DCOOP

Revista trimestral · nº73 · Invierno 2016

Entrevista a Agustín Herrero González
Director general de Cooperativas Agro-alimentarias de España

"El objetivo es retornar el máximo al socio"

Dcoop recupera la planta aceitera Reina Sofía

XX Premios Dcoop a la Calidad del Aceite de Oliva

La Sección de Vino viaja a Burdeos y La Rioja

III Concurso de Artes Plásticas Dcoop

HOJIBLANCA S.COOP.AND · CORDOLIVA · ACORSA · TIERRAS ALTAS · BACO · Agromálaga · Agrocórdoba · UMICOOP · Procasur · AEN

Sumario

4 Jornada de puertas abiertas en Dcoop
10-11 Entrevista a Agustín Herrero
14-15 Especial Distribución Alimentaria de Alimarket
20-21 Reportaje sobre Capriex

Dcoop nº73 Invierno 2016

Editado por:
Dcoop S. Coop. And.
Carretera de Córdoba s/n Apartado de Correos 300. E29200 Antequera (Málaga)
Tfno: 952 841 451/Telefax: 952 842 555. Correo electrónico: info@dcoop.es
Depósito legal: MA-270-2014

LOPD
En virtud de lo previsto en la Ley Orgánica 15/1999 de 13 de diciembre, de Protección de Datos de Carácter Personal (LOPD), le comunicamos que sus datos de carácter identificativo y de contacto se han incorporado a un fichero de carácter personal titularidad de Dcoop, S.Coop.And. con la finalidad de gestionar el envío de nuestra revista e informarle sobre eventos que puedan ser de su interés.

Asimismo, le comunicamos que Dcoop, S.Coop.And. ha adoptado las medidas de índole técnica y organizativa que garantizan la seguridad de los datos de carácter personal y evitan su alteración, pérdida, tratamiento o acceso no autorizado, habida cuenta del estado de la tecnología, la naturaleza de los datos almacenados y los riesgos a que estén expuestos, todo ello de conformidad con lo establecido en la Ley Orgánica 15/1999 de 13 de diciembre, de protección de datos de carácter personal, y el Real Decreto 1.720/2007 de 21 de diciembre, por el que se aprueba su Reglamento de desarrollo.

Le informamos que podrá ejercer sus derechos de acceso, rectificación, cancelación u oposición, enviando e-mail a la siguiente dirección de correo electrónico: lopd@dcoop.es o a través de carta dirigida a la siguiente dirección: Dcoop LOPD. Carretera de Córdoba s/n, Aptdo. Correos 300, CP 29200, Antequera (Málaga).

Editorial *Desarrollo de proyectos*

Gracias a las ayudas por ser Dcoop una entidad asociativa prioritaria, en las próximas semanas van a comenzar a funcionar las nuevas instalaciones industriales proyectadas: envasado de vino en Alcázar de San Juan; o bodega de aceite en Antequera, a la que se une la vuelta de la planta aceitera Reina Sofía tras la compra a Deoleo. A nivel comercial, se ha fraguado el acuerdo con el grupo Pompeian para el intercambio de participaciones del 20% en el negocio aceitero de Mercaóleo y se va a comenzar a envasar para grandes cadenas de distribución nacionales e internacionales. Se trata de ir culminando proyectos e ir desarrollando otros para intentar tener una mejor posición negociadora en el mercado y lograr mejores oportunidades para nuestras producciones.

Agenda

Cursos

La Universidad Internacional de Andalucía (UNIA) hace pública la convocatoria de plazas destinadas a universitarios para el *I Máster en Derecho agrario y agroalimentario* hasta el 10 de febrero de 2017 (siempre que queden plazas vacantes), que se impartirá entre el 17 de febrero y el 14 de octubre del próximo año en la modalidad semipresencial, desarrollándose la docencia en el Campus Antonio Machado de Baeza (Jaén) y a través de la plataforma virtual de la UNIA.

El objetivo fundamental es es lograr, desde una perspectiva interdisciplinar, la capacitación del alumnado para afrontar los grandes retos a que se enfrentan en la actualidad los operadores del sector agrario, así como el agroalimentario.

También en esta misma sede de la UNIA se encuentra abierto el plazo de matriculación del *II Máster en Administración de empresas oleícolas* hasta el 3 de febrero de 2017 (siempre que queden plazas vacantes), que se impartirá entre el 17 de febrero y el 21 de octubre en la modalidad semipresencial. Su objetivo fundamental es formar profesionales de excelencia, para lo cual se proporciona una educación integral para el sector oleícola.

Ferias

La XV edición de la Cumbre Internacional *Madrid Fusión* convertirá la capital de España, en la capital del mundo de la gastronomía durante tres días, del 23 al 25 de enero. La participación de ponentes internacionales procedentes de todo el mundo, así como de célebres chefs nacionales y extranjeros certifica, año tras año, que este evento goza de una salud de hierro. En esta nueva edición el país invitado será Argentina, un crisol de culturas que también quedará plasmado con su gastronomía.

Fuera de nuestras fronteras, del 6 al 10 de febrero, Moscú acogerá la XXV edición de *PRODEXPO 2017*, feria sectorial de alimentación y bebidas, dirigida exclusivamente a un público profesional y del 26 de febrero al 2 de marzo será Dubai la sede de una nueva edición de *Gulfood 2017*, la feria más grande de Medio Oriente para la industria de la alimentación.

EL GRUPO REFUERZA SU CAPACIDAD INDUSTRIAL

La planta Reina Sofía vuelve a Dcoop

El complejo industrial de Dcoop en Antequera (Málaga).

Dcoop ha reforzado su capacidad industrial con la adquisición de la planta de envasado Reina Sofía en Antequera (Málaga) a Deoleo tras alcanzar un acuerdo que suma al grupo una nueva bodega y líneas complementarias a su actividad de envasado de aceite de oliva.

Mercaoleo cuenta con cuatro plantas de envasado hasta las que llega el aceite producido por las cooperativas asociadas a Dcoop. Las instalaciones adquiridas tienen una superficie de 30.000 metros donde se ubica una planta de 10.000 metros construidos, una bodega con capacidad de almacenamiento de 14.000 toneladas y 5 líneas de llenado. Esta planta de envasado se encuentra contigua a Mercaoleo y la sede social de Dcoop y fue vendida a Deoleo en 2013 valorada en más de 12 millones de euros y ahora adquirida por 7.

El grupo cuenta con varias marcas propias para envasar sus aceites de oliva vírgenes extras: Dcoop, Cordoliva, Tierras Altas, Acorsa, entre otras… Para ello posee instalaciones industriales aceiteras propias/participadas en Villarrubia y Alcolea (Córdoba), Antequera (Málaga), Santa Fe (Granada) y Guarromán (Jaén), las que ahora se une esta última adquisición.

Tras la adquisición a Cargill de la planta de Mercaóleo, la participación en Qorteba y el acuerdo comercial y societario con Pompeian este nuevo paso afianza la estrategia planteada hace tres años para la comercialización del envasado de aceite de oliva. En 2017 va a envasar cantidades importantes.

La Sección de Vino viaja a Burdeos y La Rioja

Una delegación compuesta por 35 miembros de la Sección de Vino de Dcoop –la Junta de Sección, dos miembros de cada cooperativa y la dirección- han participado en una misión de trabajo que se inició con la celebración de la reunión de la Junta en las bodegas Solagüen (Labastida, Álava) con escala en San Sebastián para desplazarse desde allí a Burdeos donde asistieron a Vinatech, una feria tecnológica de viticultura y vino. Allí visitaron tres bodegas de la región francesa ubicadas en 'chateaux', castillos con las explotaciones vinícolas anexas, y el centro de destilado de uno de los clientes de Dcoop, Lucien Bernard. De regreso a territorio nacional, el grupo visitó las bodegas Ysios y Campo Viejo en La Rioja para conocer diferentes formas de viñedo y comercialización.

Foto de familia de la delegación frente a un 'chateau' de Burdeos.

Jornada de puertas abiertas en Dcoop

Dcoop celebró el pasado 15 de diciembre unas jornadas de puertas abiertas para alcaldes/as, acompañantes y representantes de las cooperativas pertenecientes a la Sección de Aceite. Los más de 150 asistentes -entre los que figuran los alcaldes de Adamuz, Alameda, Antequera, Los Blázquez, Deifontes, Humilladero, Mancha Real, Montejícar, Obejo, Salar, Vva Trabuco, Valenzuela, Villaviciosa, Loja, Olvera y Espejo- visitaron las instalaciones de Dcoop en Antequera y realizaron excursión a los Dólmenes antes de celebrar un almuerzo.

El presidente de Dcoop, Antonio Luque, dio la bienvenida a todos los asistentes. ***En portada, foto de familia de la visita.***

Dcoop premia los mejores aceites de oliva de 2016

De izda. a dcha.: Manuel Barón, alcalde de Antequera; Francisco Fernández López, presidente de SCA San Isidro de Deifontes (Granada); Antonio Ramírez de Arellano, consejero de Economía y Conocimiento; Antonio Luque, presidente de Dcoop; Bartolomé Herruzo, presidente de la SCA Olivarera de Montoro (Córdoba); Elías Bendodo, presidente de la Diputación de Málaga; Antonio Cañete Muñoz, presidente de la SCA Olivarera Nuestra Señora de Aracelia de Lucena (Córdoba); Juan Martos Moreno, presidente de la SCA Nuestra Señora de los Remedios de Noguerones (Jaén); Manuel Aragón Montenegro, presidente de La Purísima Concepción de Alameda (Málaga); y Antonio Serrano Troya de la SCA San Cosme y San Damián de Almargen (Málaga).

Dcoop entregó el pasado 17 de noviembre sus XX Premios a la Calidad correspondientes a la campaña 2015/16 en el Salón de Actos de la sede social del Grupo en Antequera (Málaga) con los que distingue a las almazaras del grupo y a sus olivareros por haber obtenido los mejores aceites en su categoría.

El acto estuvo presidido por el consejero de Economía y Conocimiento, Antonio Ramírez de Arellano, quien entregó los galardones a los presidentes de las cooperativas premiadas. En relación a Dcoop, el consejero subrayó que se trata de un referente para "la aspiración y la inspiración" de otras empresas agroalimentarias de la comunidad.

"Dcoop lleva años marcando el rumbo a seguir, ganando dimensión, apostando por la incorporación de innovación a su cadena de producción y construyendo marca", ha manifestado el consejero.

En total, unos doscientos invitados arroparon a las cooperativas galardonadas en la entrega de estos XX Premios a los que también han asistido, entre otras autoridades, el alcalde de Antequera, Manuel Barón y el presidente de la Diputación Provincial de Málaga, Elías Bendodo.

Premio a la Calidad del Aceite de Oliva Virgen (Mejor Bodega)
S.C.A. Agro – Olivarera San Cosme y San Damián. ALMARGEN

Premio al Mejor Aceite de Oliva Virgen Extra
La Purísima Concepción S.C.A. ALAMEDA

Premio al Mejor Aceite de Oliva Virgen Extra de Dcoop con D.O. Antequera
S.C.A. La Purísima Concepción ALAMEDA

Premio al Mejor Aceite de Oliva Virgen Extra de Dcoop con D.O. Montoro – Adamuz
S.C.A. Olivarera de Montoro

Premio al Mejor Aceite de Oliva Virgen Extra de Dcoop con D.O. Lucena
S.C.A. Olivarera Ntra. Sra. de Araceli LUCENA

Premio al Mejor Aceite de Oliva Virgen Extra de Dcoop con D.O. Montes de Granada
S.C.A. San Isidro. DEIFONTES

Premio Dcoop al Mejor Aceite de Oliva Virgen Extra Ecológico
S.C.A. Ntra. Sra. delos Remedios NOGUERONES

Dcoop participa en la PLMA de Chicago y en la World Bulk Wine de Ámsterdam

Dcoop a través de Acorsa USA ha participado en la feria de la asociación de productores de marca blanca, más conocida por sus siglas en inglés PLMA, que se celebra en el centro de convenciones de la ciudad de Chicago.

En esta feria, que cuenta ya con más de 30 años, exhibieron unas 1.300 empresas de 40 países diferentes. Si bien es cierto que esta feria está dirigida a todo tipo de productos el mayor peso lo tienen las empresas agroalimentarias.

El objetivo de Acorsa USA es convertirse en el proveedor de referencia en aceite de oliva y aceitunas para estas cadenas.

De izda. a dcha.: Enrique Escudero, Rick Ennis, Brian Ennis, Javier Márquez, Manuel Labian, Acorsa USA.

World Bulk Wine

Por otro lado, la Sección de Vino de Dcoop, que preside Ángel Villafranca, ha asistido a la World Bulk Wine Exhibition, el mayor punto de encuentro entre compradores y vendedores de vino a granel, que este año se ha celebrado los días 21 y 22 en Amsterdam (Holanda).

Equipo comercial de la Sección de Vinos presidida por Ángel Villafranca (derecha) en Amsterdam.

Antonio Luque, finalista en la XXI Edición del Premio Emprendedor del Año de EY

El presidente de Dcoop, Antonio Luque, ha sido proclamado oficialmente finalista por Andalucía y Extremadura del Premio Emprendedor 2016 de EY, durante una ceremonia presidida por Juan Ignacio Zoido, Ministro de Interior, que se ha celebrado el pasado mes de noviembre en el Consulado General de Portugal en Sevilla. Asimismo, también asistió a la ceremonia María del Carmen Ortiz, Consejera de Agricultura, Pesca y Desarrollo Rural de la Junta de Andalucía, entre otras autoridades.

La Solana premia a Dominio de Baco Tempranillo 2016

El Concurso de 'vinos de cine', en el marco del XII Festival de Cine y Vino de La Solana, eligió a inicios de diciembre a los mejores caldos las 62 muestras presentadas de vinos de Castilla La Mancha, resultando segundo en la categoría de tintos jóvenes el Dominio de Baco Tempranillo 2016.

Se trata de unos galardones que además tienen la peculiaridad de servir de referencia en la calidad de los primeros vinos jóvenes, ya que muchos de los vinos presentados son ya los primeros vinos embotellados de la nueva añada 2016.

Mercaóleo comienza a envasar aceite de oliva marca Hacendado para Mercadona

Dcoop ha llegado a un acuerdo con Mercadona por el cual comenzará a envasar, a través de su filial Mercaóleo, aceite de oliva Hacendado. En concreto, Dcoop se convierte en proveedor de la cadena de supermercados para las categorías de aceite de oliva virgen extra, virgen y refinado para suministrar, en una primera fase y desde el pasado mes de diciembre, a tiendas de Alicante, Valencia, Castellón, Cuenca y Teruel.

Se trata del inicio de unas relaciones por las que Dcoop, como especialista en la producción y el envasado de aceite de oliva, garantiza máxima calidad, competitividad y control de la trazabilidad a la principal cadena española, que vende uno de cada tres litros de aceite de oliva en la distribución organizada en España. Dcoop, por su parte, es el mayor productor mundial de aceite de oliva que reúne a 75.000 familias de agricultores y ganaderos españoles.

Dcoop celebra unas jornadas de I+D+i en caprino de leche

'La innovación en el sector agroalimentario en el caprino también es posible'. Con esta premisa, Dcoop celebró ayer unas jornadas con la colaboración de Cajamar en su sede en Antequera (Málaga) que concitaron la atención de técnicos, ganaderos y miembros de los consejos rectores de las cooperativas integradas en la División de Caprino de Leche de la Sección de Ganadería del Grupo.

"En el caprino nos venimos limitando a producir y vender leche desde hace 50 años y eso es algo que debe cambiar", comentó el gerente de la división en Dcoop, Ramón Aliaga. "Los ganaderos han evolucionado y han introducido mejoras genéticas, sanitarias y en instalaciones que como colectivo debemos trasladar en forma de innovación en los 40 o 50 productos derivados de la leche".

Como ponentes de las jornadas intervinieron David Uclés, director del Servicio de Estudios de Cajamar, Roberto García Torrente, director de Negocio Agroalimentario y Emilio Jesús del Águila Berenguel, responsable del área de Gestión del Talento de la entidad para exponer al auditorio sus disertaciones sobre las tendencias del mercado mundial, la importancia de la innovación en el mercado agroalimentario y del cambio organizacional para la innovación.

Intervención de David Uclés, director del Servicio de Estudios de Cajamar.

Convocado el III Concurso de Artes Plásticas de Dcoop

Cartel de esta edición.

Dcoop ha publicado ya las bases de la tercera edición del Concurso de Artes Plásticas, al que están convocados todos los artistas mayores de edad que residan en territorio nacional y que deseen participar con obras inéditas de pintura, escultura, cerámica y/o grabado. El plazo de presentación de las obras es entre el 10 y el 20 de abril de 2017. Los premios a los que optan los participantes son de 4.000, 3.000 y 2.500 euros según las categorías y con arreglo a las bases que Dcoop tiene colgadas en su web.

El Concurso de Artes Plásticas de Dcoop tiene como objeto incentivar la unión entre el sector agroalimentario y la cultura, comprometiéndose con el desarrollo y la promoción del arte. Los ganadores del año 2016, cuyas obras sirvieron como galardones de los XX Premios Dcoop a la Calidad. Más información en **www.dcoop.es/info-dcoop**.

Dcoop auspicia en Alcázar de San Juan un encuentro para la Igualdad de Género

La sede de Dcoop- vinos Baco de Alcázar de San Juan (Ciudad Real) acogió el encuentro 'El viaje a la Igualdad de Oportunidades a través de la Responsabilidad Social' y que reúne a 12 técnicas de Igualdad de Cooperativas Agro-alimentarias España, Castilla-La Mancha, Valencia, Andalucía, Extremadura, Murcia, Cataluña y Asturias, y con Ángel Villafranca, presidente de la sección de vinos, como anfitrión.

El encuentro, de dos días tuvo como objetivo seguir trabajando en que la igualdad de género sea una realidad en los Consejos Rectores de las cooperativas. Con este motivo, Ángel Villafranca transmitió la necesidad de contar con el talento de mujeres y hombres como elemento imprescindible para incorporar la innovación en las cooperativas, empresas de economía social, que mejorarán así su competitividad.

Técnicos de Igualdad de Cooperativas Agro-alimentarias junto a Ángel Villafranca.

Cuevas del Campo colabora con el Día contra el Cáncer

El 13 de noviembre es un día del año en el que los vecinos de Cuevas del Campo con la colaboración de la Cooperativa La Esperanza del Campo, otras empresas, organismos y Dcoop participan en una comida solidaria con los enfermos de cáncer en favor de la investigación para combatir la enfermedad. "Es nuestra aportación. En ese camino queremos estar. Avanzar en la investigación contra el cáncer hasta conseguir erradicar la enfermedad. Y en esa marcha, dos personas importantes en nuestras vidas. Mª Carmen y Néstor, siempre al lado también de la cooperación, organizaron junto a voluntarias una fiesta que se ha de repetir todos los años", explica Mariló Corral, presidenta de la cooperativa. "Es necesaria, se mire por donde se mire".

Por otro lado, el pasado 5 de diciembre con el primer aceite temprano extraído en la Cooperativa Esperanza del Campo en Cuevas del Campo se organizó el Taller de elaboración de crema facial con aceite de oliva. Las socias asistentes pudieron crear su propia crema a la que además se le añadió colágeno, ácido hialuronico, otros aceites esenciales, manteca de karité...

Socios de Cuevas del Campo.

Taller de elaboración de cremas.

La Embajada de Washington obsequia con Dcoop

Dcoop ha participado en los festejos del Día de la Hispanidad organizados por la Embajada de España en Washington obsequiando con una representación de sus productos a los invitados a la recepción del embajador Ramón Gil-Casares Satrústegui en su residencia.

La cita contó con la presencia la asistencia de unos 450 invitados, entre senadores, embajadores y demás representantes de las distintas organizaciones internacionales que tienen su sede en Washington como el Banco Mundial, el Banco Interamericano de Desarrollo o la Organización de Estados Americanos entre otros.

La participación de Dcoop se ha materializado en la entrega de una botella de 500ml de la marca del grupo que se está lanzando para el mercado estadounidense y de una lata de aceitunas negras de la marca Acorsa incluidas en cada una de las bolsas de regalo para los asistentes.

Breves.-

Mancha Real presente en el Aovefest, la Fiesta del Primer Aceite de Oliva

■El Ayuntamiento de Mancha Real (Jaén) está promocionando los aceites tempranos de la SCA, para lo cual ha invitado a la cooperativa de San José a participar en una serie de eventos en el marco del Aovefest, la Fiesta del Primer Aceite de Oliva de Mancha Real, como talleres de iniciación a la cata o elaboración de menús de degustación con aceites de la primera cosecha del Grupo que se han ofrecido como parte de la carta del restaurante Eiffel.

Elecciones

■SCA Agrícola San Juan de Villanueva del Rosario

19 de noviembre de 2016

Presidente: Manuel David Sillero Tallón

Vicepresidente: Manuel Jesús Carneros Trujillo

Secretario: Miguel Ángel Mejías Navas

Tesorero: Cristóbal Galeote Carneros

Vocales: Juan Antonio Lara Molina, Manuel Palomo Moreno, José Luis Moreno Navas, Juan Francisco García Serrán, Rafael Repiso Serrán, José Manuel Fernández González, Eduardo Álvarez Palomo.

■SCA Oleícola Valdepeñas de Jaén

10 de noviembre de 2016

Presidente: Gregorio Tello Escabias

Vicepresidente: Cristóbal Torres Pozo

Secretario: José Huertas Marchal

Tesorero: Indalecio Nieto Nieto

Vocales: Santiago Soto Soto, Pedro Manuel Estepa Jiménez, José Marchal Rodríguez, Luis López Martínez, Luis Marchal Rodríguez, Rafael Estepa Amate, Bernardino Jaenes Medel.

Martos acoge las jornadas de formación para la calidad

Foto de familia de los participantes en las jornadas.

Dcoop celebró una nueva sesión de las Jornadas de Formación para la Mejora de la Calidad en almazaras en las instalaciones de la SCA Domingo Solís (Martos, Jaén) a finales de septiembre. Las jornadas, que están dirigidas a maestros y personal técnico de almazaras así como gerentes y presidentes de cooperativas, se han centrado en esta última edición en la puesta en marcha de la exigente norma de calidad del grupo IFS Broker.

Además, se explicó el plan de auditorías de calidad y mejora de la seguridad en las cooperativas de Dcoop para reducir incidencias en la molturación en introducir prácticas en favor de la calidad de los aceites de la próxima campaña 2016/17.

Las jornadas, que en esta ocasión han concitado la atención de casi un centenar de personas y han contado con el patrocinio de FOSS Iberia y Pieralisi, se celebraron al día siguiente en la SCA La Purísima de Archidona (Málaga).

Dcoop, con el II Concurso de Diseño Industrial de Martos

El colegio San Antonio de Padua firmó un convenio de colaboración con Dcoop que le permitirá realizar una segunda edición de su concurso de diseño industrial 'Ciudad de Martos'. El convenio con la cooperativa se firmó durante la celebración de la Feria del Emprendimiento, una iniciativa que, además de la celebración del concurso, permitirá mejorar las instalaciones robóticas en el centro educativo. Con la entrada de nuevas empresas colaboradoras para el concurso de diseño industrial, el colegio implementará sus instalaciones robóticas, que incluirán entre otras mejoras, una impresora en 3-D de mayores prestaciones que la empleada en la edición anterior del concurso, que estuvo orientado al diseño de una botella especialmente ideada para la exportación de aceite de oliva virgen extra. José Manuel Espejo Cárdenas, consejero de Dcoop y vicepresidente de la SCA Domingo Solís señaló que es muy importante estar presente en este tipo de iniciativas, colaborando en la formación de los alumnos en la aplicación de las nuevas tecnologías en el sector del aceite de oliva.

José Manuel Espejo firmó el convenio.

Francisco Rafael Carrión ■ SCA Nuestra Señora de la Asunción de Villatobas (Toledo)

"El relevo generacional es el principal reto del sector del vino"

Francisco Rafael Carrión es presidente de la SCA Nuestra Señora de la Asunción de Villatobas (Toledo), un municipio a 70 kilómetros de Madrid donde la cooperativa sigue siendo el principal motor económico a pesar del éxodo a la capital que en 2008 provocó que se arrancaran miles de viñedos porque los propietarios pasaron a vivir de la construcción.

Danos algunas cifras sobre tu cooperativa para conocerla mejor.
Somos unos 500 socios pero realmente activos llegamos a los 150. Empezamos nuestra actividad en 1957 como almazara y no fue hasta 1976 cuando se creó la sección de vino, con 5 millones de kilos de uva, el 70 por ciento de la variedad Airén y el resto Tempranillo. En el año 88 llegamos a tener una producción de 15 millones de kilos de uva pero en la actualidad hemos vuelto a los niveles de los años 50, una situación provocada principalmente por el boom inmobiliario y los bajos precios. Fuimos socios fundadores de BACO.

¿Cuál es la experiencia de vuestra cooperativa con la integración primero en Baco y recientemente en Dcoop?
Al principio nos equivocamos con el sistema de cupos. Como no era obligatorio aportar al grupo el cien por cien de la producción, se trataba de vender la mejor calidad por cuenta de la cooperativa y el resto era lo que se aportaba. Eso ha cambiado y se nota bastante la mejora.

Paco ¿cuál crees tú que es el problema más serio al que se enfrenta el sector?
Sin duda, el relevo generacional. No lo hay. Lo precios que se pagan son los mismos que en los años 80. Antes, con 20 hectáreas de viñedo podía vivir perfectamente un padre y un hijo. Ahora difícilmente puede vivir una persona.

Hombre Paco, alguna ventaja habrá con respecto a hace veinte años…
Pues sí, ahora se trabaja mucho más cómodo. Se han producido muchos avances tecnológicos.

AGUSTÍN HERRERO GONZÁLEZ

Director general de Cooperativas Agro-alimentarias de España

El perfil

Nacido en León, **Agustín Herrero González** es veterinario por la Universidad Complutense de Madrid. Está vinculado al cooperativismo agroalimentario desde 1987 con su incorporación a la Asociación Española de Cooperativas Agrarias, luego Confederación de Cooperativas Agrarias de España y hoy Cooperativas Agro-alimentarias de España. Tras varios desempeños técnicos y orgánicos, ahora es director general de esta entidad.

"Más importantes por la labor que realizan que por sus cifras"

¿Cómo está el cooperativismo agroalimentario español?
Está bien de salud, pero somos inconformistas y nos gustaría estar mejor. Estamos creciendo en facturación, estables en número de socios y ligeramente decrecientes en número de cooperativas, lo cual tampoco me parece una mala noticia por las integraciones. Tenemos asignaturas pendientes que son la de mejorar la dimensión, la profesionalización, la innovación, la capacidad de negociación antes mercados cada vez más potentes. Es un camino por recorrer, un objetivo, porque es la mejor forma de dar servicio a nuestros socios.

Se habla de crisis, en la que el sector agroalimentario y cooperativo ha sobrellevado mejor la situación ¿a qué crees que se debe esto?
Las cooperativas tienen un objetivo claro que es maximizar el valor añadido de los productos de los socios. Nuestro negocio se basa en retornar al socio la mayor cuantía posible de dinero, asegurando la sostenibilidad de la empresa a largo plazo. Por ello ante la crisis, las cooperativas han apostado por los mercados exteriores para encontrar mejores condiciones. La internacionalización se ha convertido en una necesidad fundamental para el crecimiento de nuestras empresas.

> "Hay una visión regionalista y el mercado no tiene fronteras"

¿Qué es Cooperativas Agro-alimentarias de España?
En España hay unas 3.800 cooperativas agrarias (asociadas unas 2.800), su facturación conjunta en 2014 supera los 26.000 millones de euros (60% de la producción final agraria española), cuentan con más de un millón de socios en general y generan unos 95.000 empleos. Pero las cooperativas son más importantes por su labor que por sus cifras. Las cooperativas son las referencias de los precios en origen, para los que están dentro y los que no, pero tenemos que cumplir nuestros objetivos.

¿Y sus funciones?
Somos su organización de representación. Tenemos un consejo rector y consejos sectoriales. Nuestro papel es canalizar esa información hacia la Administración u otros agentes. Sin duda, somos uno de los interlocutores de referencia, estamos vistos como la parte organizada del sector productor, la visión más económica del sector productor y la menos ideológica. Además, hay dos facetas más: nuestro papel ante las instituciones europeas donde ejercemos el liderazgo y el fomento del modelo cooperativo a través de nuestras actuaciones.

"Las cooperativas son las referencias de los precios en origen, para los que están dentro y los que no, pero tenemos que cumplir nuestros objetivos."

¿Qué problemática afecta al sector?
El sector está sometido permanentemente a una mejora de la competitividad. Estamos en un mercado agroalimentario muy exigente, más en el nacional que en el exterior. La competencia en la distribución se traslada en exigencias a los proveedores, entre los que estamos las cooperativas. Ante esta situación es difícil generar más valor añadido, por lo que hay que centrarse en los costes. Otra cuestión es la internacionalización, abrir y consolidar mercados exteriores, algo que es difícil. Todo ello requiere una capacidad de innovar, cambiar, adaptarse. Y esto nos lleva a contar con profesionales.

Nuestra insistencia viene en avanzar en la dimensión para poder hacer todas estas cosas.

¿Y los retos a futuros?
Nuestro objetivo es seguir colaborando y transmitiendo a las cooperativas las líneas de dimensión, profesionalización, innovación e internacionalización, que son permanentes, esto es un camino no una meta. Nuestras cooperativas más importantes van por ahí.

¿Qué nos une y nos separa de las cooperativas europeas?
En Europa no todo el cooperativismo es igual, hay un modelo nórdico, un modelo central y otro sur europeo, más atomizado y local. Salvando las distancias y características de cada uno, estamos convencidos de que tenemos que avanzar en integración cooperativa. Los mercados están cada vez más desregulados y la capacidad de negociación viene determinada por la fuerza que se tenga como proveedor.

Nos une el objetivo del mayor retorno posible a los socios y nos separa la dimensión, porque hay diferencias culturales, son menos individualistas y más colectivistas; porque hay una visión diferente de los gobiernos que han promovido grandes cooperativas y aquí estamos en el café para todos; y por la mentalidad de nuestros directivos y dirigentes por el localismo, el protagonismo personal y los frenos por el temor a equivocarse y salir de su entorno.

¿La figura de entidad asociativa prioritaria va a servir para esto?
Es muy positiva porque creemos que es el camino, va a ayudar pero por sí sola no va a conseguirlo. Tenemos que ser capaces de que las comunidades autónomas apoyen algo más esta iniciativa y discriminen positivamente las integraciones, ampliando además los efectos de las ayudas a los socios cooperativistas.

"Los mercados están cada vez más desregulados y tu capacidad de negociación te la va a dar tu fuerza como proveedor."

¿Ayuda la legislación cooperativa?
Creo que tenemos un exceso de legislación y no ayuda a la integración, pero el principal obstáculo es la visión regionalista de nuestras autoridades, que choca con un mercado que no tiene fronteras. Los políticos tienen una visión más territorial y menos económica.

¿Cómo se imagina la cooperativa agraria española del futuro?
Me la quiero imaginar como lo que estamos impulsando: una empresa que tiene muy implicados a los socios en su proyecto, pero también dimensionada, fuerte, profesional, internacionalizada, innovadora… como una gran empresa con sus socios muy integrados.

Informe de mercado

Aceite de oliva

Vivimos semanas revueltas en el mercado oleícola por una serie de factores que pueden ser contradictorios entre sí. Ha llegado la ansiada lluvia, en unas comarcas en abundancia y en otras en cuantía menor; esto ya no ayudará a esta campaña con unas previsiones que todo el mundo apunta a que estará como mucho en línea con el año pasado. Habrá que ver la evolución pluviométrica para pensar en la incidencia en la venidera. A ello se une el hecho de que hay caídas en las producciones de otros países productores, siendo significativa en Italia.

Todo ello hace que el precio se mantenga firme en cotizaciones rentables a lo que se añade el fervor por los aceites tempranos con cotizaciones que también se han visto marcadas por la incidencia de la lluvia en la recogida.

En definitiva, se trata de tiempos convulsos que tendrán que normalizarse con la vista puesta en un mercado que evolucionará dependiendo también de la evolución de las salidas.

Campaña 2015/16

Millones kg	Producción	Importación	Salidas	Exportación	Nacional
Acumulado	1.398,9	111,4	1.262,8	790,3	472,5
septiembre	2,5	9,0	108,2	72,0	36,2
TOTAL	1.401,4	120,4	1.371,0	862,3	508,7
Media		10,0	114,3	71,9	42,4

Vinos

Con la vendimia ya finalizada, las previsiones de producción de esta campaña apuntan a un año normal, con cifras que apuntan ligeramente por encima de las producciones del año pasado. Nos llevaría a España entorno a los 44 mill. Y en el conjunto de la UE estaríamos sobre los 167 mill. Siempre a falta de tener datos oficiales. Si hablamos de la producción mundial estaríamos en los 260 mill. de Hl. cifra totalmente equilibrada con el consumo mundial.

Así vemos como cada vez los mercados están más globalizados y las operaciones se negocian en función de este análisis.

Esto nos hace ser optimistas en la evolución de los mercados, y casi podemos hablar de que la subida de precios que se ha producido en el inicio de la campaña, se va a mantener.

Subida que si la situamos con respecto a las mismas fechas del año pasado, estaríamos hablando de entre un 15 a 20% en función del tipo de vino.

Aceituna de mesa

Una vez finalizada la campaña de recolección de las distintas variedades y aun a falta de datos finales oficiales de las cantidades recolectadas, se observa que la producción total nacional se situará en el entorno de las 580.000 toneladas, lo que supone una cifra similar o ligeramente inferior a la recolectada el año anterior y pudiéndose hablar sin duda de una campaña que se sitúa en la media de los últimos años. En este sentido, cabe destacar que no se han cumplido las previsiones iniciales de una cosecha corta y que incluso se llegaba a hablar de que no se alcanzarían las 500.000 toneladas. La llegada de las lluvias y lo retrasado de la madurez del fruto han hecho que finalmente se haya prolongado la recolección más allá de lo habitual.

Ganadería

Vacuno de carne

Los machos pasteros después de la estabilidad de la época estival suben arrastrados por los cebados y la escasez en el campo, así se sitúan entre los 3,09 €/kg y los 3,15 €/kg, mientras que las hembras mejoran ligeramente entre los 2,28 €/kg y los 2,34 €/kg. Los cebados, suben por el buen ritmo de las exportaciones y la entrada del invierno, los machos se sitúan en torno a los 2,20 €/kg y los 2,26 €/kg, mientras que las hembras entre 2,09 €/kg y 2,15 €/kg.

Porcino blanco

Concluye el 2016 y España acaba con el tercer censo de madres reproductoras más grande en el mundo, con 2,5 millones de cerdas y 27,5 millones de cerdos. Las cifras nos dicen que en este 2016, aproximadamente el 70% de la producción en España se realiza bajo un modelo de integración. Las 10 mayores integradoras producen 35% de los cerdos de abasto en España. En este año, los números muestran que España ha superado a Alemania como el productor número 1 en Europa. También destaca en este año, los números de Polonia que son sorprendentes, ya que sufrieron una disminución del 16% en su inventario de cerdas de un año a otro a 797.000. Solamente hace 2 años Polonia tenía 2 millones de cerdas, como España.

Caprino de leche

La tendencia de los precios de la leche de cabra para este invierno es de una leve mejoría, estabilizándose las producciones.

Materias primas

Una vez más las materias primas sirven de refugio para los capitales. Una política global incierta, en donde quieras que mires, eleva y rebajan el dólar desde 1.12 a 1.04. Por tanto no es la materia prima en sí la que fija el precio sino por el contrario la fluidez del dinero en búsqueda de rentabilidad y más a final de año.

Llevamos tiempo diciendo que las cosechas son record, no solo en el hemisferio norte sino también en las previsiones del hemisferio sur, especialmente en lo que respecta a maíz y soja, pero también para trigos y resto de cereales. A lo que tenemos que sumar una demanda fuerte. Todo ello determina un l escenario que debería ser bajista.

Lo que se prevé en lo que queda de año y en tras las fiestas es que los compradores entren en fase de reposo con la llegada de los buques que anuncian su llegada.

La producción de vino y mosto de España se estima en 42M de hl

El Consejo sectorial de Vino de Cooperativas Agro-alimentarias de España ha actualizado los datos de previsión de cosecha con una estimación de producción de 42 millones de hectolitros de vino y mosto. Las lluvias primaverales favorecieron el brote de la viña y su posterior cuajado, permitiendo un buen desarrollo de la misma. Aunque hubo importantes ataques de mildiu en las zonas y una fuerte sequía a lo largo del verano, que hacía prever una merma en la cosecha, la campaña podría saldarse con buenos resultados. Las bodegas esperan obtener un vino de buena calidad, lo que se sumará a mejores ventas debido en gran parte al aumento de la demanda, motivado por la baja producción de otros países europeos y del hemisferio sur. A nivel general, cabe destacar que la mayoría de zonas productoras ofrecen estimaciones similares a las de los datos provisionales de la campaña anterior.

El aceite de oliva se produce en 56 países de cinco continentes

Según los datos de un estudio de GEA Iberia coordinado por Juan Vilar, el aceite de oliva ya se produce en 56 países de los cinco continentes frente a los 47 países del anterior estudio, Es decir ha llegado a países que pueden resultar exóticos en relación a la cultura del olivo como Uzbekistán, El Salvador, Etiopía, Azerbayán, Kuwait o Macedonia. Estos dos últimos, más cercanos geográficamente a zonas donde el cultivo del olivo lleva muchos años. El número total de hectáreas plantadas asciende a 11.316.000, lo que ha supuesto un incremento de casi el 15% durante los últimos 15 años. Por continentes, la mayoría de la superficie de olivar se encuentra en Europa (60%), seguida por África (27 %), Asia (10 %), América (2 %) y Oceanía (menos de 1%). En cuanto a expansión, los mayores crecimientos relativos se han producido en América (más del 46%, principalmente por el crecimiento de Chile y Argentina) y Oceanía (casi 29%, por la aportación australiana).

Crecen un 15% las exportaciones de cerdo y derivados en 8 meses

Las exportaciones de carne de cerdo y derivados cárnicos alcanzaron un valor de 2.885 millones de euros durante los 8 primeros meses del año, lo que supone un 15,3% más, y los 1,35 millones de toneladas, un 23,9% más que en 2015, según los datos de Datacomex que maneja Interporc. La evolución de las cifras permite prever que nuestro país finalice el año en torno a los 4.500 millones de euros obtenidos por este concepto y unas exportaciones de más de 2 millones de toneladas, según el director de Interporc, Alberto Herranz, quien añade que "China se consolida como nuestro principal destino en volumen, al superar las 277.000 toneladas, por delante de las 239.000 toneladas vendidas a Francia, lo que supondrá que 2016 sea el año en que por primera vez el gigante asiático supere al que ha sido nuestro principal mercado exterior, el francés". Tras ellos se sitúan Italia, Portugal, Japón, Corea del Sur, Alemania, Reino Unido y Hong Kong.

Breves.-

La etiqueta del AOVE, obligada a llevar información nutricional

■Desde el 13 de diciembre es obligatorio el establecimiento de un etiquetado sobre información nutricional para la mayoría de los alimentos transformados, según la norma europea de finales de 2014 y que fija los nuevos requisitos en el etiquetado de los alimentos para garantizar a los consumidores una información más "clara, completa y precisa" sobre el contenido de los productos, entre ellos el aceite de oliva.

El consumo de aceite de oliva envejece y se aleja de los hogares con niños

■El aceite de oliva se enfrenta a un gran desafío de consumo en su propia casa. Todos los paneles de consumo muestran año tras año que su consumo es mucho menor en los hogares con hijos pequeños y donde gente más joven es la encargada de hacer la compra que en aquellas casas donde habitan personas mayores de 65 años. Cada año, el Informe de Mercasa sobre el consumo alimentario en España da la voz de alerta sobre este fenómeno.

Avances sobre la investigación de los beneficios de la leche de cabra

■Investigadores de la Universidad de Granada han demostrado en laboratorio que la cantidad de minerales -calcio, magnesio, zinc y fósforo- que el organismo absorbe es mayor en la leche de cabra fermentada y filtrada que en otros derivados lácteos de origen caprino.

ESPECIAL DISTRIBUCIÓN ALIMENTARIA ALIMARKET

La superficie de ventas se adapta al nuevo perfil de consumidor

El sector ha conseguido romper con años de caídas y avanzar por encima del 2 por ciento hasta los 70.750 millones de euros en ventas, según los datos que ofrece Alimarket en su Especial Distribución. Este crecimiento está 1,8 puntos por encima del 0,7% del ejercicio 2014 y supone un cambio de tendencia respecto a los 6 años anteriores. Las nuevas aperturas han supuesto un aumento de un 1,7 por ciento de la sala de venta y en la renovación de la red de las compañías de distribución alimentaria que están apostando por modelos más sostenibles en los que ganan peso los frescos y se vuelve a la venta asistida.

Esta transformación del sector para adaptarse al nuevo consumidor también está afectando al reparto tradicional de las cuotas que se encuentra en plena transformación por las desinversiones de Eroski a favor de Dia y Carrefour mientras que el negocio online apenas representa un 1 por ciento. En total, en 2015 se contabilizaron 21.341 tiendas de distribución minorista, con un crecimiento neto de 300 establecimientos, tras descontar 729 cierres y varios cambios de formato desde el supermercado hacia el *cash&carry.*

Asimismo, el informe Nielsen 360 del que se hace eco Alimarket en su especial, pone de manifiesto cómo la cesta de la compra se recuperó en 2015 cuando el gran consumo consiguió su mejor resultado en 7 años con un volumen de compras un 1 por ciento superior al del año anterior. Las cestas, más llenas y con precios estables, se llenaron con casi un tercio de productos frescos.

Tanto las nuevas aperturas como las remodelaciones apuestan por los productos de gran consumo, en especial, de alimentación, y por superficies más reducidas. Los hipermercados compactos se consolidan como el salvavidas de unos establecimientos que han sufrido especial-

Ventas por m² de los principales operadores

	Establecimientos		2015	2015	2014	
	Número	Superficie (m²)	Ingresos (M€)	€/m²	€/m²	%15/14
Mercadona, S.A.	1.574	2.084.443	19.059,2	9.144	9.207	-0,69%
Carrefour (Grupo) (1)	560	1.774.108	7.700,0	4.002	3.970	0,80%
Grupo Eroski (División Alimentación) (2)	1.346	1.382.150	4.860,2	3.516	3.319	5,96%
Auchan Retail España, S.A. (1)	346	791.663	4.194,2	5.298	4.961	6,80%
DIA, S.A. (Dist. Intern Alimentación) (2) (3)	3.392	1.725.141	4.097,0	2.375	2.513	-5,50%
LIDL Supermercados S.A.	532	547.673	3.048,0	5.565	5.058	10,04%
El Corte Inglés, S.A. (Grupo Alimentación) (4)	275	719.252	2.995,0	4.164	4.277	-2,64%
Consum, S. Coop.	658	515.068	1.989,0	3.862	3.616	6,80%
Ahorramas, S.A. (Grupo)	247	188.165	1.494,0	7.940	7.831	1,38%
Gadisa (Grupo) (2)	356	263.128	955,9	3.633	3.525	3,05%
Dinosol Supermercados S.L.	215	186.122	847,2	4.552	4.760	-4,37%
Bon Preu, S.A. (Grupo) (1)	162	175.883	846,0	4.810	4.652	3,40%
Condis Supermercats, S.A. (Grupo)	455	200.656	815,0	4.062	4.189	-3,04%
Uvesco S.A. (Grupo) (2)	224	150.077	620,0	4.131	4.102	0,71%
ALDI Supermercados, S.L. (Grupo)	260	261.205	600,0	2.297	2.290	0,31%
Alimerka, S.A. (Grupo)	173	167.367	580,9	3.471	3.389	2,41%
Grupo Froiz (Grupo) (2)	294	184.071	560,0	3.042	2.840	7,11%
Supersol Spain, S.L. (Grupo) (2)	194	164.448	476,5	2.898	2.824	2,60%
Semark AC Group, S.A. (LUPA)	141	104.563	441,5	4.222	4.114	2,64%
Grupo Miguel	511	109.527	440,0	4.017	3.681	9,15%
TOTAL MERCADO	**21.693**	**14.628.128**	**71.032,2**	**4.856**	**4.778**	**1,63%**

(+) Los datos corresponden al cierre del ejercicio fiscal de cada compañía, incluyen superficie total y se han restado los ingresos por el negocio mayorista y la venta de combustibles.
(1) Cuenta con estaciones de servicio
(2) Cuenta con establecimientos mayoristas
(3) Se han detraído las ventas de las tiendas especializadas en perfumería
(4) Se han restado el 50% de los ingresos de Gespevesa y tampoco se han considerado su superficie
Tabla elaborada por Alimarket Gran Consumo para su Especial Distribución

mente por la crisis económica, el avance de la proximidad y la aparición en España de los *category killers* o asesinos de categoría, como las tiendas especializadas en ventas de electrodomésticos o electrónica.

Los frescos cobran cada vez más relevancia y su venta vuelve a ser asistida. Se están convirtiendo en el eje central de los centros, en la medida que refuerza la actividad de todo el establecimiento al fidelizar al cliente y favorecer su recurrencia. El sector está adaptando el surtido a las nuevas necesidades de consumidor que demanda productos diferenciados o listos para consumir. Asimismo, las gamas más tradicionales se renuevan con nuevas variedades y formatos. El cliente también se decanta por productos locales como garantía de frescura, por lo que la mayoría de las cadenas tiene acuerdos de suministros con productores cercanos a su red comercial.

Reparto de cuotas

El reparto de cuotas de los 10 primeros grupos de distribución está en pleno proceso de modificación principalmente debido a las desinversiones de Eroski y el traspaso de buena parte de sus supermercados e hipermercados a DIA y Carrefour respectivamente. El grupo francés está apostado además por el formato de supermercados a través de la apertura de franquicias de Carrefour Express.

Por su parte, la multinacional española DIA, ha incorporado casi 550 supermercados provenientes de El Árbol y Eroski mientras continúa expandiendo su red popia, sobre todo, a través de establecimientos franquiciados. Además, DIA ya es la cadena española con más presencia internacional. El líder sectorial, Mercadona, también ha decidido iniciar su expansión internacional empezando por Portugal, una vez culminado prácticamente su desarrollo por todo el territorio nacional, donde tras llegar a Guipúzcoa en mayo, ya tiene presencia en todas las provincias de la península. El pasado año, Mercadona cerró un buen ejercicio, con un incremento del 12,5 por ciento en su beneficio neto hasta los 611 millones de euros, frente a un aumento de las ventas del 3,5 por ciento hasta alcanzar los 19.059 millones de euros.

Al igual que Mercadona, Lidl cerró un buen ejercicio en 2015. La filial española del grupo alemán fue la compañía, entre las diez primeras, que más consiguió incrementar su facturación. Así, la cadena alcanzó unas ventas netas de 3.048 millones de euros, lo que supone un incremento del 12,5 por ciento. Consiguió colocarse en sexta posición por delante de El Corte Inglés.

Dentro del segmento de hipermercados, Hipercor, la filial del grupo El Corte Inglés, que se encarga de su gestión y explotación, también ha modernizado y adecuado sus 43 establecimientos, además de mejorar su gestión interna. El año pasado, Hipercor rebajó sus ingresos un 10,7 por ciento hasta los 1.402 millones. Sin embargo, el grupo atribuye este descenso a la reordenación de los departamentos y secciones de sus hipermercados, que ha supuesto una disminución de su superficie de venta. Sin embargo, su ebitda ascendió un 7,1 por ciento hasta los 82,56 millones.

Importancia del uso eficiente del nitrógeno

Cuando hablamos de nitrógeno, nos estamos refiriendo al elemento más importante en la fertilización del olivo. Acelera la actividad vegetativa y el desarrollo de los olivos, provocando nuevos brotes o "metidas" que como todos conocemos nos garantizará la cosecha del año siguiente. Además el nitrógeno aumenta la capacidad del olivo de asimilación de otros elementos fertilizantes e influye, más que los demás elementos, en la producción anual de nuestras explotaciones. Un correcto uso del nitrógeno en nuestro olivar nos puede evitar daños por heladas y bajar la incidencia de enfermedades como el repilo, dos problemáticas que se producen con fertilizaciones nitrogenadas mal planteadas o excesivas. Por todo ello el nitrógeno es un elemento que hay que tener presente anualmente en los programas de fertilización.

Los problemas que nos encontramos con este elemento para tener una correcta asimilación y transformación son los siguientes:

- Disponibilidad del elemento en el suelo, dependiendo de las formas nitrogenadas que aportemos nos encontraremos con pérdidas por volatilización, lixiviación y mineralización principalmente. Es por ello que parte del nitrógeno que aportamos a nuestro olivar no lo tenemos finalmente disponible para su absorción por estas pérdidas producidas en el suelo.

- Absorción del elemento por las raíces, dependiendo de las formas nitrogenadas que aportemos y de la capacidad de absorción de las raíces, existe una reducción en el nitrógeno que los olivos pueden tomar del suelo para su posterior transformación.

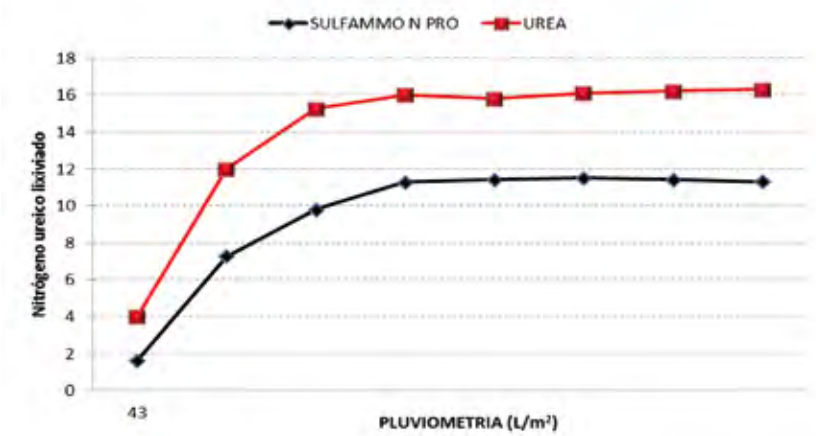
- Transformación del elemento por la planta, dependiendo de la actividad de las enzimas encargadas en transformar este nitrógeno en aminoácidos y posteriormente proteínas y de los procesos de transporte del nitrógeno dentro de la planta existe una reducción entre el nitrógeno que los olivos absorben y el que finalmente se transforma en brotes nuevos y producción de aceituna.

Todos estos problemas se han tenido en cuenta, a la hora de investigar y conseguir fertilizantes con una tecnología que aumente la eficiencia del nitrógeno y reduzca estas pérdidas comentadas.

El fertilizante que ha conseguido esto es el Sulfammo N-PRO de TIMAC-AGRO. Y soluciona cada uno de los problemas del nitrógeno en el olivar, que hemos descrito anteriormente, de la siguiente forma:

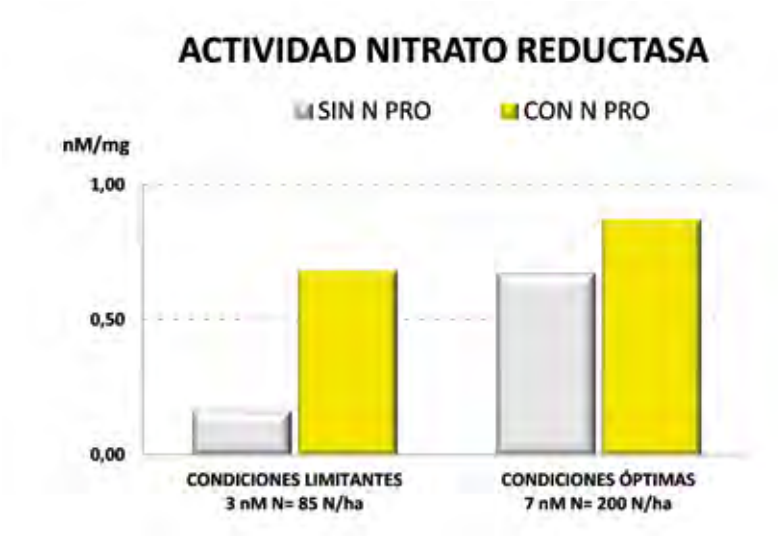
+ Mejora la disponibilidad aportando un perfecto equilibrio de formas ureicas y amoniacales, aportadas estas con Azufre, Magnesio y Calcio elementos con los que el nitrógeno establece una perfecta sinergia para mejorar las condiciones de pH del suelo.

+ Aumenta la transformación del nitrógeno en el olivo debido a la tecnología N-PRO, esta tecnología aumenta la actividad de la



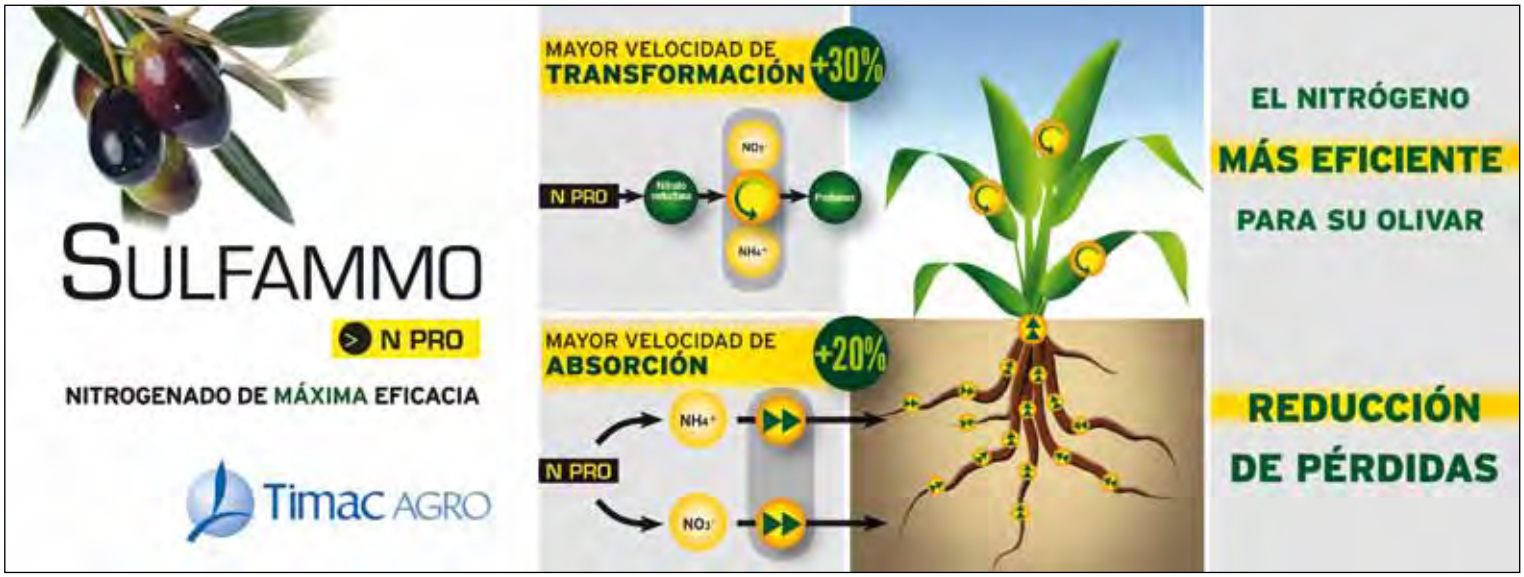
enzima nitrato reductasa, encargada de transformar el nitrógeno nítrico a amoniacal en el árbol. El resultado es una mayor producción de aminoácidos y proteínas que finalmente se traducen en mayor producción y brotes nuevos. N-PRO es capaz de mejorar la velocidad de transformación en un 30%.

+ Aumenta la absorción del nitrógeno, Sulfammo N-PRO consigue esto de dos maneras: al tener una mayor velocidad de transformación se produce una mayor demanda de nitrógeno y por otro lado el complejo N-PRO aumenta la actividad de las membranas que realizan el transporte activo del nitrógeno dentro del olivo.



Todo esto ha sido comprobado en los últimos años por agricultores de nuestras cooperativas, ya que Técnicos de Campo están trabajando diariamente con ellos para obtener mejores producciones en nuestros olivares y garantizar una continuidad de cosecha año tras año reduciendo la vecería.

Realizando una fertilización en suelo con este fertilizante garantizamos tener cubiertas las necesidades de nitrógeno de nuestros olivares, racionalizando su uso, debido a la mayor eficiencia en su uso. Porque como hemos mencionado, se trata del elemento más importante en la producción de nuestras explotaciones. Para más información contacte con el técnico de DCOOP en su cooperativa.



Una herramienta 'Google Maps' para Dcoop

El pasado 29 de noviembre, representantes de la Sección de Suministros y Servicios de Dcoop, participaron en Valencia en la primera Convención Visualnacert, bajo el título "Estamos cambiando la agricultura y tú eres el protagonista".

En mayo de este año, Dcoop y Telefónica (partner comercial de la empresa Visualnacert y de su herramienta de gestión de campo Visual) firmaron un acuerdo para la implantación de esta herramienta tecnológica.

Dicha implantación, se engloba dentro de los distintos proyectos de Mejora de la Calidad, la Trazabilidad y la Transparencia que está llevando a cabo en 2016 nuestro Grupo y permitirá a los técnicos de campo y a las cooperativas mejorar la eficiencia en todos estos aspectos.

Básicamente, la aplicación está dividida en tres módulos:

- Módulo de Consulta. Permite al usuario de la aplicación la visualización gráfica de la parcela o explotación seleccionada, en oficina o en campo, con o sin conexión a internet, teniendo de primera mano toda la información y las variables que afectan al cultivo de dichas fincas.

- Módulo de Inspecciones. Facilita al técnico la realización de cualquier inspección sobre la parcela, evaluación del cumplimiento normativo y emisión de informes posteriores.

- Módulo de Gestión Integrada de Plagas. Permite a Dcoop disponer de su propia Red de Alerta Fitosanitaria, siguiendo los principios de la Gestión Integrada de Plagas, disponiendo en la aplicación de mas de 250 parcelas de control y comunicando a los agricultores de manera inmediata los problemas fitosanitarios de sus fincas, las ordenes de tratamiento, etc.

Juan Carlos Vega, responsable de la Sección de Suministros de Dcoop.

En dichas jornadas participaron empresas que vienen utilizando la aplicación desde hace unos años en sectores como el hortofrutícola y que comentaron sus experiencias. La ponencia de Dcoop bajo el título "Gestionar un millón de hectáreas. ¿Es posible?" quiso trasladar a los asistentes como se engloba este Proyecto para la Mejora de la Eficiencia en Campo de la cooperativa, dentro de los actuales sistemas de Calidad y Trazabilidad del Grupo, permitiendo controlar toda la cadena de valor desde la propia producción en campo, hasta la comercialización. Una vez trasladados los volúmenes que representa Dcoop en las distintas secciones, se constató lo ambicioso que es este proyecto, abordable solo con herramientas tecnológicas de este tipo, que mejoran la recogida de datos desde campo, la toma de decisiones y el análisis de información posterior por parte de los responsables del grupo y sus cooperativas, para una mejora continua y poder asumir todos los retos y objetivos marcados por nuestra Dirección.

Una vez mas quedó claro en dichas jornadas que con dimensión y medios técnicos, es posible responder a las necesidades de nuestros clientes y poner en el mercado producciones con alto valor añadido y unos niveles importantes de control y trazabilidad.

A lo largo de los meses de diciembre y enero, se van a celebrar diversas jornadas de formación con los técnicos de campo y las cooperativas sobre el manejo de esta aplicación.

Los datos del S.I.G de Dcoop

- Cerca de 500.000 recintos representados
- 50.000 agricultores y ganaderos
- Un Millón de hectáreas explotadas y representadas en nuestro SIG.
- Información de 110 cooperativas
- Cerca de 320.000 recintos y 380.000 has de olivar (El 20% del olivar de Andalucia)
- 250 Parcelas de Control y Unidades Homogéneas de Cultivo para el Asesoramiento en Plagas de nuestros agricultores

Alfa Laval prestará asistencia de postventa para almazaras

Las firmas Alfa Laval y Dcoop han firmado un acuerdo mediante el cual, la primera proporcionará a la cooperativa alimentaria asistencia de postventa para maquinaria de almazara. Entre los objetivos del acuerdo, según señalan, figura la mejora de la colaboración entre ambas mediante la reducción de los costes de asistencia, repuestos y reparaciones, como en otros aspectos relacionados con la mejora de la rentabilidad del proceso, disponibilidad de equipos y optimización. Esta alianza incluye el estudio y promoción de la tecnología exclusiva de Alfa Laval en las fábricas de los asociados de Dcoop.

Alfa Laval es pionera en desarrollar tecnología para la mejora del proceso de extracción de aceite de oliva.

De izda. a dcha.: Andre Kris Vanhoren , Director General de Alfa Laval Iberia, SA, Rafael Sánchez de Puerta, subdirectorde Dcoop, y Luis Bueno Palacios, Gerente de Alfa Centrifugación Bueno, S.L.

Ya son 500 los contratos de electricidad a socios de Dcoop

Beneficiarse como particular de las tarifas eléctricas que se aplican en las cooperativas, al precio exacto que publica el Boletín Oficial del Estado, sin recargos indebidos, ya es posible gracias a la liberalización del mercado de suministro energético.

De hecho ya suman 500 los contratos realizados a socios de Dcoop y van en aumento. Sin compromiso de permanencia ni penalizaciones, con cláusulas sencillas y honestas donde ante todo prima la libertad del contratante para rescindir el contrato en cualquier momento si no satisface sus expectativas.

Además, con la garantía de calidad que supone el asesoramiento por parte del personal de Dcoop que atiende únicamente al interés del socio. Infórmate en tu cooperativa, en el 677933888 o en manuel.martin@dcoop.es.

Beneficios de la auditoría energética

La auditoría energética es un estudio de eficiencia energética según el cual se evalúa el estado actual del consumo energético de una instalación, tanto de las tecnologías horizontales como los procesos empleados, permitiendo identificar posibilidades de ahorro de energía, el plan de mejoras e inversiones asociado, y el estudio de la viabilidad económica de las mismas.

La falta de concreción en el alcance del servicio que prestan las empresas bajo el término "Auditoría Energética", está provocando cierta confusión en el mercado y en los clientes, que cuando demandan este servicio, obtienen una serie de ofertas totalmente dispares y difícilmente comparables, por lo que en este artículo procedemos a avanzar de manera resumida, algunos aspectos a considerar respecto a la realización de una auditoría energética.

La realización de una auditoría energética, en general, permite a la organización reducir sus consumos y costes energéticos, lo que deriva en una mejora medioambiental y mejora de su competitividad.

Otros beneficios logrados con la auditoría energética son:

- Optimización de parámetros de contratación de suministros eléctricos y de combustibles.
- Optimización del suministro de energía a los equipos receptores.
- Mejora del plan de mantenimiento.
- Conocimiento en detalle de las características técnicas e inventario de los equipos consumidores.
- Localización de los principales equipos e instalaciones consumidoras, así como su influencia en el consumo global.
- Identificación y análisis de rentabilidad de las medidas más aconsejables para lograr un ahorro energético en la instalación. Facilita la toma de decisiones para la inversión en medidas de ahorro.
- Reducción de pérdidas energéticas en la instalación, mejorando su eficiencia.
- Análisis de incorporación de energías renovables en la instalación.
- Asesoramiento para la mejora de hábitos de consumo y buenas prácticas en el uso de las instalaciones consumidoras.
- Diversificación energética.
- Minimizar las emisiones y subproductos de la instalación.

Más información: Carlos García-Creus (carlos.garcia@dcoop.es).

Capriex, el liderazgo extremeño en leche de cabra

En 2011, once socios; en 2016, más de 500; en 2011, menos de un millón de litros de leche; cinco años después, va camino de los seis. En tres ejercicios, aquella asociación de cabreros que pretendía intercambiar información sectorial y que luego se convirtió en cooperativa, ha conseguido liderar con éxito un crecimiento que la convierte en entidad de referencia en Extremadura. ¿Cuál es el secreto? Tener claro lo que se quiere y hacerlo, sin entretenerse en otras cuestiones; buscar continuidad en los clientes y en el trabajo, para lo cual en 2015 se integró en la División de Leche de Cabra de Dcoop. El cambio de rumbo se produjo con un nuevo Consejo Rector y una nueva gerencia que plantearon un nuevo escenario para la cabaña caprina del sur de Extremadura.

La producción media por cabra se sitúa en algo más de dos litros de leche por animal y día, lo que hace una estimación de unas 7.500 cabezas de ganado en Capriex, que producen cerca de 6 millones de litros de leche de cabra. Los principales factores intervinientes en la producción son: manejo, alimentación y raza. La estacionalidad es importante, porque en primavera, con el buen tiempo, los días de sol y la abundancia de comida, se ordeñan más litros que en invierno, época que es cuando los animales suelen dar a luz los cabritos, que se encarga de vender también la cooperativa (14.000 anuales) junto con el desvieje (4.500) y también algunos corderos (6.000). En cuanto a la alimentación, aquí se alterna la estabulación con el careo en el campo, ya sean hazas de labor o dehesas, en unas tierras donde los ganaderos suelen convivir con varios tipos de ganado como el porcino ibérico, el vacuno y el ovino. En cuanto a la raza, la más común es la florida, si bien también hay ganaderos con murciano-granadina y algo de malagueña.

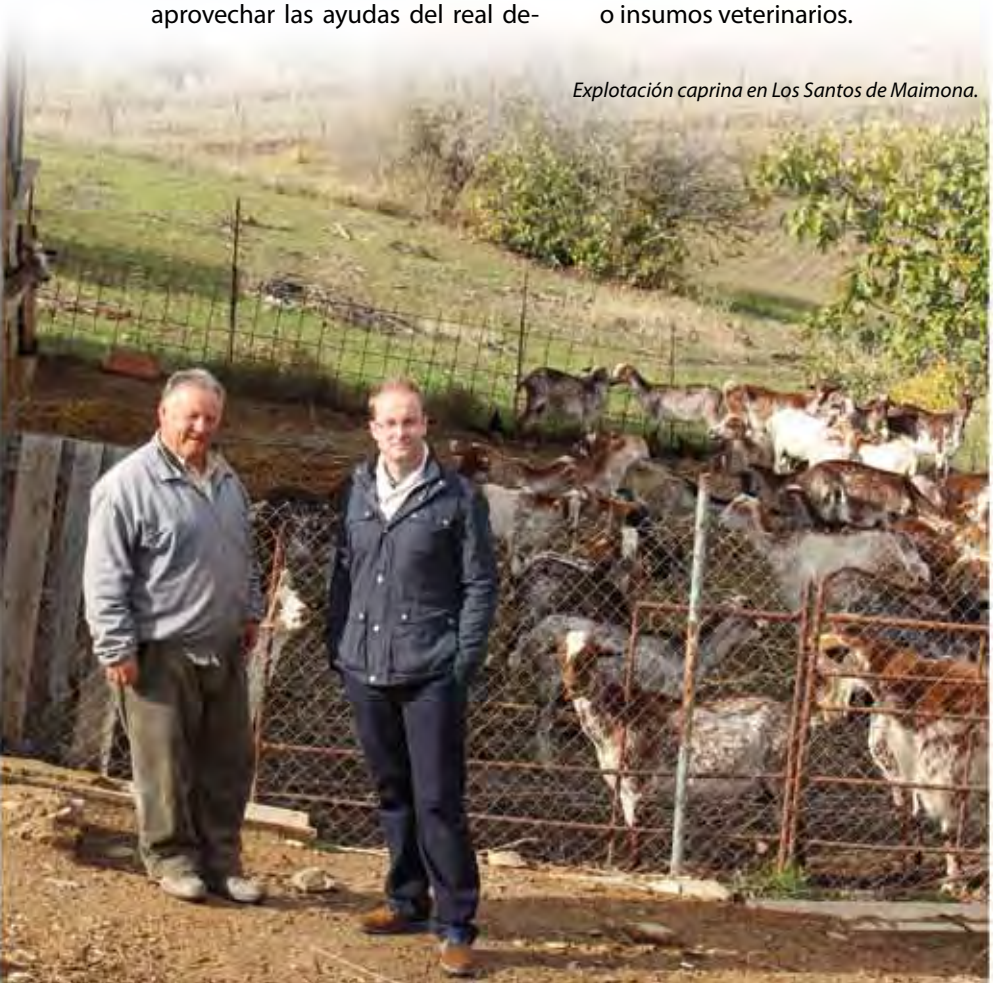
Todo ello con el fin de obtener el mejor extracto quesero posible (grasa más proteína) cuya valor medio suele estar en el entorno de 8,7, porque es el parámetro que se escoge para las liquidaciones, pero no es el único trabajo. La trazabilidad y la seguridad son dos valores funda-

mentales para operar con la leche: hay que comprobar el color, olor, temperatura, la acidez, la ausencia de antibióticos o mezclas con otras leches, … a lo largo de todo el proceso, desde la ganadería hasta el destino final, desde laboratorios propios a los ajenos. Esa confianza, seguridad y seriedad es la base de toda la cadena.

En un sector tan ligado a la volatilidad de los precios, los gastos han de estar muy controlados, por lo que organización logística es fundamental. Para ello Capriex cuenta con dos camiones propios para recoger la leche en unas rutas establecidas por el sur de la región (130.000 kilómetros anuales), si bien también presta servicio en el norte de Córdoba y norte de Huelva, en este caso prestando servicio a su cooperativa hermana Ovipor, también asociada en Dcoop.

Precisamente, en estas tierras de Sierra Morena fue donde surgió la inquietud de hacer cosas en el sector caprino. Fue en Fuentes de León donde en 2007 surgió una asociación de ganaderos extremeños del caprino con 106 asociados cuyo fin era compartir información y negociaciones. En 2009-10, para aprovechar las ayudas del real decreto 104/2008, se constituyeron en cooperativa, conocida como Capriex, para lo cual 46 ganaderos tuvieron que avalar personalmente. Fue cuando se trasladaron a un sitio más céntrico, en una nave acondicionada en la calle Guadámez cedida por el Ayuntamiento de Los Santos de Maimona, donde cuenta con una superficie cubierta de 400m2, con oficinas, laboratorio y 5 tanques con capacidad máxima de 37.500 litros. En el exterior hay un estacionamiento para operativa de camiones que ahora se va a ampliar, y ya a más largo plazo habrá que buscar otra ubicación para responder al crecimiento de esta cooperativa con una producción que va camino de los seis millones de litros y supera los 500 socios que proceden de decenas de municipios del sur de Badajoz.

El fin principal que atienden los siete trabajadores de Capriex es la venta de leche que viene a suponer un montante económico de más de 3 millones de euros anuales, mientras que la comercialización de ganado ovino y caprino para carne asciende a medio millón; también tratan de buscar acuerdos comerciales para el suministro de piensos o insumos veterinarios.



Explotación caprina en Los Santos de Maimona.

Instalaciones de Capriex.

FICHA DE LA COOPERATIVA

Luis Ramos Rey
Presidente

José Mª Lozano Cortés
Representante de Capriex en Dcoop

S. Coop. Ganaderos Extremeños del Caprino (Capriex)
Río Guadámez s/n
06230 LOS SANTOS DE MAIMONA (Badajoz)
Tel. 608 312 930
josemaria.capriex@gmail.com
www.capriex.es

Año de fundación: 1960
Número de socios: 500
Producción: 5.500.000 litros de leche de cabra
Facturación: 3,6 millones de euros
Actividad: leche de cabra, carne de cabra y oveja

Consejo Rector:
Presidente: Luis Ramos Rey
Vicepresidente: Fernando Sánchez Martínez
Secretario: José Luis Santiago Martínez
Vicesecretario: Juan Carlos Caro Leal
Tesorero: Pedro Lay Colchón
Vocal 1: David Martínez Lozano
Vocal 2: Inocencio Infante Vázquez
Suplente: Juan Manuel Pérez Enríquez
Interventor 1: Raimundo Caballero Rodríguez
Interventor 2: José Manuel Rosiña Gil
Representante de Capriex en Dcoop: José María Lozano Cortés

Dcoop 2.0.-

Los productos de Dcoop

Pollo relleno Dcoop

El pollo relleno asado es uno de los productos cárnicos de Dcoop más demandados. Para su elaboración seleccionamos con esmero la materia prima producida por nuestros socios.

En nuestras instalaciones de Campillos (Málaga), deshuesamos cada pollo uno a uno a mano, y los rellenamos de manera artesanal. Cocinamos cada pollo a fuego lento en horno el tiempo necesario para obtener un sabor único.

Tanto en frío como en caliente resulta ideal para menús equilibrados por su alto contenido en proteínas y reducido contenido en grasas.

Además, su tamaño y presentación lo hacen ideal para servirlo en raciones individuales.

El pollo relleno se presenta envasado al vacío en bolsa, con un peso bruto aproximado de 2 kilos, en cajas de dos unidades y 168 unidades por palets.

Concurso fotográfico de Dcoop

1.

2.

3.

Si deseas participar en la siguiente edición envía tus fotos (mínimo un mega) indicando tu nombre completo y el de tu cooperativa, y una descripción de las mismas con localización geográfica, a esther.ontiveros@dcoop.es. Los autores de las 3 mejores fotos serán premiados con productos Dcoop (las fotos se podrán destinarse a uso interno).

1. Olivo centenario a la afueras de la localidad de Mancha Real, Jaén. **Francisco Ortega**: Mancha Real-San Marcos (Jaén).
2. Atardecer en los Olivares. Junto Cortijo Salvanés Bujalance, Córdoba. **José María Millán Vacas**: Cañete de las Torres (Córdoba).
3. Vendimia manual y en familia en La Mancha toledana. El cooperativismo empieza en la familia. Finca de José Villalba Puente en Miguel Esteban (Toledo). **Jesús Gabriel Villalba Lara**: Miguel Esteban (Toledo).

SCCM Ntra. Sra. Encarnación
ABENÓJAR (Ciudad Real)

SCA Agrícola Nª Madre del Sol
ADAMUZ (Córdoba)

SCA Olivarera Jesús Nazareno
AGUILAR DE LA FRONTERA (Córdoba)

SCA Olivarera San Roque
AGUILAR DE LA FRONTERA (Córdoba)

SCA La Purísima Concepción
ALAMEDA (Málaga)

SCCM San Lorenzo
ALAMEDA DE CERVERA (Ciudad Real)

SCA Martínez Montañés
ALCALÁ LA REAL (Jaén)

SCA Nuestra Señora de la Fuensanta
ALCAUDETE (Jaén)

SCA Olivareros de Alcolea
ALCOLEA DEL RÍO (Sevilla)

SCA Sierra del Terril
ALGÁMITAS (Sevilla)

SCA Nuestra Señora del Rosario
ALGODONALES (Cádiz)

SCA Los Tajos
ALHAMA DE GRANADA (Granada)

SCA Agro-Ol. S. Cosme y S. Damián
ALMARGEN (Málaga)

SCA Manzanilla Aloreña
ÁLORA (Málaga)

SCAAO Purísima-Santiago-Copusan
ALOZAINA (Málaga)

SCA Sierra de las Nieves-Grupo Aloreña
ALOZAINA (Málaga)

SCA Agropecuaria Nª Sª Remedios
ANTEQUERA (Málaga)

SCA Bovinos del Sur
ANTEQUERA (Málaga)

SCA Vega de Archidona-Arvega
ARCHIDONA (Málaga)

SCA Olivarera La Purísima
ARCHIDONA (Málaga)

SCCM Nuestra Señora del Socorro
ARGAMASILLA DE CALATRAVA (Ciudad Real)

SCA Agrícola de Bailén-Virgen de Zocueca
BAILÉN (Jaén)

SCA del Campo Nª Sª de Gracia
BENAMEJÍ (Córdoba)

SCA Agraria Las Cinco Villas
LOS BLÁZQUEZ (Córdoba)

SCCM Cristo de Orense
BRAZATORTAS (Ciudad Real)

SCA Limonte
EL BURGO (Málaga)

SCA Olivarera La Campana
LA CAMPANA (Sevilla)

SCA Olivarera San Benito
CAMPILLOS (Málaga)

SCCM Nuestra Señora de Criptana
CAMPO DE CRIPTANA (Ciudad Real)

SCA Ntra. Sra. Remedios
CAMPOTÉJAR (Granada)

SCA Agrícola Oliv. Virgen del Campo
CAÑETE DE LAS TORRES (Córdoba)

SCCM del Campo San Ginés
CASAS DE BENÍTEZ (Cuenca)

SCA Agrícola San José
CASTILLO DE LOCUBÍN (Jaén)

SCA Corsevilla
CAZALLA DE LA SIERRA (Sevilla)

SCA Agamma
COLMENAR (Málaga)

SCA Olivarera Nª Sª de la Candelaria
COLMENAR (Málaga)

SCA Nuestra Señora del Pilar
COLOMERA (Granada)

SCA Virgen del Robledo
CONSTANTINA (Sevilla)

SCA Ntra. Sra. de la Fuensanta
CORCOYA (Sevilla)

SCA La Dehesa
LOS CORRALES (Sevilla)

SCA Olivarera San Juan Bautista
CUEVAS BAJAS (Málaga)

SCA Agrícola Nª Sª del Carmen
CUEVAS DE SAN MARCOS (Málaga)

SCA La Esperanza del Campo
CUEVAS DEL CAMPO (Granada)

SCA Ntra. Sra. del Rosario
DEHESAS VIEJAS (Granada)

SCA San Isidro
DEIFONTES (Granada)

SCA Varaila
DOMINGO PÉREZ (Granada)

SCA El Rocío
DOS HERMANAS (Sevilla)

SCA Coesagro
ÉCIJA (Sevilla)

SCA Almazara San Bartolomé
ESPEJO (Córdoba)

SCA Olivarera San Isidro
ESPEJO (Córdoba)

SCA Agraria Virgen de las Virtudes
FUENTE DE PIEDRA (Málaga)

SCA Aceites Fuentes de Cesna
FUENTES DE CESNA (Granada)

SAT Ntra. Sra. Guaditoca
GUADALCANAL (Sevilla)

SCA del Campo La Purísima Concepción
GUARROMÁN (Jaén)

SCA Olivarera Nª Sª del Carmen
HINOJOSA DEL DUQUE (Córdoba)

SCA Ovipor
HUELVA

SCA Agro-Olivarera Ntra. Sra. Soledad
HUÉSCAR (Granada)

SCA San Francisco (Cosafra)
HUÉTOR-TÁJAR (Granada)

SCA Olivarera Nª Sª del Rosario
HUMILLADERO (Málaga)

SCA La Remediadora
IBROS (Jaén)

SCA San Rogelio
ÍLLORA (Granada)

SCA Agrícola de Iznájar
IZNÁJAR (Córdoba)

SCA Olivarera Nª Sª de la Piedad
IZNÁJAR (Córdoba)

SCA Olijayena
JAYENA (Granada)

SCV Unión de Cosecheros de Labastida
LABASTIDA (Álava)

SCA San Agustín
LINARES (Jaén)

SCA Olivarera San José
LLANOS DE DON JUAN (Córdoba)

SAT Caprinova
LUBRÍN (Almería)

SCA Olivarera de Lucena
LUCENA (Córdoba)

SCA Olivarera Nª Sª de Araceli
LUCENA (Córdoba)

SCA Agasur
MÁLAGA

SCL Montes Norte
MALAGÓN (Ciudad Real)

SCCM Stmo. Cristo Espíritu Santo
MALAGÓN (Ciudad Real)

SCA San Antonio de Padua
MALCOCINADO (Badajoz)

SCA San José
MANCHA REAL (Jaén)

SCA San Marcos
MANCHA REAL (Jaén)

SCA San Isidro Labrador
MARCHENA (Sevilla)

SCA del Campo Domingo Solís
MARTOS (Jaén)

SCA Virgen de la Villa
MARTOS (Jaén)

SCCM Galán de Membrilla-Bodegas Rezuelo
MEMBRILLA (Ciudad Real)

SCCM Nuestra Señora del Carmen
MIGUEL ESTEBAN (Toledo)

SCA Agrícola Virgen de la Oliva
MOLLINA (Málaga)

SCA Agraria Virgen del Carmen
MONTE LOPE ÁLVAREZ (Jaén)

SCA Almazara Ntra. Sra. Remedios
MONTEFRÍO (Granada)

SCA Virgen de la Cabeza
MONTEJÍCAR (Granada)

SCA Olivarera de Montoro
MONTORO (Córdoba)

SCA Olivarera Nª Sª de la Merced
MONTORO (Córdoba)

SCA del Campo Nª Sª del Valle Rico
MORENTE (Córdoba)

SCCM Inmaculada Concepción
MOTILLA DEL PALANCAR (Cuenca)

SCA Virgen de Belén
LAS NAVAS DE LA CONCEPCIÓN (Sevilla)

SCA Nuestra Señora de los Remedios
NOGUERONES (Jaén)

SCA del Campo San Antonio Abad
OBEJO (Córdoba)

SCA NS Los Remedios-Picasat
OLVERA (Cádiz)

SCA Agrícola San Isidro Labrador
PALENCIANA (Córdoba)

SCA Olivarera Nª Sª de Gracia
LA PARRILLA (Málaga)

SCCM Nuestra Señora del Egido
LA PUEBLA DE ALMORADIEL (Toledo)

SCA Virgen de las Huertas
LA PUEBLA DE LOS INFANTES (Sevilla)

SCA Olivarera Pontanense
PUENTE GENIL (Córdoba)

SCA Puerto Lope
PUERTO LOPE (Granada)

SCA Olivarera y Cerealista Nº Padre Jesús
LA RAMBLA (Córdoba)

SCA Agro-Olivarera de Riogordo
RIOGORDO (Málaga)

SCA Santa Teresa de Jesús
LOS ROMANES (Málaga)

SCA Agrícola de Rute
RUTE (Córdoba)

SCA Agrícola Santa Ana
SALAR (Granada)

SCA Olivarera y C. Nª Sª del Valle
SANTAELLA (Córdoba)

SCA del Campo Santa Elena
SANTA ANA (Jaén)

SCA Santa Eulalia
SANTA EULALIA-ÚBEDA (Jaén)

SCA Nuestra Señora del Collado
SANTISTEBAN DEL PUERTO (Jaén)

SCE Capriex
LOS SANTOS DE MAIMONA (Badajoz)

SCA Nuestra Señora del Rosario
EL SAUCEJO (Sevilla)

SCA Nuestra Señora de la Cabeza
TEBA (Málaga)

SCA Agrícola Olivarera Nª Sª del Rosario
TEBA (Málaga)

SCA Aderezoliva
EL TEJAR (Córdoba)

SCA Aceites El Cortijillo
TIENA (Granada)

SCA Tolox Agrícola
TOLOX (Málaga)

SCA Unión de Úbeda
ÚBEDA (Jaén)

SCA Oleícola de Valdepeñas de Jaén
VALDEPEÑAS DE JAÉN (Jaén)

SCA Olivarera San José
VALENZUELA (Córdoba)

SCA Templeoliva
VENTAS DE HUELMA (Granada)

SCA Campo Agro Olivarera
VENTORROS DE LA LAGUNA (Granada)

SCA Olivarera Virgen de la Estrella
VILLA DEL RÍO (Córdoba)

SCCM Cristo de Santa Ana
VILLAFRANCA DE LOS CABALLEROS (Toledo)

SCA Oleoalgaidas
VVA DE ALGAIDAS (Málaga)

SCA Ol. San Justo de Nª Sª del Carmen
VVA DE ALGAIDAS (Málaga)

SCA Olivarera del Campo Santa Rita
VVA DE TAPIA (Málaga)

SCCM Nª Sª de la Antigua y Sto .Tomás de Vva.
VVA DE LOS INFANTES (Ciudad Real)

SCA Aceites Guadalquivir
VVA DE LA REINA (Jaén)

SCA Olivarera Santiago
VVA DEL REY (Córdoba)

SCA Santa María Magdalena
VVA DEL RÍO Y MINAS (Sevilla)

SCA Agrícola San Juan
VVA DEL ROSARIO (Málaga)

SCA Olivarera del Trabuco
VVA DEL TRABUCO (Málaga)

SCA San Isidro Labrador
LOS VILLARES (Jaén)

SCCM Nuestra Señora de la Paz
VILLARTA DE SAN JUAN (Ciudad Real)

SCCM Nuestra Señora de la Asunción
VILLATOBAS (Toledo)

SCA Olivarera del Guadiato
VILLAVICIOSA (Córdoba)

Es Único. Es de DCOOP.

Un año más hemos seleccionado el mejor lote de aceite Virgen Extra de producción temprana para envasarlo como nuestro Único de Dcoop. Es el resultado de una larga espera y de una selección en cata del mejor aceite fresco para que lo disfrutes creando momentos únicos.

Disponible exclusivamente en las Cooperativas de DCOOP.
Campaña 2016-2017. Producción limitada.

DCOOP