



**AGRO  
SEVILLA**

# EXPORTADORES DESDE EL ORIGEN

---

**Líder Mundial en Aceituna de Mesa**

---



# JOSÉ MANUEL RODRÍGUEZ BORDALLO

EXDIRECTOR GENERAL DE AGRO SEVILLA

## "HAY QUE TENER FORTALEZA Y ESPÍRITU PARA IR HACIA ADELANTE Y APRENDER TODOS LOS DÍAS"

Tras toda una vida dedicada a la industria de la aceituna, afronta su jubilación con optimismo. Nacido en Olivenza (Badajoz) y sevillano de adopción, fundó Agro Sevilla con mucho esfuerzo y una visión estratégica que les ha conducido a constituirse como referente mundial en la producción, envasado y exportación de aceitunas. Deja el negocio en manos de sus sucesores, pero ha marcado una impronta de sacrificio, innovación y progreso que caracteriza a la empresa allá en donde está presente.

### *Háganos, por favor, un repaso por su vida profesional.*

Mi vida profesional empezó muy pronto. Estudié Profesor Mercantil en Salamanca, además de varios Cursos y Másters. Laboralmente me inicié en Palma de Mallorca, posteriormente en Huelva y, a principios de los años 70, llegué a Sevilla, donde me tocó fundar Agro Sevilla Aceitunas en el año 1977. El germen de esta empresa proviene de una serie de cooperativas que tenían aceitunas y no sabían cómo darles salida y desarrollamos una sección que las integró como productoras y entamadoras de aceituna de mesa. Agro Sevilla surgió, como muchas cosas, como consecuencia de una necesidad. Hoy en día contamos con diez cooperativas de primer grado, y, aproximadamente, unos 4.000 agricultores.

### *¿Qué balance puede hacernos de las casi cuatro décadas que ha estado al frente de esta Corporación?*

Mi gran satisfacción es que el trabajo y el esfuerzo que realicé fueron en beneficio de unos pocos de miles de agricultores, a lo que hay que sumar la creación de empleo y el haber formado una empresa que se ha convertido en referente a nivel global. Siempre he sido una persona que ha mirado al frente y acostumbrado a trabajar con las dificultades. A nadie le regalan nada. Todo cuesta dinero y esfuerzo, esa idea la he tenido siempre muy clara porque me la enseñaron mis padres y mis abuelos. Desde el principio me ha satisfecho el esfuerzo porque la remuneración más grande es lo que se consigue después. Los problemas surgen en cada actividad, pero no hay que arrugarse. Siempre he pensado que camarón que se duerme, se lo lleva la corriente, y los negocios tienen que ir creciendo mirando al frente y al mercado.

### *¿Cuáles fueron los principales problemas a los que tuvo que hacer frente cuando fundó la empresa?*

Primero la falta de recursos financieros. En esa época ser exportador no era una cosa que impulsaba el Gobierno, sino que eran unas bendiciones que otorgaba la Administración Pública y de hecho para poder ser ex-

portador había que presentar unas garantías financieras de cobertura de determinados límites y si no era así, se perdían.

### *Nos gustaría que nos hiciese un balance de la evolución de Agro Sevilla desde su origen y hasta el día de hoy...*

Soy una persona que siempre ha trabajado con una planificación estratégica muy clara. También procedo de una familia de comerciantes, así que entiendo que de alguna manera lo llevo en los genes. Lo primero que hicimos fue un análisis estratégico de los mercados de la aceituna y dónde podíamos. Nosotros empezamos en 1977 pero no entramos en el mercado de Estados Unidos hasta la segunda parte de los 80. El primer continente al que llegamos fue Australia, después Golfo Pérsico e Italia y hoy estamos en aproximadamente 80 países.

### *¿Qué retos afronta la empresa y el sector en general?*

Los problemas que tenemos son los derivados de una estructura de mercado cada vez más concentrada y que evidentemente hace que el mercado sea más difícil y competitivo, tanto por la exigencia de los que te compran, como por los problemas que te crean tus competidores.

### *¿Qué consejos le daría a la persona que lo va a suceder en el cargo?*

La absoluta importancia de tener un plan estratégico claro basado en el crecimiento y la mejora de la competitividad, invirtiendo en I+D+i y desarrollando temas que nos mejoren y nos diferencien. Las últimas medidas que ha tomado el Gobierno, tanto nacional como auto-





nómico, propiciando la integración de cooperativas y la redimensionamiento de ellas son vitales.

***Como representante de un sector fundamentalmente exportador, ¿Qué medidas considera que podrían tomarse para facilitar la capacidad de competir en el exterior?***

Hoy el mundo es un mercado global, y el principal elemento de competitividad es el valor de tu moneda. Desgraciadamente la UE ha estado bastantes años a espaldas de la realidad económica monetaria. No han sido conscientes que en el mercado global con lo único con lo que se podía salir adelante era con el crecimiento de las exportaciones, que es lo que hace China, lo que ha hecho Japón y lo que ha estado hecho Estados Unidos.

***¿Está bien posicionada la aceituna?***

En España existe una tradición culinaria de consumo de aceituna, pero actualmente se limita al aperitivo. El futuro de la aceituna de mesa en el escenario internacional pasa obligatoriamente por considerarla un ingrediente, y ésa es la visión estratégica de Agro Sevilla. Somos proveedores de los principales grupos mundiales de restauración rápida, que incluyen la aceituna como ingrediente en sus pizzas y bocadillos.

***¿Cómo se consigue que el consumidor escoja el producto por las cualidades y no por el precio?***

Innovación, innovación e innovación. El negocio de aceitunas está permanentemente desarrollándose. En los últimos años estamos viendo que países que son muy pequeños en producción con respecto a España, están comprando materia prima aquí y la están reelaborando en sus países como por ejemplo Estados Unidos. Ellos han hecho presentaciones de relleno que son desconocidas en la patria de la aceituna. Eso hay que hacerlo aquí y procurar que en lugar de manualmente, se haga mecánicamente para ser más competitivo, que se puede y se debe hacer.



De izquierda a derecha: Fernando Carrasquilla, José Antonio del Pozo, Luis J. Montero, Salvador Rebollo, Ana María Aguilar, Gabriela Oliva, Rafael Jiménez, Sebastián Corona y Cayetano Ángel.

# SON TUS HUELLAS EL CAMINO Y NADA MÁS

*...Caminante, son tus huellas  
el camino y nada más;  
caminante, no hay camino,  
se hace camino al andar.*

*Al andar se hace camino  
y al volver la vista atrás  
se ve la senda que nunca  
se ha de volver a pisar.*

*Caminante no hay camino  
sino estelas en la mar...*

*(Antonio Machado)*

Iniciaron su camino en Agro Sevilla allá por el mes de julio del año 81 y treinta y cuatro años después, ¡toda una vida!, nos relatan con cierta nostalgia, sentimiento y orgullo su vida profesional en Agro Sevilla, su casa.

Ellas y ellos forman parte de los precursores de Agro Sevilla:

- **Ana María Aguilar Redondo** (Repasadora de cinta)
- **Cayetano Ángel Chías** (Oficial en Salmueras de envasado)
- **Concepción Carrasquilla García** (Repasadora de cinta)
- **Fernando Carrasquilla García** (Oficial de Salmueras en patios)
- **Gabriela Oliva Calderón** (Repasadora de cinta)
- **José Antonio Del Pozo Paris** (Oficial de mantenimiento eléctrico)
- **Luis Jesús Montero Montero** (Transporte Interior de materia prima)
- **Rafael Jiménez González** (Videojets, etiquetas y trazabilidad de palets)
- **Salvador Rebollo Sojo** (Oficial de semielaborado de verde)
- **Sebastián Corona Corona** (Portero)

## Agro Sevilla fue pionera en equiparar el salario de los hombres y las mujeres



En un contexto laboral en que la permanente puesta al día es un carácter clave, definen toda su trayectoria profesional con pocas palabras: "la noche y el día". Nada es igual, esto va cambiando continuamente. Se ha pasado de lo manual y físico a las máquinas y a la máxima tecnología. Antes tenías que saber hacer de todo, ser especialista en todas las tareas de producción. Hoy eres especialista sólo de una parte.

Como buenos profesionales han sabido dar respuesta a las propias demandas de la empresa. Son profesionales con mucho conocimiento de lo que desempeñan, conocimiento adquirido con esfuerzo, mucho trabajo y formación continua recibida de la empresa. Uno de los aspectos que más destacan y valoran de Agro Sevilla es que desde 1981 nunca han parado de trabajar y que siempre han cobrado su nómina por encima de todo. La seguridad en el cobro de su salario es lo que más les llega porque le ha supuesto una estabilidad personal en todos estos años. Destacan

además que esta empresa fue pionera en equiparar el salario de los hombres y las mujeres.

Todos coinciden en que realmente Agro Sevilla es un excelente lugar para trabajar y esto se percibe en su grado de satisfacción general. Son personas comprometidas con su empresa y todas esperan jubilarse en esta casa.

<<Desde estas páginas nuestro pequeño reconocimiento y agradecimiento por tantos años de trabajo en esta casa>>



# OLIVARRERA DE CASARICHE



## FICHA TÉCNICA

### Denominación exacta:

COOPERATIVA OLIVARRERA DE CASARICHE SCA - SERCA 2174

**Ubicación:** Carretera de Estepa, 19 - 41580 CASARICHE (Sevilla)

**Fecha de creación:** Se crea en 1994 por fusión de la Cooperativa de Aderezo Los Lirios S.C.A y la Cooperativa Santiago Apóstol de Casariche S.C.A.

**Numero de cooperativistas:** 575 Socios Ordinarios) y 15 Socios colaboradores.

**Nº de hectáreas:** 2.662 HAS EN A.P.I

**Variedades Aceitunas/Aceites:** En Aderezo: HOJIBLANCA (100%). En Almazara: HOJIBLANCA (80%), MANZANILLA, PICUAL O MARTEÑA, ARBEQUINO, LECHIN y otras variedades en pequeñas proporciones, si bien la tendencia en la renovación de plantaciones es la variedad hojiblanca.

### Descripción instalaciones

Recepción de aceituna común para las secciones principales de aderezo y almazara. Cuenta con dos balsas de evaporación con capacidad para 5.000 y 6.000 m<sup>3</sup> de efluentes respectivamente. En este emplazamiento se pretende construir una planta piloto para la puesta en valor del alpe-orujo (mezcla de alpechín y orujo proveniente de la extracción en 2 fases) y restos de poda producidos en la planta. En Aderezo se cuenta con una nave de preclasificado con capacidad para 180.000 Kgs y sendos patios de fermentadores con capacidad para 5.310.000 Kgs de aceituna. Asimismo se cuenta con una línea de clasificado con selectora de escogido.

### Tecnología Aplicada

El patio de recepción está totalmente automatizado para un mayor control de la entrada de aceituna. Paralelamente se cuenta con los correspondientes programas de trazabilidad, tanto en aderezo como en almazara, para el correcto seguimiento del producto desde su origen, en las parcelas de nuestros socios olivarreros, hasta el correspondiente deposito en la planta (patio de fermentadores o depósito de aceite, según sea aceituna de mesa ó aceituna para aceite).

La línea de clasificado de aderezo incluye una selectora de escogido y selección por visión artificial tanto

para aceituna cruda, con destino a oxidación, como para aceituna aderezada en verde.

En la almazara se cuenta con la ayuda del control automatizado de temperaturas (sondas incluidas en las batidoras) e inyección de masa de aceituna (caudalímetros de masa) asistido a través de un software de automatización específico, que proporcionan un mayor control del proceso de producción en las líneas de extracción (conjunto batidora-decanter) al objeto de conseguir aceites de mayor calidad (extracción en frío: aumento de sustancias volátiles y por tanto aumento de aromas y sabores) sin olvidarnos de los agotamientos o rendimiento industrial.

### **Magnitudes económicas a 30/09/2013**

Cifra neta de negocio: 7.011.444 €

### **Principales distinciones de sus productos / premios**

Al igual que el resto de cooperativas del grupo Agro Sevilla y por extensión:

- Premio "Arco Iris del Cooperativismo 1989" y Premio "Alas 2009" de la Agencia Andaluza de Promoción Exterior (Extenda).

En cuanto a nuestros aceites:

- Campaña 2010/2011: Diploma de Finalista en la categoría de aceites frutados verdes medios (Premio a la Calidad del Consejo Oleícola Internacional - Mario Solinas 2011)

- Campaña 2014/2015: Diploma de Finalista en la categoría de aceites frutados maduros (Premio a la Calidad del Consejo Oleícola Internacional - Mario Solinas 2015). Este último recibido el pasado 2 de Marzo de éste año.

### **Número de empleados**

13 de media al año.

### **Retos para el futuro**

1. Una mayor integración en los sistemas de gestión y trazabilidad (stocks online) con las cooperativas de 2º grado de las que formamos parte (Agro Sevilla y Oleoestepa).
2. La mejora continua de nuestras instalaciones para dar respuesta a los criterios de calidad exigidos por los mercados, .
3. La implantación de la normativa ISO-22000, así como la de Producción Integrada en industria de aderezo (ésta se encuentra en plena fase de certificación).

### **Colaboraciones con otras cooperativas / instituciones**

Estamos orgullosos de formar parte tanto del Grupo Agro Sevilla como del Grupo Oleoestepa S.C.A. Asimismo somos socios de Orujera Interprovincial de Fuente Piedra S.C.A, F.A.E.C.A y Aseogra.

### **Valoración del sector en la actualidad, momento por el que atraviesa**

El sector atraviesa por momentos de incertidumbre

debido a la variabilidad de precios, que unidos a los cada vez mayores costes de producción y recolección, provocan cierta inquietud en el eslabón productor que busca la estabilidad necesaria para hacer viables sus explotaciones. Por consiguiente, tanto los olivereros en sus explotaciones, como los eslabones intermedios (cooperativas de 1º grado) y comercializadores finales (cooperativas de 2º grado), deberán seguir haciendo un notable esfuerzo en minimizar los costes de recolección, producción, procesado y obtención de producto acabado, para poder seguir compitiendo tanto en calidad como en precio sin perder ni un momento de vista la rentabilidad del agricultor.

### **Valoración de Relación con Agro Sevilla y de la labor que desempeña**

El posicionamiento estratégico de Agro Sevilla lo convierte en un referente en el sector que se debe valorar muy positivamente, si bien tampoco se puede olvidar que tras esta potente estructura se encuentran nuestros socios-agricultores-olivereros que son el "origen" y principales motores del grupo Agro Sevilla. Por tanto es a ellos a los que se les debe reportar el mayor beneficio posible sin dejar de ser competitivos, en cuanto a calidad y precio, en un mercado totalmente globalizado.

Por último cabe recordar el gran valor que proporciona el cooperativismo y por extensión el Grupo Agro Sevilla, desde el punto de vista de economía social, tanto por la distribución proporcional de beneficios entre sus socios, como por la búsqueda del desarrollo sostenible del entorno social y natural más cercano, sin olvidar la capacidad de generación y mantenimiento de empleos en una época como la actual donde escasean las oportunidades.



**Antonio J.  
Soria Sojo**  
Gerente



Nuestro stand en la feria Foodex. De izquierda a derecha: Toyohiko Takahashi (nuestro agente comercial en Japón), José Manuel Ruiz (Area Manager), Alfredo Martín (Director Comercial), Chef Hazama y María Yoldi (agente comercial).

## FERIAS PRIMER TRIMESTRE 2015



### SIRHA

Lyon, del 24 al 28 de enero.

Francia es uno de los principales países consumidores de aceituna de mesa. Sirha es la feria más importante de Francia para el sector de restauración colectiva e institucional, también conocido como HoReCa o Foodservice. Es nuestra primera participación en esta feria, en una apuesta por incrementar nuestra cuota de mercado en Francia.



### GULFOOD

Dubai, 8 a 12 de febrero.

Dubai se ha convertido en uno de los más importantes centros de atracción turística y comercial de Asia. Gulfood es la principal feria de alimentación de la zona del Golfo Pérsico y una de las más importantes de la región, al concentrar expositores y compradores de todo el mundo. Es una de las citas principales del calendario de ferias de Agro Sevilla desde hace muchos años, en la que atendemos las visitas de nuestros distribuidores de Oriente Medio.



### FOODEX

Tokyo, 3 a 6 marzo.

Japón es uno de los principales mercados de la aceituna de mesa española en la región de Asia y Pacífico. Foodex es una de las ferias tradicionales de nuestro calendario anual, donde nos reunimos con nuestros clientes de Japón, un mercado en el que Agro Sevilla está presente desde hace más de 20 años.

Editado por Agro Sevilla. Tfno. 954 25 14 00

marketing@agrosevilla.com www.agrosevilla.com

Fotografía de portada cedida por Francisco José Rubio Cruz (operario de oxidación de Agro Sevilla Aceitunas, S.C.A.).

www.ibersponsor.com

