



III Simposio de Sanidad Animal, Jerez de la Frontera 2018

Cristóbal García Calleja, Vicepresidente de Dcoop, S.C.A.

Carlos Vázquez Gavira, Vicepresidente de Bovinos del Sur, S.C.A.

Antonio Visglerio Ballesteros, Responsable División Vacuno de Carne de Dcoop, S.C.A.

DCCOOP, VACUNO DE CARNE



DCOOP HOY

Dcoop es un grupo cooperativo formado hoy por:

- 113 cooperativas aceiteras con una producción de 225.000t de media.
- 26 aceituneras con un cupo de unas 100.000 t.
- 16 cooperativas de vino con más de 1,5M hl.
- 130 cooperativas de suministros.
- 13 cooperativas ganaderas.
- 16 Cooperativas cerealistas.
- 9 de frutos secos.
- 36 de orujo.
- Presencia en Andalucía, Castilla-La Mancha, Extremadura y País Vasco.
- 75.000 familias de agricultores y ganaderos.

La historia de la unión

- La actual Dcoop es fruto de la fusión de once cooperativas de segundo grado y la adhesión de cooperativas individualmente:
 - 2003: aceiteras Oleícola Hojiblanca de Málaga y Cordoliva, mayores productores mundiales
 - 2005: aceitunera Acorsa
 - 2006-2008: suministros Agromálaga, Agrocórdoba y Sumicoop
 - 2010: aceitera Sierra Norte de Sevilla
 - 2011: ganadera Agropecuaria del Sur
 - 2013: aceites Tierras Altas
 - 2014: Baco (vino Castilla-La Mancha) y Procasur (leche de cabra)
 - 2017: Orujera Interprovincial



DCOOP

**UNA GRAN COOPERATIVA
AGROALIMENTARIA**

VISIÓN

Convertirse en una gran cooperativa agroalimentaria, sólida, viable, ambiciosa, sostenible, capaz de ofrecer producciones propias de calidad a los consumidores y dar respuesta a los retos actuales del mercado para nuestros agricultores y ganaderos.

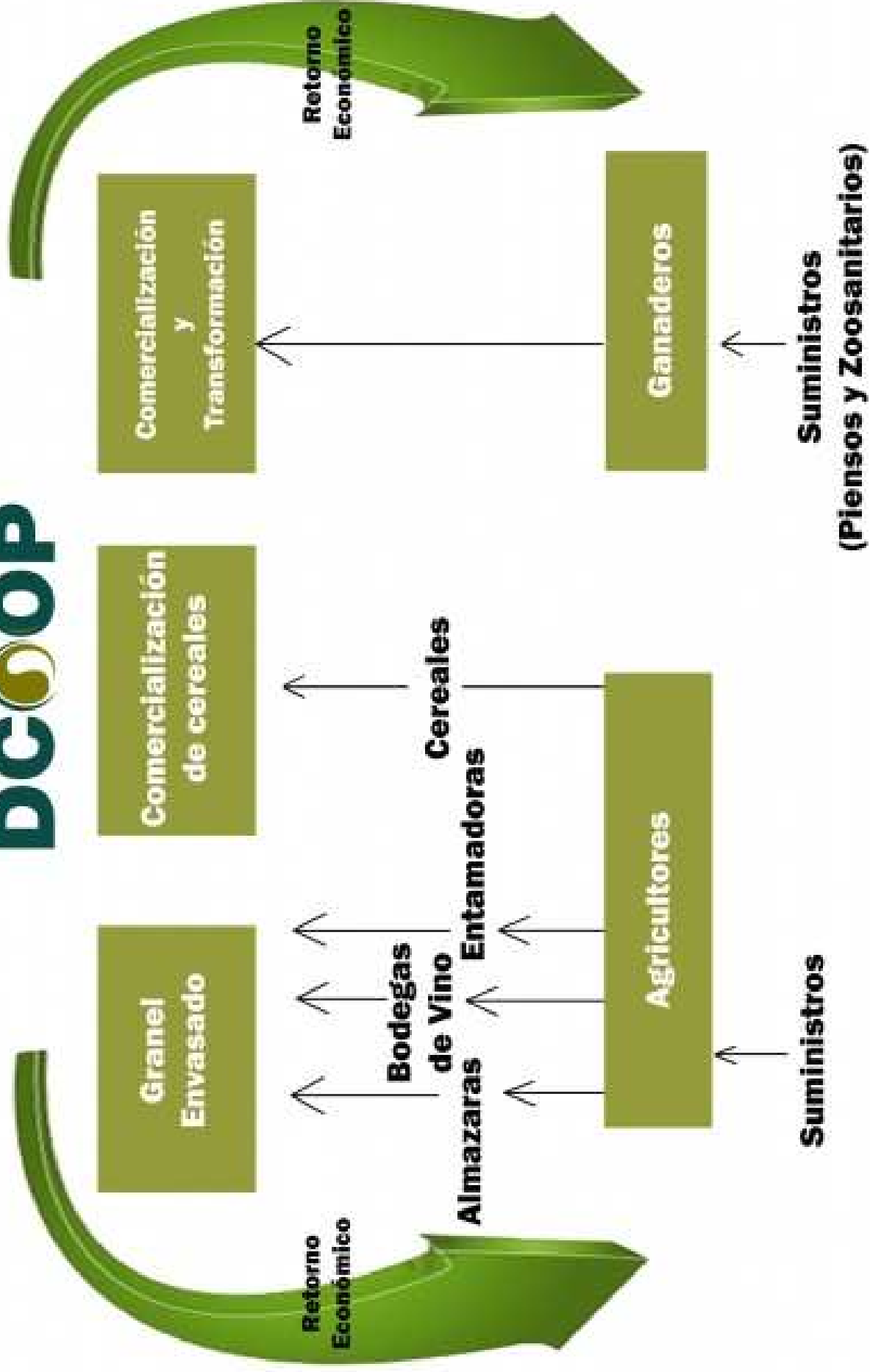
MISIÓN

El objeto social de nuestra empresa cooperativas es trabajar por conseguir la mayor rentabilidad posible para nuestros agricultores y ganaderos a través del abaratamiento de costes y la mejor comercialización posible de sus producciones ofreciendo al consumidor productos de calidad.

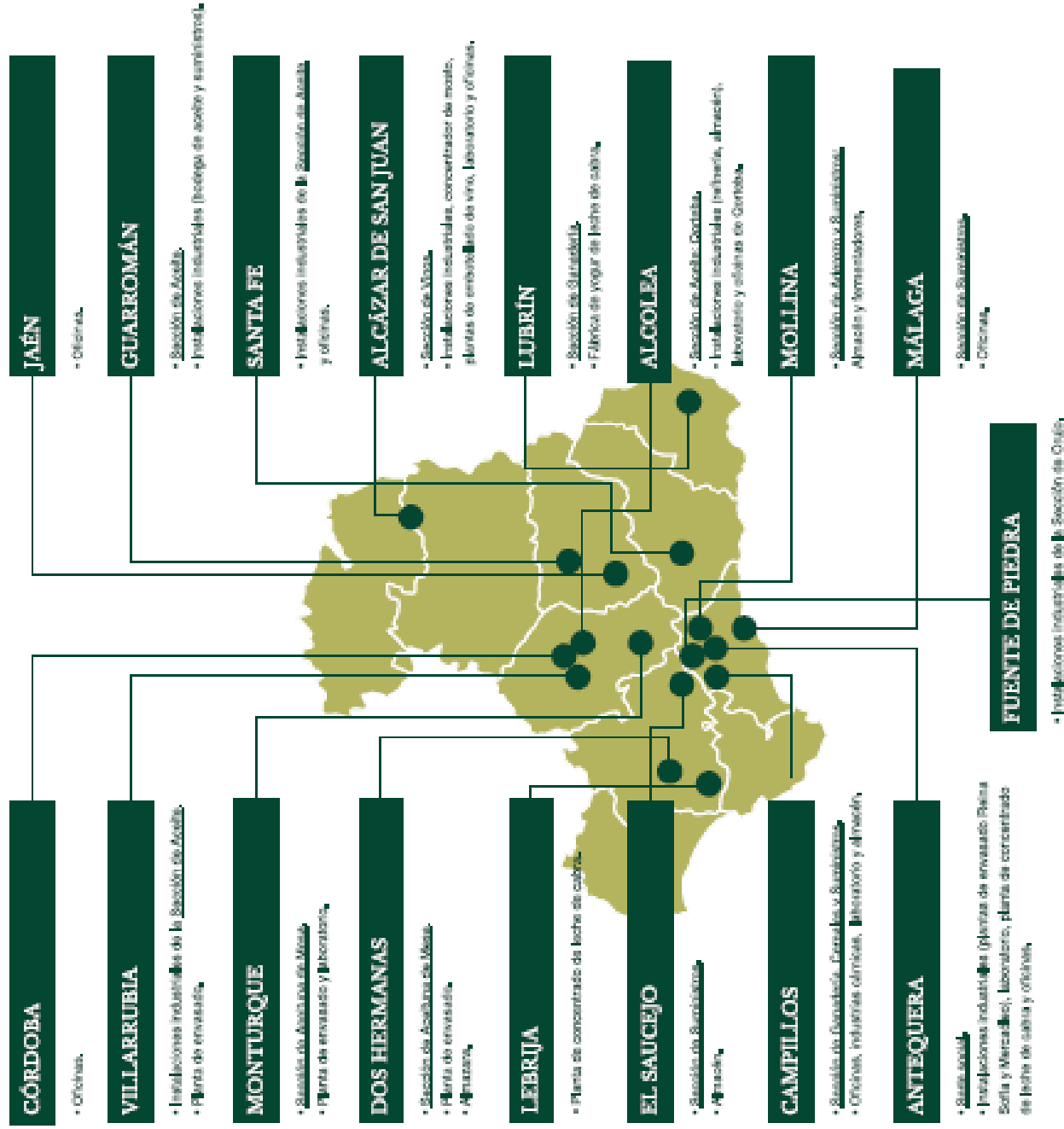
Principios

- Participación de todos los socios en cada sección o actividad.
- Normas claras, transparentes y decididas por todas las cooperativas que operan en una actividad.
- Cada actividad tiene su régimen económico propio, soporta sus ingresos y sus gastos.
- Decisiones en función de la implicación.
- Entidad asociativa prioritaria.

DCOOP

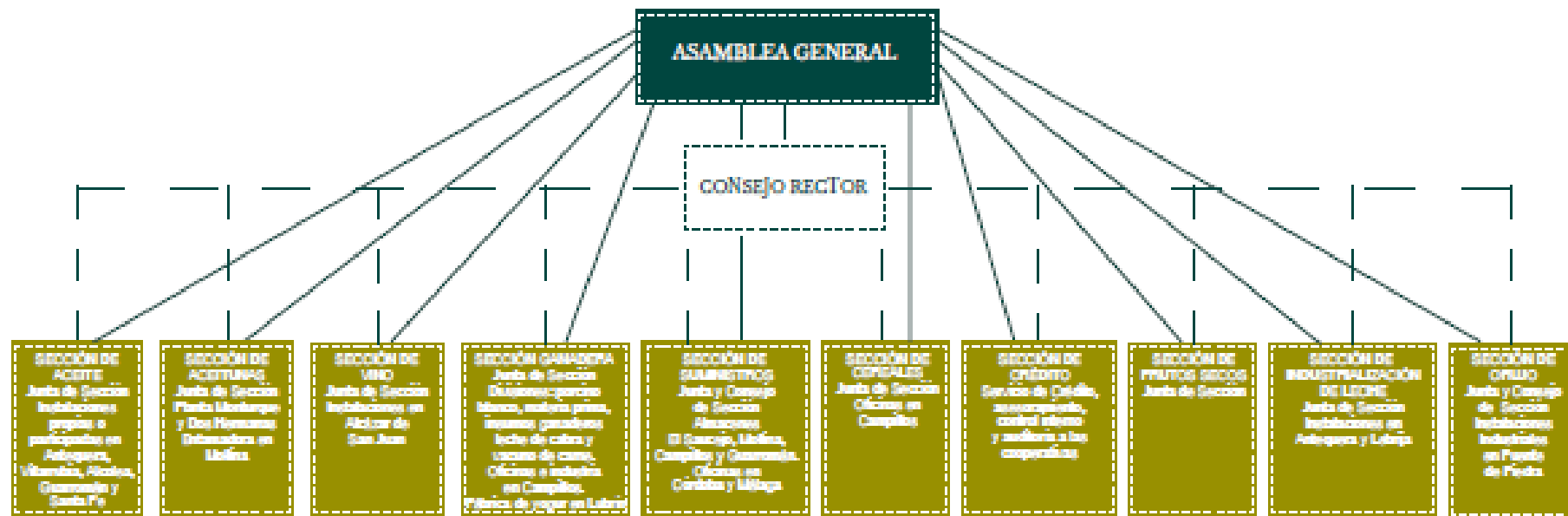


INSTALACIONES INDUSTRIALES

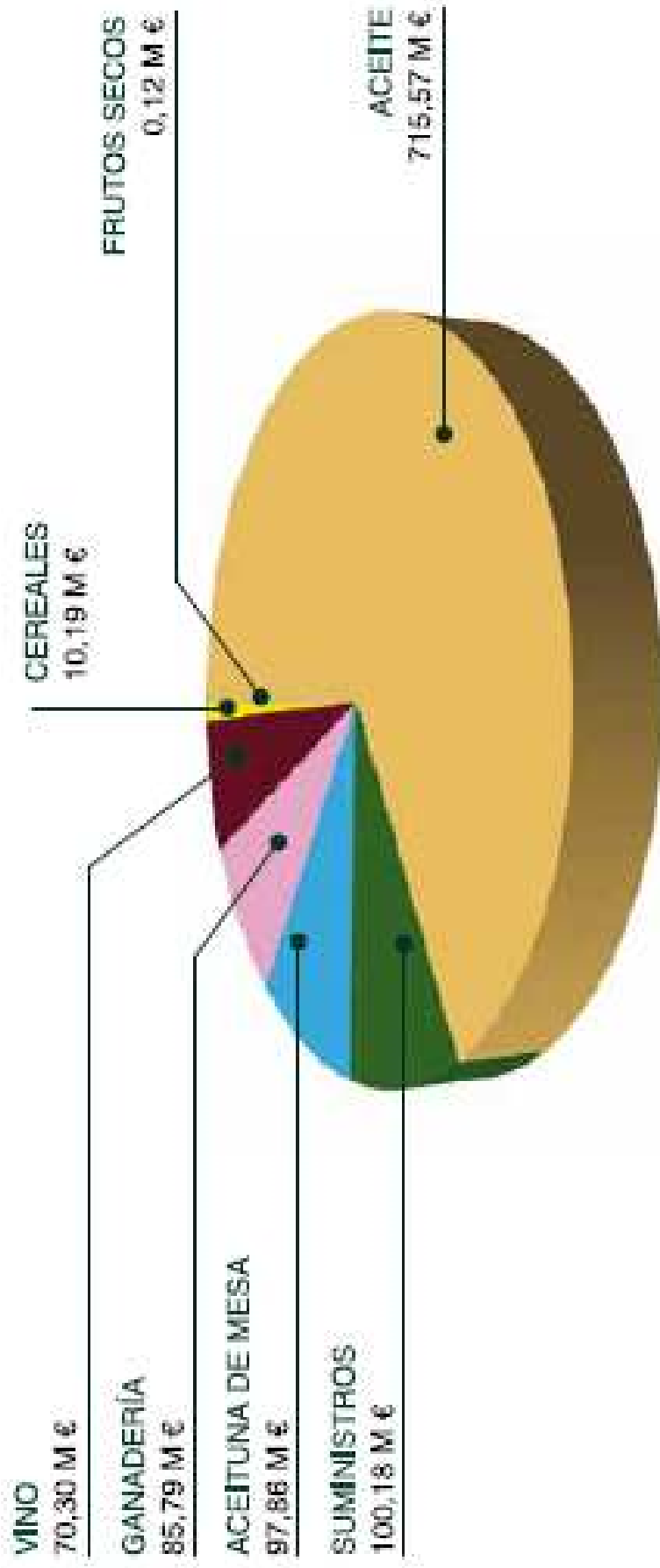


Estructura organizativa del grupo

Organigrama de Secciones



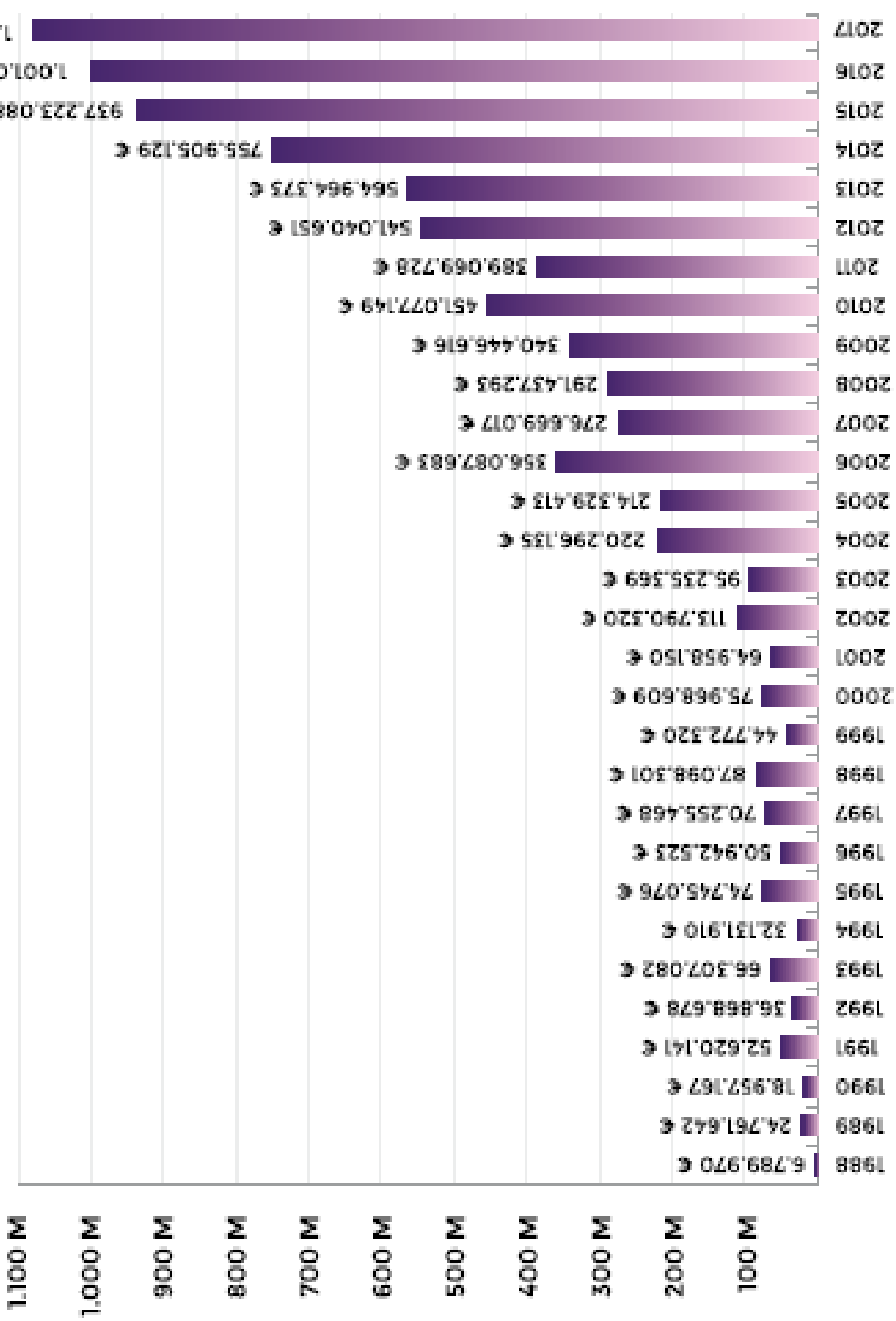
PRINCIPALES INDICADORES ECONÓMICOS EN 2017



VENTAS TOTALES

1.080,01 M €

FACTURACIÓN ANUAL 1988-2017



Todas las exportaciones

EXPORTACIONES 2017		kl2017	euros 2017
1	Italia	90.462.564,73	197.404.096,55
2	Estados Unidos	38.727.474,76	129.133.823,86
3	Francia	42.551.750,33	30.866.508,97
4	Japón	6.440.196,66	24.910.759,82
5	Rusia	31.604.506,35	21.174.886,80
6	Portugal	6.867.533,00	17.667.920,53
7	Bélgica	4.923.756,00	17.024.507,51
8	Alemania	17.058.729,52	14.654.023,14
9	Austria	3.854.038,00	13.615.935,88
	Resto 63 países	33.204.849,18	74.822.524,42
	TOTAL	275.695.398,53	541.274.987,48

Exportaciones de aceite

EXPORTACIONES 2017		2017 Aceite a granel	
		Kg	€
1	Italia	48.700.199,00	176.121.810,02
2	Estados Unidos	26.460.256,00	99.915.704,41
3	Portugal	4.757.817,00	15.354.802,53
4	Reino Unido	1.332.740,00	4.935.585,31
5	Bélgica	831.320,00	3.300.037,28
6	Israel	62.920,00	233.747,80
7	Croacia	50.420,00	219.327,00
8	Grecia	25.520,00	91.195,72
	TOTAL	82.221.192,00	300.172.210,07

EXPORTACIONES 2017		ENVASADO	
		2017 Aceites	
		Litros	€
1	Japón	6.046.398,00	24.280.974,35
2	Austria	3.683.160,00	13.413.400,37
3	Bélgica	3.566.829,00	12.741.951,00
4	Estados Unidos	3.180.088,00	13.044.276,37
5	Méjico	2.841.804,00	10.272.170,61
6	Francia	2.503.308,00	10.352.977,22
7	Taiwán	930.780,00	3.394.745,40
8	Reino Unido	916.182,00	3.534.969,30
9	Australia	663.600,00	2.486.900,18
	Otros 26 países	3.387.179,09	14.222.250,01
	Total	27.719.328,09	107.744.614,81



ELDORADO

REWE

ASDA

Intermarkché

MERCADONA

Dia %

POMPEIAN

Walmart

LENТА

EDEKA

ALDI MARKET

LIDL

Carrefour

Al Maya Group
مجموعة النابلس

Al-Faris Al-Arabi
Trading Co.
Distributions

中粮
COFCO

盒马

SEIYU

Walmart

AEON

COSTCO WHOLESALE

COSTCO WHOLESALE

CONGA FOODS

COSTCO WHOLESALE

DCOOP

Pão de Açúcar

Sams CLUB

Walmart Brasil

Sams CLUB

COSTCO WHOLESALE



Un grupo para liderar el aceite de oliva a **nivel** mundial

- Unión del mayor productor mundial con el líder en ventas de aceite de oliva con marca en el mercado norteamericano
- A las cuatro plantas en España añadimos dos plantas de envasado en Estados Unidos
- Las socios de Dcoop tienen el 50% de la empresa líder en Estados Unidos.
- Exportación anual de 30.000t



Aceituna

- Mayoría envasado y exportado.
- 2 plantas en España (Monturque y Dos Hermanas).
- Acuerdo con Bell-Carter para EEUU.
- 26 socios.
- 100.000 t de cupo de producción.



DCOOP SECCIÓN VINO



MAYOR
PRODUCTOR
ESPAÑOL
DE VINO



MILES DE
familias de
viticultores
UNIDOS



AIRÉN

castellano

VIURA

cabernet-sauvignon

tempranillo



TINTO
RESERVA
DO RIOJA



TINTO
CRIANZA
DO RIOJA



BLANCO
DO RIOJA



ROSADO
DO RIOJA



TINTO
DO RIOJA



BLANCO
SEMIDULCE
DO RIOJA



TINTO
DO RIOJA



TEMPRANILLO
DO LA MANCHA



BLANCO
DO LA MANCHA



CABERNET
DO LA MANCHA



FINO



VINOS

Ganadería

- Insumos zoonosanitarios: 11 M €.
- Piensos y materias primas. 250.000 t.
- Porcino blanco en vivo.
- Leche de cabra: 50 MI y Proyecto de industrialización con Agrial.
- Vacuno de carne: 5 M € de facturación.

Otros sectores

- Cereales.
- Frutos Secos, iniciado este año.
- Orujo: completar ciclo ambiental.
- Suministros:
 - Abonos y fitosanitarios.
 - Electricidad y telefonía.
 - Tiendas.
 - Maquinaria y repuestos.
 - Carburantes: 70 M litros.

Datos

- Mayor productor mundial de aceite de oliva (8%)
- Mayor productor mundial de aceituna de mesa (100.000t)
- Líder en producción de vino: 1,5 millones de hectólitros
- Operador líder nacional en producción de leche de cabra: 50 millones de litros
- Suministros en crecimiento: 70 millones de litros de carburantes

DCOOP en el futuro

- Una empresa sostenible capaz de garantizar la mayor rentabilidad posible a sus socios,
 - Teniendo mejores oportunidades en el mercado a través de la concentración de la oferta
 - Abaratando costes y ofreciendo servicios
 - Avanzando en la cadena de valor



El liderazgo se ejerce, es nuestra responsabilidad

DIVISIÓN VACUNO DE CARNE

Comienza su actividad en 2.015.

INTEGRADA POR:

OVIPOR, S.C.A., 14 socios y 960 animales.

BOVINOS DEL SUR S.C.A., 107 socios y 11.000 animales.

Comercializamos actualmente las producciones de unas 12.000 vacas nodrizas.

Facturación División Vacuno de Carne de Dcoop



	Pasteros	Cebados	Vacuno Mayor	Total
■ 2.015	851.031,48	1.166.406,58	381.653,88	2.399.091,94
■ 2.016	1.201.559,81	1.026.038,56	475.292,20	2.702.890,56
■ 2.017	2.739.358,74	1.223.177,87	757.731,39	4.720.268,01

VENTAJAS DE LA COMERCIALIZACIÓN EN COMÚN

- Mejora del precio de venta.
 - La venta conjunta hace que tengamos un volumen de animales importantes que nos permite mantener relaciones estables con nuestros compradores.
 - Precios estables, las relaciones estables nos permiten evitar mejor las fluctuaciones propias de la estacionalidad.
 - Cargas completas, importancia del valor del transporte en el precio final.
 - Seriedad, el comprador confía en la Cooperativa y no tiene que venir a ver el ganado ni volver a la carga, ello le supone un ahorro de tiempo y dinero que nos lo repercute en el precio que esta dispuesto a pagar por nuestros animales.
- Alta frecuencia de las cargas.
 - Venta de los animales en su peso optimo.
 - No es necesario disponer de un lote importante.
 - Beneficio para la vaca, mejora su fertilidad.

VENTAJAS DE LA COMERCIALIZACIÓN EN COMÚN

- Orientación de la venta al tipo de comprador.
 - Principalmente finalizadores, que piden un tipo producto.
 - Adaptación a todo tipo de producciones, **ecológico**.
- Las ventas se realizan a peso.
 - Clarificación de la venta.
 - Mayor estabilidad de precios al estar referenciada la venta al precio de lonja.



OTRAS VENTAJAS

- Asesoramiento al ganadero.
 - Animales que demanda el mercado.
 - Estudios de gestión del destete.
 - Estudios de gestión de desvieje.
- Apoyo a la comercialización de animales para vida.
- Gestión de compra de animales para vida.
- Gestión de suministros ganaderos y otros.
- Seguridad en el cobro.

Proyectos en los que estamos trabajando

- Centro de recogida de animales.
 - Incremento del número de animales que podemos comercializar y con ello de los socios que podemos admitir.
 - Mejora del servicio que se le presta a los compradores.
 - Incremento del número de compradores que por su distancia a día de hoy no podemos servir o que requieren animales de un sexo exclusivamente.
- Producción ecológica.
 - De las 198.000 vacas ecológicas que hay en España, 108.000 están en Andalucía y 39.000 en la provincia de Cádiz, un 20 % del censo nacional, igualando prácticamente a la siguiente comunidad autónoma en número que es Cataluña.
 - Tenemos un preacuerdo con un industrial para acometer un proyecto de ganado ecológico.

VALOR AÑADIDO DE LA SANIDAD EN LA COMERCIALIZACIÓN

- Directamente para el ganadero a día de hoy ninguno.
- Nadie paga más por un ternero vacunado de Lengua Azul.
 - Eso sí, el ganadero tiene que estar pendiente a que el ternero cumpla la edad para vacunarlo y esperar a tener un lote más o menos importante para hacerlo. Aún así, a diario se organizan cargas que se ven alteradas por que a algún animal o lote le falta alguna vacuna.
- Nadie paga más por un ternero libre de Tuberculosis o Brucelosis.
 - Pero el ganadero antes de entrar en saneamiento quiere sacar todos los animales posibles, lo que desde el punto de vista organizativo nos complica las cargas, ya que si además de tuberculosis tiene que hacer brucelosis, desconoce cuando va a poder volver a sacar animales, periodo este que a veces se alarga en torno al mes. Mencionar en este punto que los terneros al destete no se le hace dicha prueba.
 - En el caso de que los animales vayan a un cebadero calificado que exija pruebas previas es el ganadero el que se tiene que hacer cargo del directorio, esto hace que en partidas pequeñas el coste sea muy alto por lo que se tiene que evitar que vaya a esos destinos, lo que también nos complica nuestra gestión.
- En la mayoría de los casos se quiere pagar menos por un ternero de una explotación positiva de Tuberculosis.
 - Los terneros de explotaciones TR+ se deprecian en torno a 50 a 100 € ya que solo pueden ir a cebaderos dentro del programa piloto y además en un plazo de 45 días, como estos animales no pueden ir a la “exportación”....

VALOR AÑADIDO DE LA SANIDAD EN LA COMERCIALIZACIÓN

- Indirectamente nos “beneficiamos” porque la sanidad nos permite que podamos exportar.
- La exportación es la que en estos años “ha permitido” un auge en los precios y una estabilidad en el mercado nacional.

- En España en 2.017 se sacrificaron unos 2.400.000 añojos y se exportaron 220.000 animales, de los cuales unos 147.000 lo hicieron cebados a países fuera de la Unión Europea, lo que supone un 5,7 % de los animales cebados en España.

Año	< 80 kg	80-160 kg	160-300 kg	> 300 kg
2.017	2.815	8.294	38.288	170.776

- España importó unos 650.000 animales vivos en 2.017.

- En España en 2.017 el balance entre exportaciones e importaciones de animales arroja un saldo positivo a favor de esta última en torno a los 430.000 animales.

Año	< 80 kg	80-160 kg	160-300 kg	> 300 kg
2.017	425.783	49.675	141.152	31.518

HOJIBLANCA
S.COOP.AND.



ACORSA



BACO

DESCOOP

Nuestro objetivo es buscar la mayor rentabilidad para nuestros socios



Agromálaga



Agrocórdoba



UMICOOP

Procasur

