrario en esta comarca vallisoletana ha ido descendiendo en los últimos años. Por ello, aunque en cifras absolutas los aproximadamente 510 socios de Cocope no son muchos, sí lo son en relación con la población activa agraria de la zona. Al margen de varios trabajadores eventuales, en Cocope trabajan habitualmente 10 personas. La Junta Rectora, que rota cada 4 años, está formada por 11 miembros que representan las distintas zonas en que se divide esta comarca.

Analizando las grandes cifras, la facturación anual de Cocope está por encima de los 6,62 millones de euros (1.100 millones de pesetas), un volumen más o menos estable que sólo se ve modificado al alza o a la baja ante problemas como el encarecimiento del abono o el gasóleo. Asimismo, hay que considerar otras actividades de la cooperativa que no se reflejan en su cuenta de resultados (como son la tramitación de seguros, ayudas PAC, etc.), pero que son muy importantes para los socios.

Como en todas las cooperativas agrícolas, a los socios se les exige un cupo mínimo de co-



Entrada a la sede de Cocope, en Peñafiel.

mercialización para poder entrar, aunque se les permite también ampliar ese cupo hasta donde ellos quieran. En productos como la cebada, que sigue siendo la base del negocio de Cocope a pesar de la diversificación, la comercialización a través de la cooperativa ronda el 40% de la producción total de los socios, pero en otros productos como el girasol o el maíz ese porcentaje se eleva hasta cerca del 100%.

Plantas aromáticas

A la hora de acometer nuevos proyectos, Cocope siempre ha recurrido a la autofinanciación. Así se hizo, por ejemplo, con la moderna destilería de plantas aromáticas que se inauguró hace un par de años y que ha hecho de esta cooperativa vallisoletana una de las ma-





Vista de los silos de grano y de las semillas certificadas de Cocope.

yores productoras nacionales de esencia de lavanda.

Como explica el presidente de Cocope, Gabriel Alonso, el proyecto de las plantas aromáticas nació ante las cada vez menores expectativas del cereal, que es todavía el cultivo principal en esta tierra. Antes de lanzarse de lleno con el proyecto, los responsables de la cooperativa estudiaron las posibilidades de las plantas agroenergéticas, pero optaron por las aromáticas porque vieron que eran cultivos rentables incluso sin subvención.

En aquellos años, el cultivo de las plantas aromáticas en España había sufrido un descenso importante en superficie sembrada, aunque todo hacía indicar que las perspectivas de futuro en cuanto a precios eran muy aceptables.

En Europa, la producción de plantas aromáticas la controla Francia, por eso los responsables de Cocope, después de estudiar los pocos ejemplos nacionales existentes, contactaron con productores franceses de la zona de la Provenza y viajaron hasta allí para comprobar in situ cómo producían y destilaban ellos. De la visita al país vecino, los expedicionarios de Cocope se trajeron la idea de producir lavandín (un híbrido de espliego y lavanda que es la planta aromática que más se usa en la industria perfumera) y de montar una destilería a imagen y semejanza de las francesas, pero más moderna y mejorada.

Para financiar este proyecto, Cocope puso la vista en el Programa de Desarrollo y Diversidad Económica de las Zonas Rurales (Proder Duero-Esgueva), pues a pesar del interés demostrado en un principio, el Gobierno regional no apoyó expresamente el proyecto (aunque sí asumió lógicamente una parte de las subvenciones del Proder). Aunque al final el coste del proyecto fue mayor, la inversión justificada en

las dos solicitudes presentadas ante el Proder (plantas y destilería) fue de 541.599 euros (90.111.211 pts.) y las subvenciones concedidas se elevaron a 203.782 euros (33.905.177 pts.).

Igualmente, la inversión mínima que hicieron los agricultores fue de 1.503 euros por hectárea (250.000 pts./ha), a las que habría que sumar unos 120,2 euros por hectárea que dejaron de percibir en concepto de ayudas PAC, y todo ello sin saber —como reconoce el presidente de Cocope— «cómo iba a funcionar realmente el proyecto».

De los socios totales de esta cooperativa, en el proyecto de las aromáticas sólo participan unos 60, que cultivan 300 ha en los términos de 16 municipios de la comarca. No obstante, ante las buenas expectativas se espera que en breve se pueda llegar hasta las 400 ha cultivadas.

El lavandín es una planta poco exigente en cuanto a cuidados y tratamientos. Además, como resalta el presidente de Cocope, es «un cultivo que mejora el medio ambiente, cobija la caza, evita la erosión, y no recibe ayudas de la PAC». La variedad que se produce en la comarca de Peñafiel es la Super, menos productiva que las variedades francesas pero de mayor calidad. Según el presidente de Cocope, «las plantas aromáticas empiezan a ser productivas a partir del tercer año y tienen una vida media de entre 10-12 años». «Una buena plantación, continúa Gabriel Alonso, da como media unos 4.500 kg de materia verde al año, aunque la producción descende mucho hacia el final del ciclo de la planta».

Desde Cocope se proporciona a los agricultores la planta para siembra (el coste es de unos 9 céntimos de euro por planta) y también la maquinaria de siembra y de recolección que, por cierto, se ha tenido que comprar en Francia porque aquí no se encontraba. Asimismo, también se han «importado» de la Provenza los marcos de cultivo o distancia entre surcos, que



Agricultor segando a mano la entrada a su finca de lavandín en los alrededores de Peñafiel (Valladolid).

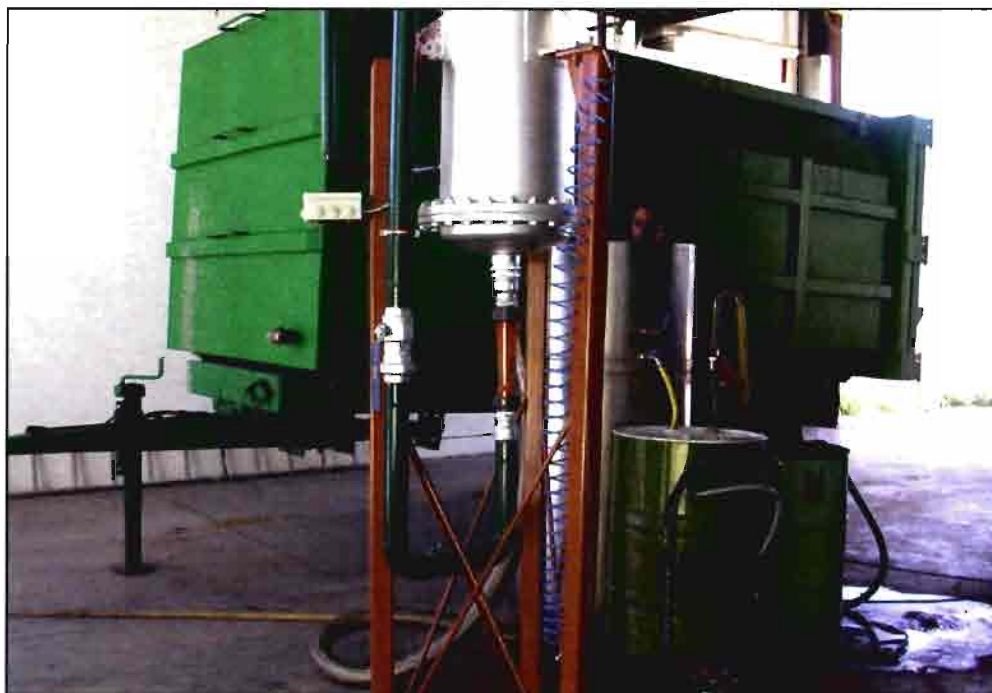
están entre 60 y 70 cm, creando serios problemas a la hora de trabajar las tierras si se superan estas medidas, afirma Gabriel Alonso.

La parte más vistosa del sector de aromáticas de Cocope es sin duda la destiladora. El proceso de destilación es individualizado para cada productor y se basa en un sencillo proceso de destilación por arrastre de vapor. Con el actual sistema, hay capacidad para destilar la producción de 500 ha de plantas, así es que todavía hay un trecho considerable para seguir creciendo.

Por cada hectárea sembrada y en plena producción se obtienen una media de 50-60 litros de esencia, aunque en los mejores años y en las mejores tierras se puede llegar hasta los 90 litros. Igualmente, el precio medio de esta esencia en el mercado es de unos 18 euros por litro.

De todas formas, a los socios de Cocope les está costando un poco entrar en el mercado nacional de las esencias. Cuando empezaron con el proyecto, la producción se la llevaban operadores franceses pero, viendo que el precio percibido era inferior al del mercado internacional, decidieron romper con sus compradores e intentar la aventura comercial en solitario.

En el año 2000, Cocope sacó al mercado unos 3.000 kg de esencia y en el año 2001 la cifra ascendió hasta casi los 10.000 kg, de una calidad muy homogénea. Según Gabriel



Técnico de Cocope controlando el proceso de destilación de lavandín.

Alonso, la oferta de esencia de Cocope representa hoy por hoy en torno al 9% del total nacional y eso que «todavía no han entrado en producción todas las tierras plantadas». A pesar de ello, esta cooperativa está teniendo problemas para negociar directamente con las empresas demandantes la venta de su producción.

De cara al futuro, el presidente de Cocope no quiere desanimar a nadie, pero es consciente de que el cultivo de las plantas aromáticas sólo es una alternativa más para el agricultor y que si se multiplican las siembras, se acabará por saturar el mercado. Por ello, ahora están orientando a la gente a que pongan otro tipo de aromáticas, sobre todo laviadas, que son las que más se adaptan a la climatología y a la demanda comercial y con las que además se podría cubrir todo un ciclo anual de producción. A este respecto ya se han puesto para probar en la comarca 4 ha de romero y otras 4 ha de espliego.

Bodega de élite

Aunque sobre la mesa de la Junta Rectora de Cocope hay otras iniciativas, para el año 2002 el proyecto estrella de la cooperativa es la puesta en marcha de su propia bodega. El proyecto de bodega de Cocope está, como bien explica Gabriel Alonso, al margen del resto de la actividad de la cooperativa, es decir que «no es un proyecto de la Cocope en sí sino de un grupo de socios a los que apoya la cooperativa».

Como en el caso del proyecto de aromáticas, la idea de la bodega surgió ante

el auge que el sector del viñedo experimentó hace unos años en esta zona. Los responsables de Cocope pensaron que ante problemas de exceso de uva, los agricultores iban a ser siempre los grandes perdedores frente a los bodegueros y para contrarrestar eso se lanzaron al proyecto de la bodega.

Para Gabriel Alonso, está claro que en los próximos años «va a sobrar vino en Ribera del Duero». Por eso, el objetivo de Cocope no es hacer una bodega más sino una bodega «de elite» en la que prime la calidad sobre la cantidad.

En este sentido, con el proyecto sobre la mesa hicieron un estudio entre sus socios y llegaron a la conclusión de que podían alcanzar entre todos una producción de 1,5 millones de kilos de uva, aunque al final optaron por hacer una bodega con menor capacidad para contar con un cierto margen de crecimiento.

A pesar de que las condiciones para entrar en el proyecto de bodega fueron muy duras y de alto coste del proyecto (supera los 4,80 millones de euros), muchos de los socios de Cocope decidieron tirar para adelante.

La bodega, ubicada muy cerca de la sede de la cooperativa en Peñafiel, será un edificio funcional, dotado de las más modernas instalaciones y estará lista para entrar en funcionamiento en la próxima vendimia.

Pero mientras la bodega se pone en marcha, Cocope seguirá desarrollando su negocio principal (cereales y servicios), al tiempo que apuesta fuerte por la diversificación de la producción de aromáticas y prepara nuevos proyectos, siempre con el objetivo claro de buscar alternativas para mejorar el nivel de vida de sus asociados. ■



Destiladora de lavanda. En la foto superior, detalle de la esencia resultante tras el proceso de destilación.



AMPLIA GAMA DE SEGADORAS Y ROTOEMPACADORAS VICON



La marca Vicon es conocida por su fiabilidad y robustez por clientes de todo el mundo. El formar parte del Grupo Kverneland, uno de los mayores productores mundiales de implementos agrícolas, garantiza al cliente una continua innovación tecnológica y un excelente servicio post-venta.



Vicon ofrece una completa gama de maquinaria: abonadoras pendulares y de discos; segadoras de discos y tambores; rastrillos hileradores; rastrillos esparcidores y universales; picadoras de maíz, empacadoras; rotoempacadoras de cámara fija y variable; empacadoras gigantes y encintadoras.



LA MARCA DE CALIDAD

Kverneland Ibérica, S.A.
Zona Franca, Sector C, calle F, 28
08040 Barcelona

Tel.: 93 264 90 50
Fax: 93 336 19 63
www.kvernelandgroup.com

