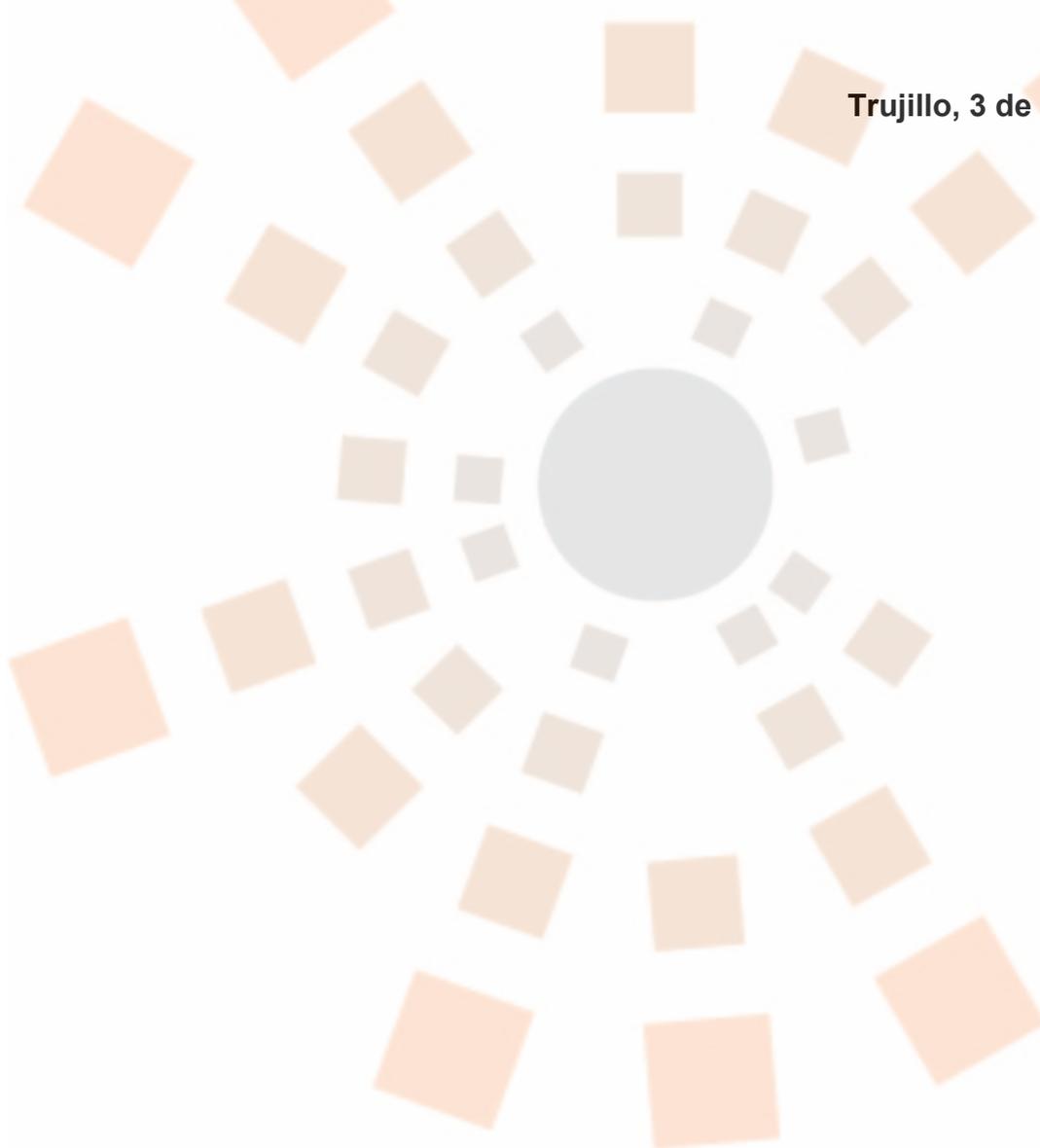


**INTERVENCIÓN DEL EXCMO. SR. PRESIDENTE EN EL ACTO DE  
INAUGURACIÓN DE LAS NUEVAS INSTALACIONES DEL CENTRO  
DE TIPIFICACIÓN DE CORDEROS DE COPRECA Y POSTERIOR  
FIRMA DE CONVENIO DE DICHA COOPERATIVA CON CARREFOUR  
PARA LA PRODUCCIÓN DE SU MARCA DE CALIDAD CTC  
(CALIDAD, TRADICIÓN, CARREFOUR)**

Trujillo, 3 de marzo de 2004



**INTERVENCIÓN DEL EXCMO. SR. PRESIDENTE EN EL ACTO DE INAUGURACIÓN DE LAS NUEVAS INSTALACIONES DEL CENTRO DE TIPIFICACIÓN DE CORDEROS DE COPRECA Y POSTERIOR FIRMA DE CONVENIO DE DICHA COOPERATIVA CON CARREFOUR PARA LA PRODUCCIÓN DE SU MARCA DE CALIDAD CTC (CALIDAD, TRADICIÓN, CARREFOUR)**

**Trujillo, 3 de marzo de 2004**

Muy bien.

Buenos días. Señor alcalde de Trujillo, señor presidente de Carrefour, señor presidente de Copreca. Señoras y señores, queridos amigos.

Estamos hablando de un subsector ganadero extremeño que tiene un censo de unos tres millones doscientas mil cabezas aproximadamente. Es decir, que es un sector muy importante para la economía regional. Ese sector está dividido, un 60% aproximadamente en la provincia de Badajoz y un 40% en la provincia de Cáceres. Y el producto bruto que ofrece a la economía regional son de unos 250 millones de euros. Es decir, que estamos hablando del 28/30% del producto ganadero extremeño o del 11%, 12% producto agrícola extremeño. Es decir, que estamos hablando de un sector muy importante, importantísimo.

Ese sector, como otros muchos extremeños, se había resistido siempre a perder la calidad. Siempre habíamos presumido, y presumimos de que nosotros producíamos bien, producíamos en extensivo, la inmensa mayoría de los casos, y teníamos el sello de calidad como un sello propio. Pero no nos habíamos atrevido a dar el siguiente paso, que era unir calidad con cantidad. Incluso habíamos aceptado perder dinero, alegremente, durante muchos años. Perder dinero y permitir que fueran otros los que ganaran dinero a costa nuestra, a costa de nuestra calidad. ¿Qué es lo que hemos hecho desde hace ya unos años, y gracias a cooperativas como Copreca?, ¿qué es lo que hemos hecho? Pues yo creo que hemos intentado unir calidad con tradición y con cantidad, que era una aventura, porque había que jugarse los cuartos y había que intentar que todo eso, junto, tuviera su tradición en una comercialización. Esto lo ha hecho Copreca. Y con la firma de hoy el riesgo disminuye, se aminora, porque esa calidad y esa tradición hay alguien que no la compra. Ahí hay que estar dispuesto a pagar por ello, y a garantizarnos una enorme seguridad para que esos dos factores sigan unidos. Y eso es lo que Carrefour está haciendo en el día de hoy en Extremadura, en Trujillo. Es decir, nos está diciendo: oiga, yo quiero que ustedes me proporcionen calidad y cantidad, lo dice el eslogan "Calidad, tradición, Carrefour".

Casi siempre calidad y tradición estaban reñidas, ¿eh? Si era una cosa muy tradicional que no parecía que fuera de gran calidad, después de que nuestros hijos hayan comido tantas patatas fritas que sabían a todo menos a patatas fritas, pues ahora ya vemos anuncios por televisión donde lo que vende ahora es la patata frita de pueblo o la fabada hecha por la abuela. En fin, se está volviendo, efectivamente, que tradición puede ser sinónimo de calidad.

Y Carrefour nos pide calidad y cantidad, y nosotros se lo damos, Copreca se la da, y a cambio de eso, ellos nos dan también algo muy importante que es comercialización, por lo tanto, seguridad, y lo que es más importante también, prestigio, prestigio. Porque el que esté algo informado sabe que esta firma que se hace hoy es consecuencia de un largo proceso que Carrefour inicia desde que el cordero nace, hasta que pasa a canal y sale para sus grandes superficies. Es decir, que es un proceso muy complicado, muy delicado, con mucha seguridad. Luego cuando nuestras canales estén en la gran superficie, en Carrefour, es que eso dará prestigio a la calidad y dará prestigio a nuestra tradición.

Yo he asistido aquí porque se me ha invitado, por parte de don Antonio Oriol, para que asistiera como notario, y quiere decir que cuando ellos buscan a un notario es porque piensan que está haciendo algo importante, y yo creo que se está haciendo algo muy importante. Copreca está haciendo no solamente la labor de tipificación, que decía don Rafael Arias Salgado, que es fundamental para el comercio de hoy día que esté todo desde el principio hasta el final tipificado. Que haya una seguridad. Yo creo que cada día la seguridad va a ser más importante unida a la calidad. Es decir, considero que los terceros países desgraciadamente van a tener pocas posibilidades de vender una agricultura barata, o una ganadería barata, porque estamos viendo, por ejemplo, los pollos asiáticos. Es decir, nadie va a querer comprar barato si a cambio de eso no hay unos controles de tipificación, una trazabilidad que garantice que efectivamente lo que pagamos, lo pagamos y comemos y consumimos lo que dice la etiqueta que estamos consumiendo y comiendo.

Sí que hay una tipificación que hace Copreca de un sector, de un subsector, de tres millones doscientas mil cabezas, que esa tipificación, por los datos que me contaba el señor Oriol, significa aproximadamente unos once mil corderos, diez mil, once mil corderos a la semana, en ese centro de tipificación que hoy hemos ampliado. Pero no solamente se queda ahí Copreca, sino que además participa activamente en Ovicanal, que es el matadero de Trujillo donde se sacrifican de diez a once mil, perdón, de mil a mil cien corderos diariamente. Hemos hecho una visita guiada donde, efectivamente, ahí casi no se toca, no se toca el cordero, con una tecnología punta. Y, además, participa también, o tiene la comercial Trujillo, que permite que su departamento comercial, no solamente firme convenio con grandes superficies, sino que además pueda estar MercaMadrid todas las mañanas, y pueda abastecer a otros grandes clientes del mercado nacional.

Y, además, está haciendo algo que yo llevo pidiendo desde hace bastante tiempo, que es comercial ovino, que es darle un valor añadido a la lana del cordero de la oveja extremeña.

Por lo tanto, una operación en el que se ha reunido una serie de pastores, que ya sabemos que cuando se reúnen los pastores, las ovejas mueren, ¿eh?, y

ojalá que las ovejas sigan muriendo cada día más industrialmente para que el valor añadido se quede aquí en Extremadura.

Por lo tanto, mi felicitación. Aquí hay un representante, Presidente, de una gran superficie, y aquí está dirigiendo la palabra el Presidente de otra gran superficie, que es Extremadura. Así que, las dos grandes superficies, yo creo que podemos hacer buenos negocios, nosotros podemos dar lo que nos piden, calidad y tradición; y ellos nos dan lo que necesitamos, que es comercialización y prestigio, y eso lo garantiza Carrefour.

Nada más y muchas gracias.

