



Entrevista a...

David Chao

Gerente de Cooperativa
Agrícola de Regantes
Sca (COARE)

**“COARE es una cooperativa
ejemplar que ha perdurado
en el tiempo durante más
de 78 años”.**



La diversificación y la constante capacidad de reinversión y adaptación a las necesidades de sus socios son dos de los rasgos fundamentales de COARE, una cooperativa ejemplar que apuesta por el desarrollo sostenible de su comarca y la función social, ampliando así el beneficio común para todos. Actualmente, con una trayectoria de más de 78 años, COARE cuenta con clientes en toda España y está en constante expansión dentro de la Unión Europea. Para ello tienen un aliado: el seguro de crédito, y una compañera de viaje: Solunion.

Solucion: COARE es, hoy, una de las entidades más longevas de Andalucía. ¿A cuántas generaciones de agricultores han dado soporte durante estos años?

David Chao: COARE es una cooperativa ejemplar que ha perdurado en el tiempo durante más de 78 años. Adaptarse en cada momento al clima (nuestra máxima amenaza), a las distintas políticas locales, autonómicas, nacionales e incluso comunitarias, así como a las continuas necesidades y requerimientos medioambientales, tecnológicos, nuevos cultivos, nuevas formas de cultivar, etc., todo ello demuestra que el capital humano de las cuatro generaciones de agricultores que la han capitaneado es de alta calidad profesional y humana.

S: ¿Qué rasgos priman en la cooperativa actual?

D.C: Los rasgos fundamentales que tiene COARE como sello de identidad son la diversificación y la constante capacidad de reinversión y adaptación a las necesidades de nuestros socios. Esta es nuestra máxima obsesión.

BIOGRAFÍA

David Chao comenzó su trayectoria profesional en el seno de la empresa familiar, muy joven. Con apenas 18 años tuvo que asumir la dirección de la entidad “de forma inesperada y sin estar preparado”. Pero eso le hizo crecer y, como él mismo revela, “aprender de los errores que, en mi humilde opinión, son los que te enseñan de verdad”.

Escuelas de negocio como San Telmo Business School y la Escuela de Organización Industrial (EOI) han sido sus principales fuentes formativas, donde ha podido adquirir conocimientos esenciales para ejercer su trabajo durante sus 34 años de carrera profesional. Además, ha participado en distintos cursos orientados a la Alta Dirección de Empresas y la formación continua anual, que le ayudan “en esta carrera tan apasionante como es el mundo de la dirección de la empresa”.

Su vida profesional se alimenta y se enriquece, día a día, “viendo y sintiendo como mis equipos crecen y se desarrollan, buscando los objetivos marcados con la máxima humildad y desarrollando un equilibrio fundamental entre la eficiencia y la eficacia. Mi primera y principal regla es anteponer a la persona ante todo lo demás”.

S: Su actividad principal es la comercialización de cereal, frutas y hortalizas, piensos... ¿Cómo llevan a cabo la venta de estos productos para aprovechar al máximo las posibilidades que el mercado ofrece?

D.C: La comercialización, como siempre, es complicada por las condiciones generales del mercado agroalimentario y por las características específicas de cada uno de los cultivos y productos. Por definir en pocas palabras esta tarea, lo importante es anticiparse siempre basándose en información de calidad e ir de la mano de expertos en la materia, no olvidando nunca que el primer criterio debe ser el de la prudencia.

S: En 2019 daban un gran salto al lograr el distintivo de Organización de Productores de Frutas y Hortalizas (OPFH). ¿Qué suponía y supone para COARE esta calificación?

D.C: COARE, en su política de diversificación y de adaptación a las nuevas necesidades de sus socios, da un paso más y crea la OPFH con número 1145, que ha sido, es y será un pilar básico sobre el que se une nuestro sentimiento cooperativista y nos servirá de marco de referencia para nuestra cooperativa.

Con la puesta en marcha de esta OPFH estamos proporcionando a nuestros socios un servicio integral, donde acceden a subvenciones, a través de los Programas Operativos, de un 50% a fondo perdido para nuevas inversiones; a un pool de cartera de más de 100 clientes para la comercialización de sus productos y a una nueva forma

de ampliar, diversificar y crecer en nuevos cultivos de futuro, así como homogeneizar los procesos de explotación de sus cultivos con criterios de calidad, sostenibilidad y rentabilidad.

S: Ahora mismo, ¿qué planes tienen sobre la mesa sobre nuevos cultivos y la incorporación dentro de este distintivo?

D.C: El Valle Del Guadalquivir sigue en una transformación constante a cultivos leñosos, aunque el cultivo de cítricos sigue siendo el principal y del que nace nuestra OPFH. En septiembre de 2020, solicitamos la ampliación de este reconocimiento para los frutos de cáscaras, ya que el almendro es un cultivo que se adapta a nuestro clima y es rentable para nuestros socios; de ahí esta nueva y gran apuesta. En estos momentos, en colaboración con Facultad de Ingenieros Agrónomos de la Universidad de Córdoba y la empresa Nueces de Calonge estamos analizando nuevos cultivos como son los pistachos, las pecanas y las nueces.

“La diversificación es una **fortaleza para COARE** y a su vez es una forma de proporcionar y cubrir todos los servicios que nuestros socios necesitan”.





“Gracias al seguro de crédito, hemos evitado riesgos importantes. Es una pieza básica de **nuestra política crediticia y comercial**”.

EL SEGURO DE CRÉDITO, UN ALIADO PARA CRECER DE FORMA SOSTENIBLE

COARE es una cooperativa con clientes en toda España y en constante expansión dentro de la Unión Europea. “Nuestra idea -comenta David Chao- es fortalecernos en los mercados en los que ya estamos presentes y continuar expandiéndonos en otros sectores como nuevas energías y tecnología”.

Para ello, cuentan con un aliado: el seguro de crédito, en su opinión, “una herramienta fundamental para llevar a cabo una buena

gestión empresarial. Gracias a este seguro, hemos evitado riesgos importantes con nuestros clientes y, sobre todo, hemos desarrollado un conocimiento interno sobre nuestra capacidad financiera. Es una pieza básica de nuestra política crediticia y comercial. Además, la información que proporciona nos está ayudando a crecer de forma sostenible y a centrarnos realmente en las operaciones comerciales, priorizando las condiciones de rentabilidad en cuanto a pre-

cios y plazos y marcando las principales condiciones de nuestros contratos comerciales”.

Esta importante tarea se realiza siempre “con el apoyo constante en el equipo de profesionales de calidad con el que cuenta Solunion y nuestro mediador, Antonio Martínez (AON Credit Solutions), que, además de resolver nuestras dudas, nos están proponiendo constantemente mejoras en nuestros procesos”, destaca David Chao.

S: La diversificación es otra de sus señas de identidad no solo en productos, como hemos visto, sino también en otros servicios: ofrecen a sus asociados tecnología, seguros agrarios, repuestos, asesoramiento agrario, gasóleo... ¿Qué les está aportando esta estrategia?

D.C: La diversificación es una fortaleza para COARE y a su vez es una forma de proporcionar y cubrir todos los servicios que nuestros socios necesitan. Hoy, somos una solución para cualquier necesidad que pueda tener un agricultor. Dentro de nuestras instalaciones, disponen de los medios necesarios para ejercer su actividad al 100%. Gracias a esta estrategia de diversificación, estamos fidelizando al socio cada vez más, lo que nos permite seguir creciendo de forma continua.

S: ¿Cómo tratan de combatir, desde COARE, el hándicap de la escasez de las precipitaciones?

D.C: COARE tiene dos planes de contingencias: uno interno que se basa en la reducción de gastos generales y que consta de tres fases adaptadas al ritmo que la sequía imponga y otro plan para nuestros socios que les ayuda a mantener sus cultivos con los pocos recursos hídricos con los que contamos.

Estamos en contacto permanente con las Comunidades de Regantes de la zona con el fin de conocer de primera mano cómo serán los desembalses y con qué cantidad de agua contaremos. Es muy importante saber la disposición de agua, en tiempo y forma, para poder activar nuestros planes. Todo está pensado y organizado para combatir nuestra principal debilidad.

“Esta pandemia ha demostrado que el sector agrícola y el ganadero son un motor del desarrollo para nuestra economía”.



S: La nueva Política Agraria Común (PAC) ya está en marcha. ¿Está suficientemente valorado el papel del agricultor en España y en Europa?

D.C: La PAC ha demonizado mucho a los agricultores. Las subvenciones, que en este momento son escasas e injustas, han enviado al ciudadano europeo una imagen del agricultor muy equivocada.

El agricultor europeo cumple con todas las normas establecidas: sanitarias, laborales, fiscales y de toda índole, con el fin de garantizar seguridad a los consumidores europeos. Todo este esfuerzo se viene abajo cuando tenemos que competir con países terceros que no cumplen y no tienen la misma exigencia que tenemos en Europa y a los que sí que les permiten exportar sus productos a Europa sin que cumplan la normativa europea.

S: Continuamente, en COARE apuestan por el desarrollo sostenible de su comarca y la función social, ampliando así el beneficio común para todos. ¿Hasta dónde quieren llegar en estos grandes compromisos?

D.C: Nuestro programa de Responsabilidad Social Corporativa nace con el fin de devolver a la ciudadanía todo lo que esta aporta a COARE. Es de justicia revertir parte de nuestros beneficios a las asociaciones culturales, deportivas y, sobre todo, sociales. COARE tiene un firme compromiso de mantener, potenciar e incrementar estas acciones y se está analizando la posibilidad de crear una fundación que ayude y mantenga en el tiempo estos compromisos.

UNA COOPERATIVA EJEMPLAR

El origen de COARE, con sede en Palma del Río (Córdoba), se remonta a 1944, cuando un grupo de agricultores tuvo la idea de potenciar la ayuda mutua y el esfuerzo colectivo en pro de la comarca y el beneficio común. A lo largo de este trayecto, que dura ya más de tres cuartos de siglo, COARE ha logrado consolidarse.

Su actividad principal es la comercialización de cereal, frutas y hortalizas, piensos... Otra de sus señas de identidad es la diversificación en servicios. Así, ofrecen a sus asociados tecnología, seguros agrarios, repuestos, asesoramiento agrario, gasóleo... En 2019 daban un gran salto al lograr el distintivo de Organización de Productores de Frutas y Hortalizas (OPFH).

En su último ejercicio, COARE ha facturado 30 millones de euros con un movimiento de mercancías y materias primas de 90.000 toneladas. En cuanto a las personas de la cooperativa, su equipo está formado por 37 empleados fijos, 10 indirectos fijos, a los que hay que añadir 407 socios que proporcionan más 55.000 peonadas directas.



Responsabilidad Social Corporativa

Queremos devolver a la sociedad toda la confianza que nos ofrece.

www.coare.es

RETOS DEL MUNDO AGRÍCOLA

1. CAMBIO CLIMÁTICO

“Es necesario contar con un plan común mundial que nos comprometa al cuidado del planeta en todas sus vertientes. En nuestra materia, concretamente, es necesario desarrollar políticas eficientes de protección del medio ambiente, almacenamiento de agua a través de la unión entre las cuencas entre países y continentes, al igual que se transporta el gas y el petróleo”.

2. CRECIMIENTO DE LA POBLACIÓN MUNDIAL

“Abastecer de alimentos a los 6.500 millones de personas, nos llevará a una mejora constante de las formas de producir. La tecnología y las fuentes de energía alternativas deben ser motores impulsores para poder mejorar en cantidad y calidad las producciones agrícolas”.

3. CREACIÓN DE UNA AGENCIA INTERNACIONAL DE CONTROL

“Un reto para conseguir una alineación en materia de seguridad alimentaria mundial que establezca los criterios y las normas de buenas prácticas de producción y fije por igual el nivel máximo de residuos en los alimentos”.

S: El mundo agrícola y ganadero no paró mientras gran parte de nuestro país estaba confinado por la pandemia. ¿Cómo valora su actuación, como agentes esenciales?

D.C: Esta pandemia ha demostrado que el sector agrícola y el ganadero han estado a la altura de las circunstancias, que son un motor del desarrollo para nuestra economía y son esenciales para el estado del bienestar que queremos. La generosidad, la valentía, el esfuerzo de todo el sector ha sido ejemplar, exponiéndose en primera línea de batalla al contagio directo y aportando producción a los mercados en estos momentos tan complicados.

S: Desde su perspectiva, ¿cómo puede contribuir el sector agroalimentario a la recuperación económica?

D.C: El sector agroalimentario, por sus condiciones espaciales de supervivencia y su criterio de prudencia, puede impulsar la recuperación económica y aporta crecimiento con nuevas inversiones en nuevas tecnologías y en nuevas energías. Al final, el campo, siempre es el que ayuda y salva a la sociedad en situaciones de crisis.

S: ¿Qué valor tiene, hoy en día, el cooperativismo, sea cual sea su ámbito de aplicación?

D.C: El cooperativismo es una forma de hacer empresa que le da una riqueza por sus características de políticas de igualdad y de unidad, valores y principios que lo posicionan como ejemplo a seguir. Pero sin olvidar la importancia de actualizarse y la adaptación a los nuevos tiempos de las estructuras internas de gobernanza y de participación de los socios en la vida interna y externa de las cooperativas.

S: En COARE, siempre miran hacia delante. ¿Siguen convencidos de que juntos pueden afrontar el futuro en las mejores condiciones?

D.C: Por supuesto. Todos juntos somos más y mejores. No olvidemos que la unión del conocimiento es la base fundamental de la vida. Para afrontar el futuro, sin un objetivo y sentido de bien común no es posible un avance equilibrado. Y cuando digo todos, me refiero a agricultores, empresarios, trabajadores políticos, entidades financieras, etc.



Déjanos echarte una mano. Somos tu socio, somos tu seguridad y tu tranquilidad. Somos la batería de tu empresa. Porque Solunion es más que un seguro, somos energía y confianza.

Toma nuestra mano para subir más alto. Toma fuerza con la experiencia que te ofrece nuestro equipo profesional. No hay lugar donde tu empresa no pueda llegar. Porque Solunion es más que un seguro, es una garantía de querer y poder.

Seguros de Crédito • Caución • Recobro • Otros servicios

Para todo tipo de empresas, desde pymes a grandes corporaciones

915813400 solunion.es

S solunion
SOMOS IMPULSO