

NUESTRAS EMPRESAS

Covalco, un gigante de la distribución puramente vallesano

ORIOL SERRA

Hablar de Covalco es hacerlo, no solamente de una de las grandes empresas de nuestra comarca, sino también de un auténtico gigante a nivel estatal. Y es que esta empresa familiar puramente granollerense se encuentra en el ranking de las cinco empresas mayoristas más importantes de España. Con sede en el polígono industrial de la Font del Ràdium, en las afueras de Granollers, Covalco tiene presencia en Catalunya, el País Vasco, Valencia, Castilla La Mancha, Madrid, Andalucía y Extremadura. Su consejero delegado, **Josep Saperas Vergara**, la define como una "empresa de distribución de productos de alimentación, de limpieza y del hogar". Su actividad se divide en dos ámbitos, la venta al detalle y la venta a profesionales, especialmente aquellos que están vinculados con el ramo de la restauración.

La venta al detalle la realiza a través de los centros Coaliment, una marca reconocida y consolidada. En cuanto a las ventas para profesionales, lo hace a través de los establecimientos dirigidos a este sector que se conocen como *cash & carry*. En este ámbito, Covalco utiliza la marca Comercio. Aún así, desde el pasado mes de enero, cuenta también con la cadena Enaco, anteriormente propiedad del grupo Caprabo. Pero esto no es todo. Covalco es también concesionario de los centros Spar en Catalunya y en Valencia. La sede de la empresa ocupa una superficie total de 20.000 metros cuadrados que cumplen funciones de almacén. En ella trabaja una plantilla de 220 trabajadores. Aún así, el número de empleados que tiene Covalco repartidos por sus instalaciones de toda España alcanza los 900. El año pasado, la empresa facturó 300.000.000 euros, una cifra que espera ampliar hasta los 350.000.000 de cara al próximo ejercicio.



Josep Saperas Vergara, consejero delegado de Covalco

Nombre de la empresa: Covalco

Localidad: Granollers

Número de empleados: 220

Superficie: 20.000 m²

Facturación: 300.000.000 euros

LA HISTORIA

Los orígenes de Covalco se remontan a finales de la década de los años cuarenta. Su fundador fue **Josep Saperas Martí**, actual presidente de la compañía y padre del consejero delegado. Entonces, la empresa se llamaba Comercial Saperas y estaba situada en la calle Santa Elisabet, en pleno centro de Granollers. En aquel momento, se dedicaba a la venta al mayor y su ámbito de actuación era el Vallès Oriental. Aún así, poco a poco fue creciendo y convirtiéndose en el peso pesado que es hoy en día.

De esta manera, durante los años sesenta, cuando su ámbito de actuación abarcaba ya toda la provincia de Barcelona, su crecimiento obligó a la empresa a cambiar su ubicación, trasladándose a la calle Girona, todavía en el centro de Granollers. Llegada la década siguiente, pasó a cubrir el mercado catalán. Fue también durante los años setenta cuando el nom-

bre de la empresa se cambió por el de Coaliment, que actualmente denomina a una de las marcas de Covalco. Y fue también durante los años setenta cuando la empresa se vio obligada a abandonar el centro de la capital vallesana para buscar un espacio más adecuado a sus dimensiones. Dicho espacio fue el que todavía ocupa en el polígono industrial de la Font del Ràdium. Y todavía durante la década de los setenta, Coaliment compró la marca alimenticia Cascales, lo que le permitió disponer, tal y como explica Saperas Vergara, una línea de productos "de mucha calidad y con precios medios".

A partir de los años ochenta, la empresa creció todavía más, llegando a trabajar en el País Vasco, lo que le abrió las puertas del mercado del resto de España. En 1995, se constituyó la empresa tal y como la conocemos hoy, renombrándose como Covalco. De esta manera, Coaliment pasaba a ser el nombre de una de sus marcas. Ya en 1999, llegó

LOS OBJETIVOS

Al preguntarle a Saperas Vergara por los objetivos de Covalco de cara al futuro, éste habla de dos "retos". Por un lado, la firma vallesana debe mantenerse entre las cinco primeras empresas mayoristas a nivel nacional. Esto se puede lograr abriendo "nuevos centros de cash & carry y de distribución". Por otra parte, existe también un "reto tecnológico" que implica "tener una estructura competitiva para tener éxito en el mercado". Esto significa que hay que "invertir en instalaciones y en formación del personal". Además, existe también la previsión de ampliar la facturación de cara a finales de este año. Si actualmente Covalco factura 300.000.000 euros anuales, al finalizar este ejercicio se espera que dicha cifra haya subido hasta 350.000.000.

a Valencia. A partir de aquí, empezó una etapa de crecimiento espectacular que, según Saperas Vergara, "todavía no se ha terminado". Y es que ha sido entre los años 2000 y 2004 cuando Covalco ha conquistado gran parte del mercado español al llegar a comunidades como Madrid, Castilla La Mancha, Extremadura o Andalucía.

En enero de este mismo año, Covalco compró 24 establecimientos mayoristas de la firma Enaco, que forma parte del grupo Caprabo. La adquisición de dichos centros, repartidos por toda España, representa un nuevo paso en la consolidación de Covalco como uno de los grandes nombres dentro de su sector a nivel estatal. Más recientemente, durante el pasado mes de junio, la empresa recibió un premio de la Cambra de Comerç de Barcelona como reconocimiento a su larga trayectoria y a sus esfuerzos para mantenerse en la cima.