

El mejor aceite de oliva virgen extra

La Organización de Consumidores y Usuarios
sitúa a nuestros aceites por cuarta vez consecutiva,
como líder en calidad de los vírgenes extra

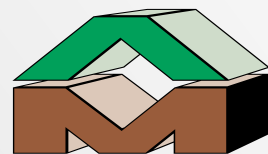




Muske/teer®

Defiende tu olivar

Deshazte de las malas hierbas



Agroquimar S.L.

Pol.Ind. Sierra Sur - c/Almendra, 19 41560 Estepa
Tel. 954 820 043 Fax. 955 914 606
www.agroquimar.com / agroquimar@telefonica.net

EDITORIAL

“El camino hacia el éxito y el camino hacia el fracaso son muy parecidos. Solo los diferencia el final”

Colin Daves (Director de Orquesta Británico)

Nuevo número de Frutado Intenso, el número 41º, pasamos años y nos vamos haciendo mayores. Quiero felicitar desde estas líneas a OLEOESTEPA SCA por el reciente reconocimiento de la OCU (Organización de Consumidores y Usuarios), que le sitúa de nuevo a la cabeza de la calidad en nuestro país, un reconocimiento que merece un punto y aparte. Además, se trata de la cuarta vez consecutiva a lo largo de los últimos quince años, en la que Oleoestepa ha sido considerado el más sobresaliente de los Aceite de Oliva Virgen Extra de España verdaderamente importantes, entendiendo este hecho como presentes en los lineales.

Esta realidad nos permite hablar de una filosofía, de RECONOCER una política, una decisión empresarial de un grupo formado por más de 5.000 familias, y he ahí el gran éxito, una apuesta seria por la CALIDAD, decidida, sin titubeos, asumida y compartida por todos es la que ha permitido que este territorio sea reconocido como la gran reserva de Virgen Extra de España.

Pero tengamos en cuenta que Producción y Calidad son dos cuestiones centrales y de interés en el aceite de oliva. Desde estas dos posiciones muy diferentes, pero en realidad coincidentes, debemos poner de manifiesto que, aunque somos un territorio de éxito, también está cargado de dudas, tanto en lo que respecta a las estructuras de producción como a las de su comercialización.

Gracias a unas cosechas medias por debajo de 1,3 millones de toneladas y al mantenimiento de unas exportaciones altas, que compensaron la reducción de ventas en el mercado interior, los precios del aceite de oliva en origen llevaban prácticamente dos campañas en una posición cómoda que permitía una buena rentabilidad a los olivareros tras años de precios ruinosos.

En los últimos meses, desde la producción se alertaba o invocaba la posibilidad de una baja cosecha en la próxima campaña, consecuencia de la sequía, para tratar de sujetar los precios en el campo. Sin embargo, las lluvias de los últimos meses en las principales zonas productoras tiraron por tierra ese mensaje al mejorar considerablemente las posibilidades de buena cosecha para la próxima campaña.

El hecho de que un simple cambio de las condiciones climatológicas pueda dar un giro así al comportamiento de los mercados es una situación del sector que se debe ver con una cierta preocupación.

Sigamos Alerta y en la misma dirección.

EDITA: C.R.D.O.Estepa / CONSEJO EDITORIAL: José M.Loring y Moisés Caballero
DISEÑO Y MAQUETACIÓN: José Carlos Sánchez / IMPRENTA: Tórculo Artes Gráficas
DEPÓSITO LEGAL: SE-4622-05 ISSN: 1886-8266 / AGRADECIMIENTOS: Álvaro Olavarría, Carlos Cabezas y Gonzalo Reina

SUMARIO



4/MERCADO



Álvaro Olavarría, Director Gerente de Oleoestepa, realiza la primera crónica oleícola de esta campaña.

10/NOTICIAS



Descubre las últimas novedades de la Denominación de Origen Estepa y sus entidades asociadas, como el último reconocimiento de la OCU a Oleoestepa



14/PREMIO INVESTIGACIÓN EDUARDO PÉREZ

La cooperativa San José de Lora de Estepa entregó el I Premio de Investigación “Eduardo Pérez”, el más prestigioso de la olivicultura

21/JORNADA EN PURICON

Puricon S.C.A. celebró un encuentro para afianzar el conocimiento de las buenas prácticas que hay que realizar en el olivar

22/GUÍA BUENAS PRÁCTICAS

ATPIOliver realiza una guía de buenas prácticas para que los agricultores conozcan los aspectos más importantes para garantizar la mayor seguridad alimentaria a los consumidores

24/AGRICULTOR- EMPRESARIO

Los costes tienen una gran importancia en la rentabilidad del olivar, y aquí exponemos un análisis de lo que afectan al cultivo



Primera crónica oleícola de la campaña 2018/2019

Álvaro Olavarría, Director Gerente de Oleoestepa, realiza un análisis de la situación actual y la perspectiva del sector del aceite de oliva

SITUACIÓN ACTUAL DEL SECTOR

El sector del aceite de oliva en los últimos años ha vivido desde el punto de vista económico situaciones muy diferentes dependiendo del eslabón de la cadena de valor en la que se participara.

En el eslabón que corresponde al cultivo del olivar hemos alcanzado en estos últimos cuatro años precios por nuestras producciones tan altos como en la campaña 2005/2006, cotizando el aceite de oliva lampante a precios superiores a los 3.000 €/Tm, pero con el matiz añadido que ha sido durante el periodo de tiempo más largo nunca conocido, frente a la anterior ocasión del periodo referido que apenas duró un año.

La consecuencia de esta bonanza en los resultados económicos de las explotaciones del olivar en el mundo en estos años ha provocado un efecto llamada frente a otros cultivos, especialmente los herbáceos que pierden valor desde hace décadas y con pésima productividad precisamente en estos últimos años de sequía.

La superficie de olivar en España según datos de la Encuesta de Superficie y Rendimientos de cultivos ESYRCE del Ministerio de Agricultura, Pesca y Alimentación, detalla por Comunidades Autónomas

la superficie del cultivo de olivar que alcanza un total para España de 2.650.801 hectáreas en el año 2017. Estas son 70.224 hectáreas más que en el año 2011, de las cuales 48.562 hectáreas corresponden a Andalucía, el 70% de las nuevas plantaciones. En el último año 2017 el número de hectáreas plantadas ha sido de 27.651, lo que nos hace pensar que en el año 2018 habrá sido como mínimo otra superficie similar a la vista de las numerosas plantaciones nuevas que se extienden por toda la geografía nacional. Es decir que el total de nuevas plantaciones desde 2011 sería de 97.875 hectáreas y que el total de España superará probablemente las 2.678.000 hectáreas. Debemos considerar que además son muchas de estas nuevas plantaciones de marco superintensivo, de las cuales se esperan altas producciones por hectáreas muy pronto. A este importante aumento de la superficie en España hay que sumar el de otras zonas del mundo como Portugal, norte de África y en el hemisferio sur, aunque con menor importancia, no debemos olvidar a Australia, Chile o Argentina.

En las almazaras, segundo eslabón del sector, el correspondiente a la primera transformación, en los casos más profesionalizados, atentos a los incrementos de plantaciones y reconversión del olivar de sus socios están llevando a cabo inversiones

dirigidas a aumentar la capacidad de recepción de frutos y molturación. Los días de recolección, gracias a los avances en mecanización, se acortan y las cantidades a recibir en la almazara diariamente aumentan, obligando a fuertes inversiones en las almazaras para escasamente 90 días de trabajo.

Estas almazaras si participan directamente en la comercialización de sus aceites lo hacen en el tramo corto, vendiendo a granel a las in-

La consecuencia de la bonanza en los resultados económicos de las explotaciones del olivar en el mundo en estos años ha provocado un efecto llamada frente a otros cultivos

dustrias envasadoras y/o envasando parte de sus producciones para sus socios y mercados locales.

En España a iniciativa de la administración pública central y posteriormente por las principales administraciones autonómicas con peso en la producción de aceite de oliva, se ha venido incentivando la mayor dimensión de empresas comercializadoras, con la calificación de Entidades Asociativas Prioritarias a las cooperativas de primer y segundo grado para hacer frente a los retos que ya tenemos sobre la mesa, cuyo primer ejercicio es gestionar las nuevas cifras de producción de aceite de oliva que se nos avecinan.

Siendo críticos para el caso del aceite de oliva hemos de decir que han sido poco efectivas las medidas visto el grado de concentración alcanzado, donde apenas el 15% de las almazaras existentes están integradas en cooperativas de segundo grado para alcanzar sólo un 35 % de la producción de aceite de oliva de España. Si aspiramos a que la totalidad de las almazaras cooperativas estuvieran integradas quedan aún el 37% de las industrias autorizadas en España que producen aproximadamente otro 32% y lo comercializan individualmente. Quedaría otro tercio de la producción española de aceite de oliva en manos de las almazaras industriales no cooperativas. Estamos hoy en un reparto de la estructura organizativa de las cooperativas similar a la situación anterior a la etapa de las Entidades Asociativas Prioritarias.

Estamos viendo las orejas al lobo pero aún no ha llegado por venir y menos en la coyuntura de los últimos cuatro años favorecidos por precios en origen muy interesantes para los productores. No olvidemos

que en estos últimos cuatro años el productor ha salido satisfecho con el resultado económico de sus cosechas, gracias a la regular demanda que prácticamente se la han quitado de las manos, por lo ajustado de los balances oleícolas y por las malas expectativas futuras de cosechas. Sin embargo el futuro nos traerá importantes producciones que harán del aceite de oliva un producto de oferta. En este caso la cadena de valor se comprimirá en todos sus eslabones con un alto grado de banalización y con una continua promoción vía precios bajos para apoyar las ventas y en este caso el más perjudicado en esta ocasión será el productor.

El eslabón tercero es la industria envasadora y comercializadora de los aceites de oliva. La situación actual viene condicionada por la polarización del mercado envasado del aceite de oliva, donde hay un enorme peso en la cuota de las marcas de la distribución con precios muy competitivos y apenas márgenes y de otro lado las marcas de fabricantes con posicionamientos bien "diferentes".

Aparentemente muchas de las marcas de fabricantes tienen precios más altos (PVP) que las marcas de la distribución (marcas blancas o también denominadas marcas privadas de la distribución) pero es sólo una fantasía en un 20% de sus ventas con precios de "reposición", para permitir una gran actividad promocional del tipo 3 x 2 o segunda unidad a mitad de precios, en acciones en el 80% de sus volúmenes de venta.

En resumen, parece que pocos obtienen márgenes de contribución interesantes con el aceite de oliva. Puntualmente y dada su alta volati-

lidad de precios en origen, las compras estratégicas si se dispone de tesorería y buen conocimiento del aprovisionamiento de la materia prima, que supone en torno al 85% del coste del producto terminado, permiten resultados económicos que terminan por salvar las cuentas.

En general el lineal de los aceites de oliva en la gran distribución ya está diseñado y no hay más espacio para nuevas marcas de gran consumo. Difícilmente puede hoy nacer una marca de aceite de oliva que haga grandes volúmenes. Sólo una innovación o singularidad notoria de una marca fuerte apoyada de una importante inversión económica podría hacer un hueco en el lineal para cambiar el statu quo. La fuerza de una marca, economías de escala garantistas de alta competitividad, la diversificación, la especialización (incluidos mercados nichos de alta rentabilidad), la omnicanalidad, etc. son palancas que, en su caso, combinadas de forma diferente son las que definen las estrategias de la industria envasadora de aceites vegetales hoy en el mundo.

En resumen la industria envasadora en los últimos años ha experimentado también un cambio importante. Algunas marcas han desaparecido, otras han sido adquiridas por otros grupos, las hay también que han perdido peso quedándose en mercados locales, otras por el contrario han concentrado un importante volumen del negocio. Las principales marcas tienen que luchar cada día por su supervivencia en un mercado muy competitivo y cambiante en el que el éxito no está asegurado a nadie.

El último de los eslabones del aceite de oliva, el canal de venta o distri-



buidor también cambia y sufre una gran competencia. Unos modelos más próximos al hogar y formatos más pequeños al hipermercado ganan la batalla en los últimos años. Mercadona vende en España 1 de cada 3 botellas de aceite de oliva vendidas en el canal distribuidor. Al igual que la industria envasadora, también se concentran más volúmenes de venta en pocas cadenas. Internet, redes sociales y plataformas como Amazon son la amenaza directa para los líderes actuales de la distribución.

SITUACIÓN FUTURA DEL SECTOR

Cuando España entró en la CEE producía 500.000 Tm de aceite de oliva y se exportaban 100.000 Tm., el consumo doméstico cuadraba el balance oleícola. En 1.998 en la reforma de la OCM del aceite de oliva luchábamos por asegurarnos una Cantidad Nacional Garantizada de 760.000 Tm para España y por entonces ya exportábamos algo más de 400.000 Tm.

Cuando comenzaron los registros de producción y consumo mundiales de aceite de oliva a través del Consejo Oleícola Internacional a principio de la década de los 60 del siglo pasado la cifra mágica equilibrada de su balance era 1.000.000 Tm. de aceite de oliva. Cuarenta años después y gracias al impulso del olivar en España desde nuestra entrada en el mercado único de la UE en 1986 se dobló la cifra a una producción de 2.000.000 Tm de aceite de oliva y nuevamente equilibrio con el consumo mundial, puntualmente con excedentes coyunturales que eran absorbidos en ciclos de sequía. El nuevo incremento de 1.000.000 de Tm. en la producción tardó sólo 15 años más y el consumo absorbió todo el

aceite nuevo del mercado hasta los 3.000.000 Tm., cifra en la que nos movemos de media en la última década.

El crecimiento de la producción es una realidad indiscutible dado el potencial productivo de las nuevas superficies plantadas de olivar que hemos hecho referencia anteriormente, que vendrán a superar la cifra que ya hemos alcanzado de 1.780.000 Tm sólo en España. No hay que olvidar a Portugal, Túnez, y Marruecos y en menor medida algunos países productores del hemisferio sur que también cuentan con importantes nuevas explotaciones oliveras.

España si recupera consumos internos próximos a las 550.000 Tm. tendría que hacer frente a unas exportaciones de 1.500.000 Tm. de aceite de oliva para no agravar la situación con importantes remanentes a final de las cosechas. Actualmente el 65% de la producción mundial de los 3.000.000 Tm. son consumidos por los países productores, es decir terceros países no productores consumen aproximadamente 1.000.000 Tm. En determinados países productores el consumo interno de aceite de oliva fluctúa dependiendo de la demanda externa, no son por tanto exportadores regulares, es el caso de Marruecos y otros países del norte de África.

El reto inmediato del sector es doblar el consumo de aceite de oliva en países no productores, pasando de 1 a 2 millones de Tm.. Este reto para ser alcanzable tiene que pasar por una aproximación en los precios con otras grasas vegetales y una mejor imagen del aceite de oliva que sea percibido y recordado por las tres “S”, como producto saludable, sabroso –sabor que no aportan

otras grasas vegetales refinadas- y sostenible. Esta última cualidad en alusión a la grasa de mayor consumo del mundo, el aceite de palma y que algunas grandes multinacionales ya están dejando de incorporar a sus productos. Esta estrategia que nos obliga a acercarnos con el aceite de oliva a costes de producción más bajos para competir con las otras grasas vegetales conlleva una continua mejora de la competitividad de las explotaciones oliveras. Otras grasas vegetales en origen tienen un coste de producción entre 4 y 5 veces menor que el aceite de oliva.

La alta productividad del olivar tradicional español, en su conjunto, no tiene competencia en ningún otro lugar del mundo, pero entre estos olivares tradicionales y los nuevos intensivos y superintensivos de España y otros países vecinos, sí dejarán a muchas explotaciones profesionales fuera del mercado sin poder competir. No consideraremos a explotaciones de tamaño medio y pequeñas familiares que se mueven por otras reglas de economía doméstica, en las cuales se seguirán recolectando las cosechas independientemente del valor final de las mismas.

Otra ventaja que ha favorecido a España frente a otros países productores en el liderazgo mundial del aceite de oliva, ha sido su estructura cooperativa que permitió al menos resolver, a partir de la segunda mitad del siglo XX, la molturación de aceitunas y comercio granelista del aceite de oliva. Esto no existe en ningún país productor tal cual lo conocemos en nuestro país y debe ahora tener un segundo impulso para reforzar la figura de las cooperativas de segundo grado y/o Entidades Asociativas Prioritarias. Éstas

deben complementar los servicios que demandan las almazaras cooperativas y sus socios, que obviamente por falta de dimensión no pueden hacer frente, y concentrar la oferta, como objetivo prioritario para una comercialización en común profesional y con generación de valor añadido.

No podemos olvidar el papel que está jugando y debe continuar ejerciendo la Interprofesional del aceite de oliva español, envidia de otros países productores. Hoy el aceite de oliva virgen extra “made in Italy” es un freno al comercio del aceite de oliva español. Determinados mercados como centro Europa o Estados Unidos de América están total-

mente italianizados en el consumo de aceite de oliva. Cambiar esa imagen está siendo muy difícil. Sin embargo los mercados emergentes consumidores de aceites de oliva están siendo liderados por marcas o empresas españolas.

Sin lugar a dudas el equilibrio entre consumo y producción mundial de aceite de oliva llegará a alcanzarse de nuevo, aunque para ello cambien parte o todos los actores de los eslabones de la cadena, modelos empresariales o tengamos que reinventar el negocio.

En Oleoestepa la palanca que sustenta la estrategia es la especialización en la producción y comercio

de aceites de oliva vírgenes extras. Hoy Oleoestepa es un referente internacional del aceite de oliva virgen extra. Somos una “marca” en el comercio de granel y queremos que igualmente se nos vaya conociendo cada día más por nuestras marcas envasadas y servicio industrial que prestamos. Más del 50 % de nuestra producción se comercializa desde la planta industrial con valor añadido.

Hoy en España Oleoestepa es la marca de cooperativas con mayor penetración en el canal de gran consumo y la marca con mejor posicionamiento. Esto no quiere decir que seamos la marca que más volumen de ventas tiene, precisa-

		Existencias de Aceite de Oliva									Salidas		
€/Tm/ lampante	Fecha	Almazaras	PCO	Envasadora	T Existencias	T Salidas	Producción/mes	Totales	Importación	Acumulada	Media Acumulada	Interanual	
3.0152 €	oct-16	117,00	4,57	122,50	244,07	104,46	9,70		8,90	104,46	104,46	116,23	
3.0922 €	nov-16	110,20	2,53	115,60	228,33	118,93	93,50		9,70	223,39	111,70	117,86	
3.3810 €	dic-16	461,60	3,34	114,00	578,94	121,19	456,20		15,60	344,58	114,86	117,26	
3.3584 €	ene-17	793,50	17,30	156,70	969,50	140,24	526,20		4,60	484,83	121,21	119,95	
3.6129 €	feb-17	775,30	32,46	187,20	994,96	136,34	355,30		6,30	620,97	124,39	125,38	
3.6668 €	mar-17	664,80	31,48	198,40	894,68	147,28	37,00		10,00	768,24	128,04	123,55	
3.7689 €	abr-17	575,50	28,03	203,90	805,43	98,45	4,50		4,70	866,69	123,81	123,56	
3.8633 €	may-17	447,70	24,01	196,20	669,91	126,33	4,20		6,60	993,02	124,33	121,54	
3.7855 €	jun-17	384,70	19,75	187,50	591,95	107,38			9,40	1.100,39	122,27	120,27	
3.6249 €	jul-17	314,60	10,16	167,00	491,76	105,47	Producción	1.286,60	5,30	1.205,86	120,59	118,67	
3.6868 €	ago-17	254,30	8,21	117,30	399,61	98,36	Importación	93,30	6,20	1.304,22	118,57	117,47	
3.5907 €	sept-17	175,52	5,40	122,20	299,12	106,48	Disponibilidades	1.623,97	6,00	1.410,70	117,56	117,56	
3.6154 €	oct-17	115,20	3,55	113,00	231,75	102,48	28,00		7,10	102,48	102,48	117,39	
3.665 €	nov-17	213,40	2,70	117,90	334,00	119,55	206,00		15,80	222,02	111,01	117,44	
3.5908 €	dic-17	522,30	7,85	147,20	677,33	102,67	425,60		20,20	324,69	108,23	115,90	
3.5999 €	ene-18	774,80	23,34	186,50	983,64	111,89	404,60		13,80	436,58	109,35	113,54	
3.2449 €	feb-18	818,60	27,87	254,70	1.062,17	94,97	155,90		17,60	531,55	106,31	110,11	
2.7230 €	mar-18	752,80	25,43	218,60	996,83	99,34	18,50		15,50	630,89	105,15	106,11	
2.6388 €	abr-18	674,80	23,29	218,20	916,29	109,24	15,00		11,70	740,34	105,73	107,01	
3.1950 €	may-18	582,40	17,88	212,70	812,98	122,61	6,50		14,80	862,75	107,84	106,70	
2.3340 €	jun-18	488,42	13,91	199,60	701,93	124,35			13,30	987,30	109,68	108,12	
2.4088 €	jul-18	388,29	11,80	183,00	583,10	110,75	Producción	1.268,30	11,90	1.117,83	115,78	110,22	
2.4082 €	ago-18	308,30	9,98	168,80	486,88	110,71	Importación	167,20	14,50	1.228,54	115,69	111,25	
2.4442 €	sept-18	213,55	7,87	151,60	372,92	125,16	Disponibilidades	1.659,05	11,00	1.333,70	112,81	112,81	
2.5430 €	oct-18	111,86	3,55	117,81	272,82	118,94	7,13		12,00	118,94	118,94	114,18	
							0,00						
							Producción	7,13					
							Importación	12,00					
							Disponibilidades	292,05					
							Disponibilidades	292,05					
4.0649 €	Máxima	1.082,8	178,7	222,6	1.479,8	156,5	655,4	2.050,1	23,7	1.634,3	139,4	138,2	
1.5480 €	Mínima	26,2	0,3	56,4	95,7	55,6	0,0	1.136,5	0,2	55,6	55,6	77,1	

Balance de producciones, existencias y salidas de aceite e oliva de España mes a mes



mente porque nuestros crecimientos tienen que venir acompañados con generación de valor y resultados positivos para la cooperativa. Políticas promocionales agresivas hacen daño a todos los aceites de oliva banalizando la categoría y por ello Oleoestepa no participa en esa dinámica.

La clave para conseguir tan difícil objetivo es la coherencia –Oleoestepa envasa sólo aceite de oliva virgen extra-. En toda Oleoestepa existe un alto grado de compromiso por la excelencia, desde nuestros socios en el campo hasta la atención que prestamos a los clientes, todo ello pasando por la permanente e intensa colaboración de nuestro equipo de técnicos agrónomos, maestros molineros, gerentes y miembros de los diferentes Consejos Rectores de las cooperativas asociadas.

Oleoestepa cuenta con un producto de alta calidad diferenciada para el que trabajamos 365 días al año. El comercio nacional reconoce cada día más nuestra profesionalidad y diferenciación, sin embargo es un mercado muy maduro y con mucha competencia, por ello estamos muy volcados en crecer cada día más fuera de nuestras fronteras.

Este año y a la vista de las producciones de aceites de oliva estimadas en los principales países del Mediterráneo, España superará sus cifras de exportación de 1.100.000 Tm del año 2013/2014 batiendo así un nuevo record. Sólo Italia tendrá que importar más de 650.000 Tm para su consumo interior y atender sus compromisos con el comercio exterior. En esta ocasión Túnez y Grecia podrán este año atender muy poco las necesidades de Italia y será España nuevamente, con cerca del 65% de las disponibilida-

des mundiales, quien resuelva su balance oleícola. Otro importante aspecto como la calidad de los aceites de oliva también tiene novedades esta campaña. En Grecia han sufrido importantes ataques de mosca al igual que en el sur de Italia, siendo difícil encontrar aceites con acidez menor de 0,5°, por este motivo podemos encontrar hoy dos precios para los aceites de oliva vírgenes extras dependiendo de que superen o no esta acidez.

En cuanto a España el aforo realizado por la Consejería de Agricultura y Pesca de la Junta de Andalucía estima una producción de acei-

te de oliva para nuestra comunidad autónoma de 1.339.000 Tm. y el resto de comunidades, según el Ministerio de Agricultura, otras 275.000 Tm. que sumarían un total de 1.550.000 Tm. Son numerosas las opiniones que consideran que la cantidad total para España superará las 1.600.000 Tm. de aceite de oliva.

En las últimas semanas y debido a las continuas lluvias que está recibiendo toda España y por el retraso en la maduración de las aceitunas que a esta fecha tienen en general un bajo rendimiento graso, no hay apenas aceites frescos en el merca-

do. Muchas operaciones cerradas hace semanas o meses de aceites para entregar a finales de octubre o noviembre se están viendo incumplidas. Está sucediendo que los precios del aceite de oliva en origen para la calidad lampante y virgen hayan recuperado parte del precio perdido a lo largo de los últimos meses (lampante ha recuperado 100 €/Tm en un mes) y en el caso del aceite de oliva virgen extra podríamos hablar de auténtica escasez. Los aceites frescos vírgenes extras si es para entregar inmediatamente cotizan a 3.500/3.700 €/Tm., recuperando más de 600 €/Tm. en el último mes con respecto a un virgen extra viejo y prácticamente te los quitan de las manos.

El medio plazo, para entregas a partir de mediados de diciembre, enero y mucho más febrero, los precios reflejan que será un año de buena cosecha y con estas importantes lluvias aventuramos que también será buena la próxima campaña 2019/2020. Ya lo hemos dicho en muchas ocasiones, el comercio de aceite de oliva adelanta fácilmente las expectativas futuras. Son numerosas las operaciones para entrega en el primer trimestre de 2019 para calidad virgen extra sobre precios de 2.750 €/Tm.

Como decíamos al principio estamos en la antesala de una nueva etapa para el comercio del aceite de oliva en el mundo. Tenemos que gestionar en pocos años nuevas cifras de producción de aceite de oliva que superarán las 3.500.000 Tm. ¿Estamos preparados en cada uno de los eslabones de la cadena de valor para afrontar este reto?

		Aforo	AICA
	Variación	2018/2019	2017/2018
ALMERIA	-19,27%	14.741	18.259
CADIZ	4,22%	11.000	10.555
CORDOBA	10,32%	280.006	253.824
GRANADA	57,29%	142.712	90.729
HUELVA	37,02%	11.322	8.263
JAEN	75,32%	685.000	390.724
MALAGA	6,83%	80.733	75.569
SEVILLA	6,38%	114.198	107.351
ANDALUCIA	40,24%	1.339.712	955.274
RESTO ESPAÑA	-30,28%	210.288	301.612
Producción España	23,32%	1.550.000	1.256.886

Aforo Consejería de Agricultura y Pesca de la Junta de Andalucía 2018/2019 / Producción declarada AICA 2017/2018

Revisión Noviembre 2018				
	Estimación			
	2017-2018		2018-2019	
España	1.260.100	39,46%	1.600.000	55,17%
Stock 31 Octubre España	272.916	8,55%	270.000	9,31%
Italia	432.000	13,53%	150.000	5,17%
Grecia	320.000	10,02%	200.000	6,90%
Tunez	280.000	8,77%	140.000	4,83%
Turquía	263.000	8,24%	180.000	6,21%
Marruecos	140.000	4,38%	140.000	4,83%
Portugal	125.000	3,91%	120.000	4,14%
Siria	100.000	3,13%	100.000	3,45%
Tm. aceite oliva	3.193.016	100%	2.900.000	100%
		48,01%		64,48%

Datos 2017/2018: C.O.I
Datos 2018/2019: Operadores comerciales provisional



Fuente: Poolred



La OCU sitúa de nuevo a Oleoestepa como el mejor aceite de oliva virgen extra

Se trata de la cuarta vez consecutiva que el estudio independiente de la Organización de Consumidores y Usuarios de España (OCU) determina que el aceite de oliva virgen extra de Oleoestepa es el de mejor calidad en los lineales españoles

“Es un orgullo para la D.O. Estepa contar con entidades tan reconocidas”

El último estudio realizado por la Organización de Consumidores y Usuarios de España (OCU), recientemente publicado, sobre la calidad de los aceites de oliva virgen extra con mayor presencia en los lineales, vuelve a situar a Oleoestepa, marca amparada por la Denominación de Origen Estepa, como el de mayor calidad del mercado, lo que le posiciona como el líder en calidad.

La Denominación de Origen Estepa también ve de esta forma reconocido su papel como la entidad más exigente del mundo a la hora de certificar un aceite de oliva virgen extra.

Hay que destacar que el aceite de oliva virgen extra de Oleoestepa también consiguió la mejor calificación en los 3 estudios realizados anteriormente por la Organización de Consumidores y Usuarios en los últimos 10 años (2002, 2007 y 2012), prueba de la firme apuesta por el virgen extra de calidad que ha realizado la marca desde su fundación.

Para la realización de este estudio la OCU ha tomado 41 referencias de las principales marcas del lineal

de aceites de oliva virgen extra, sometiéndolos a un análisis físico-químico y sensorial y a una evaluación de la información aportada en sus etiquetas.

Hay que destacar que, de todas las muestras analizadas, Oleoestepa es la única marca que cuenta con el aval de una Denominación de Origen, una muestra más de la importancia que tiene el compromiso con la excelencia.

En este sentido, Moisés Caballero, Secretario de la Denominación de Origen Estepa, ha expresado que “Es un orgullo para nuestra entidad contar con una marca tan reconocida como Oleoestepa, y esta valoración de la Organización de Consumidores y Usuarios refrenda el buen trabajo que se viene realizando durante las últimas décadas por parte de las entidades asociadas”.

En el caso del aceite de oliva virgen extra de Oleoestepa, se trata de aceites excelentes en su análisis sensorial, frutados y ligeramente picantes y amargos. Tienen un inmejorable resultado en su uso en cocinas tanto para preparados en crudo como para guisos y frituras. Este aceite tiene un frutado que recuerda a la hierba fresca cortada y a manzana, que junto a las intensidades medias de los atributos picante y amargo, caracterizan a la variedad más importante de nuestro territorio, la hojiblanca.

Este nuevo reconocimiento viene a consolidar el modelo productivo de Oleoestepa, basado en la búsqueda de la máxima excelencia y en un aceite de oliva virgen extra donde prima la calidad por encima de la cantidad, situándose como productor cooperativo líder de aceite de oliva virgen extra de alta calidad.

Se trata de uno de los mayores reconocimientos que puede obtener una marca, ya que está avalado por un estudio independiente que analiza gran parte de los aceites presentes en la distribución

Acreditado el proyecto de I+D+I de Oleoestepa sobre el alperujo como compost orgánico

El proyecto de investigación puesto en marcha en el 2015 por el departamento de I+D+I de Oleoestepa con el que se busca valorizar el alperujo como compost orgánico acaba de obtener la inscripción en el Registro de Productos Ferti-

lizantes de Ministerio de Agricultura, Pesca y Alimentación, con el nombre comercial de: “COMPOST OLEOESTEPA”.

Este hecho supone un reconocimiento legal del compost, al am-

paro del R.D. 506/2013, de 28 de junio, como un fertilizante autorizado indicado para Agricultura Ecológica, pues ha obtenido la mayor calificación posible en calidad (Tipo A).





Alumnos de cocina de la Escuela Superior de Hostelería de Sevilla catando los aceites amparados

Estudiantes de toda España se forman con nuestros aceites

El proyecto “Escuela del Aceite” se ha afianzado definitivamente entre las escuelas de hostelería de toda España, que tienen como referencia a la Denominación de Origen Estepa para formar a sus alumnos en materia oleícola.

Cuando nació la Denominación de Origen Estepa, se entendió rápidamente que era fundamental dar a conocer qué es un virgen extra, y se creó el proyecto “Escuela del Aceite”.

Campaña tras campaña han participado en este proyecto cientos de personas de diferentes colectivos y nacionalidades, pero siempre se ha considerado a las Escuelas de Hostelería como un público clave a la hora de generar prescriptores del producto. Los alumnos de estas escuelas son los futuros profesionales de la gastronomía, los principales encargados de hacer llegar a los consumidores el valor de cocinar con productos de altísima calidad.

Por este motivo, la Denominación de Origen Estepa ha creado vínculos con escuelas de hostelería de toda España, con el objetivo de ser la referencia en materia oleícola para todos los alumnos que pasan por estos centros educativos, especializados en cocina y sala principalmente.

UNA RUTA POR ESPAÑA

Desde que ha comenzado la nueva campaña oleícola, la Denominación de Origen Estepa ha puesto en marcha un ambicioso plan de formación para llevar la cultura del virgen extra a cientos de alumnos de diferentes centros educativos, principalmente de hostelería, pero sin descartar otros colectivos.

E.S.H. DE SEVILLA

Una de las escuelas más importantes de España es la Escuela Superior de Hostelería de Sevilla, entidad con la que la D.O. Estepa lleva colaborando años para formar a sus alumnos. Recientemente, los responsables de la D.O. han mantenido un encuentro con dos grupos de alumnos, de las especialidades de cocina y dirección hostelera, donde se les ha explicado los motivos por los que el virgen extra debería ser el aceite predominante la cocina.

HOTELES FUERTE

Nuestra “Escuela del Aceite” también ha sido la encargada de for-

“Este proyecto es clave para extender el conocimiento del virgen extra y consolidar a la D.O. Estepa como primera referencia”



Moisés Caballero, Secretario de la D.O. Estepa, con estudiantes americanos del CIEE de Sevilla

mar a empleados de la cadena “Hoteles Fuerte”, que lleva a cabo actividades lúdicas con sus clientes, siendo la cata de aceite una de las más destacadas. Esta cadena hotelera lleva años confiando en la Denominación de Origen Estepa para la formación, y en Oleoestepa para que sea el aceite oliva virgen extra de prestigiosos establecimientos.

C.I.F.P. DE ZAMORA

José Carlos Sánchez, representante de la Denominación de Origen Estepa, fue el encargado de mostrar a los alumnos del CIEP de Zamora cómo se realiza el proceso de producción en el territorio amparado por la D.O. Estepa y los estrictos controles que se llevan a cabo para certificar un virgen extra.

CIEE DE SEVILLA

Otro de los centros que hemos visitado ya esta campaña es el “CIEE Study Center”, donde celebramos una jornada con estudiantes americanos para guiarles a través de una cata de nuestros vírgenes extra amparados.



Empleados del Hotel Fuerte “El Rompido” aprendieron todo sobre el virgen extra



Los alumnos del CIEP de Zamora descubrieron cómo se elabora un gran aceite



Remanufacturas Electro - Agrícola y Jardines S.C.

REPARAMOS SU BATERÍA AGRÍCOLA

¡NO LA TIRE!

Reparamos su vieja batería Pellenc, Still, Campagnola, Zanon o Benza, y se la retornamos con celdas internas nuevas, originales LG o Samsung, de las más alta calidad, **recuperando así el 100% de la autonomía de la batería.**

Damos con total confianza
DOS AÑOS DE GARANTÍA



INFORMACIÓN:

www.electroagricola.com

Rafael: 615 117 224 (Herrera)

Luis: 605 521 205 (Sevilla)



615 36 43 08

HERRERA
C/ Álvarez Quintero, 69
Tlfno.: 95 401 20 89
41567 HERRERA (Sevilla)

REPARACIÓN Y VENTA
DE REPUESTOS Y
MAQUINARIA AGRÍCOLA

ESTEPA
Pol. Ind. "Sierra Sur"
Av. de la Innovación, 25
Tlfno.: 95 491 81 83
41560 ESTEPA (Sevilla)

DISTRIBUIDOR OFICIAL DE:

STIHL



TELONES ACEITUNA



MOVICAM



ZANON



PROMAGRI



Rivulis



ACCESORIOS PULVERIZACIÓN



Talleres y Comercial J.Quirós

3 años de garantía / Financiación 4 años al 0%

Serie 4000
(4090, 4100 y 4110)



Concesionario

ARBOS
www.arbos.com/esp

Serie P5000
(5100, 5115 y 5130)



9.500 €



Atomizador arrastrado de 3000 lts con sonar Bravo 140, bomba de membrana de 160 l + Torreta olivo inox. + ruedas de 400 + transmisión homocinética + ballestas + robot de limpieza. Oferta válida hasta el 31/12/2018



POTENCIA
FIABILIDAD
RENDIMIENTO
SE UNEN

Trituradora Autoalimentada TH180 y TH210



Trituradora 220 Desplazable
Súper-Reforzada

OFERTA
3.960 €
+ IVA



Trituradora Lateral 220

OFERTA
3.780 €
+ IVA



Top Ram
Trituradora 1.80 reversible

OFERTA
7.500 €
+ IVA

AgroTaller

ESPECIALISTAS EN JOHN DEERE

955 91 28 86 - 666 97 05 16

www.talleresjquiros.com

Pol.Ind. Sierra Sur - c/ Ajonjolí,10 - Estepa



PREMIO INVESTIGACIÓN EDUARDO PÉREZ

Un premio para revolucionar el sector agroalimentaria en España

Los proyectos ganadores, "USOLIVE" y "Riego solar inteligente", van a suponer una revolución en el mundo de la olivicultura y producción del aceite

La cooperativa San José de Lora de Estepa hizo entrega el pasado 18 de noviembre, en un emotivo acto, del Premio de Investigación "Eduardo Pérez", que en su primera edición ha contado con dos proyectos ganadores donde los protagonistas son las energías renovables y la eficiencia energética, y que pueden suponer grandes innovaciones tanto en el riego del olivar como en el proceso productivo.

El premio de investigación "Eduardo Pérez", cuyo espíritu se centra en el fomento de la investigación en el sector del olivar y el aceite de oliva, es el de mayor dotación económica

de su ámbito a nivel nacional, y lleva el nombre del que ha sido presidente durante 35 años de la cooperativa San José de Lora de Estepa y ex presidente de Oleoestepa.

Hay que destacar que la cooperativa San José de Lora de Estepa convocó en 2017, junto a la Denominación de Origen Estepa y el Campus de Excelencia Internacional Agroalimentario (ceiA3), el que es actualmente el premio más importante de España en investigación oleícola.

Durante esta edición se presentaron un total de 9 proyectos de investigación de gran interés, que fueron

valorados por un jurado compuesto por Enrique Quesada Moraga (Coordinador General del CEIA3 y Vicerrector de Investigación y Desarrollo Territorial), Lola de Toro Jordano (Gerente del CEIA3), Francisco de Paula Rodríguez García (Jefe de Servicio de Investigación e Innovación de IFAPA), Gregorio Blanco Roldán (Investigador del grupo adscrito al CEIA3 AGR-126 'Mecanización y Tecnología Rural' de la Universidad de Córdoba), Juan Ruiz Montes (Presidente cooperativa San José Lora de Estepa) y Santiago Fernández López (Gerente de la Cooperativa San José Lora de Estepa) que dictaminó que fueran 2 los trabajos vencedores



Miembros de los equipos de investigación ganadores junto a representantes de instituciones que han apoyado el Premio "Eduardo Pérez"

Aequo de la I edición del Premio de Investigación "Eduardo Pérez".

Los dos proyectos de investigación pueden suponer cambios realmente de relevancia en el actual proceso productivo, además de su aporte al mundo cooperativo, sus valores económicos y culturales.

- **USOLIVE:** Un trabajo elaborado Gabriel Beltrán Maza y Antonio Jiménez Márquez (Investigadores del IFAPA), además del investigador Mohamed Aymen Bejaoui.

- **Riego solar inteligente en el olivar:** Elaborado por Aida Mérida García, Irene Fernández García, Emilio Camacho Poyato, Pilar Montesinos Barrios, Rafael González Perea y Juan Antonio Rodríguez Díaz (Investigadores del Departamento de Agronomía, Área de Ingeniería Hidráulica de la Universidad de Córdoba).

II EDICIÓN DEL PREMIO DE INVESTIGACIÓN E. PÉREZ

Durante el mismo acto se llevó a cabo la presentación de la II edición

del Premio de Investigación "Eduardo Pérez", que pretende consolidarse como el más importante de España en investigación dentro del mundo del olivar y el aceite.

La II edición tiene el objetivo de superar la cantidad de trabajos recibidos y seguir atrayendo a los mejores investigadores del mundo de la olivicultura.



"Queremos convertir el Premio -Eduardo Pérez- en uno de los más prestigiosos del sector agroalimentario, como vía para fomentar la innovación en la olivicultura", afirmó Juan Ruiz, Presidente de San José de Lora de Estepa



Prototipo desarrollado por los investigadores del proyecto USOLIVE

Una revolución en el proceso de extracción del aceite

El proyecto "USOLIVE" pretende sustituir el uso de las batidoras convencionales por el empleo de ultrasonidos en el proceso de elaboración del aceite

El proyecto "USOLIVE" ha sido uno de los dos ganadores de la primera edición del premio de investigación Eduardo Pérez, y ha sido desarrollado por los investigadores del Ifapa Venta del Llano, de Mengíbar (Jaén), Gabriel Beltrán y Antonio Jiménez, además del investigador Mohamed Aymen Bejaoui.

USOLIVE ha nacido como una revolución al sistema tradicional de elaboración del aceite, ya que a través del empleo de ultrasonidos de potencia se pretende sustituir a las tradicionales batidoras, que son máquinas poco eficientes, por otra tecnología que es inmediata, no supone gasto energético y va a permitir

una reducción del espacio empleado para esta fase del proceso.

El sistema desarrollado por los investigadores permite además acelerar el proceso de calentamiento de la pasta de la aceituna, sin que la calidad y las características sensoriales de los aceites extraídos se vean afectadas, incluso mejoradas en algunas variedades.

Gabriel Beltrán, investigador del proyecto USOLIVE, afirma que el proceso tradicional "es poco eficiente, pues la pasta de aceituna tarda entre 40 minutos y dos horas en alcanzar la temperatura idónea a la que tiene que trabajar, por lo que han

desarrollado un método alternativo mucho más eficiente".

Además, "se trata de un sistema mucho más limpio, pues no hay humos, por lo que esta tecnología es más amigable con el medio ambiente".

El origen de este proyecto se sitúa en el año 2006, cuando investigadores del IFAPA realizaron los primeros ensayos con ultrasonidos de potencia para la elaboración de los aceites de oliva vírgenes, donde ya se intuía que el tratamiento con ultrasonidos permitía un rápido calentamiento de la pasta y una mejora de la extractabilidad con respecto al batido tradicional.



Finca experimental de la Universidad de Córdoba donde se ha implantado el proyecto de riego solar inteligente

Un sistema inteligente para el riego del olivar

Este proyecto de investigación ha desarrollado un nuevo método autónomo que emplea energía fotovoltaica, de manera inteligente, para el riego en el olivar

El proyecto "Riego solar inteligente" ha sido el otro vencedor de la I edición del Premio de Investigación "Eduardo Pérez, y ha sido llevado a cabo por un equipo de investigadores del Grupo de Investigación Hidráulica y Riegos de la Escuela Técnica Superior de Ingeniería Agronómica y de Montes (ETSIAM) de la Universidad de Córdoba.

Según Emilio Camacho, uno de los miembros del grupo de investigación, "la idea nace hace más de diez años, cuando el grupo de investigadores comprueba que el coste energético en el riego del olivar es muy elevado, por lo que la forma de hacer frente a esta problemática y

crear una agricultura más eficiente y competitiva era introducir energías renovables para abaratar estos costes y desarrollar un sistema más respetuoso con el medio ambiente".

El sistema se basa en un modelo de gestión autónomo capaz de sincronizar, en tiempo real, la producción de potencia fotovoltaica con la demanda de potencia y tiempo de riego de una instalación únicamente alimentada por energía solar.

Aída Mérida, investigadora del proyecto, afirma que la principal dificultad que se han encontrado ha sido "la variabilidad y disponibilidad de la energía, ya que la disponibilidad de

irradiancia no sólo varía a lo largo de los distintos meses del año, sino que también es irregular a lo largo de un mismo día".

Según Emilio Camacho, "el modelo inteligente que hemos desarrollado busca soluciones alternativas para aquellos días en los que la instalación solar no sea capaz de satisfacer las necesidades de riego del cultivo".

El modelo creado por el grupo de investigadores permite la reducción de los costes en términos de energía para las explotaciones agrícolas, ofreciendo además una solución para el abastecimiento energético en zonas aisladas.



G. Pérez Sánchez S.L.
MAQUINARIA AGRÍCOLA

LIDER EN VENTAS EN ANDALUCIA 2017

Estimados clientes y amigos:

Queremos transmitirles nuestro sincero agradecimiento, por la confianza que han depositado en nuestra empresa: **G. Pérez Sánchez** sí, a la hora de decidirse en la compra de maquinaria agrícola. Esto nos ha llevado a ser **líderes en la venta, a nivel Andalucía**, de maquinaria de arrastre: Remolques, atomizadores, cubas, según datos de la DGT.

Tras más de 40 años fabricando maquinaria para facilitar las labores agrícolas, nos sentimos muy orgullosos en los retos conseguidos, que no hubieran sido posibles sin la profesionalidad e implicación de todo el equipo humano que forma la gran familia de nuestra empresa. Queremos aprovechar éstas líneas, para manifestarle el agradecimiento y la satisfacción por contar con todos en la empresa.

Les aseguro nuestro compromiso, de seguir innovando y mejorando, cada día, para seguir ganándonos su confianza con productos de máxima calidad, seguridad y garantía.

Muchísimas gracias a clientes, empleados y a todas aquellas personas que directa o indirectamente han hecho posible este reto.

Saludos cordiales.

G. PÉREZ SÁNCHEZ S.L.

Ctra. Pedrera - La Roda, Km. 1
41190 LA RODA (Sevilla)

La Dirección



ATOMIZADOR 3.000L POLIESTER



ATOMIZADOR 3.000L POLIETILENO



ATOMIZADOR 4.000L POLIESTER



G. Pérez Sánchez

Ctra. La Roda - Pedrera, Km. 1

95 401 62 35
www.gperezsanchez.com

JORNADA SOBRE "BUENAS PRÁCTICAS EN EL OLIVAR"



La consolidación de los aceites vírgenes extra con residuo cero

Puricon S.C.A., junto a la Denominación de Origen Estepa, organizó un encuentro con olivares para recalcar la importancia de respetar la normativa de Producción Integrada



Purificación Arteaga, Antonio Haro y Carlos Cabezas, durante la conferencia en Puricon S.C.A.

El pasado 31 de Octubre, Puricon S.C.A., entidad asociada a la Denominación de Origen Estepa, organizó un encuentro para afianzar entre los agricultores la aplicación de buenas prácticas en el olivar, usando los productos fitosanitarios de manera responsable, acorde a los parámetros que establece la normativa de Producción Integrada.

La jornada, que tuvo una importante asistencia, contó con la participación de Antonio Haro, Técnico API de Puricon S.C.A., Carlos Cabezas, Presidente de ATPIOliver, y Purificación Arteaga, Responsable del análisis de residuos del laboratorio de Oleoestepa, que explicaron a los agricultores, desde diferentes perspectivas, cuál es la realidad actual en la Comarca de Estepa y Puente Genil en lo que se refiere a

la implantación de buenas prácticas y cumplimiento de todo lo establecido en el reglamento de Producción Integrada.

El primero en intervenir fue Antonio Haro, que quiso esclarecer a los olivares cuál ha sido la evolución de los tratamientos hasta la normativa actual, profundizando en qué productos son los que se permiten hoy en día, qué dosis son las que hay que emplear de acuerdo a la fórmula comercial seleccionada, y cuáles son los plazos de seguridad que el agricultor debe respetar para garantizar la mayor seguridad alimentaria a los consumidores.

Posteriormente fue Carlos Cabezas, que, conociendo la realidad existente en otras zonas, quiso alabar el nivel

de cumplimiento y exigencia que se lleva a cabo en el territorio amparado por la Denominación de Origen Estepa. Además, el Presidente de ATPIOliver quiso recalcar la importancia de que todos los olivares se concienten del papel fundamental que tienen de cara a la alimentación de las personas, de la responsabilidad que tienen para ofrecerles productos sanos, saludables y sin residuos.

Finalmente, Purificación Arteaga fue la encargada de exponer la realidad de muchos mercados, donde el comprador exige que los aceites de oliva virgen extra sean productos con residuo 0, lo que obliga aun más al agricultor a respetar la normativa establecida en este sentido y ser productores concienciados de su importante papel en la alimentación.



Buenas prácticas de seguridad alimentaria

Carlos Cabezas, Presidente de ATPIOLivar, elabora aquí una guía de buenas prácticas para que el agricultor siga garantizando una plena seguridad alimentaria al consumidor

La preocupación de los consumidores sobre las garantías de calidad y seguridad alimentaria de los productos que consumen es una realidad cada vez más patente. El agricultor debe satisfacer esta nueva demanda con mayores cuidados y controles sobre sus producciones a fin de evitar problemas que dificulten la comercialización. Actualmente, la línea de diferenciación se está dirigiendo hacia la elaboración de aceites tempranos con alta calidad organoléptica y con producciones de residuo cero. Esta estrategia de comercialización facilita la apertura de nuevos mercados internacionales, permite generar la tranquilidad y fidelidad de los clientes y aumenta el valor añadido.

El agricultor tiene la gran responsabilidad de producir alimentos seguros que serán consumidos por miles de personas, por lo que está obligado a hacer un correcto manejo de los productos fitosanitarios y aplicar las medidas necesarias para minimizar otros riesgos de contaminación. La presencia de residuos en la producción aumenta dependiendo de una serie de factores, entre los que destacan las condiciones climáticas, el tipo de producto fitosanitario utilizado, la forma de aplicación y, sobre todo, la presencia de aceituna en el árbol. En la actualidad, también preocupa la posible contaminación de la cosecha con trazas de hidrocarburos

o parafinas debido al exceso de lubricación o a roturas en los equipos de recolección y transporte.

Para obtener los objetivos de alta seguridad alimentaria, es obligatorio aplicar una serie de requisitos y gestionar correctamente unas buenas prácticas de seguridad alimentaria en el cultivo bajo el sistema de producción integrada. A continuación se exponen algunas estrategias de control integrado que minimizan la presencia de residuos en la aceituna.

- Programar con antelación el periodo de recolección en función de la cantidad de cosecha y la climatología. Lo más recomendable para reducir riesgos es adelantar la recolección y realizar las aplicaciones fitosanitarias sin presencia de aceituna.
- Iniciar los tratamientos fitosanitarios por las zonas donde se tenga previsto comenzar la recolección, que se planificará previamente en función de la variedad, características de la finca y la cantidad de producción de los árboles.
- Reducir los tratamientos a focos o rodales. Por ejemplo, utilizando tratamientos en parcheo o en bandas en el caso del control de la mosca del olivo o

tratando con herbicidas únicamente las zonas más tardías en la recolección.

- En presencia de aceituna en el árbol, priorizando otras técnicas de lucha integrada como el trampeo masivo o el control biológico (Ej: Beauveria bassiana) contra abichado o contra mosca del olivo.
- Realizar siempre los tratamientos herbicidas con la aplicación dirigida al suelo, a baja presión (menos de 3 atm), utilizando campanas de protección en las barras o elementos de pulverización para evitar mojar las partes verdes del olivo.
- Reducir la presencia de inóculo de patógenos y el banco de semillas en el ruedo del olivo, utilizando sistemas mecánicos (soplado, barrido, etc.) previo a las lluvias de otoño para desplazar semillas, restos vegetales, hojas y aceituna caída.
- Dirigir la flora en la línea de plantación hacia especies de hierbas de menor crecimiento, mediante el uso de herbicidas selectivos a lo largo del ciclo del cultivo y con un correcto manejo del laboreo, de manera que su presencia no interfiera en el periodo de recolección.



Ante cualquier duda, el agricultor debe dejarse asesorar por el técnico de Producción Integrada, que siempre basará sus decisiones en objetivos de calidad y seguridad alimentaria

- En suelos manejados en no laboreo, favorecer la presencia de musgo como cobertura vegetal que reduce la presencia de malas hierbas.
- Utilizar sistemas de recolección mecanizados (tipo paraguas o cosechadora) que eviten el contacto directo de la aceituna con el suelo.
- Durante el periodo de cosecha, realizar una supervisión diaria de los equipos de recolección y mantenerlos en correcto estado. En caso de contaminación accidental con aceites minerales, dicha partida debe ser aislada y separada del resto y comunicada en la recepción de la almazara.
- Utilizar lubricantes atóxicos en los equipos de recolección y transporte.
- Guardar los fardos y equipos de

recolección en lugares protegidos y alejados de focos contaminantes.

En caso de utilización de productos fitosanitarios para el control químico de patógenos, deben aplicarse los siguientes requisitos para evitar la presencia de residuos en la aceituna:

- Los tratamientos químicos deben realizarse cuando se supere el umbral económico de intervención. Para ello, deben seguirse los avisos fitosanitarios del técnico.
- Antes de realizar una aplicación es recomendable revisar el almacén para evitar utilizar productos que ya estén cancelados o prohibidos para su uso en el cultivo.
- Deben utilizarse siempre productos autorizados en el olivar, en producción integrada y para la plaga o enfermedad determinada.
- Deben seguirse las restricciones de uso del producto respecto al momento en los que puede aplicarse y el número máximo de aplicaciones autorizadas por campaña. Los tratamientos repetitivos con la misma materia activa aumentan los riesgos de residuos.
- Debe favorecerse la alternancia de materias activas de diferente grupo químico.
- Deben utilizarse, en la medida de lo posible, los productos de menor persistencia y con menor capacidad de solubilidad en grasas (coeficiente de partición Kow bajo).

• Deben respetarse siempre las dosis de aplicación del producto. Más concentración no implica más eficacia, sino más riesgos de residuos. En periodos cercanos a la recolección es recomendable utilizar las dosis mínimas.

• Deben respetarse siempre los plazos de seguridad, expresados en días en la etiqueta. Como la degradación del producto químico depende de diversos factores, es aconsejable no apurarlos y dejar un margen superior de días.

• Debe calibrarse correctamente la maquinaria de tratamientos y elegir correctamente el tamaño de gota. El exceso de caldo de tratamiento concentra el producto químico en zonas concretas del fruto, aumentando el riesgo de residuos.

• En los tratamientos de herbicidas está prohibido mojar los 'faldones' verdes del olivo. Si existen ramas bajas con producción es preferible retrasarlos hasta después de la recolección.

• Está prohibido tratar con vientos superiores a 11 km/h y es obligatorio el uso de boquillas "antideriva".

• Está prohibido aplicar herbicida sobre aceituna caída que vaya a ser recolectada.

Ante cualquier duda, el agricultor debe dejarse asesorar por el técnico API, que siempre basará sus decisiones en los objetivos de calidad y seguridad alimentaria que se hayan determinado.



La Denominación de Origen Estepa pretende, a través de diferentes artículos como éste, realizados por expertos, ofrecerle a los olivaderos de su territorio amparado la mayor información posible para seguir siendo un referente dentro de la olivicultura mundial.



De agricultor a empresario: Los costes del olivar

Debemos entender la explotación agraria como una empresa, y al agricultor como un empresario que, como es lógico, busca la mayor rentabilidad posible de su olivar. Por ello, es importante conocer los costes que afectan a una plantación para poder optimizarlos.

Debido a la situación socio-económica en la que se encuentra nuestro sector, el agricultor debe considerar su explotación como una empresa eficiente y económicamente rentable, y saber así la renta y beneficios que puede generar. Para ello tiene que conocer los costes e ingresos reales.

Actualmente, según AEMO, existen cuatro sistemas en el cultivo del olivar:

- 1. **Olivar tradicional no mecanizable (OTNM). Olivar de sierra.**

- 2. **Olivar tradicional mecanizable (OTM). Olivar de loma, con una pendiente inferior al 20%.**

- 3. **Olivar intensivo (OI).**

- 4. **Olivar superintensivo (OS).**

El olivar tradicional es de baja densidad (80-120 plantas/Ha), con un marco de plantación amplio (10x12), a varios pies y suele ser de secano. La producción oscila entre 2.000 y 4.000Kg/Ha.

Por el contrario, el olivar de alta densidad se encuentra en un terreno de

orografía suave, la densidad de plantación de los intensivos es de 200 a 600 plantas/Ha con una poda en vaso, y el superintensivo tiene una densidad de 1.000 a 2.000 plantas/Ha, podados en seto. En el primero la calle ancha mide al menos 6 m y en el segundo como máximo 5 m. Son fincas de riego cuya dotación debe ser de 1.500 a 2.000 m³/Ha, y ambos tipos se recolectan mecánicamente, bien con vibrador, bien con cosechadora.

Las producciones del olivar intensivo varían de 5.000 a 8.000 Kg/Ha en función de si son de secano o rega-

dío, respectivamente, mientras que las producciones del superintensivo pueden alcanzar los 13.000 Kg/Ha en los casos más favorables, teniendo una media real en torno a los 10.000 Kg/Ha.

Para realizar el estudio económico de una explotación debemos conocer algunos conceptos básicos de economía, como son los gastos fijos, entre los que incluimos: amortización, interés del capital invertido, alojamiento, seguro e impuestos. Por otro lado están los gastos variables, como reparación y mantenimiento, consumo de diésel y lubricante, y por último, el valor de adquisición y residual, vida útil.

A continuación describimos brevemente estos términos:

- **Gasto Fijo:** Es aquel que no varía, haya trabajo o no.
- **Gasto Variable:** Es aquel que varía en función de una variable independiente.
- **Valor de Adquisición:** Es el valor de la máquina en el momento de su compra.

- **Valor Residual:** Es el valor de una máquina una vez amortizada, normalmente al finalizar su vida útil. Es el valor en el mercado de segunda mano.

- **Vida Útil de tiempo:** la expresamos en años y la vida útil de trabajo la expresamos en horas. Ésta última ha de ser superior o igual a la vida útil de tiempo. Si es inferior, hemos agotado la máquina antes de finalizar su vida, antes de haberla amortizado.

- **Alojamiento:** Cualquier nave donde guardar los aperos cuesta dinero, ya sea en propiedad o en alquiler. Sabiendo el espacio que necesitamos en metros cuadrados y el costo del alquiler por metro cuadrado, obtenemos el valor del alojamiento.

- **Seguro e Impuesto:** En España toda maquinaria agrícola está sujeta a un seguro obligatorio contra diversos riesgos.

- **Reparación y Mantenimiento:** Es la relación existente entre el valor de adquisición de la maquinaria, con las horas de traba-

jo al año y los años de vida útil.

- **Amortización de Obsolescencia:** Es la depreciación del valor de la maquinaria debido al uso, al paso del tiempo, obsolescencia tecnológica...

- **Interés Capital Invertido:** Es el rendimiento que nos da el capital si está invertido a interés.

- **Consumo Diésel y Lubricante:** Se calcula conociendo el consumo y el precio. Para el diésel consideramos un consumo de 0,1l/cv.h. En el caso del lubricante el valor es insignificante: 12% del valor del consumo del diésel.

En cualquier empresa, el Beneficio es igual a los Ingresos menos los Costes:

$$B=I-C$$

Por ello debemos aumentar los Ingresos y disminuir los Costes. El no calcular correctamente los costes desemboca en la descapitalización de la empresa.

En este análisis se ha considerado que el beneficio empresarial es de

Debemos considerar nuestra explotación como una empresa eficiente y económicamente rentable, y saber los beneficios que puede generar



un 20%, ya que éste es un porcentaje razonable.

Ahora vamos a desglosar de forma general los costes en % que se producen en los distintos sistemas del cultivo del olivar. Dicho valor económico debemos compararlos con los que tendríamos si el trabajo lo hiciera una empresa externa de la zona.

Las operaciones a tener en cuenta son: aplicaciones fitosanitarias, poda-desvareto, fertilización, mantenimiento de suelo, riego y recolección. La intervención del tractor con el tractorista está en todas las operaciones excepto en el riego, las horas de trabajo del tractor es la suma de todas las operaciones en las que interviene.

Recolección

Comenzando por la recolección, ésta supone en torno al 40% del coste total. La disminución de este coste dentro de cada sistema es mínima, tan solo podemos cambiar del sistema tradicional al intensivo o superintensivo, dependiendo de las condiciones que poseamos en la parcela.

La maquinaria utilizada para la recolección en cada sistema varía. En el Olivar Tradicional (OTM) se recolecta con vibro de ramas y con varas y mantos, en el Olivar Intensivo (OI) con vibro al tronco y paraguas, mientras que en el olivar Superintensivo (SI) se realiza con cosechadoras. Su coste varía entre 0,17€/Kg en OTM hasta 0,035€/Kg en SI, siendo en el OI de 0,12€/Kg. Trasladando este valor a Hectáreas tendríamos el más económico el SI con 445€/Ha, seguido del OTM y OI de secano con 600€/Ha. y del OI riego a 865€/Ha, para finalizar con el más costoso que es el OTM de riego con un valor

de 960€/Ha. Hay que tener en cuenta los Kg de aceituna que se recolecta por hectárea en cada sistema, que como vimos al principio puede variar de 2000 a 13000 Kg/Ha.

Riego

El siguiente coste más elevado es el del riego, entorno al 20%. Dicho coste, que varía entre los 450- 500€/Ha se puede reducir haciendo uso de alternativas como la instalación de placas solares para el llenado de las balsas o el funcionamiento de las bombas en los pozos. Los datos estudiados son actuales y obtenidos de distintas explotaciones de la comarca.

Poda-Desvareto

La poda-desvareto supone un 15% del coste total de la plantación, teniendo en cuenta que en el sistema superintensivo el coste es mucho más elevado, ya que la densidad de olivos por hectárea es muy superior

y además se poda todos los años realizando Topping y aclareo en el seto por parte de los taladores, estimando un tiempo de 43 horas por hectárea empleado. En este sistema no se desvareta ya que las variedades utilizadas no las producen. Y tampoco se encarra los restos de la poda, ahorrándonos el sueldo del peón, ya que caen directamente al centro de la calle, por donde pasa la picadora. El coste es de 480€/Ha.

En los sistemas intensivo y tradicional la poda es bianual, siendo más caro en el tradicional, ya que los árboles son más grandes y de varios pies, empleándose más tiempo, 28h en podar una hectárea. Su coste es de 200€/Ha frente a los 150€/Ha del intensivo, en el que se tardan 16 horas por hectárea. El desvareto es anual en ambos casos, empleando 5 y 10 horas por hectárea, y con un coste de 37 y 72€/Ha respectivamente. El tiempo empleado en cada labor se ha estimado consultando a los agricultores de la zona.



En este análisis se ha considerado un beneficio empresarial en nuestra explotación de un 20%, un porcentaje que puede considerarse razonable

Desglose de Costes (%)						
	Fitosanitarios	Poda - Desvareto	Fertilización	Mantenimiento del Suelo	Riego	Recolección
OTM - S	12	17	5	27	0	39
OTM - R	8	11	3	18	19	40
OI-S	13	16	7	25	0	38
OI-R	9	11	5	17	20	39
SI	13	19	5	10	21	33

El coste más importante que tenemos que afrontar es la recolección, seguido del riego, la poda-desvareto, las aplicaciones fitosanitarias, el mantenimiento del suelo y la fertilización

Ha del superintensivo. Estos valores se obtienen teniendo en cuenta que en OTM se emplea 0,63h/Ha, en OI 0,47h/Ha. y en SI 0,95h/Ha de trabajo del tractorista, del tractor y del atomizador.

Las aplicaciones fitosanitarias se han de realizar justificadas por el seguimiento y curvas de vuelo que realizan los técnicos. En olivar puede realizarse un tratamiento en brotación, un segundo en floración, el tercer tratamiento es el del fruto y un cuarto en otoño. Normalmente se le incorporan productos nutricionales y si nos dejamos aconsejar por los técnicos, ahorraremos los tratamientos no justificados.

Mantenimiento del suelo

La siguiente labor, importantísima, es el mantenimiento del suelo. Para ello realizamos las aplicaciones de herbicidas y las labores de conkilder, rulo o rastra.

El porcentaje que supone del coste con respecto a las otras labores es muy variable según el sistema de olivar que tengamos, oscilando en-

tre un 10% en SI y un 27% en OTM de secano. Todo va en función de las labores que se hacen para mantenimiento del suelo.

La aplicación de herbicida se realiza en dos épocas, una en primavera para controlar las cubiertas vegetales en las calles, y otra en otoño, para controlar la otoñada o brotación de malas hierbas debido a las precipitaciones. En nuestra zona se está cambiando la aplicación de otoño por un pase cruzado de conkilder, que es más costoso. Tanto en el olivar tradicional como en intensivo el tiempo empleado en aplicar herbicida con barra es prácticamente el mismo, 0,44h/Ha., y su coste 18€/Ha, mientras que en superintensivo se emplea 0,77h/ Ha. y su coste es de 31€/Ha. Este valor es superior porque tiene que pasar por más calles para cubrir una hectárea.

Como media, en este estudio se ha considerado que en el olivar intensivo y tradicional, se hacen tres pases al año con los aperos de labor, un par de ellos con conkilder y otro con rastra o rulo, para preparar la tierra para la recolección, empleando 1,34h/Ha.



Fertilización

En este último parámetro se ha estimado el gasto de la fertilización en torno al 6% de los costes totales, considerando que en el olivar tradicional se realiza bianualmente y en los años de sequía no se debe aplicar en secano, ya que supone un derroche económico. Cuando exista riego, hay que fertilizar a través de éste, es lo más económico y más provechoso.

Calendario de Labores

Para poder hacer los cálculos del coste de las labores realizadas en el olivar, se ha planteado un calendario de labores, en una finca de 30Ha en intensivo y calculando los días que trabaja cada apero al año. La abonadora trabaja 1 día al año, el atomizador 9 días, la barra de herbicida 4 días, la picadora de ramón 3 días, la desbrozadora de hierba 2 días, los aperos de labranza 6,5 días y el Vibro y remolque 30 días al año. El tractor trabaja la suma de las horas que lo hacen las máquinas, es decir 349 horas al año.

El cálculo de las distintas operaciones desglosadas en los apartados anteriores ha sido realizado teniendo en cuenta el salario del tractorista, la Seguridad Social del mismo, los gastos de asesoría y que el coste del tractor como maquinaria agrícola, trabajando 500h/año, es de 28,46€/hora. Cuantas más horas trabaja el tractor más económico sale. Con 1000 horas de trabajo al año el coste es de 18€/h.

El coste total es la suma de los valores de los costes de todas las labores, siendo de 1500 a 2300€/Ha. en olivar tradicional, de 1580 a 2320€/Ha. en intensivo y 2100€/Ha. en superintensivo.

Según los datos de la campaña 2017-2018 de la Cooperativa Olivera Nuestra Señora de la Fuensanta de Corcoya el rendimiento medio fue de 18,42%, pasando el valor a €/Kg de aceite y aumentando el coste con el valor medio de la molturación, que fue de 0,052€, obtenemos el valor del costo del Kg de aceite, resultando de 2,5 € en olivar tradicional en secano y 2,3 € en el de riego. En el intensivo es de 2€ en secano, 1,57€ en riego y 1,42€ en el olivar superintensivo.

Como hemos visto al principio, el beneficio del empresario ha de ser del 20% y hay que sumárselo a los costes para conocer el precio al que se debe vender el aceite y obtener el beneficio requerido, si se vende por encima ganamos más, si se vende por debajo disminuimos el beneficio.



Si a la luz de los datos anteriormente analizados vemos que nuestro olivar no es rentable, debemos proceder a su renovación, para lo que habría que realizar un estudio de qué variedad podemos plantar, aumentar la densidad de plantación y mecanizarlo al máximo.

Renovación De Nuestro Olivar

Si a la luz de los datos anteriormente analizados vemos que nuestro olivar no es rentable, debemos proceder a su renovación.

Para renovar nuestro olivar, hay que realizar un estudio de qué variedad podemos plantar, aumentar la densidad de plantación, y mecanizarlo al máximo.

Con estas medidas pretendemos, variando el marco de plantación, incrementar de 80 a 200 ó 300 el número de olivos por hectárea, con lo que aumentaría la producción por encima de 5000kg.

La plantación la haremos cortando la pendiente y con líneas de trabajo lo más largas posible ahorrando así en las labores.

Con respecto a la poda debemos tener en cuenta el volumen de copa para que penetre la luz por todos lados y esté ventilado como lucha contra las enfermedades fúngicas. Acortar el período improductivo y alargar el período productivo, evitando que el olivo envejezca. Equilibrar el crecimiento y fructificación mediante podas graduales, consiguiendo una estructura robusta, con tres ramas principales erectas, manteniendo un equilibrio entre el crecimiento y la producción. Cuando el olivar esté envejecido, realizar podas intensas de renovación espaciadas.

El diseño de riego se hace a tenor de la demanda de agua cuando la plantación sea adulta. Se instala el riego simultáneamente con la plantación y se le incorpora el sistema de Fertirrigación. No debemos olvidar que en un olivar de secano, el factor limitante es el agua y en el de riego, la luz.

Con la sanidad, mecanización y labores de poda, pretendemos obtener aceite de máxima calidad.

Este artículo está basado en la conferencia ofrecida el 25 de mayo del 2018 en la Cooperativa Olivera Nuestra Señora de la Fuensanta de Corcoya, y se preparó a propuesta de la Junta Rectora con los datos recogidos durante la campaña 2017-2018, en los que se incluyen: Los salarios obtenidos del último convenio colectivo del campo de Sevilla, los costes de las operaciones consultadas con los aplicadores de la zona y de las fincas de la comarca, el coste de compra de la maquinaria, las horas invertidas en las distintas labores y los costes de riego. Por lo tanto ni la conferencia ni este artículo, están basados en datos estadísticos que puedan ser extrapolados a fincas de otra zona.

El artículo no está basado en datos estadísticos que puedan extrapolarse en fincas de otra zona diferentes a la del estudio, pero los datos pueden tomarse como referencia para entender los costes del olivar

¡No te pierdas ninguna de las conferencias sobre olivicultura en nuestro Canal Youtube!

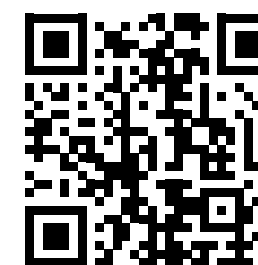
Si lo deseas, puedes ver la conferencia en la que está basada este artículo en nuestro Canal Youtube. Igualmente, en nuestro canal

puedes ver todas las conferencias sobre olivicultura que la Denominación de Origen Estepa ha organizado en los últimos años, espe-

cialmente las celebradas dentro de la Cátedra de Olivicultura José Humanes.



You Tube
Broadcast Yourself™



[HTTPS://WWW.YOUTUBE.COM/USER/DOESTEPA/](https://www.youtube.com/user/DOESTEPA/)



Patatas a la importancia



INGREDIENTES:

- Cebolla
- Harina
- Huevos
- Aceite de oliva virgen extra Selección de la Denominación de Origen Estepa
- Patatas
- Ajo
- Perejil
- Vino Blanco
- Jamón Picado

PREPARACIÓN: Se pone un poco de aceite de oliva virgen extra en la sartén y se fríe la cebolla muy picadita. A continuación se sacan y en ese mismo aceite se fríen las patatas cortadas como un dedo de gordas y pasadas por harina y huevo. A continuación, cuando estén fritas las patatas se ponen en una cacerola (con el aceite usado para freír) junto con ajo machacado, perejil y un chorrito de vino blanco y el jamón a pedacitos. Finalmente se cubren de agua y se ponen tiernas. Listas para servir.

Tirabuzones



INGREDIENTES:

- 1 Docena de Huevos
- 400 g de Azúcar
- Harina (la que admita)
- Miel
- 4 Cascarones de Aceite de oliva virgen extra

PREPARACIÓN: En un lebrillo se echan las claras y se montan a punto de nieve; una vez montadas se le echan los huevos y se baten; cuando estén todos batidos se le agrega el azúcar, los cascarones de aceite de oliva virgen extra y la harina. Cuando esté todo bien amasado se coge y se enrosca la masa en unas cañas y se fríen en abundante aceite de oliva virgen extra. Cuando están fritos se pasan por miel y se emborizan en azúcar y canela.



LAS SOLUCIONES FINANCIERAS QUE ESTABAS ESPERANDO.

Productos pensados especialmente para ti, que harán mejorar el rendimiento de tu explotación.



LÍNEA DE PRODUCTOS PARA COOPERATIVAS Y SOCIOS.

Financiación de campaña, comercio exterior, agroseguro...



PLAN PARA EL SECTOR AGRARIO



ANTICIPOS PAC Y OTRAS SUBVENCIONES

FINANCIACIÓN

- Préstamo Inversión Agraria
- Préstamos Campaña
- Préstamos maquinaria Agropecuaria
- Préstamo Aval SGR/SAECA
- Préstamo jóvenes agricultores
- Financiación especializada

EXPORTACIÓN E INTERNACIONALIZACIÓN

INVERSIÓN Y AHORRO

Libreta Especial Agricultor y Ganadero
Ahorro a largo plazo

SEGUROS

Seguros Actividad Agropecuaria
Seguros Agricultores y Ganaderos

COBROS Y PAGOS

MEDIOS DE PAGO



Mejor
Aceite de Oliva Virgen Extra
4º Estudio OCU
2018

Mejor
Aceite de Oliva Virgen Extra
3º Estudio OCU
2012

Mejor
Aceite de Oliva Virgen Extra
2º Estudio OCU
2007

Mejor
Aceite de Oliva Virgen Extra
1º Estudio OCU
2003

Verdaderamente Extraordinario



*Según estudios sobre el aceite de oliva virgen extra realizados por la Organización de Consumidores y Usuarios (OCU)



www.oleoestepa.com