DCOOP

Revista trimestral · nº76 · Otoño 2017

Entrevista a Antonio de Mora Gutiérrez
Secretario General de ASEMESA (Asociación Española de Exportadores e Industriales de Aceituna de Mesa

"Hay que innovar e invertir en promoción"

La Sección de Frutos Secos ya vende la almendra de los socios

El 5º Congreso de Cooperativas hace una llamada a la integración

Las cooperativas del vino garantizan el abastecimiento

Nuevas instalaciones en Mollina para la Sección de Aderezo

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

Sumario

5 Balance de la vendimia

7 Alianza entre Ovipor y Acos

10-11 Entrevista a Antonio de Mora

14-15 Dcoop en el Top 10 de industrias alimentarias

Dcoop nº76 Otoño 2017

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 *Herramienta al servicio del socio*

La asamblea general de Dcoop aprobó en junio la creación de una nueva sección de Frutos Secos que ha visto ratificado su programa operativo como OPFH en otra asamblea en septiembre. Se trata de una sección más, que como las demás, ha surgido de la demanda de los propios socios de Dcoop que no solo producen aceite o vino, sino otros productos, por lo que quieren que la cooperativa sea su herramienta para la comercialización de todas sus producciones agrarias y ganaderas.

Todas las secciones se complementan y todas aprovechan sinergias y, lo más importante, bajo el principio de que cada una de las secciones, con la participación de todas las cooperativas, es responsable de su actividad, es decir, soporta sus ingresos y gastos.

Agenda

Cursos

En la Universidad Internacional de Andalucía se encuentran en periodo de matrícula dos títulos propios de posgrado que se impartirán en la Sede Antonio Machado de Baeza (Jaén). El *III Máster en Administración de Empresas Oleícolas* tiene como objetivo principal formar profesionales de excelencia, para lo cual se proporciona una educación integral para el sector oleícola y tendrá lugar en modalidad semipresencial del 16 de febrero al 20 de octubre de 2018. El objetivo fundamental del *V Experto en Gestión del Riego y de Comunidades de Regantes* es proporcionar una formación sólida, tanto teórica como práctica, en los diversos aspectos que debe dominar un técnico dedicado al riego y a la gestión de las comunidades de regantes y de las zonas de riego y se celebrará del 2 de febrero al 23 de junio del próximo año.

Publicaciones

El sector vitivinícola se enfrenta a nuevos desafíos, en cierto modo consecuencia de los efectos del cambio climático sobre el régimen térmico, que requieren de nuevas investigaciones, en particular dirigidas a optimizar la eficiencia en el uso del agua y mejorar el acoplamiento entre la madurez glúcida y fenólica de las uvas. Cajamar ha publicado el documento titulado *Manejo del agua y la vegetación en el viñedo mediterráneo*, un informe que tiene como objetivo, a lo largo de sus más de 60 páginas, dejar constancia de una serie de recomendaciones, pero también señalar nuevas necesidades que hay que afrontar.

Ferias

Los días 20 y 21 de noviembre se celebrará la novena edición del Encuentro Mundial del Vino a granel, *World Bulk Wine Exhibition*, en la ciudad holandesa de Ámsterdam. Esta cita es la mayor feria del mundo en volumen de negocio, concentrando el 85% de la oferta mundial de vino a granel, el mejor foro de negocio entre compradores y vendedores de vino de todo el mundo.

APROBADO EL PROGRAMA OPERATIVO EN LA ASAMBLEA GENERAL EXTRAORDINARIA

La Sección de Frutos Secos inicia la comercialización de la almendra

Asamblea General Extraordinaria celebrada en septiembre.

Dcoop ha creado la Sección de Frutos Secos para el cultivo del almendro, en plena expansión por su rentabilidad y como alternativa a otros cultivos. Dado que son muchos los almendreros que venden directamente sus frutos, sin demasiada transparencia y sin valor añadido, las cooperativas se han movilizado para demandar al grupo la creación de esta sección que tiene como objetivo dar servicio a sus socios, ordenando y avanzando en la cadena de valor.

La Sección de Frutos Secos se constituye por cooperativas que ya eran socias de otras secciones de Dcoop, por cooperativas de otras secciones con nuevos socios productores de almendras, y por cooperativas de frutos secos o de nueva creación que no eran socias de Dcoop y acuerdan integrarse en el grupo.

Las integrantes son: SCA Agrícola Los Tajos (Alhama de Granada), Cooperativa Almendras Comarca de Guadix (Guadix), SCA Agropecuaria de Altura (Baza), SCA La Esperanza del campo (Cuevas del Campo), y SCA Olivarera del Guadiato (Villaviciosa de Córdoba), además de contar como socio productor directo con el Grupo De Prado con sus explotaciones de España y Portugal.

Esta Sección va a disponer de las instalaciones de cada una de las cooperativas integrantes, que van a actuar como miembros agregadores de sus socios para recepcionar la almendra obtenida en cada una de sus explotaciones, en las que se llevará a cabo el proceso de separación, clasificación y almacenamiento por variedades antes de su comercialización.

OPFH

Para dar forma a esta integración y aprovechando la estructura técnica y comercial del grupo, se ha acordado por los integrantes de la Sección, solicitar el reconocimiento como Organización de Productores de Frutas y Hortalizas para el cultivo del almendro en la Asamblea Ordinaria celebrada el 21 de junio de 2017.

En paralelo se ha trabajado para la presentación del Programa Operativo de la Sección de Frutos Secos, y tras la aprobación de la Junta de Socios, se ha ratificado en la Asamblea Extraordinaria celebrada el 14 de septiembre de 2017.

El programa operativo está basado en proyectos de inversiones y gastos a realizar dentro de la propia Sección para llevar a cabo una mejora de la producción y comercialización de sus socios.

En el futuro, se pretende que con una Sección más consolidada se puedan llevar a cabo aquellas inversiones que decidan la Junta de Socios, con las que se pueda avanzar en la cadena de producción y conseguir un mayor valor añadido de la almendra de sus socios.

Además en esta Asamblea Extraordinaria se eligió como representante de la Sección en el Consejo Rector de Dcoop a José Luis de Prado Ruiz-Santaella (De Prado).

El consejero de Agricultura visita Dcoop

El Consejero de Agricultura, Pesca y alimentación de la Junta de Andalucía, Rodrigo Sánchez de Haro, visitó el pasado mes de julio las instalaciones de Dcoop y mantuvo un encuentro con miembros del consejo rector de la cooperativa en compañía de otras autoridades provinciales, autonómicas y municipales.

Dcoop adquiere nuevas instalaciones en Mollina para la Sección de Aderezo

La Sección de Aceituna de Mesa de Dcoop ha adquirido nuevas instalaciones en Mollina (Málaga) consistentes en una nave y un patio de fermentadores que facilitarán el servicio principalmente a las cooperativas de esta zona, la que concentra el mayor volumen de producción de aceituna de mesa del grupo. Dcoop ya cuenta con fermentadores propios en Dos Hermanas (Sevilla) y Monturque (Córdoba), sede de la sección aceitunera. Los terrenos adquiridos abarcan una superficie de 25.000 metros cuadrados aproximadamente. Cuentan con una nave de 3.000 metros cuadrados acondicionada para el almacenaje de cereal; un cobertizo de 400 metros destinado a la elaboración de piensos y una nave de 450 metros semicubierta (cocedores), además de la zona de oficinas. Se aprovecharán para almacén y uso logístico.

Las instalaciones de aderezo constan de una limpiadora y despalilladora, 300 fermentadores con capacidad para unos 3.000.000 de kilos aproximadamente y un patio disponible para una posible ampliación futura de 500 fermentadores más. Además ha adquirido una parcela de 23.000 m^2 para futuras ampliaciones.

Decantadores y nave de las nuevas instalaciones.

Por otro lado, Dcoop ha vendido a Miroliva su participación en Olive&Foods Company, sociedad en la que entró a formar parte el año pasado tras adjudicarse los activos de la empresa aceitunera Aceinaza (Dos Hermanas) a través de su filial Aceitunas y Conservas SA (Acyco), hoy Dcoop. La cooperativa acerca así sus instalaciones a las zonas de producción.

Además, la cooperativa Copusan de Alozaina, hasta ahora del Grupo Aloreña Sierra de las Nieves con la gran mayoría de la producción, pasa a ser socia directa de la Sección de Aderezo del grupo.

Dcoop opta al Premio Europeo a la Innovación

Dcoop ha resultado seleccionado finalista del Premio Europeo a la Innovación Cooperativa en una de sus cuatro categorías, concretamente en la de Tecnologías de la Información y la Comunicación (TIC) / digitalización, organizado por COPA COGECA. Esta candidatura supone un reconocimiento al esfuerzo de Dcoop en la implantación de nuevas tecnologías en el sector agroalimentario, como la aplicación web y móvil del SIG informatizado que conforma una herramienta fundamental en los últimos años para el departamento técnico agrícola de Dcoop o el proyecto europeo IOF2020 (Internet de las Cosas) en el que participa Dcoop.

Agroalimentaria Musa prevé crecer entre el 14% y 18%

Agroalimentaria Musa prevé incrementar sus ingresos entre un 14% y un 18% con respecto a 2016, lo que permitiría superar los 15 millones de euros de facturación. Musa facturó el pasado año 12,83 M€, experimentando un notable crecimiento de más del 75%, fruto de la estrategia empresarial puesta en marcha tras su integración definitiva en Dcoop. En términos de volumen, los acuerdos alcanzados el pasado año con varios grupos de canal retail para la distribución de sus salsas impulsaron su producción. Así, si en 2015 puso en el mercado 2.917 t en 2016 elevaba esa cifra hasta las 7.735 t. Musa está acometiendo una renovación de producto e imagen de su marca.

Nueva edición de las Jornadas de Calidad en Dcoop

Dcoop ha celebrado una nueva edición de las jornadas de calidad para el desarrollo de proyectos de seguridad alimentaria, trazabilidad y cuadernos de explotación en cooperativas. En esta ocasión, se abordaron aspectos como el cumplimiento con los requisitos legales nacionales, europeos y de la FDA (EEUU) como el Plan de Inocuidad de los Alimentos (APPCC, PGH y procedimientos) o el protocolo de Aceites de Oliva de España. Asimismo, se explicó el funcionamiento de la aplicación Visual-Dcoop y la aplicación informática de las Auditorías de Seguridad Alimentaria para la Homologación de Calidad Dcoop de SB Software, entre otras ponencias.

Cooperativas garantiza el abasto de vino pese a la caída de la producción

Las cooperativas estiman una cosecha de 35 millones de hectólitros de vino a nivel nacional, es decir, un 20% menos que en la pasada campaña y una caída de la producción en Europa de entre el 17 y el 20% Las previsiones de cosecha en Castilla-La Mancha son de 19 millones de hectólitros (vino y mosto), un 22% menos que la cosecha anterior, según se dedujo de la reunión mantenida a comienzos de septiembre en Alcázar de San Juan entre Responsables de bodegas cooperativas de las principales zonas productoras de Castilla-La Mancha. La sequía ha sido muy severa con el viñedo de secano, especialmente patente en los tintos ya vendimiados. A falta de vendimiar un alto porcentaje de la airén y la bobal en Manchuela, por volúmenes, las previsiones apuntan a una cosecha en Castilla-La Mancha de 9 millones de hl. de blanco; 7,5 millones de hl. de tinto, 2 millones de hl. de mosto blanco y medio millón de hl. de mosto tinto.

Según Ángel Villafranca, presidente de Cooperativas Agroalimentarias Castilla-La Mancha y vicepresidente de Dcoop, nos tenemos que remontar al año 2012 para encontrar una de similares características. Los precios de las operaciones efectuadas por las bodegas de la zona en el mercado de vinos básicos genéricos estarían en torno a 3,75 euros / hectolitro en el caso del mosto; vino blanco 45 €/hl y en tinto a 55 €/hl.

Producción de la campaña 2016/17 en España (Basada en la campaña 2015/16)

Prov. y CC.AA.	Prov. Mar-2016 Magrama 2014-15	Magrama Junio 2016 2015-16	INFOVI (05-05-2016) 2016-17	Estimación CAE (04/07/17) 2017-18	%
Galicia	678,519	870,666	1.141,66	750	-34,30%
P. Asturias	1,911	1,671	2,069	1	-51,70%
Cantabria	1,009	0,96	0,803	0,35	-56,40%
País Vasco	824,935	779,773	721,014	550	-23,70%
Navarra	729,756	848,916	792,638	625	-21,10%
La Rioja	2.119,91	2.271,10	2.258,12	2.050	-9,20%
Aragón	1.123,04	1.451,71	1.319,73	1.150	-12,90%
Cataluña	3.288,94	3.311,04	3.050,76	2.750	-9,90%
Baleares	48,947	57,623	43,676	43,5	-0,40%
Castilla y León	2.268,19	1.843,07	2.206,74	1.450	-34,30%
Madrid	133,505	122,384	106,513	105	-1,40%
Castilla-La Mancha	25.123,32	22.939,06	24.217,75	21.750	-10,20%
C. Valenciana	1.964,67	2.763,01	2.512,65	2.350	-6,50%
R. Murcia	624,071	678,96	736,231	700	-4,90%
Estremadura	4.271,56	4.051,22	3.630,64	3.150	-13,20%
Andalucía	1.086,48	1.187,36	863,518	795	-7,90%
Canarias	126,394	102,717	19,096	80	318,90%
España	**44.415,16**	**43.281,24**	**43.623,61**	**38.299,85**	**-12,20%**

Fuente: Cooperativas Agro-alimentarias.

Con todos estos datos ya sobre la mesa "las cooperativas van a garantizar el abastecimiento al mercado, por ser empresas que buscan consolidarse y dar seriedad y seguridad en el mercado del vino mundial", según Ángel Villafranca.

Valoraciones

Esto nos sitúa en un escenario en el que se va a equilibrar la producción de esta campaña 2017 con el consumo mundial, con esos casi 240 millones de hectólitros que se consumen anualmente.

Según el vicepresidente de Dcoop, las expectativas comerciales a nivel mundial apuntan a un descenso del consumo en Europa amortiguado por la incorporación del sureste asiático a la estructura occidental europea, liderado por China y Japón. Por otro lado, en EEUU aumentando su demanda lo que hace sostenible el mercado en el medio y largo plazo.

Dcoop aumenta el valor de sus exportaciones un 13,61% hasta los 489,9 millones de euros

Dcoop ha cerrado el ejercicio 2016 con un volumen de exportaciones de 289.834.343 kilos/litros por valor de 489.487.420 euros, un 13,61% más con respecto a 2015. En total, la cooperativa matriz y sus empresas filiales ha llevado productos agroalimentarios españoles como aceite de oliva, vino, aceitunas, leche de cabra, salsas y vinagres a 69 países repartidos por los cinco continentes, encabezando los principales mercados Italia, Rusia, Estados Unidos, Francia, Alemania, Bélgica, Portugal, Japón, Méjico, Arabia Saudí y Reino Unido. Además de estos grandes mercados, los productos de Dcoop llegaron a otros rincones del mundo como Armenia, Senegal, Baréin, Yemen, Acerbayán o la Polinesia Francesa.

El aceite sigue siendo la principal exportadora de Dcoop con un total de 111,5 millones de unidades tanto a granel como envasado. Esto representa un volumen de ventas de 368,8 millones de euros. El principal destino de aceite envasado por Dcoop es Europa seguido de Japón y Estados Unidos.

Dcoop participa en el 5º Congreso de Cooperativas

Bajo el lema 'Creando, Creciendo, Cambiando', se celebró en Jaén el 5º Congreso de Cooperativas Agroalimentarias de Andalucía, un foro de debate y reflexión, en el que participaron el presidente de Dcoop, Antonio Luque, y el subdirector general, Rafael Sánchez de Puerta en sendas mesas redondas de este foro de debate y reflexión, que se celebra cada cuatro años en una provincia diferente y que marca la hoja de ruta del sector hasta 2021. La cita contó además con la asistencia y participación de numerosas autoridades, entre ellas, la del alcalde de Jaén, Francisco Javier Márquez Sánchez; el presidente de la Diputación Provincial, Francisco Reyes Martínez; y el consejero de Agricultura, Pesca y Desarrollo Rural, Rodrigo Sánchez Haro.

Noguerones pone el broche final a su cincuentenario

Tras celebrar a lo largo de todo el año una serie de actos y jornadas que concluyeron el pasado día 20 de septiembre, Nogueoliva puso el broche final a la celebración de su cincuentenario el pasado viernes 22 de septiembre con un evento al que asistieron más de 600 invitados, entre ellos autoridades, socios, trabajadores y proveedores. El día comenzó con las actividades programadas por la cooperativa para los alumnos del colegio de Noguerones: una gimkhana, desayuno molinero y visita la exposición de la cooperativa para grandes y pequeños, que estuvo expuesta durante toda la semana una colección de fotografías y documentos antiguos de la cooperativa. Por la tarde del viernes se celebró el acto de clausura en el patio de la cooperativa que contó con la participación del consejero de Agricultura y consejero de Fomento. El presidente de Dcoop, Antonio Luque, y personal de la cooperativa repasaron los principales hitos históricos de la cooperativa.

Acto de clausura que precedió al catering y baile posterior.

Aderezoliva crea la sección de aceituna de molino

La SCA Aderezoliva de El Tejar, dedicada a la aceituna de verdeo, ha instalado un punto de descarga de aceitunas de molino, que una vez recibidas limpias y pesadas serán transportadas diariamente para su molturación y transformación en aceite a la cooperativa Ntra. Sra. de Los Remedios de Antequera de la cual es socia Aderezoliva.

La implantación de esta nueva actividad se hace con el convencimiento que se conseguirá aminorar y repartir costes así como mejorar resultados en las liquidaciones de sus socios. Para llevar a efecto este proyecto, ha sido necesario reformar y adaptar los correspondientes Estatutos de Cooperativas Andaluzas. Por tanto a partir de esta nueva campaña existirá en la cooperativa dos secciones independientes: una de aceituna de verdeo y otra sección de aceituna de molino.

Mancha Real se integra en la orujera de El Tejar

El pasado mes de julio se produjo la fusión por absorción de la cooperativa El Tejar con la extractora de orujo Sierra Mágina de Mancha Real de la que eran socias las cooperativas San Marcos y San Jose de Mancha Real, las cuales se han integrado en consecuencia en la citada El Tejar. La integración ha supuesto que forme parte del consejo rector de esta última el secretario de la SCA San José, Juan Ignacio Blanco Morillas.

Ovipor y ACOS se alían para defender la ganadería del suroeste de la península

ACOS, Asociación de Productores del Sur que representa un efectivo de 300.000 ovinos, 30.000 caprinos y 40.000 bovinos asentados principalmente en el bajo Alentejo como área de mayor influencia, y Ovipor formada por más de 800 ganaderos de Ovino, Caprino, Bovino y Porcino Ibérico principalmente en la provincia de Huelva, Sevilla y Badajoz e integrada en la Sección de Ganadería de Dcoop desde 2014, han suscrito un acuerdo de colaboración por un año renovable en caso de que así se determine por el cual ambas partes se comprometen a adoptar una serie de medidas encaminadas a la defensa y protección de la ganadería extensiva del suroeste de la península ibérica.

Ambas organizaciones persiguen el desarrollo y la implantación de nuevas tecnologías y sistemas de explotación que hagan viable las explotaciones de sus asociados así como el establecimiento de asesoramiento y servicios técnicos y comerciales que mejoren la rentabilidad de las explotaciones.

El acuerdo contempla medidas para trabajar en la mejora de la rentabilidad de las explotaciones agropecuarias y elevar el nivel de vida da las personas vinculadas a la ganadería extensiva. "Dado la situación de los territorios y de los mercados es conveniente llevar a cabo un convenio de colaboración entre ambas sociedades", reza en el documento marco.

Jornadas técnicas en Puebla de Guzmán

Ovipor celebró el pasado día 21 de septiembre en Puebla de Guzmán (Huelva), unas jornadas técnicas en las que participaron, además del presidente del grupo, Agustín González, técnicos de los laboratorios Ovejero y Ceva así como Nutricor. Al finalizar la jornada, los asistentes pudieron degustar productos ibéricos, queso de cabra y caldereta.

Trebujena visita Alcázar de San Juan en su 60 aniversario

La Cooperativa Agrícola Virgen de Palomares cumple este año su 60 aniversario y para ello, entre otros actos, ha organizado una visita de sus socios a la flamante envasadora de la Sección de Vino en Alcázar de San Juan. La cooperativa cuenta con 585 socios activos y 565 has de viñedos de uva variedad palomino inscritas, sita en el municipio de Trebujena, en el entorno de Doñana, y que pertenece a la Denominación de Origen Jerez-Xerez-Sherry y Manzanilla de Sanlúcar como bodega de la Zona de Producción y también perteneciente a la Denominación de Origen Vinagre de Jerez ya como Bodega de la Zona de Crianza. Por otro lado, el 100% de la uva es cortada a mano por pequeños viticultores que miman sus vides con un grado Baumé medio de 12º y un estado sanitario excelente. La cooperativa está en proceso de mejora de instalaciones y procesos para adaptarse al mercado actual de la mano de la sección de vinos Dcoop-Baco.

Foto de familia de la visita de Trebujena a la envasadora de vino de Dcoop.

Torrenueva se integra en Valdepeñas

Las cooperativas de Valdepeñas y Torrenueva se han fusionado en la primera, de tal forma que ya son 80 los socios que conformarán la nueva cooperativa resultado de esta unión, con lo que se duplican el número de socios con las nuevas incorporaciones, Valdepeñas tenía el año pasado 37. Con la incorporación de las producciones de los socios de la cooperativa de Torrenueva, que ya el año pasado llevaron su uva a Valdepeñas para molturar, la nueva cooperativa resultante pasará de 3.300.000 a entre 4,5 y 5 millones de kilos de uva.

Torrenueva suma a Valdepeñas una pequeña producción de variedad de uva Macabeo así como la producción en ecológico de Airén y Tempranillo.

Dcoop, premio a la investigación y promoción en las fiestas de Alozaina

Dcoop ha sido merecedor de un reconocimiento por su labor en la investigación y promoción de la variedad aloreña en la Fiesta de la Aceituna que el municipio organizó en honor al Dulce Nombre de María entre los días 8 al 12 de septiembre de 2017. Entre los múltiples actos del programa para estos días se celebró la degustación de aceitunas manzanillas aloreñas aliñadas al estilo pechero, proporcionadas por la cooperativa del grupo Copusan y otros productos tradicionales de Alozaina.

Maridaje y catas de vino en las cooperativas de Dcoop

Con la intención de animar las venta de cara a la campaña de Navidad, Dcoop ha celebrado durante septiembre catas de vino realizadas por Pablo Echevarria y degustación de productos Dcoop, a petición de un grupo de cooperativas interesadas: Olivarera la Purísima de Archidona, Virgen de las Huertas de Puebla de los Infantes y, en la foto, Olivarera Virgen del Campo de Cañete de las Torres.

Campo de Criptana celebra la I Edición de los Premios Símbolo

El pasado agosto se celebró en Campo de Criptana (Ciudad Real), la I Edición de los Premios "Símbolo". Dentro de estos premios tuvo lugar el ya tradicional Concurso Regional de Catadores de Vino, que ya va por la X edición. Posteriormente se hizo entrega de los premios del I Certamen Internacional de Cortometrajes Bodegas Símbolo, el I Premio al Restaurador del Año en la Región, el I Premio al Socio del año de la Cooperativa, así como de los galardones de los ganadores del concurso de cata.

Valenzuela instala una báscula para pesar camiones

La SCA Olivarera San José de Valenzuela (Córdoba) ha instalado una báscula para el pesaje de los camiones de aceite con lo que éstos no tendrán que hacer el pesaje fuera. Debido al reducido espacio disponible en la fábrica ha sido fundamental estudiar muy bien su ubicación, una tarea para la que se ha contado con la ayuda y colaboración del ayuntamiento así como para la ejecución de la obra delante de la fachada principal de esta cooperativa.

Palenciana visita la fábrica de Pieralisi en Italia

Toda la junta directiva de la Cooperativa Agrícola San Isidro de Palenciana (Córdoba), con motivo de cumplir sus 50 años de vida, ha visitado la sede de Pieralisi en Italia, además de visitar la fábrica de Jesi. Tanto la cooperativa como Pieralisi cumplieron el pasado año 50 años de trabajo conjunto, ya que Palenciana confió su maquinaria desde los inicios a Pieralisi en España, siendo uno de los clientes que desde siempre moltura con esta tecnología.

Las visitas de los socios a las instalaciones de Dcoop.-

SCA Nuestra Señora de la Fuensanta de **Alcaudete** (Granada).
3 de abril.

SCA Olivarera Jesús Nazareno de **Aguilar de la Frontera** (Córdoba).
25 de abril.

SCA Olivarera San Benito de **Campillos** (Málaga).
25 de abril.

SCA Martínez Montañés de **Alcalá la Real** (Jaén).
16 de mayo.

El resto de visitas se irán publicando en próximos números.

Antonio de Mora Gutiérrez nació en 1960 en Huelva y reside en Sevilla desde muy joven. Es secretario general de la Asociación Española de Exportadores e Industriales de Aceitunas de Mesa (ASEMESA) desde marzo de 2014 si bien desde 1992 ha estado vinculado a la organización, donde ha desempeñado las funciones de director adjunto y director gerente. Es licenciado en Geografía e Historia por la Universidad de Sevilla, diplomado en Comercio Exterior por la Cámara de Comercio de Sevilla, diplomado en Alta Dirección de Empresas por el Instituto Internacional San Telmo, así como en Derecho Comunitario y Relaciones Comerciales con La UE, entre otras titulaciones relacionadas con el ámbito del marketing y el comercio internacional.

ANTONIO DE MORA GUTIÉRREZ
Secretario General de ASEMESA (Asociación Española de Exportadores e Industriales de Aceitunas de Mesa)

"Se ataca al sistema de ayudas europeo, no solo a la aceituna"

¿Cuál es la principal fortaleza del sector de la aceituna de mesa?
Sin duda, su vertiente exportadora. El 65 por ciento de media se comercializa en el exterior. No es lo mismo depender del mercado nacional que tener salida a 140 mercados. Ese conocimiento, esa capacidad de adaptación centenaria hace que podamos sobrellevar las crisis de forma más llevadera.

¿Y la debilidad?
La atomización. Coincide con la de la mayoría de empresas agroalimentarias de España. Hay casi 400 operadores en un sector que no tiene unas cifras de facturación excesivamente altas. Tenemos una competencia interna muy grande, casi superior a la externa.

Además, estamos orientados en exceso al volumen. No quiere decir que no tengamos calidad pero somos grandes proveedores de food service (pizzas, ensaladas…). Habría que dedicarle tiempo y trabajo a productos de menos cantidad y más valor añadido como hacen países como Grecia, por ejemplo.

¿Qué está haciendo Asemesa para afrontar la gran amenaza que suponen las acusaciones de competencia desleal de los industriales californianos?
Desde el primer momento vamos de la mano de la administración española y contratamos a dos de los despachos más importantes especializados en estos temas, Garrigues y Curtis, para contestar a los requerimientos de documentación para la defensa a nivel técnico de todas las acusaciones. Son tres procedimientos en uno: determinar si les hemos causado daño o somos una amenaza, si vendemos a precios desleales y si esos precios se deben a las subvenciones al sector de la Unión Europea. En una fase posterior, cuando Estados Unidos saque una resolución provisional en noviem-

bre sobre el procedimiento anti subvención y en enero para el de antidumping, ya podremos ir con argumentos y defendernos. Ahora solo podemos entregar la enorme cantidad de documentación que nos ha pedido la administración americana.

"Hay que innovar, crear envases originales, invertir en campañas de promoción para hacer más atractivo el producto.

¿Cuál es el riesgo real que corre el sector en este asunto?
El riesgo es muy alto. Trump ha creado un ambiente muy proteccionista. Creemos que eso es lo que ha animado a las industrias californianas a plantear sus quejas contra el sector en España. Ahora es la administración americana la que tiene que tomar decisiones sobre esa denuncia que han planteado los industriales californianos y que, no nos olvidemos, va más allá de la aceituna de mesa. Si cae la aceituna de mesa pueden ir detrás otros productos porque se está atacando al sistema de ayudas de la Unión Europea.

Además de este grave problema ¿qué otros grandes retos debe afrontar el sector?
La incorporación de antiguos países productores como Marruecos o Turquía, a mercados como Estados Unidos y contra los que no podemos competir en precio sino en calidad, innovación de producto, formas de presentación…

Hablemos de la campaña ¿cómo se presenta?
Asemesa no suele entrar en valoraciones de campaña pero como todos los años determinadas asociaciones agrarias apuntan a una disminución de cosecha Asemesa se remite siempre a los aforos que encarga la interprofesional que se hacen de manera objetiva, profesional e independiente. El último estimanina producción de 540000 toneladas aunque puede variar mucho en función de las precipitaciones.

El consumo presenta una tendencia a la baja en el mercado nacional, especialmente entre los más jóvenes ¿Se está haciendo algo en el sector para tratar de invertirla?
En primer lugar, no disponemos datos completos sobre el consumo. AICA (Agencia de Información y Control Alimentarios) emplea los datos que indican las salidas al mercado nacional y el panel de consumo del Ministerio de Consumo que también es incompleto porque cubre los datos de consumo en el hogar pero deja fuera el canal horeca por ejemplo. No obstante, podemos estar hablando de que controlan un 70 por ciento del consumo. Hay que innovar, crear envases originales, invertir en campañas de promoción para hacer más atractivo el producto.

Usted ha hablado de la necesaria mecanización del sector ¿en qué sentido?
Este es un sector exportador en permanente competencia con países como Marruecos, Turquía o Egipto con costes mucho más baratos. Para ser competitivos hay serlo en todas las fases y eso incluye la recolección en variedades como gordal y manzanilla. Otras variedades, como la hojiblanca ya experimentaron esta mecanización hace tiempo. No se podrá hacer en todas las zonas ni en todos los árboles pero hay que innovar en este sentido.

¿A qué cree que se debe el milagro de la exportación del producto industrializado en el sector de la aceituna de mesa?
Yo no lo llamaría un milagro sino el resultado de muchísimos años de trabajo de los industriales seguramente a partir de la iniciativa de algunos empresarios líderes que supieron ver y aprovechar las oportunidades que les daba el mercado exterior especialmente EEUU. En este sentido creo que las inversiones americanas en España en los sesenta y setenta tuvieron mucha influencia en la orientación exportadora del sector aunque no se puede olvidar que los orígenes de Asemesa se remontan a principios del siglo pasado para defender los intereses de los exportadores.

"El mundo es muy grande y en el peor de los casos el sector demostrará su capacidad para seguir abriendo mercados".

¿Cómo ve el futuro?
Ahora mismo tenemos una gran preocupación con Estados Unidos que representa el 22 por ciento de nuestras exportaciones (el 36 de aceituna negra) pero el mundo es muy grande y en el peor de los casos el sector demostrará su capacidad para seguir abriendo mercados, en Rusia, países árabes, la propia Unión Europea, en países no productores. Incluso tenemos que pensar en dar el paso de verdad a mercados más exóticos donde aún no existe el hábito de consumo.

Informe de mercado

Aceite de oliva

Al cierre de esta edición, nos encontrábamos con una situación de precios altos pero a la baja. La explicación hay que buscarla en las ventas de aceite de la campaña anterior y las perspectivas de cosecha menores en España, pero mayores en otros países. En el otro nos encontramos con un ritmo de salidas bueno –con una demanda interna a la baja, al igual que el aceite en mano de envasadores- que hará que el enlace sea corto, no obstante. Pero el verdadero factor determinante va a ser una vez más la lluvia. Continúa sin llover en este inicio de otoño, y no peligra ya esta cosecha –que también- sino la venidera porque los olivos están agostados.

Mes de agosto de 2017. Aceite de oliva. AICA

Campaña 2016/17		M kgs
Existencias iniciales		331,0
Producción		1.284,1
Importaciones		91,8
Consumo interior	-406,6	
Exportación	-902,0	
Total Salidas		-1.308,6
Existencias finales		**398,3**

Vinos

Cuando está prácticamente finalizada la vendimia, podemos decir que el año 2017, además de ser uno de los más secos, es el de menos producción de vino a nivel mundial en lo que va de siglo. Primero fue la vendimia del Cono Sur inferior a lo normal y ahora Europa donde pueden faltar en esta vendimia 2.500 millones de litros. Esto supone que la producción mundial puede ser de 240 millones de hectolitros, inferior al consumo mundial en un año de vino. Por nuestra parte en España la cosecha se ha visto reducida en más de un 20% con respecto al año pasado, a falta de finalizar la vendimia en las zonas más tardías. En Dcoop también hemos visto reducida nuestra producción en un porcentaje similar a la reducción de la producción de España. Esto ha llevado a un incremento de los precios, que en poca más de un mes han subido más de un 25% .

Aceituna de mesa

A pesar de las lluvias más o menos generalizadas de final de agosto, la situación de sequía en la que nos encontramos está marcando significativamente un lento e inestable inicio de la campaña de recolección. Todos los aforos de cosecha realizados hasta la fecha indican que, en general y para todas las variedades verdeables, el olivar dispondría de aceituna suficiente como para tener una campaña normal pero que sin embargo, dada la situación de sequía actual, la previsión es de una cosecha inferior, no solo a la del año pasado sino también inferior a la media de los últimos 8 años. Este escenario de cosecha corta, lógicamente podría variar en función de como lo haga la climatología a corto o medio plazo.

Por variedades, todas a excepción de la gordal, presentan una cosa en común y es el pequeño tamaño medio de los frutos.

Aún es pronto para establecer referencias válidas en los precios de la aceituna aunque todo el mundo da por bueno, que la fortaleza de los precios del aceite harán de soporte de modo que los futuros precios no deberían variar mucho con respecto a los del año pasado y, en todo caso, cualquier variación debería ser al alza.

Ganadería

Vacuno de carne

Los pasteros mantienen sus cotizaciones pese a la importante oferta del verano, y a pocas fechas de la conclusión de la campaña, no se esperan variaciones hasta que empiecen a escasear. Por otro lado, la vuelta de las vacaciones unido al buen ritmo de las exportaciones está provocando una subida más elevada de la usual en estas fechas en los animales cebados, lo que está provocando un buen ritmo en las ventas. Por último, también sube en el vacuno mayor.

Porcino blanco

Mercado dependiente de la exportación. Los mercados internos en el contexto europeo están saturados. En la exportación los precios de los competidores europeos están a la baja ya sea Canadá como EE.UU. o Brasil, en estas circunstancias el matadero tiene que hacer de tripas corazón y aguantar el ritmo que le ponen sus competidores en dirección hacia la baja, si se quiere mantener la posición de mayor exportador de la unión europea.

Caprino de leche

A pesar de que los precios de la leche de cabra en la mayoría de los casos están por debajo de los umbrales de rentabilidad. La producción de leche de cabra en los últimos meses ha crecido. El número de ganaderos activos ha descendido. El consumo de queso ha descendido. Los niveles de estocaje de productos terminados y semiterminados de la industria son altos. La producción de leche tanto en Holanda como en Francia aumenta aunque lentamente. El precio de la leche de vaca y la mantequilla han subido. El precio de la leche de oveja continua muy bajo. Para la leche de cabra se espera un ligero repunte de los precios en los meses de otoño.

Materias primas

La perspectiva de la producción mundial de cereales en 2017/18 se ha acrecentado en 12 millones de toneladas desde el último informe de cereales del mes julio, para situarse en una cifra de 2.049 millones. No obstante, dicha cifra representa una bajada interanual del 4% debido a la disminución tanto de la superficie sembrada como de los rendimientos medios. Dos son los productos que presentan mayor aumento, el trigo y la cebada, mientras el recorte de la previsión para el maíz incluye cifras más reducidas para la UE y China.

Se espera en 2017/18 la tercera mayor cosecha mundial de cereales de la historia; se estima ahora en 2.049 m. de t., un descenso de 78 m. respecto al récord de la campaña anterior.

El grupo Másmóvil firma un acuerdo de telefonía para socios de Dcoop

Partiendo del año 2006 y después de 11 años de mucho trabajo y de la compra de 8 empresas especializadas en el mercado residencial y empresarial, nace el Grupo MÁSMÓVIL y se consolida como el cuarto operador de telecomunicaciones de España. El Grupo MÁSMÓVIL ofrece soluciones de telefonía fija, móvil e internet a clientes residenciales, empresas y operadores a través de sus marcas principales: Yoigo, MÁSMÓVIL, Pepephone y Llamaya.

Actualmente el Grupo MÁSMÓVIL tiene una facturación anual de 1.200 Millones de euros y la red de cobertura móvil global más amplia del mercado. El Grupo MÁSMÓVIL sigue manteniendo el espíritu con el que se fundó en 2006, considerando la satisfacción del cliente como pilar estratégico (un 95% de clientes satisfechos en nuestros cuatro millones de usuarios es un claro ejemplo de ello). Su comunicación se basa en el boca a boca. Esta manera de trabajar ha dado como resultado ser el líder en portabilidades desde otros operadores.

En MÁSMÓVIL trabajan 600 empleados directos y dan trabajo a miles de empleos indirectos, lo que nos permite optimizar sus costes internos para poder ofrecer siempre los mejores servicios al mejor precio.

En cuanto a Fibra Óptica, MÁSMÓVIL posee una red propia que sigue aumentando cada día y, además, tiene un acuerdo de alquiler de fibra con Orange con el que consigue llegar en la actualidad hasta 7 Millones de hogares y negocios. Se van a invertir 250 millones de euros más para continuar creciendo en el despliegue de fibra propia de MÁSMÓVIL y se va a realizar en ciudades pequeñas y medianas en todo el territorio nacional.

Por todo ello, el grupo MÁSMÓVIL es el NUEVO OPERADOR INTEGRAL DE TELECOMUNICACIONES y la mejor alternativa que existe en relación calidad/precio. Para demostrarlo hemos firmado un Acuerdo con DCOOP para que todos sus cooperativistas obtengan un servicio de calidad con su precio justo, sin costes adicionales. Consulta en tu Cooperativa por tu promoción DCOOP.

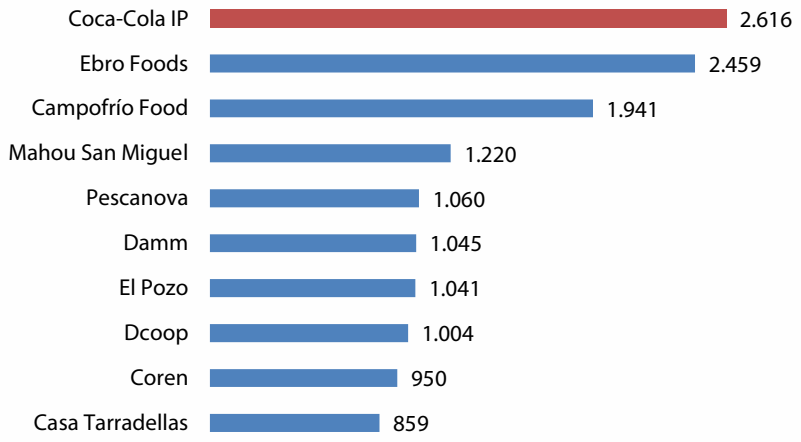
RANKINGS DE EMPRESAS POR VOLUMEN DE NEGOCIO Y EXPORTACIONES

Dcoop, en el TOP 10 de industrias de alimentación españolas

Las cifras registradas por Dcoop en 2016 colocan al grupo entre las diez principales empresas de alimentación de España por volumen de facturación y negocio exterior. Así lo reflejan los rankings elaborados por la Federación de Industrias de Alimentación y Bebidas (FIAB) y Alimarket a partir de las cuentas anuales correspondientes al último ejercicio presentado por todas las compañías. En España hay contabilizadas más de 29.000 empresas dedicadas a la producción de alimentos y bebidas pero son muy pocas las que facturan más de 1.000 millones de euros. Pese a que la alimentación y bebidas es una de las principales industrias del país, se trata de un sector muy atomizado que desde 2015 viene experimentando un progresivo proceso de integración. Así, atendiendo a las cifras de 2016, las empresas milmillonarias han pasado de ser cinco a ocho, tras la incorporación de Dcoop, la cervecera Damm y la cárnica Grupo Fuertes. En conjunto, el sector cerró 2016 con una facturación de96.800 millones de euros, un 1,8 por ciento más que un año antes, debido en gran parte al impulso experimentado por las exportaciones.

El sector comienza a asumir que un tamaño superior favorece su capacidad de resistencia a los embates de la crisis así como a las posibilidades de salir a mercados exteriores, algo que demuestra el hecho de que las empresas que figuran en la lista de compañías españolas más fuertes coincide en muchos casos con las que cuentan con mayor volumen de exportaciones, como es el caso de Dcoop.

Principales empresas por facturación
En millones de euros. Año 2016



Fuente: Cinco Días.

Según la FIAB, durante el pasado ejercicio más de la mitad de los cierres en el sector se produjeron entre microempresas mientras que el número de medianas sociedades, de entre 100 y 200 empleados, creció. Además se han sumado tres nuevas empresas de gran tamaño (más de 500 trabajadores). La tendencia al cierre de micropymes es clara desde 2008 y toca suelo desde comienzos de este año, según el registro de empresas actividades elaborado por el Instituto Nacional de Estadística que recoge el periódico Cinco Días. Paralelamente, las medianas empresas –entre 10 y 200 empleados-acumulan seis años de crecimiento, hasta máximos desde 2010.

Sin embargo, y a pesar de esta tendencia, más de la mitad de las empresas del sector tiene dos asalariados o menos. El objetivo de la patronal es situar una empresa española entre las 25 principales compañías de alimentación y bebidas de la Unión Europea, algo que parece muy difícil porque a pesar de que esta industria es una de las primeras de España, sus principales exponentes están aún muy lejos de alcanzar los líderes mundiales: Nestlé, Pepsi-Co, AB Inbev, The Coca-Cola Company o Mondelez.

En España, el ranking está liderado por Coca-Cola IBerian Partners, con una facturación de 2.600 milLones de euros, seguida por Ebro Food, cuyas ventas se situaron en torno a los 2.400 millones. Campofrío ocupa la tercera posición, con 1.941 millones. Las diez primeras empresas españolas del sector que recoge el diario Cinco Días, y entre las que se encuentra por primera vez Dcoop en octava posición, acumulan 14.000 millones de euros, es decir, un 14 por ciento del conjunto del sector. Le siguen de cerca Coren y Casa Tarradellas hasta completar el Top 10. GB Foods (Gallina Blanca) confía en alcanzar los mil millones de facturación el próximo ejercicio con sus operaciones en África.

Según la estadística del Índice de Cifra de Negocios Empresarial, elaborada por el INE, la industria se encuentra en su nivel más alto desde antes de la crisis. Desde los peores momentos de la crisis se ha conseguido remontar un 30 por ciento la cifra de negocio, con datos de junio. Según detalló la FIAB en la valoración de 2016, la industria mantuvo un incremento en su oferta a ritmos superiores de los años precedentes. Sin embargo, lo hizo con una moderación en los precios, sacrificando márgenes y mejorando productividad y eficiencia.

Por otro lado, el sector se ha visto impulsado por el negocio internacional, más de 17.000 empresas tienen actividad exportadora según datos del FIAB, una cifra que no ha dejado de crecer desde el comienzo de la crisis. Según el ranking elaborado por Alimarket, Dcoop se encuentra en décima posición como empresa de alimentación más exportadora en 2016 y primera cooperativa, por delante de Anecoop y Aceites del Sur Coosur, por ejemplo.

Ránking de empresas y grupos de alimentación y bebidas en 2016, según su cifra de exportaciones (M€)

	Empresa	
1	Ebro Foods, S.A. - Grupo	2310,9
2	Campofrío Food Group, S.A. - Grupo	1235,6
3	AMC Group Fresh and Juices, S.A. - Grupo	1026,7
4	Nueva Pescanova, S.A.	640,0
5	Jorge, S.L. - Grupo	615,6
6	Nestlé España, S.A. - Grupo	565,0
7	Borges International Group	553,3
8	Deoleo, S.A. - Grupo	514,2
9	Vall Companys - Grupo	500,0
10	Dcoop, S.C.A.	489,5
11	Anecoop, S. Coop.	455,5
12	Freixenet, S.A. - Grupo	425,0
14	J. García Carrión, S.A. (JGC) - Grupo	260,0
21	Aceites del Sur-Coosur, S.A. (Acesur)	204,0
24	Miguel Torres, S.A. - Grupo	186,7
30	Grupo Ángel Camacho, S.L.	161,0
31	F.J. Sánchez Sucesores, S.A.	160,0
32	Agro Sevilla Aceitunas S. Coop. And. - Grupo	160,0
35	Félix Solís Avantis, S.A. -Grupo	151,3
36	Onubafruit, S. Coop. And.	150,0

Fuente: Alimarket Gran Consumo.

Evolución de los rendimientos en campaña, momento idóneo de iniciar la recolección

Ante el inicio inminente de la campaña de recolección de aceituna, queremos recordar todas aquellas medidas destinadas a obtener un producto de calidad, que nos permita aumentar el valor añadido de nuestra cosecha, obteniendo por tanto, una mayor rentabilidad económica.

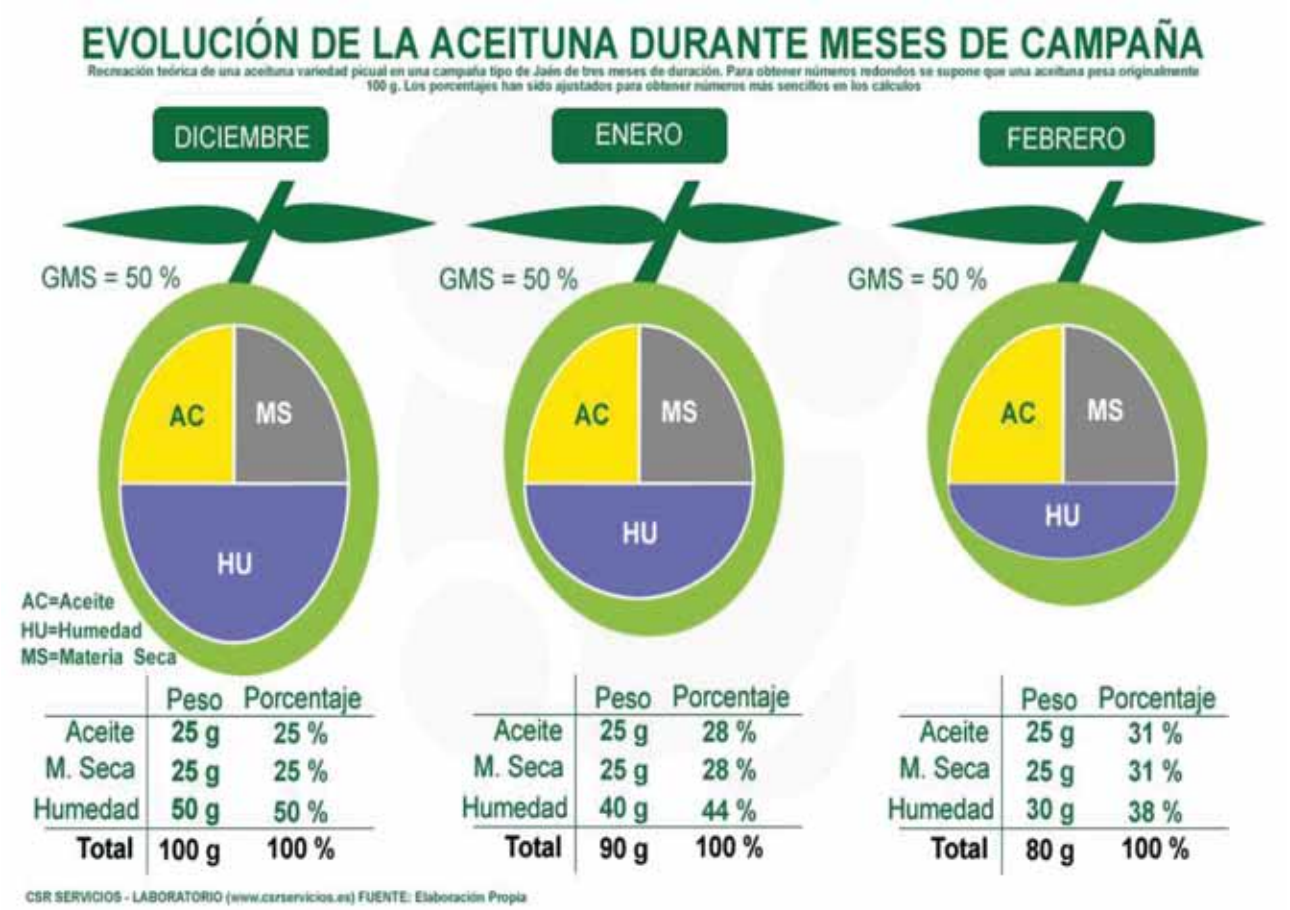
En este artículo, expondremos los resultados de un estudio de rendimientos llevado a cabo por los departamentos técnico de campo y de calidad, junto con el laboratorio del grupo, en el que se intenta encontrar la curva de acumulación de aceite máxima en la aceituna, deseando obtener la más alta producción con la mejor calidad posible.

También realizaremos un breve resumen de las prácticas más adecuadas en la recolección, transporte y entrega de la aceituna en la cooperativa, muchas de ellas están recogidas en decálogos y bibliografía de instituciones agrarias, administraciones públicas, sindicatos del campo, etc. Tal y como hemos indicado con anterioridad, agruparemos estas prácticas en tres fases: recolección, transporte y entrega-recepción.

Estudio de la Evolución de los Rendimientos de la Aceituna

El momento idóneo de iniciar la recolección se trata de un punto fundamental en la obtención de un producto de calidad y un debate muy recurrente en nuestros pueblos entre todos los agricultores. Por un lado, los olivareros que prefieren una recogida temprana para conseguir el mejor virgen extra, y por el contrario, los que optan una recogida muy tardía, aunque ello conlleve una pérdida de calidad por la caída al suelo o por procesos de fermentación de la aceituna.

Adelantar la recolección, es la variable que más influye para aumentar la calidad en los aceites. Sólo de aceitunas sanas, del árbol y recogidas en el momento óptimo, se obtienen aceites de calidad. Durante el proceso de maduración del fruto en el árbol, una vez acabado el proceso de formación del aceite (lipogénesis), se producen cambios en la composición de los ácidos. El contenido en polifenoles también cambia, repercutiendo en las características sensoriales de los aceites, que adquieren aromas cada vez más apagados, perdiéndose parte de



Estimación del momento óptimo de recolección en olivar.

su fragancia al tiempo que decae el flavor amargo, apareciendo una sensación dulce. El color de los aceites se ve también modificado según el grado de madurez en que se haya recogido la aceituna.

Un aspecto fundamental para determinar el momento idóneo de recolección, es calcular el índice de madurez para obtener el mayor contenido graso en materia seca. Y es precisamente en este punto donde se ha realizado un proyecto por parte de los distintos departamentos del grupo Dcoop, con el objetivo de encontrar el momento idóneo para combinar calidad y productividad.

La campaña pasada 2015-2016, se inició muy tardía, con más de 15 días de retraso sobre las fechas habituales de apertura de las cooperativas y rendimientos muy bajos, las preguntas eran ¿seguirían las aceitunas produciendo aceite a pesar de que estábamos ya en la fecha de recolección habitual de la aceituna? O por el contrario ¿llegado una fecha ya no se hace más aceite y es preferible recogerlas antes que se caiga y tengamos una pérdida de calidad?

La respuesta a ambas preguntas es, que no depende de las fechas sino de la índice de madurez de la aceituna de cada parcela, el cual depende mucho de la carga del olivar. Y que una vez alcanzado este grado de maduración ya no se produce más aceite, independientemente de la fecha y los rendimientos sólo pueden aumentar por la pérdida de agua de la aceituna.

En el estudio que se han seleccionado 50 parcelas de Andalucía, de las provincias de Sevilla, Granada, Málaga, Córdoba o Jaén, con distintas variedades: picual, hojiblanca, arbequino, y tanto en riego como en secano. Tomando muestras cada 15 días durante más de 4 meses, desde noviembre hasta marzo.

Estas muestras de igual número de aceitunas (300) y de los mismos olivos, han sido analizadas en el laboratorio del grupo, obteniéndose resultados sobre varias variables, relacionadas con el rendimiento en el fruto. Las variables que hemos analizados son:

- Índice de madurez de la muestra.
- Peso de la muestra de aceituna.
- % humedad, % rendimiento graso y % materia grasa.
- % Grasa sobre seco.
- Con estos datos se calcula.
- Kilos de aceite de la muestra.
- Kilos de materia seca de la muestra.

El estudio detallado de los resultados facilitados por nuestro laboratorio, nos permiten llegar a las siguientes conclusiones.

- El rendimiento de la aceituna (% grasa sobre húmedo) no es indicativo del momento óptimo de recogida, al estar muy influenciado por la humedad.
- La acumulación de aceite en el árbol, es proporcional al dato de grasa sobre seco y está totalmente relacionada con el índice de madurez, no viéndose influenciada por otras variables, en las variedades de aceituna estudiadas.
- La grasa sobre seco máxima se obtiene con niveles de 3,5 de índice de madurez, aceituna de piel morada más de la mitad del fruto, final del envero.
- De acuerdo a los datos históricos del laboratorio de Dcoop, una vez alcanzado el índice maduración óptima, no sólo no se produce más aceite sino que incluso empieza a descender el contenido de aceite la total del árbol, datos que habrá que confirmar en las próximas campañas.
- Una vez avanzada la campaña, parece confirmarse en algunas parcelas de control una reducción de aceite y que se dan en otros frutales según consultas bibliográficas , que indican que el árbol se ve obligado a consumir reservas debido a;
- Situaciones de estrés hídrico.
- Situaciones de estrés térmico y/o heladas.
- Activación de la savia tras el periodo invernal.

En resumen, el momento ideal de iniciar la recolección es calculando cuando nuestra parcela se encuentre en un índice de madurez cercano a 3, cuando la aceituna se encuentra en envero normalmente durante el mes de diciembre, ya que la recolección dura unos 40 días en la que la aceituna seguirá madurando. Momento a partir del cual obtenemos, ya el máximo de aceite y la máxima calidad de virgen extra, favoreciendo también las disminución de la vecería para la próxima campaña.

Además tendremos que tener en cuenta, que a partir del mes de enero con la aceituna ya negra y excesivamente madura, no sólo, no se obtiene ya la calidad de nuestros mejores vírgenes extras, sino que además no se forma más aceite, incluso puede que disminuya con el paso del invierno.

Media de grasa sobre seco de todas las muestras de variedad picual.

Recolección: varios son los puntos a tener en cuenta para determinar cuándo es el momento más preciso para recoger el fruto.

1. Respetar los plazos de seguridad. El tratamiento fitosanitario es vital para un crecimiento sano y vigoroso del olivar, además de la única forma de obtener los rendimientos esperados en términos de unidades cosechadas y de su anatomía saludable. No obstante, el objetivo primario de un tratamiento fitosanitario para el olivo siempre es la prevención, y que unas malas prácticas en las aplicaciones en el olivar pueden afectar a la seguridad alimentaria del aceite final.

En este sentido, la normativa europea regula los siguientes aspectos.

• Las sustancias activas homologadas para la formulación de productos fitosanitarios.

• El registro y autorización de los productos fitosanitarios.

• La fijación de los límites máximos de residuos (LMR) de las sustancias activas en los productos de origen vegetal. Los residuos de plaguicidas son los residuos, incluidas las sustancias activas, los metabolitos y los productos de degradación o de reacción de sustancias activas utilizadas en los productos fitosanitarios (Reglamento (CE) 396/2005 del Parlamento Europeo y del Consejo de 23 de febrero de 2005 relativo a los límites máximos de residuos de plaguicidas en alimentos y piensos de origen vegetal y animal).

Por tanto es fundamental respetar los plazos de seguridad siempre que se hayan empleado productos fitosanitarios en nuestra explotación. Se puede afirmar que la seguridad alimentaria de un aceite de oliva depende fundamentalmente de las prácticas agronómicas del proveedor de aceituna y es necesario entregar aceituna con residuo 0.

Con objeto de no superar los LMR establecidos, el productor agrícola debe seguir la información aportada en las fichas de los productos fitosanitarios: su utilización en la época y dosis recomendadas, los plazos de seguridad o tiempo mínimo entre el último tratamiento de un producto fitosanitario aplicado y su recolección. Así como las recomendaciones de los técnicos agrícolas de las cooperativas o de Dcoop, que realizan una excelente labor en el asesoramiento al socio.

Para poder alcanzar estos objetivos, hay dos puntos fundamentales:

• Llevar un buen sistema de control (cuaderno de campo), es sin duda la herramienta más importante para el control de la producción.

• Respetar los plazos de seguridad establecidos para el olivar de cada producto fitosanitario cumpliendo con las instrucciones recogidas en la etiqueta o ficha técnica.

2. Recolectar con medios poco agresivo que respeten la calidad del fruto. La aceituna es un fruto y ha de ser tratado como tal para obtener vírgenes extra, es necesario emplear sistemas de recolección que respeten el fruto, usando siempre mantos o maquinaria adecuada, que eviten el contacto del fruto con el suelo y el daño de la piel del fruto. Se debe elegir el método que ocasione menos daño al olivo y provoque menos roturas de la piel del fruto, ya que estas fisuras pueden constituirse en focos de penetración de hongos cuyo crecimiento puede ocasionar un posterior deterioro del aceite.

3. Mantenimiento adecuado de la maquinaria de recolección. Es importante tener en cuenta el buen mantenimiento de la maquinaria de recolección, sobre todo hay que garantizar que no existan vertidos de aceites minerales, derivada fundamentalmente por la rotura de latiguillos en vibradoras, la contaminación del fruto por el aceite hidráulico procedente del circuito de mordazas y de vibración, y de benzopirenos por restos de plásticos y/o gomas. En caso de roturas accidentales, avisar siempre a la recepción de la cooperativa para separar las aceitunas y garantizar la seguridad alimentaria de todas las partidas de aceite.

Transporte: Es necesario tomar en consideración varios aspectos, para que el fruto llegue a la cooperativa en las mejores condiciones posibles, del mejor fruto, obtenemos el mejor aceite. En muchas ocasiones, aunque el productor se esmere en recolectar el fruto correctamente, se puede perjudicar la calidad del producto

por una mala elección del método de transporte.

En este sentido es necesario tomar consciencia sobre varios consejos:

• Transporte diario de la aceituna a la cooperativa.

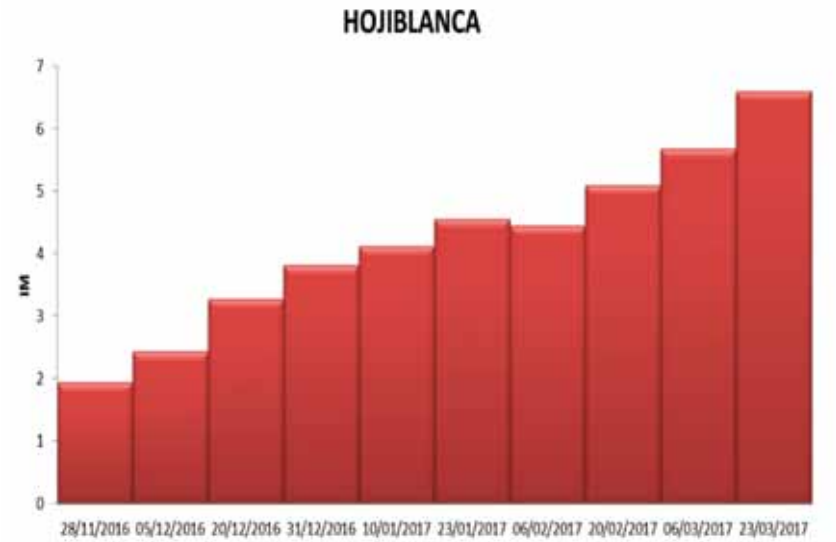
• Evitar el atroje del fruto. Para ello, lo más adecuado es su transporte en recipientes pequeños y de fácil limpieza.

• Evitar el transporte en sacos de plástico.

• Contenedores exclusivos para que se cumplan las condiciones higiénico-sanitarias en el transporte y en la descarga.

Entrega-Recepción: El último apartado a tener en cuenta a la hora de llevar a cabo unas buenas prácticas de recolección, es realizar una correcta separación entre los distintos frutos a la llegada a las cooperativas. Las almazaras, en sus puntos de recepción de aceitunas, deben implantar un sistema de gestión de la recepción de frutos que permita una inspección visual generalizada de cada lote entregado, su identificación, caracterización y clasificación, diferenciando la aceituna procedente del vuelo y la del suelo o de mala calidad por heladas o plagas, que deben recepcionarse, clasificarse y procesarse por separado.

Por tanto, una correcta recolección, en el momento de madurez adecuado, y buen manejo en el transporte y la entrega del fruto, son las variables más importantes, a la hora de llevar a cabo unas correctas buenas prácticas de manejo.



Evolución del índice de madurez de todas las muestras de variedad hojiblanca.

Bodegas "San Ginés", el vino de la DO Ribera del Júcar

La Bodega "San Ginés" fue creada en 1956 por miembros pioneros en la viticultura de la comarca, siendo éste el origen de la empresa más importante de Casas de Benítez. La bodega y los viñedos están localizados en el sudeste de la provincia de Cuenca, en la mismísima "Ribera del Júcar"; esta situación goza de las mejores condiciones para el cultivo de la vida. Ya a finales del siglo XVII se aseguraba que las tierras de la "Ribera del Júcar" eran idóneas para la producción de distintas variedades de uva.

Se encuentra en una altiplanicie de 740 metros de altitud con vientos provenientes del mediterráneo, con la humedad justa y una tierra arcillosa cubierta de una capa de canto rodado, también conocido como guijarro. Un entorno que hace a sus vinos merecedores de una denominación propia, como es la D.O. Ribera del Júcar.

En los últimos años la bodega "San Ginés" ha incorporado modernas infraestructuras siendo siempre respetuosos con el medio ambiente, dando como resultado unos vinos con personalidad propia llegando a altas cotas de calidad. Es decir, los viticultores han apostado por la más alta tecnología, aunque sin desmerecer los métodos más tradicionales que dan a sus vinos una personalidad propia.

Variedades de uva

Esta Bodega cuenta con variedades como la Bobal, muy rica en mate-

rias colorantes que da lugar a vinos tintos y rosados de calidad; la uva Tempranillo, caracterizada por ser de "temprana" maduración, o Syrah, cuyos aromas evocan al de las aceitunas negras, los ahumados y las violetas. Además de otras variedades como Merlot, Airen y Macabeo. Viñas, cuyas características proporcionan un valor especial al grupo Dcoop, ya que satisfacen la demanda de multitud de consumidores.

El principal objetivo de la bodega gira en torno al cuidado la elaboración de vinos tintos de calidad, que tras una selección cuidadosa de la uva, trasladan el mosto a través de conductos de acero inoxidable hasta los depósitos auto vaciantes para su maceración y fermentación.

Consolidado mercado en Europa

La Bodega "San Ginés" cuenta con un nicho de mercado a nivel nacional importante; el departamento comercial de la bodega junto a Dooop Vinos- Baco, se han unido con la finalidad de comercializar sus vinos en común. "Estamos situados en todo el territorio español incluyendo las Islas Canarias," afirma una de las responsables de la bodega, Carmen Parreño. En lo que al mercado exterior se refiere, "comercializamos nuestros productos en zonas consolidadas de Europa como Alemania, Austria, Bélgica, etc. llegando a exportar a estos países un número significativo de botellas" destaca la responsable.

Esta bodega tiene capacidad para la elaboración de 12.000.000 kg de uva y quizá el reto, la dificultad, o el punto débil de la bodega, sea la escasez de producción en relación con la capacidad de elaboración y almacenamiento.

Las últimas inversiones se llevaron a cabo hace algo más de 10 años con la ampliación de la bodega (depósitos autovaciantes, depósitos de almacenamiento, equipo de frio…). No obstante, la bodega no descarta la posibilidad de realizar nuevas inversiones en un futuro.

FICHA DE LA COOPERATIVA

Juan José Benítez Fabuel
Presidente

San Ginés Sdad Coop CLM
C/ Virgen del Carmen, 6
16707 CASAS DE BENÍTEZ
(Cuenca)
Tel: 969382037
cincoalmudes@cincoalmudes.es

Año de fundación: 1956
Producción media: 5.000.000 kg
Facturación: 2-3 millones de euros
Actividad: Elaboración y embotellado de vinos

Consejo Rector:
Presidente: Juan José Benítez Fabuel
Secretario: Pedro Alonso López Alcarria
Tesorero: Francisco García Toledano
Vicepresidente: Vicente Ángel Sidera Jiménez
Vocales: Mª Elpidia Fernández Benítez, Eugenio García García, José Luis Plaza García

Dcoop 2.0.-

Los productos de Dcoop

Monodosis de AOVE

Dcoop lanza sus nuevas monodosis exclusivas en botellitas de 20ml. Este formato es una réplica del modelo de botella y etiqueta ya existente para el resto de la gama de Dcoop en PET de 1L, 500ml y 250ml. Son el regalo ideal para cualquier evento (bodas, bautizos, comuniones), como regalo de empresa o para la hostelería.

En este sentido permite cumplir con la legislación actual que prohíbe las aceiteras o cualquier otro envase rellenable.

Este nuevo formato reemplazará a las monodosis existentes.

Las monodosis son el formato más rápido, cómodo y limpio para consumir aceite de oliva en cualquier lugar. Tomando una monodosis se cubre la mitad del consumo diario de aceite de oliva virgen extra recomendado para beneficiarse de todas sus propiedades.

Se presenta en cajas de 300 unidades. Próximamente estará disponible para la venta en las tiendas de las cooperativas asociadas al Grupo.

Concurso fotográfico de Dcoop

1.

2.

3.

Si deseas participar en la siguiente edición envía tus fotos (mínimo un mega) antes del 15 de septiembre 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. La alimentación de la abeja, en Camino el Fiscal. **Dolores Ramírez García,** SCA Agrícola Olivarera Virgen del Campo de Cañete de las Torres (Córdoba).
2. Acebuchinas en Alozaina (Málaga). **Antonio Sepúlveda Merino,** SCA Agro-olivarera Purísima Santiago (COPUSAN).
3. Parra en el cortijo Charco de la Peña, en Villanueva del Rosario (Málaga). **Rafael Ruiz Paredes,** SCA Olivarera del Trabuco (Málaga).

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)

De Prado SA
CÓRDOBA

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)

SCE Acorex
MÉRIDA (Badajoz)

SCE Veca
MIAJADAS (Cáceres)

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 Virgen de Palomares
TREBUJENA (Cádiz)

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)

DCOOP

I CONCURSO INFANTIL DE FELICITACIONES NAVIDEÑAS

Dcoop convoca un concurso infantil de felicitaciones navideñas con objeto de reforzar la identidad con el campo, el ámbito rural y la agricultura entre los más pequeños mediante la creación de un dibujo de técnica libre que represente "La Navidad en mi pueblo".

La idea ganadora será usada por Dcoop como felicitación corporativa de Navidad y el ganador recibirá un lote de productos Dcoop y una tarjeta regalo* valorada en 150 euros.

Está dirigido a familiares (hijos/as, nietos/as) del grupo (agricultores, ganaderos y trabajadores de Dcoop y sus entidades asociadas y participadas) que estén cursando estudios hasta Educación Primaria.

El formato de la felicitación debera ser DIN-A5 horizontal.

Las felicitaciones se podrán enviar:
Por correo postal
I Concurso Infantil de Felicitaciones Navideñas Dcoop
Dcoop, S. Coop. And.
Carretera de Córdoba s/n
29200 Antequera (Málaga)
E-mail navidad@dcoop.es
Entrega directa en cualquiera de los centros de trabajo propios de Dcoop. Se podrán dejar directamente en ellas indicando que es para el I Concurso de Felicitaciones Navideñas de Dcoop.

Plazo límite de entrega: hasta el 15 de noviembre.

Será obligatorio presentar, junto con la creación, la AUTORIZACIÓN DE PARTICIPACIÓN que puede descargarse en www.dcoop.es , cumplimentada y firmada por el padre, madre o tutor/a legal del niño/a.

Consulta las bases en www.dcoop.es

* Tarjeta de Regalo Carrefour