

Frutado Intenso

Trimestral Periódico Independiente de la Denominación de Origen Estepa nº3 Noviembre 2006



El mejor SABOR



MERCADO

Producción de
aceite de oliva
para la campaña
2006-2007



NOTICIAS

Presentación de
nuestros aceites
premiados en
Madrid



INVESTIGACIÓN

El consumidor
opina sobre el
aceite de oliva
virgen extra

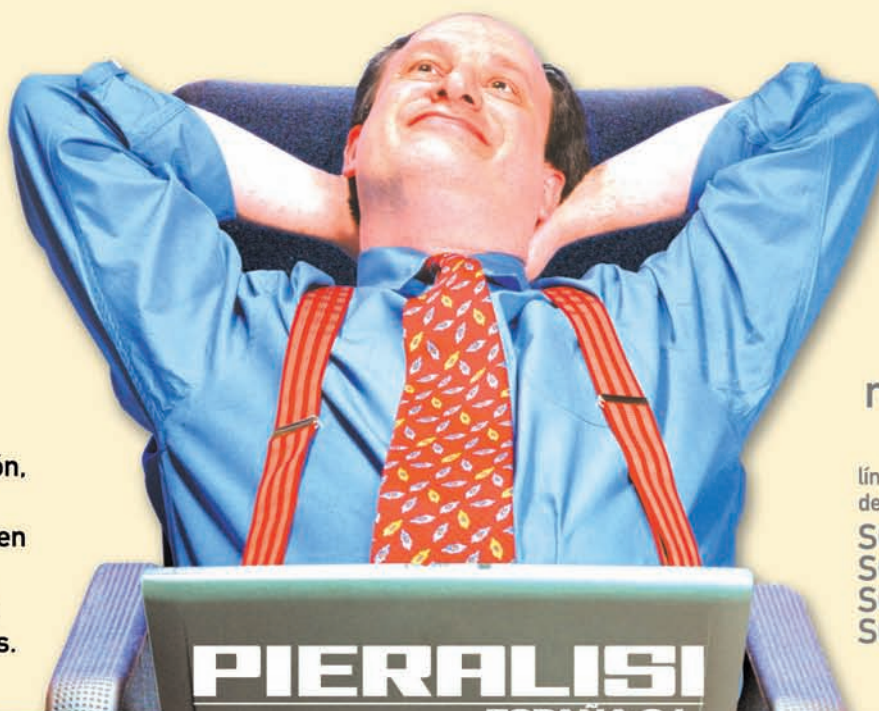
¡RELÁJESE!

HA INSTALADO EN SU FÁBRICA
LA **NUEVA SERIE S** PIERALISI



Las nuevas máquinas de la SERIE S PIERALISI

le aseguran producción,
rentabilidad, precio
y la garantía de un buen
servicio. Por lo tanto,
relájese, su inversión
está en buenas manos.



nueva **S** serie

líneas para la obtención de aceite
de oliva de la más alta calidad

SC - SPI - 111 - S - RI
SC - SPI - 222 - S - RI
SC - SPI - 333 - S - RI
SC - SPI - 444 - S - RI

PIERALISI
ESPAÑA S.L.

FÁBRICA: Avda. Alcalde Caballero, 69. 50015 ZARAGOZA (España). Tel. 976 46 60 20 - 976 51 53 11
Fax Direc. Admón. y Ventas: 976 73 28 16 - Fax Tec. Post-Venta: 976 51 53 30

DELEGACIÓN SUR: Ctra. Madrid, km. 332,6 - 23009 JAÉN (España) - Tels. 953 28 40 23 - 953 28 08 66 - Fax 953 28 17 15

Editorial ■■ Premios a los mejores aceites de España

¡Enhorabuena por los Premios!

La política de CALIDAD y mejora de nuestros aceites de oliva virgen extra está dando buenos resultados.

El esfuerzo realizado por nuestras Almazaras-Cooperativas está dando frutos y éxitos muy satisfactorios y producto de ello son los innumerables PREMIOS que los aceites de la Comarca de Estepa y Puente Genil están recibiendo por los grupos de expertos, catadores del Ministerio de Agricultura y de instituciones feriales como Montoro, así como organismos Internacionales como el Consejo Oleícola Internacional.

Estos reconocimientos a nivel Provincial, Autonómico, Nacional e Internacional que nos hablan de la diferenciación y de la excelencia de nuestros aceites nos han permitido estar presentes en Madrid en los últimos meses. Primero fue en Junio de la mano de la Ministra de Agricultura Elena Espinosa, y recientemente con nuestro I Embajador del los Aceites de Oliva Virgen Extra de la Denominación de Origen Estepa, Rafael Escuredo, estepeño y primer presidente de la Comunidad Autónoma de Andalucía.

Los consumidores comienzan a darle importancia a las valoraciones que los expertos realizan sobre los mejores aceites. Estos premios son consecuencia del trabajo y esfuerzo, del clima, la tierra, de las variedades tan específicas como la Hojiblanca que nuestros mayores supieron elegir hace ya muchos años. De la buena tradición de nuestros olivareros separando en la recolección las aceitunas de suelo y de vuelo. De un transporte y de una recepción en el almacén de las cooperativas adecuado, del gran esfuerzo realizado en las almazaras, del trabajo del maestro, de la separación y clasificación de los aceites, del buen almacenamiento y del asesoramiento de las personas que trabajan en los laboratorios como es el caso de Oleoestepa. El nivel de calidad alcanzado por nuestro producto es fruto del espíritu de superación de todos los que influyen en el proceso de producción.

El Consejo Regulador de la Denominación de Origen Estepa está sirviendo de altavoz a nuestros aceites de oliva virgen extra, considerados unos de los mejores de España y del Mundo.

Quiero agradecer desde nuestra revista a las administraciones públicas esta política de fomento de la calidad otorgando premios a los mejores aceites de oliva virgen extra, lo que permite a los consumidores tener una referencia de calidad.

El Consejo Regulador de la Denominación de Origen Estepa presenta en este número un estudio que ha realizado sobre los hábitos de compra de los consumidores. Es importantísimo para vender nuestros aceites de oliva virgen extra conocer qué piensan los consumidores sobre nuestro producto. El Consejo Regulador desarrollará una línea de investigación en este sentido para obtener datos que aprovecharán nuestras entidades asociadas en la adquisición de un papel cada vez más importante en el mercado del aceite de oliva virgen extra.

Quiero por último resaltar el esfuerzo que desde el Consejo Regulador estamos haciendo con nuestro periódico; es nuestro cuarto ejemplar y en cada uno de ellos hemos ido modificando cosas, desde el diseño hasta sus contenidos, con el fin de mejorarlo.

Queremos reflejar en el periódico los temas que nos ocupan, como el mercado o los plazos de seguridad, o aquellos que nos preocupan como la salud.

Queremos agradecer desde esta editorial a todos los colaboradores que escriben de forma desinteresada desde el apartado de "Mercados" hasta el "A Comer" e invitamos también a nuestros lectores a que nos envíen sugerencias y comentarios sobre temas que deseen que destaquemos.

Las entrevistas que venimos realizando pretenden dar a conocer a los lectores las opiniones que nuestras autoridades municipales tienen sobre nuestro sector. Además, recogemos los comentarios de los que desde la presidencia de las cooperativas tienen la responsabilidad de nuestro negocio, o de aquellos que desde la función de maestro de almazaras tienen que procurar la mejora constante de nuestros aceites de oliva virgen extra.

A todos muchas gracias.

José María Loring Lasarte
Presidente del C.R.D.O.Estepa

Frutado Intenso



Edita

C.R.D.O.Estepa
Pol.Industrial Sierra Sur
Centro de Empresas
41560 Estepa (Sevilla)
Tel. y Fax: 955 912630
secretaria@doestepa.es

Redacción y Maquetación
José Carlos Sánchez

Consejo Editorial

José María Loring
Álvaro Olavarria
Eduardo Pérez
Moisés Caballero
Imprenta
Artes Gráficas Cosano
Depósito Legal
SE-4622-05

ISSN

1886-8266

El Consejo Regulador de la Denominación de Origen Estepa agradece el trabajo de todos sus colaboradores.



Fotografía de Portada
Pedro Gallego

Hacer previsiones de cosecha de aceite de oliva en el mundo, no es fácil incluso para quienes nos dedicamos a este sector. Hacer las previsiones y acertar es muy difícil, pues algunos factores, como los climatológicos pueden aún mejorar o mermar las cosechas, o interrogantes de nuevas plantaciones que entran en producción (Portugal, Marruecos, buena parte de Andalucía...) y por otro lado la ausencia de balances oficiales de los principales países productores, o en su caso poco serios o intencionados en sus resultados, pueden causar desviaciones importantes.

Tras este considerando, parece que la próxima cosecha 2006/2007 que comienza el día 1 de Noviembre, en lo concerniente a producción de aceite en el Mediterráneo se espera mejor que en los últimos años. Datos oficiales de cosechas podemos encontrarlos a nivel mundial en el Consejo Oleícola Internacional, y a nivel europeo en el COPA COGECA en Bruselas, a los cuales hay que practicar severas correcciones, especialmente por las cifras declaradas año tras año por Italia.

Por este motivo utilizo, desde hace años para hacer estos aforos, una fuente de información no oficial, procedente de agentes intermediarios, directivos de industrias envasadoras, exportadoras, responsables de compras de nuestra cartera de clientes, tanto nacionales como internacionales, etc. De sus diferentes opiniones y cifras de los principales países obtengo un cuadro de estimación para el Mediterráneo que no será exacto, ni oficial, pero nos muestra una comparativa con respecto a un histórico de varios años del mismo modelo de cálculo.

Quien define claramente las producciones oleícolas es siempre la provincia de Jaén, pues como saben y pueden comprobar en los datos que aparecen en los siguientes cuadros, supone el 22 % de la producción de aceite del Mediterráneo, que es como decir del mundo, pues fuera de estos países apenas se produce un 1% ó 2 % del total mundial. Al menos de momento.

Esta nueva campaña en España, afortunadamente se espera mejor cosecha que la pasada 2005/2006 mermada por los fríos de Enero y Febrero de 2.005, precisamente en provincias como Jaén, y parte de Granada y Córdoba, estimándose una producción cercana a 1.090.000 Tm., superior a la media de las tres últimas campañas, pero lejos de la cosecha record de 1.415.000 Tm de la campaña 2003/2004. (Ver cuadro nº 1)

Coinciden con mejores cosechas además de España, Italia, Turquía, Siria y Marruecos, pudiéndose alcanzar una producción próxima en el Mediterráneo de 2.342.000 Tm., que la situaría en la mejor de los últimos años. (Ver cuadro nº 2)

Con estos datos cabe pensar que volveremos a una cierta normalidad en precios y por tanto con regularidad recuperaremos ventas, tanto del mercado doméstico como de exportación. Este último, que supone el 50 % de los destinos de nuestra producción tendrá una mayor competencia por ofertas de terceros países. A saber:

De un lado procedentes del contingente de Túnez (56.700 Tm. con derecho de aduanas cero), que se comporta a efectos de aranceles como un aceite producido en la UE. El resto de excedentes de este país puede competir en régimen de RPA* con otros aceites de terceros países. Su principal destino de exportaciones a granel es Italia, seguido de España que puntualmente hemos importado más de 50.000 Tm., bien del contingente, bien en RPA* Sirva para conocer la capacidad exportadora de este país el dato alcanzado en el año 2.004, que según información de sus aduanas exportó 211.000 Tm. de aceites de oliva. De otra parte, países como Siria que años de buena producción como éste, abastecen en régimen de RPA* las necesidades de aceites exportados a terceros países de marcas italianas, y puntualmente en menor medida y para el mismo destino, también a industrias españolas. Puntualmente pueden exportar 30.000 ó 40.000 Tm., a granel y envasado.

	Aforo 2006/2007	2005/2006	2004/2005	2003/2004	Media 03/04-05/06
ALMERÍA	10.300	10.601	4.763	7.075	7.480
CÁDIZ	5.100	4.929	6.784	6.993	6.235
CÓRDOBA	220.000	167.177	205.941	274.451	215.856
GRANADA	72.000	57.893	78.042	115.739	83.891
HUELVA	5.400	5.606	5.264	3.821	4.897
JAÉN	505.000	265.702	424.182	610.822	433.569
MÁLAGA	50.000	57.393	46.003	73.389	58.928
SEVILLA	60.000	69.187	60.524	79.206	69.639
ANDALUCÍA	927.800	638.488	831.503	1.171.496	880.496
RESTO ESPAÑA	160.000	186.477	158.300	245.104	196.627
Total España	1.087.800	824.965	989.803	1.416.600	1.077.123
Stock Inicial	200.088	224.323	315.300	95.700	211.774
Importaciones	50.000	85.000	79.800	61.900	75.567
Total disponible	1.337.888	1.134.288	1.384.903	1.574.200	1.364.464
Consumo Interno	600.000	507.600	615.080	625.900	582.860
Exportación	525.000	426.600	545.500	633.000	535.033
Total Salidas	1.125.000	934.200	1.160.580	1.258.900	1.117.893
Stock Final	212.888	200.088	224.323	315.300	246.570

CUADRO 1.

■ ESTIMACIONES HASTA 31 DE OCTUBRE; SÓLO CONOCEMOS DATOS OFICIALES HASTA AGOSTO

■ Previsiones 2006/2007

Otro importante competidor es Turquía, que al igual que Siria dirigen su comercio a países árabes y otros importantes mercados de Asia, y con éxito últimamente a Estados Unidos. Son buenos proveedores de aceites a granel de Italia. Sus principales destinos son Italia, España y Estados Unidos. En España en el año 2005 entró procedente de este país cerca de 20.000 Tm. y sus exportaciones totales a diferentes países del mundo alcanzó las 91.000 Tm. Turquía al no pertenecer a la UE, el tráfico de sus aceites a la comunidad se hace mediante *RPA

Por último el segundo proveedor de Italia, tras España, a tener en cuenta todos los años es Grecia, que campañas de buena cosecha puede suministrar sólo a este país 170.000 Tm. y en total destinos superar ligeramente las 200.000 Tm. Por su pertenencia a la UE y por tanto igualdad de condiciones de tráfico de los aceites, es el competidor más inmediato de las salidas de granel de los aceites de calidad españoles. No olvidemos a Marruecos, que de cumplirse sus previsiones

puede alcanzar una producción de 80.000 Tm.

En resumen, aunque algunos de estos países productores del mediterráneo presentan algunos problemas para importar sus aceites, bien por la analítica que no se ajusta en algún parámetro a la normativa comunitaria, bien por la dificultad de concentrar importantes partidas, o problemas logísticos, son competidores que como decía un sabio amigo de este negocio, “fijan sus precios hacia atrás partiendo del precio de España”.

En definitiva sería deseable, como en los últimos tres años cerrar la campaña 2006/2007 el 31 de octubre de 2.007, con un stock de enlace en España próximo a las 200.000 Tm., y para ello es fundamental recuperar el consumo interior mas las exportaciones a los niveles de las medias de los últimos años, próximas a 95.000 ó 100.000 Tm mensuales, en lugar de 77.000 Tm de salidas de esta última campaña. (ver cuadro 3)

	PRODUCCIÓN (000 TM)						Estimación	Medias		
	00/01	01/02	02/03	03/04	04/05	05/06		00-01/05/06	03/04-05/06	00/01-02/03
ESPAÑA	974	1.413	861	1.416	989	824	1.087	1.079	1.076	1.083
ITALIA	220	250	250	180	330	270	325	250	260	240
GRECIA	300	230	325	150	275	300	280	263	242	285
TUNEZ	130	35	70	200	123	210	170	128	178	78
TURQUÍA	175	65	140	80	170	120	185	125	123	127
PORTUGAL	25	34	29	40	40	40	50	35	40	29
MARRUECOS	35	60	40	50	40	70	80	49	53	45
SIRIA	165	92	165	100	150	140	165	135	130	141
T.Producción Media	2.024	2.179	1.880	2.216	2.117	1.974	2.342	2.065	2.102	2.027
Exist.Inicial España	183,70	132,60	324,40	95,70	315,30	220	200,08	212	210	214

CUADRO 2.

	03/04		04/05		05/06	
	nacional	exportación	nacional	exportación	nacional	exportación
SALIDAS						
Noviembre	26	31,70	45,60	47,20	34,90	30,90
Diciembre	65,30	51,40	48,50	40,40	44,30	25,50
Enero	92,50	56,40	74,20	42,40	44,70	28
Febrero	62,50	80,10	59,80	44,50	32,70	26,40
Marzo	61,70	72,40	56,50	50,20	56,10	30,70
Abril	48,60	65,10	41,60	41,20	35,70	31,70
Mayo	54	48,80	57,50	42,70	46,70	41,60
Junio	35,50	53	46,60	50	37,30	51,80
Julio	58	53,30	48,10	49,30	47,90	45
Agosto	35,80	29,90	51,20	38,50	37,30	35
Septiembre	46,80	46,20	43,10	58,60	44	40
Octubre	39,20	44,70	43,10	40,50	45	40
Total	625,90	633	615,80	545,50	506,60	426,60
Salidas consumo + exportación		1.258,80		1.161,30		933,20
media salidas al mes	52,16	52,75	51,32	45,46	42,22	35,55
Producción	1.416,60		989,8		824,9	
Stock Inicial	95,70		315,30		223,60	
Stock Final	315,30		223,60		200,30	
Importaciones	61,90		79,8		85	
Total disponibles a la venta	1.574,20		1.384,90		1.133,50	

CUADRO 3. BALANCE OLÉICOLA DE ESPAÑA. FUENTE: AGENCIA PARA EL ACEITE DE OLIVA - ELABORACIÓN: OLEOESTEPA

■ Estimaciones

* Régimen de Perfeccionamiento Activo: Sistema por el cual entran aceites de oliva en la UE, exento de derechos de aduanas, con la obligación de volver a salir a terceros países una vez envasados en un tiempo límite máximo de seis meses.



El complejo mercado del aceite de oliva virgen extra envasado

El precio y la gran confusión que tiene el consumidor respecto a los diferentes tipos de aceite se muestran como los principales “caballos de batalla” de los comercializadores

Recientemente el Consejo Regulador de la Denominación de Estepa ha realizado un estudio sobre los hábitos de compra de los consumidores de Aceite de Oliva Virgen Extra. Frecuentemente nos hacemos preguntas como: ¿Qué es necesario para vender más nuestros productos si tenemos ya uno de los mejores Vírgenes Extra del mundo? o ¿Cómo podemos alcanzar una mayor notoriedad de marca entre los consumidores?

Contestar a dichas cuestiones es misión de las entidades encargadas de vender el producto, no obstante, una de las misiones del Consejo Regulador es facilitar herramientas de trabajo que ayuden a la venta por parte de las entidades asociadas. Conocer a los consumidores es imprescindible para que nuestras entidades asociadas puedan replantearse o no su posicionamiento dentro del sector del aceite de oliva, por lo que la información que ofrece el estudio es de gran valor.

Seguramente todas las cuestiones que se plantean sobre las dificultades del “envasado” han sido argumentadas por nuestras entidades, pero queremos ir un poco más lejos a través de este estudio, que no pretende ser la “Biblia” “ni dogma de fe” pero es aclaratorio y nos muestra ciertas realidades sobre el consumo de Aceite de Oliva Virgen Extra.

Comenzamos señalando que el Aceite necesita de apellidos para identificarse correctamente; es evidente que los consumidores no conocen lo que significa Aceite de Oliva Virgen Extra y que lo confunden con el Aceite de Oliva. Que el consumidor conozca los beneficios del Virgen Extra y entienda porqué es el aceite de mayor calidad de los existentes en el mercado, son los principales retos del Consejo Regulador de la Denominación de Origen Estepa y sus marcas amparadas.

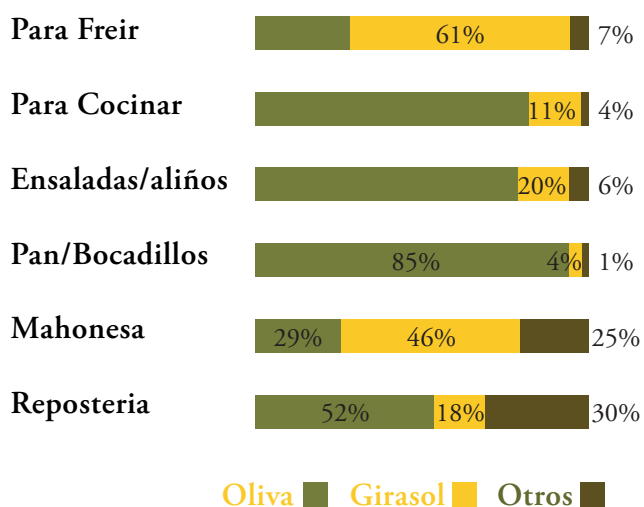
Diferencias entre el Aceite de Oliva y el Aceite de oliva V.E. según los consumidores

Sabor	47,3%
Calidad	14,6%
Textura	9,5%
Composicion	8,9%
Primera Prensa	7,9%
Graduacion	7,9%
Color	7,3%
Precio	5,4%
Acidez	4,4%
Mas Saludable	3,8%
Tratamiento	2,2%
No hay diferencia	0,4%
NS/NC	4,8%



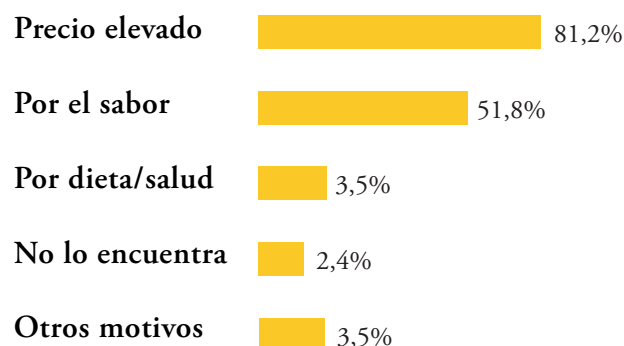
El estudio también muestra claramente que nuestra competencia son otros aceites vegetales como el de girasol, soja, etc; en este sentido hay que destacar que el consumidor sí tiene claro el uso que hace de cada uno de ellos, pero aun desconoce las excelencias del virgen extra frente a los demás aceites.

Tipos de aceite según usos



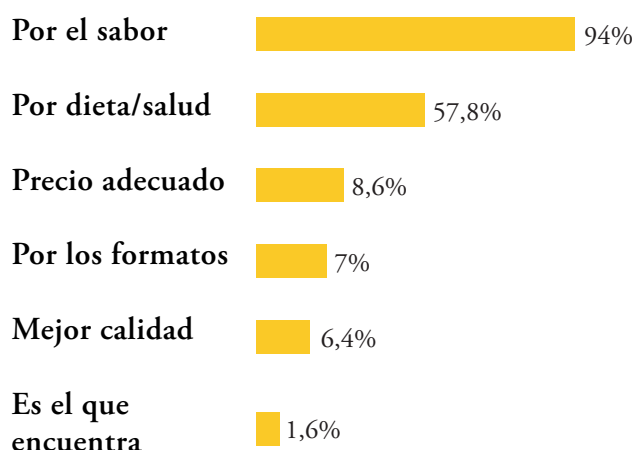
Igualmente es evidente la enorme confusión que existe entre los consumidores al elegir unos parámetros de compra. Se considera importante la acidez pero la confunden con el sabor; el amargor y el picor no son considerados aún positivos por el consumidor y el color también influye a pesar de no determinar la calidad del aceite. A pesar de todo el primer criterio de compra, y un factor que padecemos enormemente, es el PRECIO. Creemos que tal como crezca la cultura sobre el virgen extra, el precio dejará de ser el primer criterio de compra. Actualmente la mayoría de los consumidores compra el Aceite de Oliva Virgen Extra en función del precio que tiene; un elevado precio por parte de una marca inevitablemente acarrea un freno en su consumo y un cambio y apuesta del cliente por nuevas marcas, mucho más baratas.

Motivos por los que no compran virgen extra



“El sabor es el principal argumento para los consumidores de virgen extra”

Motivos por los que compran virgen extra



Hemos realizado un acercamiento a algunas de las conclusiones sacadas del estudio, aunque continuaremos en próximos números informando a todos los lectores de los resultados de la investigación.

*FUENTE: ESTUDIO REALIZADO POR EXPERTA PARA LA D.O.ESTEPA



La calidad de siempre

cuprosan[®]

de Bayer.

- elevada eficacia fungicida
- larga persistencia contra repilo
- excelente fitocompatibilidad

Cuprosan, la calidad de siempre, la calidad del líder.



AGROQUIMAR, S.L.

Polígono Industrial Sierra Sur

C\ Almendra P19

Tfno: 95 482 0043. ESTEPA



Bayer CropScience

La Denominación de Origen se mueve ■ ■ ■

La asistencia a Ferias es una de las líneas de trabajo más importantes de la D.O.Estepa; en ellas damos a conocer nuestros productos directamente y los consumidores pueden degustarlo...

FEGAMED 2006 en Marbella Promoción a nivel internacional

Nuestros aceites de oliva virgen extra estuvieron presentes en la III Feria Gastronómica del Mediterráneo, que se celebró entre los días 28 de septiembre y 1 de octubre en el Palacio de Ferias y Congresos de Marbella.



La D.O. Estepa recibió la visita de consumidores de diferentes países, teniendo de esta forma la posibilidad de conocer los gustos y preferencias de las personas de diversa procedencia respecto al “zummo de aceitunas”.

Cata de aceite de oliva virgen extra en EXPOTURAL 2006



Hemos participado en la Feria Nacional de Turismo y Desarrollo Rural, Deportes de Naturaleza y Aventura, celebrada el entre el 28 de septiembre y el 1 de Octubre en el Pabellón de Cristal de la Casa de Campo de Madrid.

Se realizó una cata que fue seguida por numeroso público interesado en las cualidades del producto y en las diferencias existentes entre los tipos de aceites presentes en el mercado.

Casariche, un pueblo de iniciativas FEMCAS 2006



La feria de muestras celebrada en Casariche durante el último fin de semana de septiembre recibió la visita de más de 7000 personas, y la D.O.Estepa estuvo presente para atender las consultas de todos los visitantes que se acercaron a nuestro stand. El stand de la D.O.Estepa fue uno de los más visitados y nuestros productos los más degustados.

La Roda de Andalucía se consolida V Edición de la Feria de Muestras



La D.O.Estepa participó en la V Feria de Muestras de la Roda de Andalucía, que tuvo lugar los días 8,9 y 10 de Septiembre. Estuvimos presentes con stand propio y, además, patrocinamos el desayuno molinero andaluz con aceite de oliva virgen extra que se ofreció a todos los asistentes de un evento que fue todo un éxito.



Nuestro zumo de aceitunas se convierte en referente turístico

De izquierda a derecha: Juan García Baena (Alcalde del Ilmo.Ayto.de Estepa), Antonio Rodríguez (Presidente de la Cooperativa Ntra.Sra. de la Paz) y José María Loring Lasarte (Presidente del Consejo Regulador de la Denominación de Origen Estepa)

La Denominación de Origen Estepa sigue realizando grandes esfuerzos para promocionar el aceite de oliva virgen extra de la comarca de Estepa y Puente Genil. Además de los eventos que se mencionan en el artículo, estamos trabajando en la firma de un convenio con la Delegación de Salud de Sevilla y en los avances del proyecto del Centro de Interpretación de la cultura del olivo, entre otras actividades de las que próximamente os ofreceremos información.

Convenio entre el Ayuntamiento de Estepa, la D.O.Estepa y la Cooperativa Ntra.Sra.de la Paz

El Ayuntamiento de Estepa, la Denominación de Origen Estepa y la Cooperativa Ntra.Sra.de la Paz han firmado un convenio para la promoción conjunta del aceite de oliva virgen extra de la comarca de Estepa y Puente Genil como uno de los principales atractivos turísticos del territorio. El convenio está dentro del plan de conservación, restauración y promoción del patrimonio cultural de Estepa que está llevando a cabo el Ayuntamiento de la localidad.

Este proyecto pretende aprovechar la gran oportunidad que supone el turismo para diversificar la economía local, dar notoriedad a los productos del territorio y mejorar la calidad de vida de los ciudadanos estepeños.

Juan García Baena, Alcalde del Ilmo.Ayto.de Estepa, José María Loring, Presidente de la D.O.Estepa y Antonio Rodríguez García, Presidente de Ntra.Sra.de la

Paz firmaron un acuerdo de vital importancia para el desarrollo turístico del aceite de oliva virgen extra con Denominación de Origen Estepa, que impulsará este producto como un elemento clave de promoción y comercialización.

Según el alcalde de la localidad, “el olivar y el aceite de oliva virgen extra son uno de los principales factores de desarrollo de la comarca” y debe producirse una sinergia con el papel trascendental que juega Estepa como centro del desarrollo turístico de Andalucía. Finalmente subrayó que “entre todos estamos consiguiendo que la marca Estepa represente la calidad en todo el mundo”.

Con la entrada en vigor del convenio, el aceite de oliva virgen extra con D.O.Estepa será incluido en la ruta turística “ARTESANOS Y SABORES ESTEPEÑOS”; de esta forma, todos los turistas que opten por esta ruta visitarán la Cooperativa Ntra.Sra. de la Paz donde se les explicará el proceso de producción, cata y comercialización de uno de los mejores aceites del mundo.



Promoción
Cayetano &
Euromarket
(Costa del Sol)

Nuestras acciones



Proyecto Gastr.
Vale do Ave
do Portugal



CATA EN ASOCIACIÓN DE
AMAS DE CASA DE CÁDIZ



Delantal y Salvamantel
de la Denominación de
Origen Estepa



Imagen del estudio fotografico elaborado
por la D.O.Estepa



Premios MAPA
I Frutado Verde Dulce



De izquierda a derecha: Álvaro González Coloma (Gerente de Patrimonio Comunal Olivarero), Ricardo Domínguez García Vaquero (Director General de Industrias y Promoción Agroalimentaria), Rafael Escuredo (Embajador de la D.O.Estepa) y José María Loring (Presidente de la D.O.Estepa)

La D.O.Estepa y el Patrimonio Comunal Olivarero firman un acuerdo para la promoción de nuestros vírgenes extras en Madrid

El Consejo Regulador de la Denominación de Origen Estepa y el Patrimonio Comunal Olivarero han firmado un acuerdo de colaboración para lograr una mayor notoriedad del aceite de oliva virgen extra que se produce

bajo el amparo de la D.O. en la comarca de Estepa y Puente Genil.

El acuerdo al que han llegado las dos entidades impulsará el conocimiento del aceite de oliva virgen extra de Denominación de Origen Estepa, utilizando Madrid como "altavoz" de las virtudes de nuestro "zum de aceitunas".

La D.O.Estepa organizará en las instalaciones del Patrimonio Comunal Olivarero encuentros con destacados profesionales, a los que se les ofrecerá actividades como catas de aceite de oliva virgen extra, charlas informativas sobre las cualidades de los diferentes aceites existentes en el mercado, demostraciones de cocina con aceite de oliva V.E. con Denominación de Origen Estepa,...

Además, los aceites de oliva virgen extra de las marcas Oleostepa y Puricón mantendrán una destacada presencia en la tienda Gourmet que el Patrimonio Comunal Olivarero alberga dentro de sus instalaciones.



Nuestros aceites premiados se presentan en Madrid

El pasado 26 de Septiembre la Denominación de Origen Estepa presentó en el Hotel Villa Real de Madrid su aceites premiados de la campaña 2005-2006. El acto fue presentado por Santiago Botas, experto de reconocido prestigio en comunicación y promoción del aceite de oliva español, que expuso a los asistentes las virtudes de los virgenes extra de la comarca de

Estepa y Puente Genil. Con la presencia de Rafael Escuredo, Embajador de la Denominación de Origen Estepa, el evento se convirtió en un gran “altavoz” promocional de nuestro producto. Todos los asistentes, medios de comunicación entre ellos, pudieron deleitarse con platos de alta gastronomía preparados con el aceite de oliva virgen extra de la D.O.Estepa.



Santiago Botas, experto en comunicación y promoción del aceite de oliva español, fue el encargado de presentar el acto

Santiago Botas abrió el acto presentando las diferentes variedades de aceite de oliva virgen extra amparadas por la D.O.Estepa y los premios obtenidos durante el presente año, destacando el exquisito frutado y la excelente calidad de los virgenes extra de la marca Oleoestepa.

Tras la exposición de Santiago Botas, Rafael Escuredo tomó la palabra y mostró su intención de promocionar el Virgen Extra de la Denominación de Origen Estepa a nivel nacional e internacional. Significativas fueron sus palabras cuando afirmó que “estamos ante el Channel nº5 de los aceites de oliva virgen extra” y con el esfuerzo de todos conseguiremos el reconocimiento de los consumidores a nivel internacional.

***“Estamos ante el Channel
nº 5 de los aceites de oliva
virgen extra”***

Posteriormente, José María Loring Lasarte, Presidente de la Denominación de Origen Estepa, agradeció la asistencia a las más de 200 personas que presenciaron el evento. Además, mostró la intención de la entidad de incre-



Salón de Actos del Hotel Villareal, donde tuvo lugar la presentación de los premios

mentar su presencia en Madrid como plataforma de promoción nacional e internacional. El Presidente de la D.O.Estepa afirmó que “vamos a llevar nuestro proyecto de Escuela del Aceite a Madrid para dar a conocer a los consumidores y a los profesionales de la gastronomía y la restauración las virtudes de un excelente virgen extra”.

Tras la intervención de José María Loring, tomó la palabra Ricardo Domínguez García-Vaquero, Director General de Industrias y Promoción Agroalimentaria de la Junta de Andalucía, que mostró su satisfacción por el papel que está desempeñando la Denominación de Origen Este-

pa y sus marcas amparadas (Oleoestepa, Puricón, Hacienda Ípora y Las Valdesas) a favor de la promoción de un producto tan valioso como el aceite de oliva virgen extra. Ricardo Domínguez reconoció además “la importancia internacional que está alcanzando la marca Estepa”.

“Estepa es ya una marca de reconocimiento internacional y es importante seguir trabajando en la misma línea”

Entre las numerosas personalidades que asistieron al acto se encontraban Carmen Martínez de Sola (Directora General de Consumo de Madrid), Ricardo Serra (Presidente de ASAJA-Andalucía), José Antonio Espejo Gutiérrez (Delegado de la Junta de Andalucía en Madrid), José Luis García Palacios (Presidente de Caja Rural del Sur), Franco Oliva (Director de Promoción del Consejo Oleícola Internacional) e Isabel Bombal Díaz (Subdirectora General de Planificación Alimentaria del Ministerio de Agricultura, Pesca y Alimentación).

Nuestros premios...



**Mejor Aceite de Oliva V.E.
Diputación Provincial de Sevilla**



**Diploma di Gran Mencione
Sal d'Oro Verona**



**I Premio Frutado Dulce
Concurso Internacional de Montoro**



**Mejor Aceite de Oliva V.E.
Ministerio de Agricultura, Pesca y Alimentación**



De izquierda a derecha: José María Loring, Ricardo Domínguez García-Vaquero y Rafael Escuredo

Tras la presentación de los premios se pudieron degustar platos de alta cocina preparados para la ocasión con los aceites de oliva virgen extra de Denominación de Origen Estepa, en lo que se convirtió en una excelente aplicación gastronómica del aceite de oliva virgen extra de la comarca de Estepa y Puente Genil.

Sin duda, la presentación de los aceites premiados de la Denominación de Origen Estepa tuvo un gran éxito de asistencia y un gran apoyo tanto de las administraciones públicas como de los expertos del sector y de destacados profesionales de diversos ámbitos. El evento ha supuesto el punto de partida de un conjunto de acciones que la Denominación de Origen Estepa desarrollará en Madrid con el objetivo de dar un mayor impulso a la notoriedad que ya tiene uno de los mejores aceites de oliva virgen extra del mundo.

Talleres J. Quirós

Reparación y Venta de Maquinaria Agrícola

Pol. Ind. Sierra Sur, c/Ajonjolí, 28 Estepa (Sevilla)

Teléfonos: 955 912 886 - 666970516

Continúas ofertas en tractores

John Deere

Seminuevos, totalmente
garantizados y nuevos "0" horas

Financiamos hasta el 100 %

Tipo de interés altamente competitivo, consúltenos

Pagos Anuales



Picadoras de ramas

Picadoras de ramas



EXPORT AGRICOLA S.L.

Fábrica de maquinaria agrícola

Pol. Ind. Los Olivares, C/ Beas de Segura, 5
Telf: 953 28 07 87 - 629 76 21 55 Fax: 953 28 18 74
Apartado 418 23009 - JAÉN - ESPAÑA
E mail: exportagricola@yahoo.com
www. Halconagricola.com



ESTEPA (SEVILLA)
955 91 28 86

Antonio Quirós Cruz
SERVICIO TÉCNICO
Distribuidor Comarcal
Exclusivo



COOPERATIVA SOR ÁNGELA DE LA CRUZ (ESTEPA)

Quisiera comenzar esta carta agradeciendo la oportunidad que me ofrece esta revista de todos nosotros los olivereros de la Denominación de Origen Estepa para expresar un sentimiento que llevo notando varios años.

Soy un joven agricultor de 35 años, con 3 años de responsabilidad directa sobre la pequeña explotación que herede de mis padres y la cual me permite vivir hoy, pero viendo el panorama que se nos presenta uno siente un poco de temor.

Y la razón no es otra que la falta no sé, si es grave o exagerada la palabra, de cierta irresponsabilidad por parte especialmente de los nuevos agricultores como yo, hay muchos jóvenes agricultores que trabajamos duramente en el campo, con los horarios que todos sabemos, con las inclemencias propias, pero también felices porque no decirlo, ya que tenemos uno de los oficios más bonitos del mundo.

Pero esta labor, la de agricultor no solo precisa de nuestra atención en el campo, que ya la tiene y mucha, no en balde podemos afirmar que nuestra comarca es una de las puntas de lanzas de olivar español, en producción, en calidad, etc, pero sabemos que donde están los cuartos es en el comercio y ahí, yo noto que no estamos especialmente nosotros los nuevos olivereros al frente del carro.

Nuestros padres han hecho un enorme trabajo, ahí están las cooperativas tan preparadas y mecanizadas, tecnológicamente avanzadas como las mejores, pero yo creo y por ello escribo este artículo, que nos hace falta algo, yo veo que ya es hora de que asumamos la tarea sin olvidar la rica

herencia de nuestros mayores y tomemos la RESPONSABILIDAD de implicarnos, en todas las instituciones que nos representan, nuestras cooperativas, Oleoestepa, el Consejo Regulador y en todos aquellos organismos que nos defienden y representan.

Escribo esta carta porque hace unas semanas asistí a una reunión y yo era el más joven y veía que hace falta realmente una labor de captación y de trabajo en beneficio de nuestras entidades, pero a la vez de reclamación y de pedirle, sí, de exigir servicios, rentabilidades, prestaciones, pero para exigir hay que estar dispuesto a dar, a trabajar y luchar por proyectos que nos benefician a todos.

Ese día escuchaba el comentario del compañero de al lado, un señor mayor y comentaba que el principal problema del campo, no eran que en el 2013 nos van a quitar las subvenciones sino que no iba a ver nadie que quisiera trabajar el campo, que solo quedamos los viejos.

Ante ese comentario, sin duda alguna sensato, uno tiene que reaccionar y de ahí que escriba esta reflexión de un joven agricultor que agradece al Consejo Regulador su amabilidad al dejar expresar mi opinión, y creo muy importante que esta labor de difusión continúe y sepamos que este proyecto que es de todos ha de ser una herramienta más al servicio de los olivereros, pero que debemos ser los olivereros quienes cojamos la herramienta.

Sin más agradezco y espero que esta sencilla reflexión sirva un poco para hacernos pensar un poquito a todos especialmente a los jóvenes agricultores.

Manuel Cejas Pérez

Si deseas expresar tu opinión sobre algún tema relacionado con el mundo del aceite de oliva puedes enviar tu artículo a cualquier de las siguientes direcciones:

C.R.D.O.Estepa - Edificio Centro de Empresas
Pol.Ind.Sierra Sur - Avda.del Mantecado s/n
41560 Estepa (Sevilla)
email: comunicacion@doestepa.es



Plazos de Seguridad

El plazo de seguridad de un producto fitosanitario es el tiempo necesario que ha de transcurrir para que los elementos resultantes de la degradación del producto, no afecten a la salud del consumidor tras ingerir un alimento

Se acerca el momento más importante del año, la recolección, en el que tenemos puestas todas nuestras esperanzas e ilusiones. Después de haber cumplido paso a paso todas las operaciones que nuestro olivar ha ido necesitando, con el control y asesoramiento de los técnicos de Producción Integrada, y si la climatología nos ha sido beneficiosa, tendremos con toda probabilidad una buena cosecha.

La recolección tiene dos aspectos muy importantes para el agricultor, el primero el fundamental que es la satisfacción del trabajo bien hecho, y otro de responsabilidad hacia el consumidor, que al final es el gran valedor de su producto, en nuestro caso el aceite de oliva virgen extra. Por esa responsabilidad, todas las acciones que realiza el oliviero, debe tener siempre presente que es el responsable del producto que se pone en el mercado y que el alimento que ha producido va a ser ingerido por personas.

También en esta época del año, debemos mantener en buen estado fitosanitario nuestro olivar, puesto que debemos de protegerlo de las enfermedades que pueden sufrir, como son el repilo y la aceituna jabonosa, dos enfermedades que se previenen con gran facilidad, haciendo una aplicación de sales de cobre en la que se cubran perfectamente las hojas. Como es normal, al realizar el tratamiento también se mojarán los frutos, por lo tanto es fundamental que se cumplan los plazos de seguridad de los productos utilizados, ya que como hemos dicho anteriormente, después estos frutos son consumidos.

Queremos recordar, que el plazo de seguridad de un producto fitosanitario, es el tiempo necesario que ha de transcurrir,

para que los elementos resultantes de la degradación del producto no afecten a la salud del consumidor, tras ingerir una cantidad determinada de alimento. Por lo tanto, es de suma importancia leer detenidamente la etiqueta del producto fitosanitario que vamos a aplicar, y prestar una atención especial a los días que han de transcurrir desde la aplicación hasta la recolección del fruto.

Además, hay un insecto que por su acción nos puede depreciar la cosecha, y no es otra que la mosca del olivo (*Bactrocera oleae*), si se diera el caso y la población de este insecto nos indicara que debemos realizar un tratamiento para controlarla, debemos dejarnos asesorar bien por los técnicos de las APIS, que nos recomendarán cuál es el producto que debemos utilizar, en función de la fecha prevista de recolección y el destino de nuestra aceituna.

Otro aspecto importante en esta fecha es la incorporación de fertilizantes mediante aplicación foliar; aprovechando el descenso de las temperaturas y la lluvia, éstos activarán el crecimiento vegetativo y la acumulación de aceite. Esta aplicación corresponde a la conclusión del plan de abonado, en el que se recomienda para esta época la aportación de potasio, elemento responsable entre otros de la formación de aceite. El plan de abonado debe realizarse para el período que va de marzo a octubre, basándose en los resultados de los análisis foliares de las muestras recogidas en el mes de julio. Por lo tanto, con los resultados que nos suministre el laboratorio de Oleostepa, se hará la programación para la campaña siguiente, en la que se intentaran corregir las carencias detectadas.

Sabías que ■ ■ ■

Aceite de oliva Virgen Extra una composición beneficiosa para la salud

La riqueza en antioxidantes, la presencia de Omega 3 y el predominio de ácido oleico, entre otros componentes, convierten al aceite de oliva virgen extra en uno de los productos más saludables del mundo

Al igual que todos los aceites vegetales, el aceite de oliva se compone de una fracción saponificable (triglicéridos) y de una fracción insaponificable (componentes menores). La fracción saponificable constituye el 99% del aceite. Los ácidos grasos que componen los triglicéridos del aceite de oliva presentan una cierta variabilidad según las regiones de procedencia.

En el aceite de oliva virgen extra existe un claro predominio de ácido oléico, monoinsaturado, una cantidad moderada de ácidos palmítico y esteárico (saturados) y una discreta cantidad de ácidos linoleico y omega 3 (poliinsaturados).



Se ha aludido repetidamente a la importancia biológica de los ácidos grasos polinsaturados que, al no poder sintetizarse, deben proporcionarse cada día con la dieta. El aceite de oliva virgen extra constituye por tanto una buena fuente alimentaria de estos ácidos grasos esenciales.

Hay que destacar además que el aceite de oliva virgen extra presenta una composición ácida que contiene numerosas sustancias antioxidantes que le permiten mantener una particular estabilidad. Las sustancias antioxidantes constituyen la fracción insaponificable del aceite de oliva: en primer lugar, los tocoferoles, que son un importante elemento estabilizador en los procesos de autooxidación y constituyen una valiosa fuente vitamínica alimentaria.

Otra importante acción antioxidante la desempeñan compuestos fenólicos como el hidroxitirisol, la oleuropeína, el ácido ferúlico y el ácido cafeico. El conjunto de estas sustancias confiere al aceite de oliva virgen extra una particular estabilidad frente a los procesos de autooxidación, a la que se añade una actividad protectora respecto a las peroxidaciones biológicas.

Las sustancias colorantes están representadas por los carotenoides, dotados de una actividad antioxidante, pero sobre todo por la clorofila. Este pigmento ejerce biológicamente una acción de excitación del metabolismo, de estímulo del crecimiento celular y de la hematopoyesis y de aceleración de los procesos de cicatrización.

Por último, recordemos las sustancias aromáticas, representadas por numerosos componentes, en parte todavía sin identificar, pero que, en conjunto, contribuyen a crear esas características organolépticas particulares que otorgan al aceite de oliva virgen extra un lugar preferente en la gastronomía. Estas características organolépticas no deben subestimarse, ya que influyen positivamente en la digestión. Cuando el olor y el sabor de un alimento producen placer, la propia composición del jugo gástrico se modifica debido a una mayor concentración de pepsina, obteniéndose así una mejor actividad digestiva.

La composición química del aceite de oliva virgen extra resulta tanto particularmente interesante por su composición ácida como por sus componentes antioxidantes (tocoferoles, compuestos fenólicos y carotenoides), de los que posee una gran cantidad. Esta riqueza en antioxidantes se debe probablemente a que las aceitunas, al ser un fruto que está expuesto al aire, han de defenderse del oxígeno, por lo que, a diferencia de las semillas, sintetizan una mayor cantidad de sustancias antioxidantes que luego se transfieren al aceite que se extrae de ellas.

*FUENTE: "EL ACEITE DE OLIVA Y LA SALUD" CONSEJO OLEÍCOLA INTERNACIONAL



arpa®

El herbicida seguro

- por su eficacia contra malas hierbas
- por su perfil medioambiental



AGROQUIMAR, S.L.

Polígono Industrial Sierra Sur

C\Almendra P19

Tfno: 95 482 0043. ESTEPA



Bayer CropScience



“Sería necesario profundizar en los valores saludables del aceite de oliva virgen extra”

Luis Romero Sánchez, Alcalde de Badolatosa, se encuentra al frente de una localidad de 3200 habitantes aproximadamente, con una cooperativa olivarera que produce 800000 K. de aceite anuales y una riqueza agrícola de la que vive aproximadamente el 70% de la población.

D.O.: ¿Qué supone el sector olivarero dentro del desarrollo y potencial económico de Badolatosa?

L.R.: La parte más importante de nuestra economía es la agricultura, principalmente el olivo; aproximadamente, el 70 % de la población vive de la agricultura directa o indirectamente. Somos conscientes del peso que tendrá la agricultura en el futuro de la localidad, por lo que se realizan esfuerzos para seguir desarrollándola, por ejemplo, con la ampliación del sistema de riego, que se ha llevado a cabo con la Comunidad de Regantes, hasta hacerlo llegar casi a la totalidad del cultivo.

D.O.: Preocupa especialmente en los agricultores la desaparición de las ayudas en 2013; ¿Qué iniciativas se llevan a cabo desde el Consistorio para apoyar y fomentar el desarrollo del sector olivarero de cara a un futuro que se presenta difícil?

L.R.: Será una gran decepción para los agricultores; creo que se deberían mantener debido a la gran importancia de este sector en la economía, tal como he comentado anteriormente. Desde el ayuntamiento se están realizando gestiones para recibir subvenciones que permitan la mejora en los sistemas productivos.

D.O.: ¿Qué representa para usted la Denominación de Origen Estepa y en qué cree que contribuirá de cara al futuro la entidad que ampara el aceite de oliva virgen extra de la comarca de Estepa y Puente Genil?

L.R.: Al principio éramos un poco reacios ante nuestra integración en la D.O., aunque posteriormente nos dimos cuenta de que era la mejor vía para darle valor a un producto excelente como el aceite de oliva virgen extra de nuestra tierra. Finalmente, durante la celebración de un pleno en el Ayuntamiento se decidió por unanimidad acceder a la petición e integrarnos en un proyecto con gran futuro. Ahora todos pensamos que fue un acierto la decisión.

D.O.: Es de sobra conocido que próximamente Badolatosa contará con un Centro de Interpretación, ¿podría hablarnos sobre el proyecto y sus objetivos?

L.R.: Es el primer Centro de Interpretación que se abrirá al público sobre el río Genil. Será un espacio sobre los múltiples aspectos que rodean a este importante río andaluz dentro del marco de la Ruta del Tempranillo, haciendo hincapié en su riqueza natural y su tradición histórica. Cinco salas temáticas conjugarán luces, sonido, poesía, música, creando una atmósfera que nos llevará a dar un paseo lleno de sensaciones y recorridos sobre aspectos naturales, sociales, medioambientales y culturales del río. Según las previsiones podemos estar hablando de unas 6000 visitas anuales. Estoy convencido de que será un éxito.

D.O.: Actualmente se está estudiando la creación de un Centro de Interpretación de la cultura del olivo que aúne nuestra tradición milenaria olivarera. ¿Qué opina de una iniciativa que podría convertirse en un gran atractivo turístico?

L.R.: Lo considero un proyecto muy positivo. Nos encontramos en una comarca con una cultura del olivo muy arraigada, y debemos ofrecer a los visitantes toda esa riqueza olivarera. El Centro de Interpretación de la cultura del olivo sería un gran escaparate para mostrar lo que somos y cómo vivimos.

D.O.: Un estudio que hemos realizado recientemente afirma que los consumidores no conocen las diferencias entre el aceite de oliva y el virgen extra; ¿qué recomendaciones haría para la mejor educación de los consumidores en este sentido?

L.R.: Sería necesario profundizar en los valores saludables del aceite de oliva virgen extra. Creo que sería acertada una campaña dirigida a las amas de casa, que siguen siendo las encargadas de la alimentación en el hogar.

D.O.: Como buen Badolatoseño es fiel consumidor del aceite de oliva virgen extra producido en nuestra comarca. ¿Cuáles son sus preferencias a la hora de consumirlo?

L.R.: Me gusta en todos los platos, especialmente en el salmorejo, donde me encanta echar un poco de aceite al final.



La olivarera de Casariche fue fundada en el año 1956 por un grupo de pequeños agricultores de este pueblo que se unieron para hacer fuerza común y desarrollar la riqueza del aceite de oliva virgen extra en su localidad.

D.O.: ¿Cómo ha evolucionado la cooperativa desde aquellos años y cuáles cree que serán los próximos cambios que se producirán?

E.M.: Al principio la cooperativa era únicamente de molino, hasta los años 70; en esta década desaparecen los molinos individuales y queda solo la cooperativa de Casariche; a mediados de los 70 se crea la de verdeo y en el 91 se da el paso más importante, la unificación de las dos cooperativas existentes en una única entidad. Esta unión se produjo de forma sencilla gracias a la colaboración de todos. Antes de este hecho se dieron otros pasos muy importantes, como nuestra adhesión al proyecto “Oleoestepa” en 1986 o recientemente el traslado de las balsas que nos ha dado amplitud de patio y ha eliminado un problema en el pueblo. Seguiremos dando pasos porque en este sector no te puedes quedar parado y es necesario seguir evolucionando constantemente.

D.O.: Como Presidente de una cooperativa tan importante como la que representa tendrá un contacto cercano con los agricultores. ¿Qué sensaciones cree que están experimentando con la futura desaparición de las ayudas?

E.M.: Ya están concienciados de que las ayudas desaparecerán; creo que en nuestra zona las ayudas se han aprovechado de forma muy productiva, sobre todo, en el desarrollo del riego; siempre vienen bien las ayudas, pero estaremos preparados cuando desaparezcan. Sin subvenciones seguiremos teniendo un olivar muy competitivo.

D.O.: ¿Cree que el sector olivarero de nuestra comarca está concienciado de la necesidad de ser cada día más competitivo para afrontar con garantías el futuro?

E.M.: Bastante; es cierto que no tenemos un olivar tan productivo como en otras zonas, pero estamos sabiendo

extraer de él un gran rendimiento. Tenemos un olivar bien cuidado y muy competitivo.

D.O.: Oleoestepa, junto con todos sus asociados, ha optado por una estrategia que se sustenta en una gran calidad del producto; ¿cree que los consumidores perciben el diferencial de calidad que se está consiguiendo en nuestra comarca?

E.M.: El producto que tenemos es excelente pero el consumidor de zonas no olivaderas sigue sin entender lo suficiente sobre aceite para apreciarlo; nuestro producto está por delante del mercado, aunque estamos realizando grandes esfuerzos por educar a los consumidores para que opten por un virgen extra de gran calidad como el nuestro.

“El Producto que tenemos es excelente, pero el consumidor aún no sabe lo suficiente sobre aceite para apreciarlo”

D.O.: Recientemente hemos desarrollado un estudio de mercado que nos sitúa como una de las Denominaciones de Origen más conocidas. ¿cómo evaluaría el papel que está teniendo la D.O. Estepa en el desarrollo y promoción del sector olivarero de la comarca?

E.M.: Muy bien; están trabajando excelentemente y todos nos sentimos muy identificados con ella; es bueno que un solo nombre aúne toda la riqueza olivarera de la comarca. Se está consiguiendo mucha ayuda institucional gracias a la Denominación de Origen y eso ayuda al desarrollo de nuestro sector.

D.O.: Actualmente se está analizando la creación de un centro cultural del olivo pensado como gran atractivo turístico y generador de riqueza para todos los olivares de las comarcas de Estepa y Puente Genil. ¿Cuál es su opinión sobre este proyecto?

E.M.: No estamos plenamente convencidos con el proyecto, aunque al final haremos lo que decida la mayoría. Creemos que supone un coste alto el mantenimiento de las instalaciones, aunque como he dicho anteriormente, acataremos la decisión de la mayoría.

“El equipo humano sigue siendo clave en el proceso de producción del aceite de oliva virgen extra”



Su cooperativa ha molturado este año un total de 9.133.000 Kilos de aceitunas, y nos consta que el aceite de oliva virgen extra que están produciendo es de gran calidad, como constatan los Diplomas recibidos en SOL VERONA y el accésit en

D.O.: ¿Son más positivas las previsiones para la campaña 2006/2007? ¿Se atrevería a darnos una cifra provisional de la molturación de su cooperativa para el próximo curso?

J.A.: Este año las previsiones son de 6 o 7 millones de kilos; lo que sí es cierto es que se espera un aceite de oliva virgen extra de excelente calidad, siguiendo la misma línea de campañas anteriores; este año la vecería es menor por lo que las cifras de producción serán mayores que otros años de campaña pequeña.

D.O.: Como maestro es uno de los principales responsables de la calidad del producto. ¿En qué detalles se fija especialmente de los que componen el proceso de producción?

J.A.: Son muchos aspectos los que hay cuidar especialmente: limpieza y lavado del fruto, molturación, la temperatura y tiempo de batido, la adicción de agua cuando es necesario y multitud de pasos más. Si tuviera que destacar un aspecto me decantaría por la temperatura ya que es clave para la producción de un excelente virgen extra. En nuestra cooperativa realizamos el proceso en frío y a la vista están los resultados.

D.O.: ¿Cómo recibió usted la entrada de la tecnología en el proceso y cuál fue el cambio que le ayudó más a la realización de sus funciones?

J.A.: He vivido dos cambios tecnológicos: durante el primero pasé de trabajar con los capachos a los decanter, etapa en la que pasé de oficial a maestro de la almazara; el segundo de los cambios fue la entrada de la informática y el resto de aplicaciones, que han sido fundamentales para la consecución de un producto excelente. Todos los cambios han sido a mejor, aunque debo decir que a pesar de toda la tecnología implantada, el equipo humano sigue siendo clave en el proceso, desde el socio al gerente pasando por el equipo de recepción, personal de molino y el maestro.

la categoría Frutado Verde Amargo Mario Solinas 2006. Sabemos que la campaña 2005/2006 se ha caracterizado en nuestra comarca por la ya habitual exquisitez de nuestros vírgenes extra y por un aumento de la producción pero...

D.O.: En su opinión, ¿cuáles deben ser los próximos cambios que se deben producir en el proceso de producción para que este sea más óptimo?

J.A.: El siguiente gran cambio será que todo el proceso de producción esté totalmente informatizado; entonces, las herramientas informáticas nos dirán cuándo es el mejor momento para cambiar la temperatura, introducir más o menos masa, añadir agua, ... Me consta que estos cambios se están investigando y no tardarán mucho en producirse.

“El siguiente gran cambio será la informatización de todo el proceso de producción”

D.O.: Existe una gran tradición de maestros de cooperativas en nuestra comarca, aunque parece que las nuevas generaciones tienen otros intereses. ¿Crees que entre los jóvenes existe interés por el sector olivarero y qué habrá buenos maestros en el futuro?

J.A.: Algunos jóvenes se interesan por el sector olivarero; creo que debería existir una escuela especializada para enseñar a los jóvenes el proceso de producción del aceite, ya que supondría una salida laboral para ellos y una cada vez mayor profesionalización para el sector.

D.O.: ¿Podría contarnos alguna anécdota que le haya sucedido durante su experiencia en este sector?

J.A.: Cuando se hizo la cooperativa, fue la primera que se hizo íntegra en tres fases; en cuanto se difundió la noticia recibimos muchas visitas que querían ver el nuevo sistema y probar el aceite de oliva virgen extra que producía. Curiosamente, una persona mayor que nos visitó afirmaba que el aceite producido con capachos era mejor porque pasaba por menos tuberías. Esta creencia todavía permanece en muchas personas y es prueba del desconocimiento que aún tienen los consumidores sobre el excelente aceite de oliva virgen extra que producimos actualmente.



Chipirones con patatas en salsa de zanahoria

Preparación

En una cacerola se deposita el aceite de oliva virgen extra con D.O.Estepa (arbequino); cuando esté caliente se fríen las zanahorias, la cebolla (si es fresca, mucho mejor) y los dientes de ajo, cortados en trozos pequeños, se le pone una pizca de pimienta molida y una hebra de azafrán. Estando tierna la fritada se le agrega un vaso de agua caliente

y se tritura con la batidora, se incorporan los chipirones limpios y cortados en tres trozos y se marean unos cinco minutos. A continuación se le echan las patatas peladas y cortadas en dados grandecitos, se cubre con agua y se dejar hevir por espacio de veinte minutos, moviéndolo para que no se agarre.

Buen provecho.

Ingredientes para 5 personas

700 grs. de chipirones, 700 grs. de patatas

6 Zanahorias medianas, 1 Cebolla mediana

4 Dientes de ajo, Pimienta molida y azafran en

hebra, 6 Cucharadas de aceite de oliva V.E. de

Denominación de Origen Estepa y Sal



Aceites de Oliva Virgen Extra de las marcas Oleoestepa y Puricon

CONCURSO ■ ■ ■

Señala con una x en qué formato/s compras habitualmente el aceite de oliva virgen extra:

- ☐ 0,250 ml ☐ 0,500 ml ☐ 0,750 ml
☐ 1 L PET ☐ 3 L PET ☐ 5 L PET
☐ 2,5 L Lata ☐ 5 L Lata

Marca con una x las cualidades que más te gustan de un virgen extra

- ☐ Amargo ☐ Picante ☐ Suave

De nuestros aceites de oliva V.E amparados, cuál es tu variedad preferida

- ☐ Hojiblanca ☐ Arbequina ☐ Selección

Envia las respuestas al Aptdo. de Correos 181 de Estepa (Sevilla) con sus datos personales y entrarás en el sorteo de una caja de 4 Latas de Aceite de Oliva Virgen Extra de la Denominación de Origen Estepa.

El ganador del anterior concurso

Encarnación Almeda Reina

suma +

DE TODO, PARA TODOS



Catálogo de **regalos** febrero 2006 - octubre 2006



sume espigas y gane regalos
con las tarjetas
de Caja Rural



www.cajarural.com



CAJA RURAL
DEL SUR



Nunca antes sus regalos brillaron tanto

Porque sabemos que desea ofrecer regalos muy especiales esta Navidad, tenemos a su disposición 4 exclusivos estuches de lujo y grandes cajas de hasta 24 unidades, para que usted escoja el más indicado.

Solo llámenos o envíenos su tarjeta profesional o de felicitaciones y nosotros haremos llegar su regalo a cualquier lugar del mundo.



El virgen extra más reconocido

Teléfono de Atención al Cliente:
902 232 400
www.oleoestepa.com

