Pascual, ejemplo a seguir entre cooperativas del país[1]

Martín Hernández| El Universal

La pasión de José Guadalupe López, presidente del Consejo de Administración de Cooperativa Pascual, es su trabajo al cual le ha dedicado más de 25 años de su vida, de tiempo completo.

Ingeniero en sistemas, egresado de la UNAM, concluyó esta carrera por necesidades de la cooperativa, ya que él cursaba la licenciatura en Contabilidad Pública, pero una vez que concluyó la huelga en Pascual, requerían personal con estudios universitarios y en especial que manejara las computadoras.

Debido a que el personal que operaba el centro de cómputo de la empresa, no quiso unirse a la cooperativa, donde todos eran obreros y pocos estudiaban, algunos asesores los apoyaron para poner en operación el equipo 34 de cómputo y es cuando lo mandan a llamar y le ofrecen cursos intensivos para poner en funcionamiento el centro de cómputo en los albores de 1984.

Por eso dejó Contabilidad y se metió de lleno a la cooperativa, donde tenían largas y pesadas jornadas para empezar a programar, mientras en la escuela lo hacía a pequeña escala perforando tarjetas. “En la cooperativa me pusieron una máquina en línea que en aquel entonces era una maravilla”, recordó.

Su desempeño en Pascual lo califica de sacrificado, pero se siente satisfecho, ya que “todo lo que se requiere lo desarrollamos: nóminas, liquidaciones, almacenes, inventarios, contabilidad, etc.”; casi no hay tiempo libre, pero el poco que le queda lo dedica a sus hijos de sus dos matrimonios, tres niños del primero y tres niñas del segundo.

Forma parte del departamento de sistemas y ha ocupado varios cargos en el consejo de administración por 12 años. Esta es la primera vez que ocupa la presidencia. Ha sido presidente y secretario de asamblea, que es el máximo órgano de la cooperativa, ocupó la comisión de la fundación cultural, que lleva la cultura a la comunidad y a las escuelas, estuvo al frente de la comisión de previsión social, de vigilancia y, entre tres ocasiones, en el consejo de administración en diferentes cargo y fue asesor del consejo de administración.

Para comenzar la entrevista coménteme, ¿cuál es la estructura de la Cooperativa Pascual?

La organización de una cooperativa es diferente a una empresa privada, ya que se rige por una asamblea general, que se integra por un consejo de administración y cuatro

[1] Fuente: http://archivo.eluniversal.com.mx/finanzas/82437.html

comisiones (educación cooperativa, previsión social, control interno y conciliación y arbitraje).

El Consejo de Administración se integra por un presidente, un secretario, un tesorero, dos comisionados de contabilidad e inventario, dos de producción, distribución, gastos y ventas.

Es así como se integra la alta dirección de Cooperativa Pascual, donde sus miembros ocupan su puesto por 2 años, con opción a ser reelectos por la asamblea general por otro periodo similar o puedes dejar el cargo un periodo y volver a ser electo en asamblea, y si no son se regresan al puesto de trabajo original sin perjuicio de ninguna clase.

¿Cuáles son los planes de inversión de mediano y largo plazo?

Antes voy a hacer una reseña: tenemos dos plantas llenadoras de producto y una de agua. Una se localiza en Tizayuca y cuenta con una línea llenadora con tecnología de punta, donde se embotella e infla PET, además de nuestra línea de Tetra Pak.

Otra se ubica en San Juan del Río y realiza el proceso de molienda de frutas y envasado asépticos, por lo que no se requiere de frigoríficos. Esto nos permite contar con la fruta de temporada todo el año. Y la planta de agua se ubica en el norte del país, bajo la marca Pascual en presentaciones personales y garrafón de 20 litros.

La asamblea aprobó la construcción de dos nuevas plantas, una llenadora y se localizará en la franja de Monterrey para abastecer la zona del Bajío y norte del país, la segunda será una despulpadora que se ubicará en Veracruz, junto con una purificadora y una llenadora de agua.

Las dos plantas deberán concluirse a finales del 2011, aunque aún no hemos presupuestado el monto total de la inversión, ya que la compra de maquinaria siempre vienen acompañada con créditos internacionales con tasa del orden de 5% anual, por lo que no me explicó porque en México las tasas son tan altas. Y en el caso de la maquinaria de Tetra Pak, no tenemos que desembolsar recursos, ya que se amortiza mediante la adquisición de los envases.

Estas inversiones surgen luego que perdimos los juicios por los terrenos donde se localizaban la planta de Insurgentes Norte (septiembre de 2009) y la de Clavijero, en el centro del Distrito Federal (agosto de 2010), por lo que luego de 25 años tuvimos que desalojar los terrenos, no queríamos quedarnos con los terrenos, sino que nos los vendieran a un precio justo.

Tenemos planeado construir centros de distribución (CEDIS) para mejorar nuestra cobertura geográfica, ya que nuestros productos se envasan en el centro del país, y trasladarlos al norte o al sureste por nuestros distribuidores resulta muy caro, a pesar de que cubrimos el costo hasta 800 kilómetros.

¿Cuál fue la estrategia que implementaron durante la crisis del 2008-2009?

Esta crisis nos trae malos recuerdos, aunque también se presentan oportunidades. Reducimos 20% los costos y gastos y aumentamos la productividad. Lo que nos distingue como cooperativa es que cuando se presentan problemas, nos unimos y dejamos de otorgarnos rendimientos, todos le entramos porque somos socios de la empresa.

La recesión nos llegó en febrero de 2008, y las ventas se estancaron, aunque no cayeron. Y para acabar de empeorar, la situación en 2009, llegó la influenza, por lo que abril y mayo del año pasado nos fue muy mal, ya que cerraron prácticamente todo el Distrito Federal, y con ello las escuelas.

Además se intensificó la competencia, entró Del Valle y Big con un producto en presentación de triangulito de 125 mililitros y Jumex diversificó sus presentaciones, introduciendo la de 250 mililitros, litro y litro y medio.

En 2009 nuestras ventas continuaron estancadas, al registrar un aumento marginal de 2%, situación no vivida en los 25 años de historia de la cooperativa, en este periodo habíamos crecido a tasas del orden de 15%. En agua el crecimiento es de 60%.

La cooperativa Pascual genera 5 mil 100 empleos directos y 20 mil indirectos, además otorga a sus trabajadores prestaciones, como entrega de casas.