# DCOOP

Revista trimestral · nº88 · Otoño 2020

**Entrevista a Teresa Pérez Millán**
Directora de la Interprofesional del Aceite

## "La alta demanda tira de los precios del aceite"

# Trabajando para potenciar la calidad

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

# Sumario

4 Nueva división de pistacho
10-11 Entrevista a Teresa Pérez Millán
14-15 Negociaciones de la PAC
20-21 Puente Genil se prepara

Dcoop nº88 Otoño 2020

**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

## Editorial *Tiempos difíciles*

*Además del impacto de la pandemia, el sector agrario viene sufriendo tiempos difíciles: por los bajos precios, por las guerras comerciales (aranceles de Estados Unidos, Brexit, acuerdos…), por el incremento de requisitos y normativas y ahora por la incertidumbre de la nueva política agraria común (PAC) de la que sabemos que va a tener menos recursos y probablemente se reparta de otra manera.*

*Nunca ha sido fácil trabajar en la ganadería y la agricultura, pero también es cierto que desgraciadamente somos resilentes, estamos acostumbrados a adaptarnos al cambio. En Dcoop vamos a seguir trabajando por desarrollar nuestros proyectos para dar salida a nuestras producciones al mejor posible y también apostamos por seguir integrando la oferta, aunque algunos se empeñen en dividir.*

# Agenda

## Publicaciones

La Junta de Andalucía, a través del Instituto de Investigación y Formación Agraria y Pesquera, ha publicado una nueva edición de su *Manual de Aplicación de Productos Fitosanitarios Nivel Cualificado*. Se trata de un material didáctico que responde a una demanda del sector, y trata de proporcionar una herramienta útil de trabajo para el alumnado de los cursos de Aplicación de Productos Fitosanitarios Nivel Cualificado y que sirva de apoyo y referencia al profesorado que participa en los mismos. La entrada en vigor del Real Decreto 1311/2012, por el que se establece el marco de actuación para conseguir un uso sostenible de los productos fitosanitarios, hace necesaria la adaptación y renovación de los contenidos y justifica la nueva edición.

## Obituario

El pasado 1 de julio fallecía Luciano Castaño, presidente de la cooperativa de Guarromán, quién destacó siempre por su espíritu cooperativo y la defensa del olivar. Que en paz descanse.

### *INFORMACIÓN SOBRE PROTECCIÓN DE DATOS*

***Responsable:***

*COOPERATIVA DE PRIMER GRADO*

***Encargado del tratamiento:***

*DCOOP S.C.A.*
*Ctra. De Córdoba, s/n, Apartado Correos 300, Antequera, Málaga, C.P. 29.200*
*Tlf. +34 952 84 14 51 / rgpd@dcoop.es*

***Finalidad:***

*Gestionar el envío de la revista Dcoop en nombre de las Cooperativas de Primer Grado, por parte de DCOOP S.C.A., en base al contrato de Encargado de Tratamiento.*

***Base jurídica:***

*Consentimiento del interesado a su cooperativa.*
*Interés Legítimo de su cooperativa.*

***Plazo de conservación:***

*Se conservarán durante el tiempo necesario para cumplir con la finalidad para la que se recabaron y para determinar las posibles responsabilidades que se pudieran derivar de dicha finalidad y del tratamiento de los datos.*

***Destinatarios:***

*No se realizaran transferencias internacionales de datos, ni se cederán datos a terceros, salvo para el cumplimiento de las obligaciones legales.*

***Derechos:***

*Dispone usted de los derechos recogidos en el art. 15 al 22 del Reglamento General de Protección de Datos, ante el responsable del tratamiento, la Cooperativa de Primer Grado.*

***Reclamación:***

*Puede presentar una reclamación dirigida a la AGPD, mediante la sede electrónica de la Autoridad (https://sedeagpd.gob.es/sede-electronica-web/) o por medios no electrónicos*

***Información adicional:***

*Más información adicional y detallada disponible ante el responsable del tratamiento, la Cooperativa de Primer Grado.*

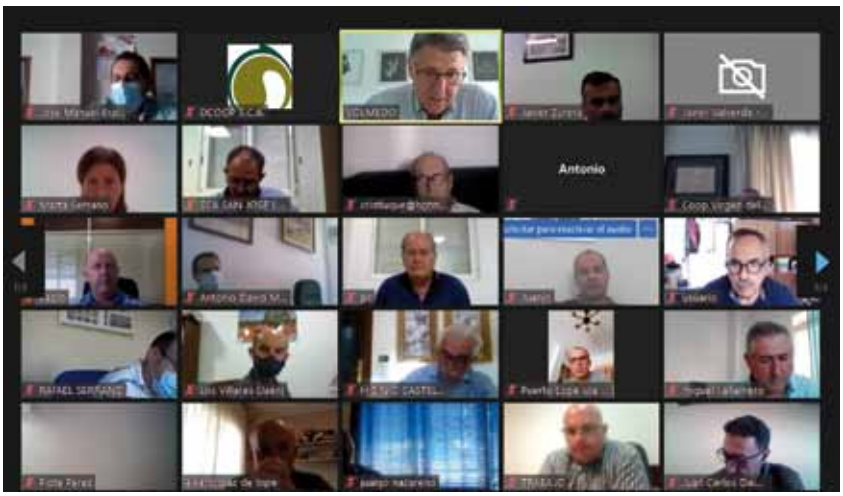
JORNADAS FORMATIVAS PARA LAS COOPERATIVAS

# Dcoop fomenta la recolección temprana y forma en calidad

Un año más, el Grupo Dcoop ha realizado jornadas formativas entre sus cooperativas para potenciar la producción de aceites de calidad y preparar la próxima campaña de colección, donde se va a continuar fomentando la recolección temprana con objeto de obtener unos aceites vírgenes extras superiores que son los que cada vez tienen más demanda y mayor precio en el mercado.

A mediados de septiembre, tuvo lugar una reunión telemática con las cooperativas aceiteras del grupo, que se sumaron a otras jornadas con agricultores llevadas a cabo en diferentes localidades. En ellas se informó sobre los factores que ayudan a obtener los aceites diferenciados tanto en las almazaras como en la recolección en el campo. Además, el Departamento Técnico Agrícola de Dcoop –compuesto por un numeroso grupo de profesionales que asesoran gratuitamente a sus socios- informó sobre las posibilidades de readaptación del olivar de altos costes o la reconversión a ecológico, con objeto de plantear propuestas para abordar la crisis actual.

Además, para esta campaña Dcoop ha organizado por segunda vez el premio a los aceites tempranos, con el fin de animar a sus maestros de almazara a producir los mejores zumos de aceitunas de las primeras fechas de recolección que tienen lugar en octubre.




*Reunión telemática sobre técnicas de recolección temprana.*

Dcoop seleccionará el mejor lote producido al inicio de la campaña 2020-21 en las variedades Arbequina, Hojiblanca, Picual y coupage. Los perfiles seleccionados reconocerán a los mejores Maestros de Almazara de Dcoop de la campaña que ahora arranca.

**Medidas laborales frente al Covid**

Por otro lado, el pasado mes de septiembre Dcoop organizó otra jornada telemática para todas sus cooperativas para informar sobre las medidas sanitarias y laborales para hacer frente a la situación pandémica del Covid19, algo que afecta tanto a las explotaciones agrarias como a las propias instalaciones cooperativas, para lo cual es fundamental la puesta al día en la normativa y previsión de acciones preventivas.

# El Grupo Dcoop aprueba unirse al proyecto cooperativo de concentración de la oferta de aceites de oliva a granel

El Consejo Rector de Dcoop ha aprobado adherirse al proyecto de concentración de la oferta de aceites de oliva a granel que se está impulsando desde Cooperativas Agroalimentarias de Andalucía y en el que vienen participando otros grupos y cooperativas a título individual en los últimos meses.

Dicho proyecto está avanzando y supondría dar un paso decidido hacia una de las respuestas necesarias para abordar la situación actual de crisis de precios: la unión de almazaras con objeto de reducir el número de oferentes en el mercado frente a un mayor oligopolio de la demanda. La fórmula planteada es flexible, transparente, participativa, abierta a la adhesión de más operadores y donde cada entidad aporta su comercialización a granel con la ambición de alcanzar el mayor volumen posible para tener mejores oportunidades en el mercado; Dcoop es uno más sumando su producción a granel que puede rondar las 125.000 toneladas anuales de media.

Dcoop confía en que otras cooperativas que han trabajado en el proyecto como Jaencoop y cooperativas individuales también aprueben su incorporación para comenzar a trabajar ya la próxima campaña. Interóleo ya ha dicho que no y Almazaras de la Subbética nunca ha apostado por esta integración.

# Dcoop comercializará los pistachos de sus socios para mejorar su rentabilidad

Dcoop ha creado la División de Pistacho, que junto a la almendra, refuerza la Sección de Frutos Secos. A primeros de septiembre tuvo lugar una reunión abierta de agricultores y agricultoras en la que se estuvo analizando este proyecto que ahora se va a comenzar a desarrollar con la producción actual, todavía baja, pero que se incrementará conforme vayan fructificando las nuevas plantaciones. Inicialmente se tratará de la comercialización directa a granel sin descartar la industrialización de parte de la cosecha, avanzando así en la cadena de valor.

*Plantación de pistacheros en Castillo de Tajarja.*

Cada vez más, el pistacho se está convirtiendo en un cultivo con mayor implantación, al igual que el almendro, constituyendo una alternativa a otros cultivos menos rentables.

Dcoop, como Organización de Productores de Frutas y Hortalizas (OPFH) reconocida en la categoría de Frutos Cáscara, está abierta a acoger más agricultores y cooperativas con objeto de unificar y comercializar la oferta de pistacho para tratar de obtener mejores precios en el mercado para sus socios, ya que según acaba de indicar el MAPA, la comercialización de pistacho a través de esta figura (OP) no supera el 2%. Actualmente, hay interés por parte de una decena de cooperativas de Ciudad Real, Granada, Córdoba, Málaga y Cuenca.

**Frutos Secos**

Con apenas tres años de vida, en 2019 la Sección de Frutos Secos de Dcoop facturó 14,03 millones de euros, iniciando también la actividad exportadora por valor de 1,22 millones de euros a tres países.

Hasta ahora la actividad estaba centrada en almendra, con una producción cercana a 8.300t de fruto cáscara la pasada campaña, para lo cual cuenta con una planta industrial partidora en Villarrubia (Córdoba).

La facturación total de Dcoop ascendió a 1.009 millones de euros el ejercicio anterior. Cuenta con 180 cooperativas asociadas, de las que 14 pertenecen a Frutos Secos.

# Dosaolivar, proyecto representado por Dcoop, primer premio Innovación Tecnológica en Smart Agrifood Summit

El proyecto de investigación del que ha sido representante Dcoop, Dosaolivar, ha sido reconocido con el primer premio en el evento Smart Agrifood Summit celebrado en Málaga. Dcoop ha sido el responsable de este Grupo Operativo que finalizó el 29 de diciembre de 2019 pero sigue cosechando éxitos.

El grupo operativo Dosaolivar, cuyo objetivo principal es la mejora de los tratamientos fitosanitarios en olivar mediante la optimización de la dosificación de los productos, ha desarrollado una nueva herramienta TIC que ayuda a los agricultores a optimizar estos tratamientos, lo que repercute directamente en su rentabilidad a la par que disminuye las posibles contaminaciones del suelo y acuíferos. Más información de las herramientas desarrolladas por este proyecto innovador en su página web: https://dosaolivar.es

*Javier López muestra el diploma logrado.*

**Agrifood Summit**

Startup Europe Smart Agrifood Summit clausuró el pasado 25 de septiembre su tercera edición de con 1.450 profesionales inscritos. En esta tercera edición se han otorgado los premios en la categoría I Premio Innovación Tecnológica Smart Agrifood Summit, cuyo objetivo ha sido premiar el talento y la innovación en el ámbito agroalimentario, el medio rural y todas sus industrias.

# Campo de Criptana se hace con tres Premios Bombo

Bodegas Símbolo con sede en Campo de Criptana (Ciudad Real) y perteneciente a Dcoop-Vinos Baco, ha sido galardonada de forma triple con un premio Medalla de Plata en la categoría de tinto de más de tres años, un Oro en vino tinto joven y la mayor distinción del premio Bombo a la calidad del vino con su Símbolo Airén.

Los Premios Bombo 2020 se dieron a conocer este verano oficialmente por la Hermandad de San Isidro de Tomelloso. En total, participaron 87 vinos entre sus diferentes categorías, blancos, rosados, tintos jóvenes, tintos de más de dos años, tintos de más de tres años, tintos de más de cinco años, gasificados y espumosos de método tradicional. La cata se llevó a cabo según el reglamento de la Organización Internacional del Vino.

# Miguel Esteban cumple 100 años

La Cooperativa Ntra. Sra. del Carmen de Miguel Esteban cumple el próximo 8 de diciembre cien años de vida. Su andadura comenzó con apenas una treintena de socios, y en la actualidad superan los 1.250. Su actividad se centra en la comercialización de vino, alcanzando actualmente los 31 millones de kilos de uva. El 95% de sus socios son de Miguel Esteban, aunque también agrupan a viticultores de El Toboso y La Puebla de Almoradiel. Una de sus principales directrices empresariales es continuar trabajando por la integración. De hecho, Ntra. Sra. del Carmen es una de las principales cooperativas socias fundadoras de la cooperativa de segundo grado Baco de Alcázar de San Juan, integrada a su vez en el Grupo Dcoop desde 2014. Para celebrar todos los logros alcanzados hasta el día de hoy, desde la cooperativa Ntra. Sñra. del Carmen pretenden realizar diversas actividades que den comienzo el 8 de diciembre de este año y finalicen el 16 de julio de 2021 en su día grande, el día de su Virgen del Carmen.

# Ángel Villafranca repite al frente de Cooperativas

Cooperativas Agro-alimentarias de España celebró el 1 de octubre su Asamblea General de forma telemática, en la que Ángel Villafranca Lara ha sido reelegido por unanimidad presidente. También han sido reelegidos los miembros que conforman la presidencia, Juan Rafael Leal, vicepresidente primero, Cirilo Arnandis, vicepresidente segundo, Jerónima Bonafé, secretaria y José Montes, vicesecretario.

El presidente de Cooperativas Agro-alimentarias de España, Ángel Villafranca, ha destacado en su discurso que "las cooperativas no son el problema del sector, son la mejor solución para la defensa de la renta de los agricultores y ganaderos. Incluso las cooperativas más modestas aportan más valor añadido a sus socios que lo que pueden encontrar fuera de ellas, si no, no permanecerían".

# Décimo aniversario de la entrada de Cordoliva en Japón

Se cumplen diez años del primer embarque de la marca Cordoliva a Japón, donde es producto del año en CGC y lo será durante tres años para conseguir ser la marca nº 1 de sus supermercados. Este año, Cordoliva superará los 2 millones de litros de aceite de oliva virgen extra vendidos. Actualmente CGC distribuye 10 referencias bajo la marca Cordoliva: AOVE (2L, 1L, 500ml, 250ml) y Ecológico 250ml; Aceitunas (verde y negra Deshuesada y Rellenas de Anchoa) 5 cyl Vino de mesa blanco y tinto en BIB 3L bajo la marca Don Pedro Ferrer.

Además de la excelente acogida al aceite, este año se prevén unas ventas superiores al medio millón de litros en vino y Dcoop proyecta el futuro desarrollo de aceites premium y nuevas referencias en vino.

# Guarromán acaba de acondicionar sus instalaciones para acoger oleoturismo

La SCA La Purísima de Guarromán (Jaén) ha concluido una importante reforma en sus instalaciones impulsada por el Consejo Rector con su recientemente fallecido presidente Luciano Castaño Alcaide al frente, encaminada, entre otras cosas, a la incorporación de la cooperativa a OleoTour Jaén. De esta forma, la cooperativa suma a su oferta una gran variedad de actividades oleoturísticas con visitas guiadas al campo de olivos y a sus instalaciones, catas y oleo-actividades para los más pequeños. El objetivo de esta iniciativa es fomentar el interés por la cultura del olivar y del aceite de oliva virgen extra.

Las nuevas instalaciones constan de una sala de proyección, una sala de cata donde se darán a conocer las bondades de los aceites de la cooperativa, nuevas oficinas y tienda. Esta obra se ha llevado a cabo dentro del proyecto de 'Coopeturismo –SCA La Purísima Concepción' subvencionado por la Diputación de Jaén en el área de promoción y turismo destinada al aprovechamiento turístico de las almazaras de la provincia de Jaén.

*Nueva tienda de La Purísima de Guarromán.*

En definitiva, con el proyecto se busca la dinamización y diversificación de la actividad económica en el pueblo para potenciar su sostenibilidad y la creación de empleo con el que fijar la población al territorio, aportando valor y riqueza al medio rural andaluz y fortaleciendo la competitividad empresarial jienennse.

Además de la importante reforma, dentro de nuestra responsabilidad social empresarial, la Cooperativa, está implantando un Plan de Igualdad.

Esta cooperativa es de gran tradición, ya que sus orígenes se remontan a mediados del siglo XX. Contribuye al tejido empresarial del municipio de Guarromán, aglutinando a 220 olivareros, en su mayoría de pequeñas explotaciones de olivar. Queda patente el compromiso de esta Cooperativa con la obtención de productos de calidad, así como su importancia económica y social, dentro del municipio de Guarromán.

# Alhama de Granada habilita una campa para secar almendra

La cooperativa Los Tajos de Alhama de Granada ha construido una campa para el secado de almendras de 3.500 metros cuadrados. El presupuesto ha sido de 100.000 euros, cofinanciados al 50 por ciento a través de la OPFH de Dcoop, en la sección de frutos secos de Dcoop. Alhama, que lleva cuatro años con la sección de frutos secos, aportó el año pasado al Grupo 750.000 kilos de almendras y prevé que, para esta campaña, el cupo se amplíe a 850.000. Según las previsiones de la cooperativa basadas en el cálculo de la productividad de las nuevas plantaciones, en los próximos cinco años, Los Tajos podría producir en torno a 4.500.000 Kg de almendras.

# Palomero de Acorex instala una gasolinera

La S. Coop. San Miguel Arcángel de Palomero, en el norte de Cáceres, ha abierto una gasolinera en sus instalaciones. La cooperativa extremeña, que pertenece al grupo Acorex, integrado desde 2017 en Dcoop, se dedica a la comercialización de cereales y suministros a través del Grupo.

# Alozaina mejora la calidad de su servicio con nuevas tecnologías

La cooperativa de la sección de aceituna de mesa Copusan, en Alozaina, estrena nueva sede con una factoría de tratamiento, transformación, aderezo y envasado. Copusan planeaba el traslado de su casco urbano a una nueva sede en la carretera de Alozaina a Casarabonela, con una factoría de tratamiento, aderezo, transformación y envasado en la que se tratarán tanto a la Aloreña, Hojiblanca como a la aceituna de almazara con unas instalaciones actuales, modernas, funcionales en las que la tecnología está muy presente.

Las nuevas instalaciones van a permitir acortar los tiempos de espera para los socios, ya que posibilitan recepcionar a la vez aceitunas de variedades distintas, de aderezo y almazara. Un escáner permitirá además saber el porcentaje de aceitunas con defecto en los primeros metros del lugar de la recepción y se le comunicará al socio en el instante y otro escáner situado dentro de la nave hará un nuevo espulgue.

*Foto aérea de las instalaciones actuales de Copusan.*

Copusan también ha ampliado de una a dos las líneas de su área de envasado acortando los tiempos hasta 3 días en la preparación de pedidos, con una media de preparación de 24 horas por pedido. El proyecto ha requerido una inversión de más de 2 millones de euros a través de un crédito bancario de 2 millones, 507 mil euros de una subvención de la Junta de Andalucía y otra ayuda de más de cien mil euros de la Mancomunidad Sierra de las Nieves. La planta se completa con oficinas, archivo, vestuarios y comedor de personal, dos cámaras frigoríficas, zona de almacenaje y 120 fermentadores con una capacidad superior a los 2.5 millones de kilos y que pretende aumentar en los próximos años.

# Cuevas del Campo adapta la almazara y prepara a sus socios para producir en ecológico

La SCA Esperanza del Campo de Cuevas del Campo apuesta por la producción en ecológico tanto de almendra como de aceituna y para ello está dando los primeros pasos para la adaptación de sus instalaciones en la almazara, comenzando por el patio y la fábrica, donde está prevista la ampliación de maquinaria destinada únicamente a la recepción de aceituna de producción ecológica y su posterior molturación. Para incentivar a sus socios y socias a producir en ecológico, la cooperativa acogió unas jornadas formativas organizadas por Dcoop el pasado mes de julio en las que el Departamento Técnico del Grupo abordó las claves para la producción en ecológico.

*Rafael Romero en el patio de la Esperanza del Campo imparte un charla formativa.*

# Deifontes produce el mejor aceite de oliva con DOP Montes de Granada

El Consejo Regulador de la Denominación de Origen Protegida `Montes de Granada´ ha entregado sus XII Premios a la Calidad con los que galardona a los mejores Aceites de Oliva Virgen Extra producidos con el sello de la Denominación `Montes de Granada´, apostando por la calidad y la diferenciación de este producto tan selecto.

En esta edición, la cooperativa San Isidro ha obtenido el Premio al Mejor Aceite de Oliva Virgen Extra con Denominación de Origen Montes de Granada. Con 700 agricultores, esta cooperativa con sede en Deifontes (Granada) integrada en Dcoop, ha destacado con su aceite de oliva virgen extra, con cualidades altamente equilibradas e intenso sabor frutado con matices herbáceos muy agradables. El presidente de San Isidro, Francisco Fernández, agradeció este reconocimiento, resaltando el esmero que ponen sus agricultores en la selección minuciosa de cada fruto, apostando por la recogida temprana para alcanzar la máxima calidad. El conocimiento experto de su maestro de almazara, Francisco Javier Santiago Rodríguez, unido a los cuidados procesos empleados para la obtención del AOVE, garantizan la óptima calidad y potente sabor de este magnífico AOVE, comercializado con la marca Dcoop, Denominación de Origen Montes de Granada.

*Francisco Fernández, presidente de San Isidro, posa frente a la cooperativa con el aceite premiado.*

# Corsevilla bate récord de facturación en 2019, con 19 millones de euros

El pasado 16 de septiembre se celebró la Asamblea General de socios de CorSevilla, de Cazalla de la Sierra, en la que se aprobaron las Cuentas Anuales correspondientes al año 2019, con una cifra de negocio que logró superar los 19 millones de euros de facturación, la mayor de su historia, que cuenta ya con 35 años. Desde su nacimiento, la finalidad de esta cooperativa, integrada en la División de Caprino de Leche de la Sección de Ganadería de Dcoop, es mejorar la rentabilidad de las explotaciones de los socios que la forman, más de 500 familias del norte de Sevilla y provincias limítrofes.

*Celebración de la Asamblea con todas las medidas anticovid.*

# Ovipor crece por quinto ejercicio consecutivo

La cooperativa ganadera Ovipor, socia de la División de Caprino de Leche de la Sección de Ganadería de Dcoop, celebró en septiembre su Asamblea General y aprobó las cuentas al cierre del ejercicio con el que encadena cinco años de crecimiento, de los 9 millones de euros de 2014 a los casi 22 de 2019, año en el que ha facturado un 7,5% que el anterior. Como señala su presidente, Agustín González, se trata de un ejercicio de "consolidación", al que han contribuido la "buena" marcha de los distintos sectores, con especial atención al caprino, pero también la incorporación de nuevos socios en las distintas secciones, "debido a la seguridad y garantía que ofrece la cooperativa". Para salvar la presente temporada, dañada por el Covid-19, Ovipor pretende impulsar la venta *online*.

# El frutado maduro de Salar, I premio Sabor Granada 2020 y DOP Poniente

El aceite frutado maduro producido por la SCA Santa Ana de Salar ha recibido un doble reconocimiento al resultar premiado en la máxima categoría tanto en la feria Sabor Granada 2020 organizada por la Diputación Provincial como en los galardones que otorga la Denominación de Origen Protegida Poniente de Granada.

En el caso de la DOP Poniente de Granada, la entrega de premios se celebró el pasado mes de agosto con una limitada entrega de galardones correspondientes a su XV Edición de los Premios a los Mejores Aceites de Oliva Vírgenes Extra correspondientes a los aceites de la última campaña 2019/20.

*Fernando Rodríguez, presidente de Santa Ana de Salar, en el centro, recoge el premio de la DOP Poniente.*

# Los Remedios de Antequera renueva su Consejo Rector

El pasado jueves 17 de septiembre se reunieron las Juntas de sección de Almazara y Aderezo de la Sdad. Coop. Ntra. Sra de los Remedios para aprobar las normas de las próximas campañas, que incluyen un anexo con medidas de prevención para garantizar el transcurso de una campaña lo más segura posible para todos los socios y trabajadores.

Es la primera reunión de Socios tras la Asamblea General del 30 de julio en la que fue elegido el nuevo Consejo Rector formado por:

- Presidente: Joaquín José Gómez Rodríguez.
- Vicepresidente: Carlos Carreira De La Fuente.
- Secretario: Baldomero Bellido Carreira.
- Tesorero: José María Navarro González.
- Vocal 1º: Juan Salvador Artacho Páez.
- Vocal 2º: Ignacio Luque Blanco.
- Vocal 3º: Salvador Muñoz Cerezo.
- Vocal 4º: María de los Ángeles Rodríguez Fernández.
- Vocal 5º: José Antonio Bueno Rubio.
- Vocal 6º: David Arjona Espinar.
- Vocal 7º: Bernardo Gómez Arroyo Blázquez.

*Composicion del nuevo consejo.*

Dicha Directiva, tiene como prioridades en su mandato, hacer una apuesta decidida por la calidad, mejorar la eficiencia de la Cooperativa y aumentar la vinculación del Socio que es su verdadero valedor.

Desde la Directiva, se agradece así mismo el esfuerzo realizado por los trabajadores de la Cooperativa durante el reciente confinamiento en unas condiciones muy difíciles en las que han demostrado su implicación con la misma.

# Villafranca de los Caballeros apuesta por la igualdad

La cooperativa Cristo de Santa Ana de Villafranca de los Caballeros, ha renovado parte de los cargos de su Consejo Rector de tal manera que el nuevo órgano de Gobierno queda configurado por un 50 por ciento de consejeras y un 50 por ciento de consejeros, con Iván Díaz-Alejo como presidente.

Un hito en la historia de la cooperativa en materia de igualdad de género, cumpliendo así con el Estatuto de las Mujeres Rurales de Castilla-La Mancha.

Los nuevos miembros son, en calidad de vicepresidenta, Luisa Fernández Corrales que sustituye a Jesús Maroto Rodríguez; como secretario Anastasio Yébenes, que se mantiene en su cargo; vocal segundo Inocencia Estrada Toribio, en sustitución de Alejandro Martín Blas; vocal cuarto Esperanza Macarena Sánchez Naranjo, que sustituye a Santiago Talavera; y vocal sexto Santiago Alberca Alberca, que repite en el cargo.

**TERESA PÉREZ MILLÁN**
Directora gerente de la Organización Interprofesional del Aceite de Oliva Español

# *"Sólo si aumentamos la demanda subirán los precios"*

**Cómo explicaría de forma sencilla a nuestros socios y socias la labor de la Interprofesional y cómo se financia.**

La Interprofesional es una herramienta al servicio del sector, en la participan todos los actores de la cadena de la producción, transformación y comercialización del aceite de oliva. Nació con una misión: garantizar el futuro del sector, y para lograrlo ha perseguido vender más y mejor nuestros aceites en todo el mundo. Para ello, trabajamos en promoción y en I+D+i. La única forma de dinamizar el consumo de los aceites de oliva de forma efectiva es mediante potentes campañas de promoción que permitan ampliar nuestra base de clientes en todo el mundo y que estimulen el crecimiento de la frecuencia de consumo entre quienes ya consumen aceites de oliva. En cuanto al impulso de la I+D+i, España ostenta el liderazgo gracias a la apuesta que en las últimas décadas se ha realizado para tener los olivares, las almazaras y las industrias más modernas y competitivas del mundo.

> "La única forma de dinamizar el consumo es con potentes campañas de promoción"

**En su trabajo de promoción del consumo de aceite en el mundo ¿cómo se determina los objetivos y se diseñan las estrategias?**

La Interprofesional del Aceite de Oliva Español cuenta con equipo técnico, reforzado con el cuerpo técnico y directivo de las Asociaciones que la componen. Estos se constituyen en grupos de trabajo para analizar proyectos y propuestas. Cuando se considera necesario se recurre al asesoramiento y evaluación externa. Con dicho análisis técnico, son las organiza-

ciones miembro las que adoptan las decisiones. En estos años la gran mayoría de los acuerdos se han alcanzado por consenso, con la unanimidad de votos de la Junta Directiva. A partir de los acuerdos adoptados, nos ponemos con la implementación de las estrategias aprobadas, con el apoyo de las agencias de publicidad que resulten elegidas por concurso.

**¿Cómo es la campaña de promoción actualmente en marcha y a qué mercados va dirigida?**

En este año hemos desarrollado simultáneamente varias campañas. La primera en el mercado nacional, que es una gran prioridad para la Interprofesional. La campaña 'Tu mundo con aceite de oliva' ha llegado al consumidor español justo cuando ha vuelto a redescubrir las cocinas. Al mismo tiempo, el 'Olive Oil World Tour' en marcha desde 2018, ha seguido adelante con los siguientes mercados objetivo: Europa (España, Reino Unido, Alemania, Bélgica y Holanda), Estados Unidos y Asia (Japón, China y Taiwán). Varias acciones se han visto suspendidas o pospuestas, y siempre que las circunstancias nos lo permitan, se realizarán en los últimos meses del año o se reconducirán. A pesar de las dificultades, hemos logrado poner en marcha iniciativas de gran impacto mediático, como la presentación del ferry de alta velocidad de la compañía Baleària con la imagen de la campaña en formato espectacular, que se presentó en el mes de julio en Denia. A toda esta actividad se suma una estrategia digital adicional, enfocada a mercados con alto potencial de crecimiento: EEUU, China y Japón.

**¿Cómo está trabajando la Interprofesional en potenciar el consumo del aceite de oliva en el mercado nacional, que permanece más o menos estancado y más bien a la baja?**

Nunca hemos dejado de trabajar en el mercado nacional. España es nuestro primer mercado. Y aquí el consumo ha perdido fuelle en las últimas décadas. Sabemos que los nuevos estilos de vida no ayudan (cada vez se cocina menos en casa).

**Teresa Pérez Millán** es Ingeniera Agrónoma, especializada en Industria Agroalimentaria, con formación en Alta Gestión por el Instituto Internacional San Telmo. Desde el año 2008 es gerente de la Organización Interprofesional del Aceite de Oliva Español. Sus más de 14 años de experiencia en el sector Agroalimentario del Aceite de Oliva la convierten en una experta en este sector. Ejecutiva de la Organización y responsable del equipo técnico, ha diseñado, junto a los órganos de gobierno, las estrategias en las distintas áreas de actividad y dirigido su implementación desde la puesta en marcha de la primera extensión de norma. Es la encargada de las relaciones institucionales con Administraciones públicas e instituciones, representante de la Organización en el Comité Consultivo del Consejo Oleícola Internacional y portavoz como representante en el PEF pilot Aceite de Oliva frente a la UE.

Pero hay que conectar los jóvenes, con el consumidor del futuro.

**¿Pueden ayudar las campañas de promoción al objetivo de precios rentables para el aceite?**

Sin duda. La demanda alta tira de los precios. Estamos trabajando para que los consumidores estén dispuestos a pagar más por los aceites de oliva. La calidad de los aceites de oliva producidos en España necesita el reconocimiento por parte del consumidor. Todos españoles tienen que conocer el esfuerzo y saber hacer que hay detrás de cada botella de aceite de oliva: mucho más que calidad y beneficios saludables; también sostenibilidad medioambiental y social.

**¿Qué perspectivas tiene sobre la evolución del consumo de aceite de oliva en mundo teniendo en cuenta que lleva estancado varios años?**

Efectivamente, no logra superar las 3.100.000 toneladas. Eso es un serio problema. Hay que ampliar nuestra base de clientes en todo el mundo y la única forma de hacerlo es con más promoción. Estamos preocupados, pero al mismo tiempo tenemos el convencimiento de que se está trabajando duro. Y eso a pesar la pandemia y de los aranceles adicionales a los aceites de oliva españoles envasados que se comercializan en Estados Unidos. Volveremos a superar el millón de toneladas de exportaciones, que sin duda son vitales.

**¿Cuáles son las principales barreras de entrada culturales del aceite en los países donde no hay tradición del uso del aceite de oliva?**

Nos hemos encontrado muchas. Cuando iniciamos nuestro trabajo en India, tuvimos que explicar a los consumidores que no sólo se emplea en el cuidado del cabello, el uso mayoritario en ese mercado. Pero la gran barrera que encontramos en los mercados, es que restrinja el uso del aceite de oliva en frío. Nos toca desterrar la falsa creencia de que no se pueden calentar. Nuestros aceites tienen que competir con grasas mucho más baratas. Tenemos que destacar lo que nos hace únicos: que se obtienen de un fruto, que aporta aroma y sabor, y que cada vez son más recomendados por sus beneficios para la salud.

**¿Cree que el sector debe destinar más recursos a la promoción?**

Los recursos siempre son escasos. Y eso que esta Interprofesional se ha dejado la piel para incrementar los recursos con financiación pública. Pero es el sector el que debe entender la promoción no como un gasto sino como una inversión para incrementar la demanda de nuestros aceites en todo el mundo. La ley de la oferta y la demanda rige los mercados. Solo incrementando la demanda lograremos dar solución a la situación actual de precios en origen.

# Informe de mercado

**Aceite de oliva**

Tras el retorno estival, las ventas se han reactivado, una vez los envasadores han comprobado que la tendencia de precios a la baja se ha detenido. Las salidas de los meses de julio y agosto han sido muy importantes, lo que nos indica que aun con la competencia de terceros países, el consumo sigue en aumento, lo que es una excelente noticia.

Una vez más debemos mirar al cielo para intentar estimar que va a ocurrir con los precios del aceite de oliva en los próximos meses. Con un déficit hídrico continuado en los últimos años, cada vez son más necesarias las esperadas lluvias otoñales.

Un enlace suficiente y una previsión de producción para la próxima campaña no tan optimista como se esperaba, hacen que el panorama no se aclare mucho y tendremos que emplazarnos a la primavera, para ver la tendencia de los precios futuros.

Dos temas con tanta importancia o más, la aplicación del artículo 167 en cuanto a los mecanismos de adecuación de la oferta, y la revisión de los aranceles en Estados Unidos van a influir en lo que ocurra en los próximos meses.

Mientras, y a la espera de que las actuaciones de otros influyan en la rentabilidad del olivar, nosotros debemos seguir por el camino iniciado hace algunos años, potenciación de la actividad de envasado, lucha por el incremento de la calidad de nuestros aceites, y la concentración de la oferta entre otros.

**Aceituna de mesa**

La situación en la que se encuentra el mercado de graneles de la aceituna de mesa, está fuertemente influenciada tanto por las perspectivas de la nueva cosecha, con estimaciones de producción continuamente a la baja, como por la incertidumbre por los aranceles estadounidenses, el Brexit, el Covid-19, etc.

Por lo que respecta a la previsión de cosecha, ésta se espera inferior a las medias de años anteriores y todos los aforos coinciden en que podrá variar en función de si aparecen pronto las lluvias o no. La sequía padecida hasta ahora junto con la vecería, marcan unas estimaciones de cosechas muy cortas para las variedades extremeñas (Cacereñas y Carrasqueñas) mientras que se espera una mayor producción de la variedad Manzanilla). Para la Hojiblanca se espera un producción inferior a la media de los últimos años aunque dependerá en gran medida de la aparición pronta o tardía de las lluvias. La mayor o menos producción, influirá evidentemente en los precios de la nueva cosecha y en función de las estimaciones de cada industria en cada momento se mueve el mercado de graneles. Si las lluvias no llegan pronto, los precios de graneles tendrán movimiento alcista ya que, además, los enlaces de campaña de las principales empresas del sector son bastante cortos.

Respecto a los precios de origen de las distintas variedades para esta cosecha poco se conoce, ésta está recién iniciada y éstos dependerán en gran medida de lo pronta o tardía aparición de las lluvias.

**Ganadería**

*Vacuno de carne*

Continúa la crisis provocada por el Covid, aunque está afectando de forma distinta en función del tipo de producciones. Los pasteros mantienen una extraña estabilidad con precios que no han variado, no estando en concordancia con los cebados, la explosión en Líbano frenó las exportaciones y la falta de turismo el consumo nacional ya de por sí bajo en estas fechas. Los machos caen 12 céntimos y las hembras suben ligeramente.

*Caprino de leche*

El mercado de la leche de cabra, a pesar de la incertidumbres del mercado derivadas de la pandemia está aguantando bien. Los precios se siguen recuperando gracias al consumo interno de productos lácteos, la salida de leche hacia mercados exteriores junto con la bajada de la producción debido al cambio de estación. Sigue siendo fundamental el apostar por la calidad.

*Porcino*

Preocupa la aparición de brotes de Peste Porcina Africana en Alemania, que si bien en un corto plazo puede hacer incrementar la demanda China en nuestro país, a medio plazo supone un acercamiento del proceso a nuestras explotaciones con la consiguiente imposibilidad de exportar a países terceros.

*Materias primas*

Con la entrada del otoño, y las campañas del hemisferio norte prácticamente cosechadas, se empieza a tener una idea del balance de cereales. Así, en lo que hace referencia al TRIGO, hemos visto unos repuntes de precios debido a los recortes de las producciones en países de Europa Occidental, que aunque se han compensado con las mayores producciones de Rusia, Australia y Canadá, han dificultado la presencia de operadores de trigo para disponer de ellos en los puertos españoles. No así para el trigo duro, en el que Canadá con una de las mayores campañas de su historia coloca a discreción su producto de forma competitiva en cualquier país demandante.

**Frutos Secos**

*Almendra*

Durante el último trimestre la situación del mercado ha variado bastante poco, la demanda continua muy paralizada principalmente en la zona de Europa y si a eso le sumamos la gran cosecha que se espera de California que deberá rondar los 3 billones de libras, el stock que aún arrastran del año anterior y la incertidumbre que aún presenta el COVID-19 en los mercados, todo apunta a pensar que los niveles de precios continuarán siendo bajistas.

# Dcoop mejora un 17% sus exportaciones

Dcoop cerró el ejercicio 2019 con un volumen de exportaciones de 324.508.551,50 kilos/litros por valor de 507.052.363 euros, un 17,2% más con respecto a 2018. Estas cantidades comprenden todos los productos (aceite, vinos, aceitunas, leche de cabra y almendra) tanto a granel como envasado.

En el caso del aceite envasado, Dcoop a través de su filial industrial Mercaóleo aumentó sus exportaciones un 20% al pasar de los 40 millones de litros envasados en 2018 a los 48 millones en 2019. Este crecimiento se debe al buen funcionamiento de la alianza entre Dcoop y Pompeian en el mercado estadounidense, así como al empuje de las ventas a retailers europeos, sin olvidar el crecimiento en los mercados asiáticos, encabezados por Japón. Además, a este incremento contribuyó la incorporación de importantes nuevos clientes en países del Este.

El aceite en su conjunto (tanto a granel como envasado) sigue siendo la principal actividad exportadora de Dcoop, con unos 94,6 millones de kilos de aceite vendidos fuera de España y un volumen de ventas de 220 millones euros, pero no la única. Las exportaciones de aceituna de mesa fueron, de hecho, las que mejor comportamiento registraron en 2019, marcadas por el incremento de ventas a Estados Unidos, mercados europeos como el francés, los países árabes y Rusia.

En cuanto al vino, las exportaciones se mantuvieron estables en cuanto al volumen, con un total de 102,6 millones de litros a granel, principalmente a a Rusia, Francia e Italia, por este orden, mientras que la envasadora sostuvo su crecimiento mantenido desde sus inicios hace 3 años, con un incremento del 32% hasta superar los 5 millones de litros envasados.

En lo referente a las exportaciones de leche de cabra, mejoraron tanto en volumen, un 26,2%, como en facturación, un 55,5% , a Francia y Portugal. La sección de Frutos Secos estrenó en 2019 sus ventas al extranjero con 210.000 kilogramos de almendra exportadas a Italia, Arabia Saudí y Suiza.

De momento, este año 2020, marcado por la crisis sanitaria internacional, Dcoop ha seguido en la senda de crecimiento debido al mayor consumo en el canal retail de alimentación, lo que ha amortiguado la caída generalizada de las ventas en hostelería provocadas por las restricciones para frenar la expansión de la Covid.

## LA PAC Y PLAN DE RECUPERACIÓN ECONÓMICA

# Las reglas del futuro del campo, a negociación

El pasado 21 de julio, los Jefes de Estado y Gobierno de la UE alcanzaron un difícil acuerdo por unanimidad sobre las próximas perspectivas financieras (MFF) y Plan recuperación UE donde se ha tenido que tener en cuenta todos los intereses y es menos ambicioso de la propuesta de la Comisión Europea presentada el 27 de mayo, según explica en su análisis sobre este acuerdo del Consejo Europeo Juan Corbalán García, corresponsal de Cooperativas Agro-alimentarias en Bruselas.

En un primer análisis se destaca como aspectos positivos del Acuerdo para la agricultura que la discusión se haya centrado en el Plan de recuperación, donde más batalla política ha habido como el tamaño del fondo de recuperación, proporción de subvenciones y préstamos, condicionalidad y mecanismo de gobernanza.

El acuerdo es histórico por el montante desencadenado total (aunque sea menos que la propuesta Comisión) y porque hay un acuerdo por unanimidad en captar financiación con deuda común (algo así como los eurobonos). Esto hace unos meses era impensable. A pesar del cambio de la proporción de subvenciones y préstamos, España continuaría siendo el segundo país beneficiario. La cantidad para España en subvenciones continúa siendo de 72.700 millones de euros, mucho dinero que antes no se contaba.

Por el contrario, entre los aspectos negativos, la PAC baja sobre un 10% con respecto al periodo actual y sobre un 1% con respecto a la propuesta mayo 2020. Pero sube con respecto a la propuesta 2018. Se recorta en la asignación de la agricultura en el plan de recuperación de 15.000 millones a 7.500 millones.

Al recortarse los programas europeos como los de inversiones, innovación etc. a la agricultura le tocaría menos de los mismos. Hay que seguir de cerca cómo la agricultura en general y las cooperativas en particular se pueden beneficiar de la financiación de los programas UE al margen de la PAC como Invest EU.

Hay que ver los detalles sobre las medidas de gestión de mercado para poder hacer frente a crisis de mercado y evitar que pase lo de este año que no hay dinero disponible para ello.

**Pacto Verde**

Con la nueva PAC y el Pacto Verde junto con sus estrategias de la granja a la

mesa y biodiversidad se quiere avanzar hacia un modelo más ecológico de producción agraria. Para ello la Comisión estableció su propuesta de presupuesto y plan de recuperación para dotar a la agricultura de fondos para esta transición. Con los recortes de este Acuerdo habrá que trasladar a la Comisión que su ambición con respecto al sector agrario debe reducirse porque su viabilidad económica estará en peligro máxime cuando se reducen los fondos disponibles para esta transición y los fondos previstos para dicha ambición climática. Si con una ambición climática se proponen unos fondos, si bajan los fondos prestados la ambición no puede mantenerse en el mismo nivel.

Después de que los líderes europeos acordaran en julio pasado el nuevo presupuesto comunitario, que incluye los fondos de la Política Agraria Común, se ha abierto un proceso que culminará con la entrada en vigor de la reforma de la PAC en enero de 2023. Hasta esa fecha aún queda un largo calendario de negociaciones de toda índole.

**PAC 2020**

La solicitud de PAC se ha cerrado con la recepción de 679.129 peticiones por parte de los agricultores y ganaderos españoles. En total, percibirán 4.954 millones de euros en ayudas directas de los cuales 3.421 podrán abonarse por adelantado. Desde el 16 de octubre y hasta el 30 de noviembre podrán cobrarse anticipadamente el 70% de las ayudas directas y el 85% de las de desarrollo rural, un porcentaje superior al de una campaña normal debido a la pandemia causada por a Covid-19.

## Reunión con el ministro

Cooperativas Agro-alimentarias de España, con Ángel Villafranca a la cabeza, se reunió el pasado 3 de agosto con el ministro Luis Planas para analizar las cuestiones más políticas de la futura PAC y trasladarle las propuestas de la organización. Por otro lado, es esencial lograr un mejor reparto del valor de la cadena alimentaria a favor del sector productor, para lo que es imprescindible que la futura PAC contemple una actualización de los instrumentos de gestión de mercados y su adaptación a la realidad del funcionamiento del mismo, lo que incluye actualizar los precios de desencadenamiento y una adaptación del derecho de la competencia. En cuanto a la figura del el agricultor genuino, Cooperativas Agro-alimentarias de España transmitió al ministro que debe obtener una parte suficiente de su renta procedente de la actividad agraria y el concepto de renta agraria debe contemplar las rentas de trabajos relacionados con el sector. Finalmente, los representantes de Cooperativas Agro-alimentarias de España llamaron la atención del ministro sobre el riesgo de disfunciones en el mercado interior por los distintos apoyos que se pueden establecer en los Estados miembro y reclamaron apoyos más efectivos a la incorporación de jóvenes y mujeres, así como tener en cuenta las especificidades de las regiones insulares.

**Nº Solicitudes únicas presentadas por CCAA - Campaña 2020**

| CCAA | Total Solicitudes Únicas | | | | Total Hectáreas Declaradas |
|---|---|---|---|---|---|
| | Nº Solicitudes Presentadas | Nº Solicitudes Ayudas Directas y Desarrollo Rural | Nº Solicitudes Exclusivas de Ayudas Directas | Nº Solicitudes Exclusivas Ayudas Desarrollo Rural | |
| Comunidad Autónoma de Andalucía | 232.258 | 34.600 | 195.342 | 2.316 | 4.482.106 |
| Comunidad Autónoma de Aragón | 40.332 | 8.991 | 30.945 | 396 | 2.037.604 |
| Principado de Asturias | 9.685 | 6.585 | 2.915 | 185 | 264.612 |
| Comunidad Autónoma de Illes Balears | 5.549 | 1.571 | 3.862 | 116 | 133.861 |
| Comunidad Autónoma de Cantabria | 4.848 | 3.420 | 1.374 | 54 | 173.505 |
| Comunidad Autónoma de Castilla-La Mancha | 110.099 | 13.087 | 96.306 | 706 | 4.426.768 |
| Comunidad Autónoma de Castilla y León | 66.520 | 14.578 | 51.213 | 729 | 4.816.593 |
| Comunidad Autónoma de Cataluña | 43.556 | 12.764 | 29.710 | 1.082 | 949.872 |
| Comunidad Autónoma de Extremadura | 51.454 | 17.404 | 32.753 | 1.297 | 2.681.735 |
| Comunidad Autónoma de Galicia | 25.962 | 14.445 | 11.268 | 249 | 446.468 |
| Comunidad de Madrid | 4.709 | 626 | 4.073 | 10 | 258.022 |
| Región de Murcia | 11.151 | 2.369 | 8.696 | 86 | 299.477 |
| Comunidad Foral de Navarra | 12.629 | 4.245 | 8.156 | 228 | 443.353 |
| Comunidad Autónoma del País Vasco | 7.872 | 2.478 | 4.780 | 614 | 156.614 |
| Comunidad Autónoma de La Rioja | 5.194 | 1.097 | 3.944 | 153 | 162.890 |
| Comunidad Valenciana | 47.311 | 3.123 | 44.024 | 164 | 421.922 |
| **Total** | **679.129** | **141.383** | **529.361** | **8.385** | **22.155.401** |

*Fuente: Resumen y detalle SU 2020. Fecha de elaboración: 13/08/2020.*

# Evolución de los rendimientos a lo largo de la campaña y momento óptimo para 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.

El consumidor de aceite de oliva es cada vez más exigente. Las diferencias de precio son cada vez mayores entre aquellos aceites extra de alta calidad sensorial (alto frutado verde) y los estándares que llamamos normales. Es mucho más notable, por ejemplo, que la diferencia entre un extra y un lampante medios.

**Estudio de la Evolución de los Rendimientos de la Aceituna**

Desde hace cinco campañas se lleva a cabo un estudio entre los departamentos Técnico Agrícola, Calidad y Laboratorio, con el objetivo de encontrar el momento idóneo de recolección para combinar calidad y productividad. Se intenta encontrar la curva de acumulación de aceite máxima en la aceituna, deseando obtener la más alta producción con la mejor calidad posible.

El momento idóneo para iniciar la recolección es un debate muy recurrente en nuestros pueblos entre todos los agricultores. Por un lado, aquellos que prefieren una recogida temprana para conseguir el mejor virgen Extra, y por el contrario, los que optan por una recogida muy tardía, aunque ello conlleve una pérdida de calidad - caída al suelo o 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 grasos y el contenido en polifenoles, repercutiendo en las características sensoriales de los aceites, aromas cada vez más apagados, se pierde fragancia al tiempo que decae el flavor amargo y aparece una sensación dulce. El color de los aceites se ve también modificado según el grado de madurez.

La campaña 2019-2020 se inició con cierto adelanto, algo más de 10 - 15 días sobre las fechas habituales de apertura de las almazaras y rendimientos bajos, cuestionándose: ¿seguirían las aceitunas produciendo aceite a pesar de que estábamos ya en la fecha de recolección habitual de la aceituna? O por el contrario ¿llegada una fecha ya no se produce más aceite y es preferible recogerlas antes de que se caiga y tengamos una pérdida de calidad?

La respuesta a ambas preguntas es: no depende de las fechas sino del 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. Los rendimientos sólo pueden aumentar por la pérdida de agua de la aceituna.

MUESTREO: Se realiza cada 15 días desde septiembre a febrero, de cincuenta parcelas de Andalucía, de las provincias de Sevilla, Granada, Málaga, Córdoba y Jaén, de distintas variedades como picual, hojiblanca, arbequina, y en riego y secano.

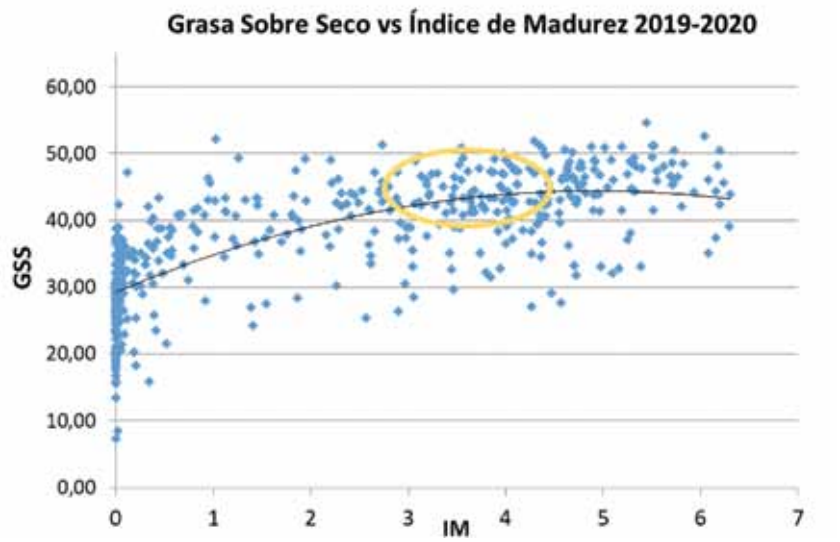
Estas muestras de igual número de aceitunas (300) y de los mismos olivos, se analizan en el laboratorio de Dcoop. Las variables analizadas son:

- Índice de madurez
- Peso aceituna
- % Humedad, % Rendimiento Graso, % Materia Grasa.
- % Grasa Sobre Seco.

  Con estos datos se calcula:
  - Kilos de aceite
  - Kilos de materia seca
- Estado sanitario del fruto.
- Multirresiduos.
- MOHS-MOAH (parafinas-aceite mineral).

CONCLUSIONES:

- El rendimiento de la aceituna (% Grasa sobre Húmedo) no es in-



dicativo 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 (GSS) máxima se obtiene con niveles de 3,5 de índice de madurez, aceituna de piel morada en más de la mitad del fruto, final del envero.

• Según datos históricos del Laboratorio de Dcoop, una vez alcanzado el índice de maduración óptima, no sólo no se produce más aceite sino que incluso empieza a descender el contenido de aceite total del árbol, datos que trataremos de confirmar en las próximas campañas.

• Una vez avanzada la campaña, parece confirmarse en algunas parcelas de control una reducción de aceite y que se da 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 idóneo para iniciar la recolección se calcula teniendo en cuenta:

- parcela en un índice de madurez cercano a 3´5,
- aceituna que se encuentra en envero - normalmente durante principios de diciembre, aunque se recomienda el comienzo de la recolección a finales de noviembre, ya que la media de la misma dura unos 40 días en los que la aceituna seguirá madurando,
- a partir de este momento obtenemos máxima cantidad de aceite y máxima calidad de Extra,
- favorece también la disminución de la vecería para la próxima campaña.
- mejor estado sanitario del fruto – a finales de diciembre se alcanza hasta un 20% defectos debido a escudete, mosca, aceituna jabonosa, etc.

Además hay que considerar que a partir del mes de enero con la aceituna ya negra y excesivamente madura, no sólo no se obtiene calidad, sino que además no se forma más aceite, incluso puede que disminuya con el paso del invierno.

Se mantendrá informados a los agricultores a través de los departamentos técnicos y las cooperativas sobre índice de madurez, sanidad de la aceituna, grasa, grasa sobre seco y humedad.

**Buenas prácticas de recolección de aceituna**

(Fuentes: decálogos propios y externos, bibliografías instituciones agrarias, administraciones públicas, sindicatos, etc.).

**Recolección:**

1. Respetar los plazos de seguridad. El tratamiento fitosanitario es vital para un crecimiento sano y vigoroso del olivar, además es la única forma de obtener los rendimientos esperados en términos de unidades cosechadas y su anatomía saludable. No obstante, el objetivo principal 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 aceituna. Los residuos de plaguicidas son incluidas las sustancias activas, los metabolitos y los productos de degradación o de reacción de sustancias activas utilizadas en los productos fitosanitarios (Reglamento europeo 396/2005. de 23 de febrero de 2005 relativo a los límites máximos de residuos de plaguicidas en alimentos y piensos de origen vegetal y animal).

Se puede afirmar que la seguridad alimentaria del aceite de oliva depende fundamentalmente de las prácticas agronómicas del proveedor de aceituna y es necesario entregar aceituna con residuo 0, es decir, por debajo de los límites de detección, lo que permite su comercialización en mercados tan rentables como Japón o Estados Unidos, con el consiguiente aumento de su valor añadido. La seguridad alimentaria es una prioridad, y la calidad una exigencia de los clientes.

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. Gracias a este trabajo de concienciación e información y a la labor de nuestros olivareros, hay una clarísima tendencia hacia aceites limpios.

Para poder alcanzar estos objetivos, hay tres puntos fundamentales:

a. Llevar al día el cuaderno de campo, fundamental para el control de la producción.

b. Emplear sólo productos autorizados, en dosis, plaga o enfermedad, y en fecha establecida. Quedando totalmente prohibido el uso de fitosanitarios con materias activas no autorizadas para el olivar, así como el uso de las autorizadas en dosis superiores a las permitidas, o fuera de fechas.

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

2. Recolectar con medios poco agresivos que respeten la calidad del fruto. La aceituna es un fruto y ha de ser tratado bien 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, disminuya la vecería, y provoque menos roturas de la piel del fruto, ya que estas fisuras pueden convertirse 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 garantizar que no existan vertidos de aceites minerales, derivada 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, cartuchos, etc. En caso de roturas accidentales, avisar siempre en el patio de recepción para separar las aceitunas y garantizar la seguridad alimentaria de todas las partidas de aceite. Con pequeños porcentajes de aceituna de suelo, enferma o contaminada, en torno al 10 -15 % del total, ya aparecen defectos en los aceites.

**Transporte:**

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 sistema de transporte. En este sentido es necesario tomar consciencia sobre varios consejos:

- Transporte diario de la aceituna a la almazara.
- Evitar atroje del fruto. Lo más adecuado es su transporte en recipientes pequeños y 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.
- Condiciones climatológicas, a unas temperaturas altas durante la recolección, y sobre todo el durante el transporte, favorecen la fermentación de la aceituna, lo que provoca un incremento de ésteres, defectos sensoriales y por lo tanto una bajada importante de la calidad del fruto.

**Entrega-Patio recepción:**

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.

Para que una entrega de aceituna se considere como de vuelo, el fruto deberá de haberse recogido directamente del árbol, arrastrando únicamente hojas o brotes del olivo de procedencia y presentar un aspecto fresco y sano, con su piel en correcto estado, y sin restos de tierra. En caso contrario, el fruto se considerará como de suelo.

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. Recordemos que solo de aceitunas sanas, del árbol y recogidas en el momento óptimo, se obtiene aceite de Calidad.

# Dcoop participa en el proyecto europeo IoF2020

El proyecto Internet of Food and Farm 2020 (IoF2020) se inició el 1 de enero de 2017 y está cofinanciado por la Comisión Europea a través del programa Horizonte 2020 con casi 30 millones de euros. El proyecto se encuentra liderado por la Universidad de Wageningen que coordina a más de 70 entidades de más de una veintena de países, entre las que se encuentra Dcoop. Durante los 4 años de duración del proyecto, hasta el 31 de diciembre de 2020, se está comprobando la viabilidad y beneficios del uso de dispositivos conectados a internet en los principales sectores agroalimentarios de Europa, tales como el olivar, el porcino o el vinícola, entre otros.

*Sensor instalado en una de las parcelas de olivar.*

El proyecto se compone de más de 30 casos de estudio, siendo uno de ellos el denominado "Cadena automatizada para el sector olivarero". En este caso de estudio, Dcoop es el usuario final de la tecnología diseñada por Hispatec y el centro tecnológico Tecnova. El objetivo de Dcoop es validar las herramientas IOT desarrolladas y analizar la rentabilidad que podría suponer para sus socios. En el caso de estudio del olivar, se analizaron y seleccionaron las parcelas, almazara y maquinaria agrícola demostrativas. Adicionalmente, se diseñó de los sensores conectados a internet a desplegar.

En lo referente a las almazaras, se realizaron ajustes técnicos en líneas de producción para controlar la humedad y la grasa de la pasta de aceituna molturada, parámetros directamente relacionados con la obtención de aceite. La instalación de sensores en maquinaria agrícola se realizó para monitorizar los parámetros del motor y posición GPS del tractor para tratar de optimizar su uso y rutas de trabajo. En el caso de los sensores de las parcelas de olivar, el proyecto contacta mensualmente con los agricultores para realizar un seguimiento del proyecto que ha dado lugar a modelos predictivo de riego. Por otra parte, se implantaron dispositivos inteligentes para conseguir el telecontrol del sistema de riego.

Después de recopilar datos de los diferentes sensores tanto de suelo y clima instalados en diferentes parcelas de olivar, el proyecto ha dispuesto de datos suficientes para desarrollar, calibrar y validar modelos predictivos para la obtención de patrones del cultivo. El potencial beneficio de estos modelos predictivos creados a través de la sensorización, es determinar la estrategia de riego requerida por cada tipo de suelo y determinar los diferentes episodios de riego y duración que el cultivo requiere. Adicionalmente, con la información de la conductividad del suelo proporcionada por los sensores se puede identificar el tipo de fertilizante a utilizar y el volumen de agua necesaria para optimizar la absorción radicular.

*Entidades participantes en la reunión de lanzamiento en Ámsterdam en febrero de 2017.*

IoF2020 has recieved funding from the European Unión´s Horizon 2020 research and innovation programme under grant agreement No. 731884

# Puente Genil se prepara ante los desafíos de la aceituna

**La Sociedad Cooperativa Andaluza Olivarera Pontanense, se constituyó en el año 1954, con el objetivo de agrupar y optimizar la producción de los numerosos productores de aceite de oliva virgen que existían en la comarca, pero no sería hasta la campaña de 1971/72 cuando iniciara su actividad en una nueva sección agroindustrial dedicada al aderezo de aceituna, con una capacidad máxima para procesar la aceituna de mesa, de alrededor de 1.500.000 Kgrs.**

En el año 1982, tras la integración de la cooperativa al grupo cooperativo de segundo grado Acorsa Aceituna de Mesa de Córdoba, SCA –hoy Dcoop- se inicia la comercialización de la aceituna de mesa a mayor escala y con un horizonte de mercado mucho más amplio.

Dada la conveniencia de situar ambas secciones de la industria (almazara y aderezo) en un mismo recinto, en el año 1999 la cooperativa promovió el traslado de la planta de aderezo a la ctra. Estepa-Guadix, unificando las dos secciones productivas en un mismo recinto. En la actualidad, la cooperativa cuenta con una capacidad de procesado de 6.000.000 Kgrs. en lo referente a la aceituna de mesa.

**Olivar pontanense**

El 80% de la producción de la aceituna de mesa de la cooperativa tiene su origen en el término de Puente Genil. Sin embargo, al estar lindando con la provincia de Sevilla, los términos municipales de Herrera y Casariche aportan el 20% restante.

Destaca el auge de la producción de aceituna de mesa en la comarca de Puente Genil, en las últimas dos décadas, debido a la implantación de infraestructuras que han permitido llevar el agua a las fincas de olivar (como el canal de Riego Genil-Cabra), la modernización de los olivares con el objetivo de obtener mayores rentabilidades y factores agroculturales que determinan que el hecho de verdear implica una posible mayor producción para la campaña siguiente.

## FICHA DE LA COOPERATIVA

José Julián Logroño Gutiérrez
Presidente

**SCA Olivarera Pontanense**
**Ctra. Estepa-Guadix km 12**
**Apartado 155**
**14500 PUENTE GENIL (Córdoba)**
**Email:**
**administracion@olivarerapontanense.com**
**Tel: 957606494**

*Año de fundación: 1954*
*Producción media: 5.131.919 kg*
*Actividades: suministro de Gasoil (A-B), productos fitosanitarios y el asesoramiento de los técnicos agrícolas.*

***Consejo Rector:***
*Presidente: José Julián Logroño Gutiérrez*
*Vicepresidente: Juan Manuel Morón Gutiérrez*
*Secretario: José Berral Cejas*
*Vocales: Alfonso González Escobar, Antonio Gámiz Cosano, Francisco Javier Gutiérrez Roldán, Rafael Cabello Jurado, Francisco José Pérez Gálvez, Alfonso Pérez Humánez, Francisco Carmona Cosano*
*Vocal/Representante S. Cdto.: Manuel Gutiérrez Cejas*

La Cooperativa Pontanense elabora aceitunas del tipo verde, destinadas a la preparación como estilo español o sevillano, con una producción anual 1.800.000 kgrs., que suponen el 30% de la producción total, y aceituna verde entera conservadas en solución de acético con una producción de 4.200.000 Kgrs., 70% de la producción total. Ambos productos finales son clasificados en los diversos tamaños que comercializa el grupo Dcoop.

En 2020, la entidad ha finalizado un importante proyecto de reforma en el patio de descarga de aceituna de los socios, que optimizará el proceso de recepción garantizando un elevado estándar de calidad y seguridad alimentaria, y maximizará la prevención de riesgos laborales en las descargas con la implantación de nuevas tolvas de descarga.

Igualmente, en los últimos años la entidad ha continuado con su política de inversiones en infraestructuras necesarias para garantizar una correcta gestión medioambiental, así como, la adquisición de terrenos colindantes necesarios en su plan de crecimiento a largo plazo. Además, se han incorporado dos nuevas secciones que alcanzan un 7% del volumen de facturación total de la cooperativa: suministro de Gasoil (A-B) y suministro de productos fitosanitarios y el asesoramiento de los técnicos agrícolas.

**Futuro**

El grave conflicto de estrategia política-económica por parte de la Administración ´Trump', y el impacto mundial del Covid-19, que ha frenado de manera brusca la comercialización a través de los canales HORECA han hecho decaer las previsiones de venta para esta campaña y casi con toda seguridad para las dos próximas campañas.

Por este motivo, el Consejo Rector y socios de la cooperativa Pontanense, valoran de forma positiva la incorporación de esta entidad a grupos cooperativos de segundo grado que se encargan de concentrar la fuerza individual de las cooperativas en una amplia red de recursos que son los que, sin lugar a dudas, serán las estrategias, "retos" de futuro a corto y medio plazo. Una mayor implicación y participación de los socios en el funcionamiento y toma de decisiones de las cooperativas también sería muy positiva en estos tiempos.

## Dcoop 2.0.-

# Los productos de Dcoop

## Vino espumoso de moscatel

El vino espumoso de Moscatel Olalá es un nuevo lanzamiento de la sección de vinos de Dcoop, que amplía la gama de espumosos que ya veníamos comercializando. Es un vino elaborado a base de uva moscatel, cuyo zumo se extrae mediante un prensado suave, flotación del mosto y fermentación en depósitos de acero inoxidable a baja temperatura. En nariz predominan los aromas golosos y flores blancas mientras que en boca se confirma la finura de la burbuja que llena el paladar de sensaciones frescas y agradables. Se puede tomar en el aperitivo, donde marida perfectamente con fiambres, quesos y mariscos, o como cierre final de cualquier evento. Disponible a través de las cooperativas de Dcoop.

# Concurso fotográfico de Dcoop

1.

2.

3.

Si deseas participar en la siguiente edición envía tus fotos (mínimo un mega) antes del 15 de diciembre 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 destinar a uso interno).

**1.** Corazón de La Mancha. **Manuela Mena Octavio**. SCCM San Lorenzo, de Alameda de Cervera.

**2.** Primavera en la viña. **José María Vela Castellanos**. SCCM San Lorenzo, de Alameda de Cervera.

**3.** Girasoles en septiembre. **Cristóbal Río Bermudo.** SCA Olivarera Nuestra Señora del Valle de Santaella.

# ¡Nuevo canal de comunicación!

**Si quieres recibir noticias y contenidos de interés de nuestra cooperativa, ahora puedes hacerlo a través de Whatsapp.**

## ¡Así de fácil!

**1**

**Guarda** nuestro número **616 830 855**

**2**

Envíanos un **WhatsApp** con la palabra **ALTA***

**3**

Recibirás al instante un mensaje de bienvenida al grupo de **WhatsApp Dcoop****

**4**

Te enviaremos **noticias y contenidos** de interés

*Servicio gratuito
*Puedes consultar las condiciones legales en www.dcoop.es/whatsapp

DCOOP
*Tierras con Alma*

*Síguenos:* www.dcoop.es

LA **UNIÓN** HACE LA FUERZA

# ¡La Unión Hace La Fuerza!

Te presentamos un nuevo blog en el que podrás consultar informaciones de interés del mundo cooperativo, agrícola y ganadero. Cuenta con entradas de elaboración propia y con noticias de terceros que se publican en otros soportes.

Contenidos de actualidad relacionados con el sector agroalimentario que puedan ser de interés para los hombres y mujeres del campo.

Entra en
**www.launionhacelafuerza.es**
y descúbrelo.