

## **Gastronomía**

**Presentación del libro  
“Los Jóvenes y el Aceite”**

## **Escuela del Aceite**

**Se extiende la cultura  
sobre nuestro virgen extra**

## **Nutrición**

**Consejos para  
una dieta equilibrada**

## **Mercado**

**Crónica del Primer  
Trimestre Oleícola**





**Convierta su fábrica de obtención de aceite de oliva en una instalación de Alta Gama.**

**La planta más adecuada para su nivel de producción y su tipo de producto.**

**PIERALISI diseña, fabrica e instala maquinaria de alta tecnología para la obtención de aceite de oliva.**

**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 Téc. 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



**“Extraña propiedad la del aceite de oliva, como sabe reconciliarse con las cosas sin querer pleitear con ellas”**

Con esta frase del genial escritor Lope de Vega quiero comenzar este primer editorial del nuevo año. Y comienzo con esta frase como recordatorio del libro que recientemente ha presentado el Consejo Regulador de la Denominación de Origen Estepa titulado “Los Jóvenes y el Aceite”, símbolo, tarjeta de presentación y escaparate de belleza culinaria.

Así es descrito por algunos especialistas en este tipo de literatura, en definitiva no es más que la apuesta decidida por la excelencia en lo que se refiere al uso y consumo de la más preciada y saludable de las grasas naturales, el Aceite de Oliva virgen Extra y si es de la comarca de Estepa y Puente Genil mejor.

Desde esta editorial simplemente agradecer a todos porque, de todos es fruto esta obra, que no pretenden más que reflejar una labor, la que desempeña el Consejo Regulador, importante significativa, pero una sencilla muestra. Esta institución que tengo el honor de presidir, y que cumplirá a finales de 2008 los cuatro años, creemos que desarrollando, una labor que con es-

pecial relevancia nos ha consolidado como una zona de referencia de CALIDAD dentro del panorama oleícola nacional que es tanto como decir mundial.

No son estas palabras ni grandilocuentes ni deben ser repetitivas, sino que son y deben ser estímulo para seguir trabajando como hasta ahora, apostando por una calidad diferenciada, reconocida y garantizada por una Denominación de Origen, de nombre Estepa pero que aglutina a esos 13 municipios que no por no ser mencionados son menos importantes y en cambio sin ellos no somos nada, pero este tema ha sido ya resultado, nuestros esfuerzos, nuestras ideas, nuestro trabajo debe estar encaminado en luchar y continuar esa dura pelea que es la de la Excelencia y la Calidad.

Excelencia y Calidad no como meras palabras vacías o altisonantes sino como elementos que nos permiten obtener una mayor renta a cada uno de las familias que componen el elemento humano de nuestra comarca o territorio. En un mundo cada vez más globalizado, esa herramienta que nos permite la diferenciación es vital, no podemos dar pasos para atrás ni desmoralizarnos sino todo lo contrario, los datos hablan, las liquidaciones ahí están y sus históricos demuestran la buena labor rea-

lizada en nuestra comarca. Evidentemente debemos exigir más, pero para ello debemos seguir apostando y trabajando cada uno desde su responsabilidad por esa calidad y diferenciación que permitirá en el futuro una mayor renta.

Se avecinan tiempos complejos en el sector agrario cada vez son mayores las producciones, nuevos competidores, nuevos retos y mucha la labor educativa por realizar ante los consumidores, pero en este complicado sector el sosiego, el estudio, el orden y el esfuerzo que diariamente cada uno de los integrantes de esta gran familia viene realizando son argumentos más que evidentes para el optimismo al menos en nuestro territorio. Seguir esta senda es el objetivo del nuevo año, nuevas ideas, nuevas acciones, todas con un sentido de excelencia y calidad, de superación que nos permitan disfrutar de lo que realmente somos una de las mejores zonas productoras de unos de los mejores aceites de oliva virgen extra del mundo

A todos ánimo, a seguir trabajando, desde el Consejo Regulador de la Denominación de Origen Estepa agradecer la confianza que nos venís prestando y la disposición absoluta que de esta institución todo tenéis.

## SUMARIO

**4. Mercado.** Crónica del Primer Trimestre Oleícola.

**6. Oleoturismo.** Miles de personas visitan las almazaras.

**9. API.** La figura del profesional de producción integrada.

**10. 50 Aniversario Casariche.** Celebración de altura.

**17. Noticias.** Actividades para promocionar nuestros aceites.

**22. Club de Amigos “Estepa Origen”.** Nace nuestro club.

**26. Nuestras Cooperativas a fondo.** Ntra.Sra. de la Paz.

**30. En el Tintero.** La Devolución del IVA.

**31. Internacional.** Situación de los mercados a nivel internacional.

**34. Nutrición.** Consejos para una dieta equilibrada.

**36. Gastronomía.** Recetas con aceite de oliva virgen extra.

**38. Concurso.**

### Destacamos...

Presentación del libro “Los Jóvenes y el Aceite”. Página 12.

### Entrevistas

**Juan García Baena**

Alcalde de Estepa. Página 24

**José Antonio Hidalgo**

Presidente de Ntra.Sra. de Los Llanos. Página 28

**Manuel Jurado y Antonio Peláez**

Maestros San Nicolás de Marinaleda. Página 32



EDITA: C.R.D.O.Estepa, Pol.Ind. Sierra Sur - Edificio Centro de Empresas 41560 Estepa (Sevilla) Tel. y Fax: 955 91 26 30 email: secretaria@doestepa.es

REDACCIÓN Y MAQUETACIÓN: José Carlos Sánchez Morilla  
CONSEJO EDITORIAL: José M<sup>a</sup> Loring, Álvaro Olavarría, Eduardo Pérez, Moisés Caballero IMPRENTA: Cosano Artes Gráficas  
DÉPÓSITO LEGAL: SE-4622-05 ISSN: 1886-8266

#### AGRADECIMIENTOS:

Álvaro Olavarría, Nicolás Pariente, Juan Martínez, Emilio Rodríguez, José Ramón García, Juan Garay y Elena Fernández



FOTOGRAFÍA: ALABARDERO

En la imagen, Álvaro Olavarría durante su estancia en plantaciones agrícolas de Turquía



# Crónica del Primer Trimestre

## Enero-Noviembre de la campaña oleícola 2007-2008

Desde el último número de nuestra revista publicada en Octubre de 2.007 hasta hoy, y en lo relacionado con el comercio de aceites de oliva, destacaríamos los siguientes puntos:

**a) Stock de enlace:** En España la campaña 2006/2007 se cerró (31/10/2007) con menos existencias de las estimadas, sólo 226.000 Tm., cantidad similar a las dos últimas campañas, y que a tenor de lo vivido en este y otros cierres oleícolas, no deben ser menores en próximas campañas si queremos evitar nuevas tensiones en los mercados.

De esta cantidad, 127.000 Tm. estaban en las almazaras, 5.500 Tm. en los almacenes del Patrimonio Comunal Olivarero y 93.500 Tm. en las industrias envasadoras y operadores. Cantidad esta última, en industrias y operadores, más baja de todo el año 2.007, probablemente previendo continuidad en la bajada suave de precios iniciada en Mayo y ante la proximidad de la nueva cosecha, así las intervenciones de compras eran sólo para el corto plazo, denominadas "compras al día".

**b) Consumo interior:** Con datos cerrados de la Agencia para el Aceite de Oliva de la

campaña 2006/2007, mejora el consumo interior con respecto a la anterior 05/06 (478,400 Tm.); sin embargo, no recupera lo suficiente, vendiéndose sólo 565.100 Tm., quedando muy lejos de las 626.000 Tm. de la campaña 2003/2004, una diferencia de -60.900 Tm. (-9,74%)

Algunas de las principales marcas de fabricantes y marcas de la distribución de aceites de oliva, comunican bajadas de precios para sus botellas en los meses de Septiembre y Octubre.

Incluso con mejores precios al consumidor, según fuentes de la Asociación de Envasadores, el mes de Noviembre de 2007 se envasa un -3,75%, suma de todas las categorías de aceites de oliva con respecto a Noviembre de 2.006.

En el caso de Diciembre de 2007 la caída con respecto al mismo mes de 2006 es de -5.108 Tm., que equivale a un -15,79%.

**c) Importaciones:** Las importaciones Españolas de aceites de oliva en la campaña 2006/2007 según Aduanas ha sido de 80.288 Tm., de las cuales 15.916 procedían de países de la Unión Europea y 64.372 Tm. eran de terceros países. En total 7.000

Tm. (-7,86%) menos de aceites de oliva importados que la anterior campaña.

**d) Exportaciones:** Gracias a la recuperación de las exportaciones españolas a sus mejores índices, y a posiciones firmes de precios en Grecia e Italia para los nuevos aceites de la campaña 2007/2008, incluso a esas fechas con dificultad para encontrar volúmenes de calidad en este último país, se centran en los meses de Noviembre y Diciembre las compras internacionales de granel en España, que consigue record de salidas para exportación en estos dos primeros meses de campaña, en total 104.000 Tm. para el comercio de granel y envasado.

Sólo en el mes de Noviembre salieron 62.000 Tm., de las cuales 47.600 Tm. tenían como destino la Unión Europea y 14.300 Tm. terceros países.

**e) Producción:** La ausencia de lluvias en estos últimos meses y la cada vez mayor mecanización en las tareas de recolección de aceitunas, han aumentado las entradas diarias de aceitunas en almazaras y por tanto las producciones mensuales de aceites de oliva en España, acortando los días de cosechas.



**Cuadro 1. Las subidas se encuentran en torno al 10% en todas las categorías de aceite de oliva.**

|              | 1ª Quincena  |            | Diferencias | Incremento % |
|--------------|--------------|------------|-------------|--------------|
|              | Octubre 2007 | Enero 2008 |             |              |
|              | €/TM         | €/Tm       |             |              |
| Virgen Extra | 2.398,92 €   | 2.655,99 € | 257,07 €    | 10,72%       |
| Virgen Fino  | 2.341,48 €   | 2.606,75 € | 265,27 €    | 11,33%       |
| Lampante     | 2.298,91 €   | 2.505,14 € | 206,23 €    | 8,97%        |

Fuentes: Poolred

Salvo en la campaña 2003/2004, la de mayor producción de aceite de oliva en España (1.416.000 Tm.), en esta nueva campaña en los meses de Noviembre (85.700 Tm.) y Diciembre (406.900 Tm.) hemos alcanzado las mayores producciones mensuales de aceites de oliva en almazaras.

**f) Precios granel:** Como consecuencia del “insuficiente” stock de enlace en España y mayor demanda externa, así como las compras constantes para abastecer las vacías bodegas de las industrias nacionales, cambia la tendencia de precios en el mercado en origen, con subidas suaves pero continuas, a partir de primeros de Octubre hasta la segunda semana de Enero de 2.008.

En este periodo referido Octubre 2007-Enero 2008, en todas las categorías de aceites de oliva, extras, finos y lampantes las subidas en origen se aproximan o superan ligeramente el 10 %. (Cuadro 1).

En los últimos días de Enero, los precios en origen han cedido ligeramente, debido a una mayor oferta de almazaras, que en algunos casos tienen falta de espacio para seguir fabricando y necesitan “sacar”, o agricultores en régimen de maquilas en almazaras industriales, una vez terminada la recolección quieren pasar a liquidar y venden al precio que “corra”. Y lo más importante: que como hemos visto en No-

viembre y Diciembre (Anierac) se vende menos.

**g) Precios envasados:** En la tercera semana de Enero, la marca blanca en aceites de oliva de mayor peso en la distribución en España y referente del mercado, “Hacendado” de la cadena Mercadona, sube sus precios 0,30 €/litro, aproximadamente una subida del 10 %

**h) Estimaciones:** A estas fechas creemos que se cumplirán nuestras estimaciones de cosecha 2007/2008 para España y resto de países productores del mundo, (véase número del mes de Octubre 2007). También apostamos por salidas mensuales para consumo doméstico y exportación superiores a 100.000 Tm. y hasta la fecha, la media de los dos primeros meses Noviembre y Diciembre se está cumpliendo. Esta campaña hay que registrar un nuevo récord en salidas a exportación, superiores a 650.000 Tm., y recuperar el consumo interior hasta las cifras del 2003/2004 de 625.000 Tm.

**i) Expectativas:** Otros factores como las fuertes subidas de los precios de otras grasas vegetales competidoras del aceite de oliva como el girasol (> 1.300 € /Tm.), puede ocasionar que determinandos consumidores o usos culinarios pasen finalmente a demandar aceite de oliva. Y por último la sombra de la sequía más grave que padece

España en los últimos años, sigue planeando sobre este mercado tan sensible y tan de expectativas.

Quizás en las cotizaciones que actualmente se mueve el aceite de oliva en origen sería bueno que se mantuviera, y evitáramos bajadas como la última alcanzada en septiembre de 2007, para subirlo 30 días más tarde.

**j) Posdata:** Para terminar “como muestra un botón” de con quien competimos y para exponer detalles de esta locura de sector: ¿podría explicarme alguien como puede venderse en un supermercado un litro de aceite de oliva virgen a 2,49 € cuando en origen a granel vale 2,53 €. En ambos casos los precios están referidos a un litro (0,916 gr.) y se encuentra incluido el correspondiente IVA. Pues aunque no se lo crean existen éstas y otras ofertas a las que le regalan las materias auxiliares, las amortizaciones, los gastos financieros, el transporte, gastos generales, el punto verde y un largo etc.

Igual algún responsable de la Administración Pública debería preocuparse si lo que lleva la botella dentro es realmente aceite de oliva virgen, o si la cadena de supermercados cumple la Ley Ordenación Comercio Minorista, donde queda recogida como infracción grave la venta con pérdidas.

## Tramitación de las Ayudas de la PAC 2008

Les comunicamos que desde el pasado día 1 de Febrero y hasta el 30 de Abril está abierto el plazo para tramitación y presentación de los expedientes de ayudas “Pago Único 2008”. Si tiene que hacer alegaciones al SIGPAC sepa que éstas se harán en el mismo plazo, así como alegaciones a los derechos en el caso de herencias, fusiones y escisiones.

El plazo para alegaciones de derechos por arrendamientos, compra y venta finaliza el 19 de Marzo.

Como todos los años, Oleoestepa con la coordinación y asesoramiento de la Federación Andaluza de Empresas Cooperativas Agrarias (FAECA) entidad colaboradora de la Consejería de Agricultura y Pesca, reali-

za este servicio a todos nuestros asociados que así lo deseen.

Recordarles que tramitando las ayudas PAC en Oleoestepa, también le asesoramos y cumplimentamos los cuadernos de explotación que desde el pasado 19 de Mayo de 2007 es obligatorio, según Orden APA 326/2007.

**Para que podamos atender mejor a todos nuestros socios, rogamos pidan cita en horario de 9:00 a 13:00 y de 16:00 a 19:00 de lunes a viernes en el teléfono 902 23 24 00, Srta. Mª de los Angeles.**

# gran éxito del Oleoturismo



En la imagen, miembros del Centro de Mayores de Estepa durante su visita a las instalaciones de la cooperativa Ntra.Sra. de la Paz





**É**xitoso. Ese es el resultado de la potenciación que la D.O.Estepa ha hecho de las visitas a las almazaras como alternativa turística. Más de 2000 personas han visitado nuestras cooperativas a lo largo de 2007. En las últimas semanas, la D.O.Estepa ha recibido la visita de los siguientes grupos:

- |  |  |  |   |   |  |
|--|--|--|---|---|--|
| <p><b>1</b></p> <p><b>ALUMNOS BRASILEÑOS Y MEJICANOS DE LA ESCUELA SUPERIOR DE HOSTELERÍA DE SEVILLA.</b> Un grupo de estudiantes de cocina de origen brasileño y mejicano nos visitaron para complementar los estudios superiores de gastronomía que están llevando a cabo en la Escuela Superior de Hostelería de Sevilla.</p> | <p><b>2</b></p> <p><b>LES GARRIGUES.</b> Miembros de la Denominación de Origen Les Garrigues, de Aceite de Oliva Virgen Extra, visitaron las instalaciones de nuestras almazaras asociadas y conocieron de primera mano el funcionamiento del Consejo Regulador de la D.O.Estepa. El funcionamiento de nuestra entidad sirve de ejemplo a otras presentes en el sector oleícola.</p> | <p><b>3</b></p> <p><b>COLEGIO DE SEVILLA.</b> Mas de 70 alumnos de un colegio sevillano, acompañados de sus padres, visitaron las instalaciones de San José de Lora de Estepa. En la almazara conocieron paso a paso el proceso de producción del aceite de oliva virgen extra, desde la descarga de la aceituna hasta el almacenamiento en los depósitos.</p> | <p><b>4</b></p> <p><b>RIBAMAR.</b> Recibimos a las alumnas de la especialidad Dietética y Nutrición del Centro de Enseñanza RIBAMAR de Sevilla. El aceite de oliva virgen extra y una nutrición equilibrada van de la mano, motivo por el que las alumnas de la especialidad quisieron conocer en profundidad la elaboración y cata de uno de los mejores vírgenes extra del mundo.</p> | <p><b>5</b></p> <p><b>CENTRO DE MAYORES DE ESTEPA.</b> Estuvimos con los miembros del Centro de Mayores de Estepa, que quisieron visitar las instalaciones de la cooperativa Ntra. Sra. de la Paz para conocer los avances que se han producido en los métodos de obtención del aceite de oliva virgen extra.</p> | <p><b>6</b></p> <p><b>DIRECTORES DE MUSEOS DEL OLIVAR.</b> En el contexto del Caserío de Don Benito, en la localidad de Corcoya, recibimos a diversos directores de museos del olivar interesados en conocer la cultura de nuestros aceites de oliva virgen extra y participar en una cata guiada por la D.O.Estepa.</p> |
|--|--|--|---|---|--|



DISTRIBUIDOR OFICIAL Y DELEGACIONES:  
BADAJOZ, CÁDIZ, CÓRDOBA, HUELVA Y SEVILLA  
TLFN: 955 63 05 32  
EMAIL: mcs@mcsmaquinaria.com



**Solicite presupuesto y demostración sin compromiso**



BOBCAT MÁQUINA PORTAHERRAMIENTAS  
En campaña rentabiliza su cosecha  
Durante el resto del año úsela para todo  
(SOLICITE DEMOSTRACIÓN)

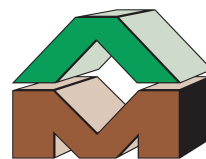
**La experiencia de una gran compañía  
al servicio de la maquinaria agrícola**

**Tlfn: 955 63 05 32 Web: [www.mcsmaquinaria.com](http://www.mcsmaquinaria.com)**



# Folicur®

## 25 EW



**Agroquimar S.L.**

Polígono Industrial Sierra Sur  
c/Almendra, 19 41560 Estepa (SEVILLA)  
Teléfono. 954 82 00 43 Fax. 955 91 46 06  
[www.agroquimar.com](http://www.agroquimar.com)  
[agroquimar@telefonica.net](mailto:agroquimar@telefonica.net)

¿Todavía no lo has  
~~probado~~ tratado?



**"Folicur  
no tiene color...  
el verde es de tus olivos"**



**Bayer CropScience**



# Técnicos API: Una labor vital

En general, todas estas mejoras han ido a cumplir con uno de los pilares de la producción integrada, el del aumento de la rentabilidad de las explotaciones.

**D**esde que se inició la publicación de Frutado Intenso, en esta sección, hemos realizado recomendaciones sobre el manejo agronómico más adecuado para nuestros olivares.

En esta edición, queremos mostrar brevemente la labor que se está realizando desde los servicios técnicos de las cooperativas.

Al frente de las APIs del grupo Oleoestepe se encuentran técnicos con una titulación mínima de Ingeniero Técnico Agrícola, a esto le sumamos una formación complementaria y obligatoria basada en las técnicas de Producción Integrada de olivar y de industrias almazaras o aderezo; no obstante, la experiencia adquirida en el trato diario con los olivareros nos ha hecho que seamos la principal y más directa fuente de transferencia de tecnología aplicada hoy día al agricultor.

Toda esta tecnología se puede ver en nuestros olivares, observando como se han mejorado en general la gran mayoría de las operaciones de cultivo.

Desde la mejora en el manejo del suelo, racionalizando la aplicación de herbici-

das, a la planificación del riego y abonado, con una eficaz gestión del agua y los fertilizantes.



**Son la principal y más directa fuente de transferencia de tecnología aplicada hoy día al agricultor.**

El caso más evidente de mejora en la gestión de las explotaciones se ha visto reflejada en los tratamientos fitosanitarios, en los que se tiene un control más exhaustivo tanto de las diferentes plagas y enfermedades, como del momento más óptimo de actuación.

Estas mejoras se han plasmado en los resultados obtenidos a nivel de laboratorio,

observando como después de varios años los análisis foliares han mejorado los niveles en los nutrientes, sobre todo en los elementos más importantes.

Muy significativo ha sido el caso de los olivares que estaban padeciendo los efectos de la clorosis férrica, muy común en nuestra comarca, donde se han mejorado claramente los olivos y las producciones.

En general, todas estas mejoras han ido a cumplir con uno de los pilares de la Producción Integrada, que no es otro que el del aumento de la rentabilidad de las explotaciones. Y no sólo por el aumento de los ingresos sino también por la disminución de los gastos.

Toda esta transferencia de tecnología e información está siendo soportada económicamente tanto por el agricultor como por la administración autonómica, que subvenciona parte de los gastos ocasionados en la Agrupación de Producción Integrada.

Por tanto, tenemos la oportunidad de adaptar nuestras explotaciones a una agricultura moderna y racional con un bajo coste económico.



# Bodas de Plata

Oleoestepa

El virgen extra más reconocido



## La Olivarera de Casariche celebra su 50 Aniversario

La Olivarera de Casariche, adscrita a la D.O.Estepa, celebró el pasado 2 de diciembre el 50 aniversario de la fundación de la cooperativa con la participación de importantes conferenciantes y un gran éxito de asistencia. El acto, que tuvo lugar en el Teatro Municipal de Casariche, contó con la participación de importantes personalidades del sector oleícola, como Álvaro Olavarría Govantes

(Director Gerente de Oleoestepa), José Manuel Rodríguez Bordallo (Director General de Agro Sevilla) y Antonio Luque (Presidente de FAECA Andalucía), que ofrecieron diferentes conferencias sobre diversos aspectos del sector.

La celebración del acto tuvo una gran acogida, ya que la asistencia de los socios de la

Olivarera de Casariche fue mayoritaria y el apoyo de personas del sector fue excelente. Sin duda, se trata de un homenaje más que merecido, ya que la Olivarera de Casariche produce uno de los mejores vírgenes extra del mundo, fruto del esfuerzo realizado durante estos 50 años. Desde la D.O.Estepa felicitamos a la Olivarera de Casariche y le deseamos que cumpla muchos más...





# 50 años de superación

Eladio Lozano, Alcalde de Casariche, entrega la placa conmemorativa a Eduardo Moriana, Presidente de la Oliverera de Casariche

La Oliverera de Casariche celebró su 50 Aniversario en un acto que ofrecía un reconocimiento a 50 años de esfuerzos, de compromiso con la innovación, de búsqueda de la más alta calidad y de un trabajo constante por ser una de las almazaras más destacadas en la actualidad.

Desde su creación en 1957 con un total de 20 socios, la Oliverera de Casariche ha experimentado continuos crecimientos que le han llevado a contar en la actualidad con más de 500 socios.

A este crecimiento y capacidad de adaptación al cambio de la Oliverera de Casariche hizo referencia Moisés Caballero, Secretario del C.R.D.O. Estepa, que ofreció el reconocimiento de la Denominación de Origen Estepa a la apuesta por la calidad hecha desde la olivarera.

Uno de los momentos destacados del acto fue el homenaje que se



realizó a dos de las personas que fundaron la Oliverera de Casariche hace 50 años. José Lucas Graciano Estepa y Francisco Gamero López, que recibieron sendos mosaicos que representaban el agradecimiento de todos los socios actuales de la cooperativa por su labor encomiable en la fundación de la entidad.



Por su parte, Eladio Lozano Jurado, Alcalde de Casariche, entregó a la Oliverera de Casariche un mosaico de agradecimiento por los 50 años que la entidad ha trabajado para apoyar a los agricultores y contribuir al desarrollo de la localidad.

La Oliverera de Casariche produce uno de los mejores Aceites de Oliva Virgen Extra del mundo. Es integrante, entre otros grupos, de Oleoestepa S.C.A., Agro Sevilla y está adscrita a la D.O. Estepa.

## CONFERENCIAS DE LUJO PARA UN GRAN ANIVERSARIO

La celebración del 50 aniversario de la Oliverera de Casariche incluyó en su programa una conferencia-coloquio denominada "El Sector Cooperativo Oliverero: realidad y problemática", con el objetivo de acercar a los agricultores los diferentes aspectos que caracterizan el actual y futuro mercado del aceite de oliva virgen extra.

La conferencia-coloquio contó con la participación de importantes personalidades dentro del sector olivarero como D. Antonio Luque (Presidente de FAECA Andalucía), D. José Manuel Rodríguez Bordallo (Director General de Agro Sevilla S.C.A.) y D. Álvaro Olavarría Govantes (Director Gerente de Oleoestepa S.C.A.).

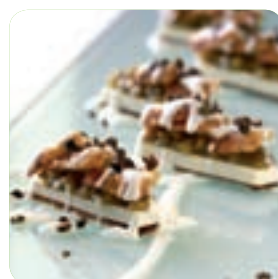
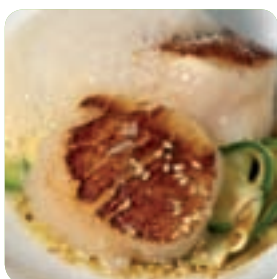
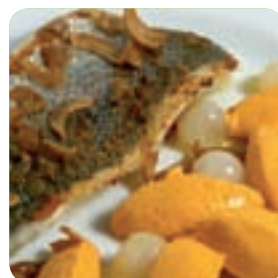
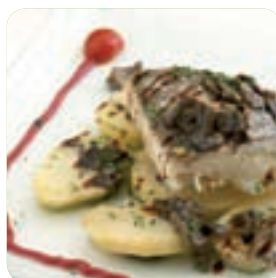
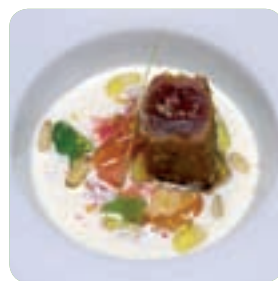
Algunos de los temas que se trataron fueron la internacionalización de la empresa agroalimentaria, la integración de las cooperativas y el redimensionamiento de éstas, las interprofesionales del aceite y aceituna de mesa y las nuevas líneas de desarrollo que afrontan las cooperativas, asuntos de enorme interés para el numeroso público presente.

De izquierda a derecha: Antonio Luque, Álvaro Olavarría, Eladio Lozano, Eduardo Moriana y José Manuel Rodríguez Bordallo





alta cocina  
para amantes  
del aceite de  
oliva virgen  
**extra**







**En el Salón Real del Hotel Alfonso XIII de Sevilla tuvo lugar el pasado 13 de diciembre la presentación del libro “Los Jóvenes y el Aceite”, una obra gastronómica basada en el aceite de oliva virgen extra, elaborada conjuntamente por el Consejo Regulador de la Denominación de Origen Estepa y la Escuela Superior de Hostelería de Sevilla.**

La Denominación de Origen Estepa presentó el libro de alta cocina “Los Jóvenes y el Aceite” en el Hotel Alfonso XIII de Sevilla.

Antonio García Barbeito, periodista de reconocido prestigio, fue el encargado de presentar el evento con un discurso de elevada categoría artística. El periodista ofreció su opinión sobre el aceite con palabras propias de maestros de la poesía, “el aceite en la cocina siempre generoso, nunca sobra en un plato, el aceite se abre como la orilla del mar para abrazar a los alimentos. El aceite es mucho más, quien nos cuenta una infancia untada de aceite nos habla de una vida sana”.

Antonio García Barbeito deleitó además a los presentes con frases como las siguientes “benditas tierras que mantienen sus olivos y aún los multiplica. Olivos en pie gallardos enteros, dueños de sus tierras. Arrancar un olivo es desmembrar la tierra, romperla, desgajarla; se arranca un olivo y su hueco es una sepultura donde se enterrarán siglos y siglos de cosechas. Quien no sepa pisar el campo que no lo ande”, y culminó su discurso con una afirmación rotunda “cuando el aceite falta, falta la gracia de la receta”.

El acto, que estuvo presidido por Ricardo Domínguez García-Baquero (Director General de Industria y Promoción Agroalimentaria de la Junta de Andalucía), José María Loring Lasarte (Presidente del Consejo Regulador de la Denominación de Origen Estepa), Pedro Oliver (Director de la Escuela Superior de Hostelería de Sevilla), y Matilde Marín (Diputada del Turismo e Innovación de la Diputación Provincial de Sevilla), contó con un gran éxito de participación.

José María Loring, Presidente de la D.O.Estepa destacó “el esfuerzo conjunto de ambas entidades por fomentar la cultura del Aceite de Oliva Virgen Extra”.

En la misma línea, Pedro Oliver, Director de la Escuela Superior de Hostelería de Sevilla, afirmó que “para nosotros no es un recetario más, es un símbolo que representa nuestra cultura, identidad y trabajo de muchos años haciendo escuela”.

Ricardo Domínguez fue el encargado de clausurar el acto, y destacó la importancia de este tipo de iniciativas para situar al Aceite de Oliva Virgen Extra a la altura que merece.

Al acto asistió una gran representación de la gastronomía andaluza y del sector del aceite de oliva.



**Título:** Los Jóvenes y el Aceite  
**Precio:** 10 €

Estamos ante un libro de alta cocina que conjuga a la perfección el espíritu innovador de destacados cocineros andaluces con la excelentes cualidades del aceite de oliva virgen extra de la comarca de Estepa y Puente Genil.

“Los Jóvenes y el Aceite” contiene 30 recetas divididas en entrantes, pescados, carnes y postres. La presentación del libro es excelente, elaborado en material de gran calidad y con una fotografía excelente.

Si deseas conseguir un ejemplar puedes dirigirte al Consejo Regulador de la Denominación de Origen Estepa (955-91 26 30 o [comunicacion@doestepa.es](mailto:comunicacion@doestepa.es)).





## **“Los Jóvenes y el Aceite” es el resultado de una receta única: tradición e espíritu innovador en una gran obra.**

Durante su participación, Jose María Loring Lasarte, Presidente del Consejo Regulador de la D.O.Estepa, abordó numerosos aspectos de gran importancia. Recordó a los presentes las dos labores fundamentales que lleva a cabo la D.O.Estepa: por un lado, asegurar la excelencia del producto que elaboran las entidades asociadas, y por otro, con el proyecto Escuela del Aceite de Oliva Virgen Extra extendiendo la cultura de este producto nacional e internacionalmente.

Para el Presidente del Consejo Regulador, “cada día son mayores las inquietudes del consumidor sobre un producto milenario tan nuestro, como antiguo, que vive desde hace aproximadamente 30 años un auge y esplendor nunca obtenido; son la enorme salud y la rica gastronomía, el sabor y el bienestar los factores de este zumo de aceitunas que han supuesto el motor de este redescubrimiento que hoy vivimos”.

Además, destacó que “es ese carácter novedoso lo que requiere de mayores esfuerzos de comunicación, labor que estamos llevando a cabo intensamente, y que vemos premiada cuando contemplamos el disfrute de los consumidores al descubrir lo que significa Aceite de Oliva Virgen Extra y los olores y sabores que se encuentran en este oro líquido.

Desde el Consejo Regulador de la Denominación de Origen Estepa lo hemos tenido claro desde el principio y en apenas 3 años de funcionamiento hemos creado una

Escuela del Aceite de Oliva Virgen Extra para extender la cultura de este producto.

Miles de personas han acudido a este proyecto para conocer de primera mano la producción del Aceite de Oliva Virgen Extra de la Comarca de Estepa y Puente Genil, integrada por 13 pueblos comprometidos con la calidad: Aguadulce, Badolatosa, Corcoya, Casariche, Estepa, Herrera, Gilena, Lora de Estepa, Marinalda, Pedrera, El Rubio, La Roda de Andalucía y Puente Genil.

En su intervención, José María Loring animó a todos los presentes “a conocer estas localidades, no sólo por su excelente Aceite de Oliva Virgen Extra, sino por su hermoso paisaje y riqueza cultural”.

Para el Presidente del Consejo Regulador, “Los Jóvenes y el Aceite es el resultado de una receta única: con unos ingredientes como la juventud, profesionalidad y espíritu innovador de 30 restauradores formados en la Escuela de Hostelería de Sevilla, un reconocido y premiado Aceite de Oliva Virgen Extra, y la ilusión de la D.O.Estepa por extender la cultura de este exquisito producto, el resultado estaba garantizado. Los jóvenes y el Aceite es una obra gastronómica exquisita. Es el esfuerzo común de la Escuela de Hostelería de Sevilla -Taberna del Alabardero- y del Consejo Regulador de la Denominación de Origen Estepa por dar a conocer el Aceite de Oliva Virgen Extra de la comarca de Estepa y Puente Genil en su mejor hábitat,

en auténticas delicias para el paladar.

José María Loring destacó que “Los jóvenes y el Aceite es una clara referencia del buen hacer gastronómico de nuestra tierra, una tierra que lleva años formando grandísimos restauradores, hosteleros y cocineros; es un recetario que aúna la tradición y la vanguardia con la sabia nueva de los jóvenes restauradores andaluces, muchos de ellos responsables de la gastronomía de importantes restaurantes de toda Andalucía”.

José María Loring les mostró su agradecimiento en nombre del Consejo Regulador por su colaboración en esta obra, “y a ellos, como importante representación de la restauración andaluza, quiero hacerles un llamamiento en favor del uso de productos de calidad, de vírgenes extra en lo que a aceites se refiere, ya que aportan un excelente valor añadido a la gastronomía de nuestra tierra”.

Además, el Presidente del Consejo Regulador quiso destacar la colaboración de todas las instituciones que han participado en este proyecto: Escuela de Hostelería de Sevilla, Fundación Caja Rural del Sur, Diputación Provincial de Sevilla, Consejería de Agricultura y Pesca de la Junta de Andalucía.

Para finalizar, Jose María Loring agradeció especialmente “su esfuerzo y compromiso a las entidades que hacen posible la puesta en marcha de los proyectos promovidos desde el C.R.D.O.Estepa: Ípora, Las Valdesas, Puricón y Oleoestepa”.



## LOS JÓVENES Y EL ACEITE

Las imágenes están ordenadas de izquierda a derecha y de arriba a abajo:

1. Álvaro Olavarría, Antonio García Barbeito y Ricardo Domínguez García-Barquero.

2. Laura Rodas, Manuel Carrero, Josefa Mesa, Manuel Humanes y José Manuel Pozo.

3. Alfonso Cañete, Manuel Tenor, Eduardo Moriana y Juan Manuel Morón.

4. José Ramón García, Francisco Javier Ruiz, Francisco Pineda, Antonio Jiménez Pinzón y Manuel Ángel Martos.



Imagen del Salón Real del Hotel Alfonso XIII durante la presentación del libro "Los Jóvenes y el Aceite"

## LOS JÓVENES Y EL ACEITE

Las imágenes están ordenadas de izquierda a derecha y de arriba a abajo:

1. José M<sup>a</sup> Loring, Enrique Miguel Rodríguez, María Loring Lasarte, Pilar Martín y Carlos Telmo.

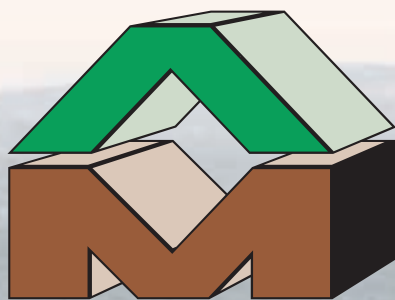
2. Emilio Rodríguez, Juan Garay, José Manuel Pozo, Ignacio Lobato y Javier Sánchez.

3. David Borrego, Jaime de Vicente, José Manuel Rodríguez, Antonio Barrionuevo y Eduardo Fernández.

4. Charo Cabezas, Alfonso Navarro, Emilia Jiménez y Ronald Olivera.







**Agroquimar S.L.**

**En 1968 empezamos nuestra andadura, y este año cumplimos 40 años al servicio de su olivar. Somos distribuidores de Bayer Cropscience para toda la zona de la Denominación de Origen de Estepa.**

# **40 años a su servicio**

**Polígono Industrial Sierra Sur, c/Almendra,19 41560 Estepa (SEVILLA)**

**Teléfono. 954 82 00 43 Fax. 955 91 46 06**

**[www.agroquimar.com](http://www.agroquimar.com) [agroquimar@telefonica.net](mailto:agroquimar@telefonica.net)**





# La D.O. se mueve...

Catas, charlas informativas, ferias, eventos gastronómicos,..., son algunas de las actividades en las que la D.O.Estepa ha participado. A continuación puedes informarte de algunas de las acciones que hemos desarrollado.





## LA D.O.ESTEPA PARTICIPA EN UNA MUESTRA DE PRODUCTOS ANDALUCES EN CIOMIJAS

Los vírgenes extra de la D.O.Estepa estuvieron presentes en la muestra de productos andaluces con Denominación de Origen que se llevó a cabo los días 26 y 27 de noviembre en el Centro Andaluz de Formación Integral de las Industrias del Ocio.

La Denominación de Origen Estepa no quiso faltar a una cita que mostró al Aceite de Oliva Virgen Extra y otros productos andaluces en todo su esplendor, ya que la muestra incluía presentaciones, degustaciones, catas y proyecciones audiovisuales.



## LA D.O.ESTEPA OFRECE UNA CATA EN LA PRESTIGIOSA ESCUELA DE COCINA "ALAMBIQUE"

La D.O.Estepa impartió un curso de cata en la prestigiosa Escuela de Cocina Alambique con un gran éxito de participación.

Durante los días 19 y 20 de noviembre, la entidad celebró un curso de cata en una de las escuelas más prestigiosas de España, y contó con la participación de numerosas personas interesadas en la cultura del aceite y, en especial, en la cata de este producto que cuenta cada vez con un mayor número de seguidores.



mas información en



Denominación de Origen  
"ESTEPA"

VIRGEN EXTRA  
DE ORIGEN ESTEPA

...eno y lo excelente.

Aceite  
de  
Las  
Valladas

HACIENDA  
IPIORA

en [www.doestepa.es](http://www.doestepa.es)

## NOTICIAS



### LA D.O.ESTEPA PARTICIPA EN LA MUESTRA ANUAL "SEVILLA SON SUS PUEBLOS"

El Consejo Regulador de la Denominación de Origen Estepa participó en la feria "Sevilla son sus Pueblos", celebrada en el Palacio de Congresos de Sevilla entre los días 13 y 16 de diciembre.

El evento, que cada año recibe a miles de personas, tuvo de nuevo un gran éxito de asistencia. La D.O.Estepa acudió al mismo con un stand que representa al territorio amparado por la entidad; en él, los visitantes pudieron encontrar el aceite de oliva virgen extra certificado por la D.O.Estepa.



### LA D.O.ESTEPA OFRECE UN CURSO DE CATA EN LA "TABERNA DEL ALABARDERO"

La Denominación de Origen Estepa ofreció un curso de cata en la Escuela de Hostelería "Taberna del Alabardero", en el que enseñó a los alumnos los diferentes tipos de aceites de oliva que existen en el mercado. Además, los presentes aprendieron cuáles son los pasos a seguir para catar un aceite de oliva virgen extra y determinar las cualidades organolépticas del mismo. Para finalizar cataron algunas de las variedades de virgen extra amparadas por la entidad: hojiblanca y arbequina.





## LA D.O.ESTEPA ACUERDA CON PRODETUR LA PROMOCIÓN CONJUNTA DE NUESTRO ACEITE

La Denominación de Origen Estepa, Prodetur y Turismo de Sevilla han alcanzado un acuerdo de colaboración para promocionar conjuntamente el aceite de oliva virgen extra amparado por la D.O.

El acuerdo de colaboración tendrá su puesta en marcha con la recepción de 300 touroperadores internacionales por parte de la Denominación de Origen Estepa. La D.O. les ofrecerá una cata guiada y les explicará cuáles son los métodos de producción actuales en nuestro territorio.



## NTRA.SRA DE LA PAZ Y LA OLIVARERA DE PEDRERA RECIBEN DIPLOMAS MARIO SOLINAS

Ntra. Sra de la Paz y la Olivarera de Pedrera, ambas amparadas por la D.O.Estepa, han obtenido una Mención Honorífica en el Premio a la Calidad del Aceite de Oliva Virgen Extra "Mario Solinas", organizado por el Consejo Oleícola Internacional.

Las menciones honoríficas se han producido en la categoría de frutado intenso, lo que simboliza la riqueza de las cualidades organolépticas (olor y sabor) que caracterizan a éstos vírgenes extra.





## **PURICÓN COMIENZA A PRODUCIR ACEITE DE OLIVA VIRGEN EXTRA BAJO EL MÉTODO DE PRODUCCIÓN INTEGRADA**

Puricon S.C.A., marca amparada por la Denominación de Origen Estepa, comienza a trabajar con el método de Producción Integrada y este año envasará por primera vez aceite de oliva virgen extra elaborado exclusivamente con éste sistema.

La decisión de la marca Puricón de adherirse a la Producción Integrada es un ejemplo más de la apuesta decidida de la entidad por la calidad del aceite de oliva virgen extra.

Recordemos que la Producción Integrada es un método que aporta trazabilidad al producto y una gran seguridad alimentaria al consumidor.

Además, es importante saber que este método es muy respetuoso con el medio ambiente, lo que demuestra además la preocupación de la marca por el entorno.



**ROTULACIONES**

*Rotulación de vehículos*

*Rótulos luminosos*

*Vallas publicitarias*

*Serigrafía textil*

*Adhesivos en vinilo*

**Telf. / Fax**  
**955 91 27 95**

**Móvil**  
**606 75 87 21**  
**696 83 53 67**



*Decoración de STANDS para Ferias y Exposiciones*

**Oficinas: C/ Moralejo, 6 ; Taller: C/ Anisados, 6-A**

**ESTEPA-Sevilla-**

**P.I. Sierra Sur**



**Cosano**

arte en gráficas

impresa - offset - digital



P.I. Sierra Sur - 2/ Anisado, 3

Telf./Fax: 954 820 072

41100 - ESTEPA (Sevilla)

e-mail: cosano@cosano.com



**...en marcha nuestro club de amigos**



**Estepa**

**Origen**



# Dos importantes iniciativas para impulsar el club

## CATAS DE NUESTROS VÍRGENES EXTRA EN ESCUELAS DE HOSTELERÍA DE TODA ESPAÑA

Nuestros aceites de oliva virgen extra son cada vez más demandados en toda España, tanto por los consumidores como por los profesionales.

En este sentido, y como primer impulso a la inscripción de miembros a nuestro Club de Amigos “Estepa Origen”, vamos a realizar catas de aceite de oliva virgen extra en multitud de escuelas de hostelería de toda España.

Gijón, Oviedo, A Coruña, Valladolid, Segovia, Madrid, Valencia y Bilbao son algunas de las ciudades que visitaremos con nuestros vírgenes extra amparados como bandera. De esta forma, los futuros profesionales de la hostelería serán miembros de nuestro club y conocerán la cultura del aceite de nuestra mano.

## PRESENTACIÓN DE NUESTROS VÍRGENES EXTRA EN LOS MEJORES HOTELES DE ESPAÑA

En un proyecto conjunto con la D.O. Jamón de Huelva, D.O. Condado de Huelva y Vinagres del Condado de Huelva y la D.O. Espárragos de Huetor Tájar, vamos a presentar nuestros aceites de oliva virgen extra en hoteles de las principales ciudades españolas.

La presentación estará dirigida principalmente a profesionales de la gastronomía y medios de comunicación especializados, de forma que podamos aumentar la notoriedad de nuestro producto en todo España.

Sevilla, Granada, Santander, Bilbao, San Sebastián y Madrid son las ciudades escogidas para presentar nuestros aceites y el resto de productos amparados por las D.O.'s que participan en la iniciativa.



## Las ventajas de ser miembro del club Estepa Origen

**EDICIONES LIMITADAS:** Si eres miembro de Estepa Origen, podrás comprar ediciones limitadas de nuestros vírgenes extra a precios especiales; serás el primero en tener acceso a aceites premiados, los primeros aceites de campaña o ediciones especiales.

**VISITAS:** Ser miembro de nuestro club te permite visitar gratuitamente las instalaciones de cualquiera de nuestras almazaras asociadas, así como participar en catas de aceite de oliva virgen extra.

Sin duda, se trata de la mejor forma de conocer la cultura del aceite de oliva virgen extra y adentrarte en un mundo lleno de sensaciones.

**PUBLICACIONES:** En la revista Frutado Intenso puedes informarte sobre todo lo relacionado con nuestros aceites: premios, elaboración, gastronomía, nutrición, historia,...

Además, podrás acceder a otras publicaciones sobre: recetas, historia de nuestro aceite, la cata del aceite de oliva virgen extra, y muchas más de las que te mantendremos informado.

**ACTIVIDADES Y CONTENIDOS EXCLUSIVOS EN LA WEB:** Al ser miembro del Club de Amigos Estepa Origen tendrás la oportunidad de participar en muchas actividades. Desde concursos de recetas pasando por presentaciones del primer aceite del año o catas organizadas en tu ciudad. Además, pronto tendrás la oportunidad de acceder a contenidos exclusivos en la nueva web de la Denominación de Origen Estepa.

Si deseas solicitar más información puedes hacerlo llamando al 955 91 26 30 o enviando un email a la siguiente dirección: [comunicacion@doestepa.es](mailto:comunicacion@doestepa.es)



“ Es imprescindible atender a los mercados internacionales, que presentan un gran potencial para la comercialización de nuestro aceite de oliva virgen extra. ”

**Juan García Baena**  
Alcalde de Estepa



**D.O.:** Desde su posición municipal ¿Qué retos y acciones considera interesantes de las puestas en marcha por las cooperativas de su localidad a lo largo de estos años?

J.G.B.: Hace ya algo más de 50 años algunos empresarios apostaron por el cooperativismo de forma decidida, lo que nos convirtió en pioneros de esta alternativa de desarrollo y potenciación de nuestro olivar.

Desde ese momento, se ha llevado a cabo con eficacia la modernización de las almazaras, gracias a un notable aprovechamiento de los fondos FEOGA, especialmente en los últimos años.

Se ha realizado una apuesta decidida por la calidad que se sigue manteniendo. Se ha sacado el máximo provecho a la riqueza y diversidad olivarera de nuestro territorio y se ha potenciado el importante factor medioambiental que posee nuestro olivar.

Además, quiero recalcar la apuesta que ha realizado nuestro sector cooperativo por profesionales muy preparados, que han sabido orientar todo el proceso de producción del aceite de oliva virgen extra hacia la máxima calidad, con trazabilidad y seguridad alimentaria.

Todo el desarrollo y el buen hacer del olivar de nuestra comarca culminó en 2004 en la creación de la D.O.Estepa, que junto a Oleoestepa suponen proyectos muy importantes para las aspiraciones de nuestro territorio en el sector oleícola.

Finalmente, quiero felicitar a todos los que han apostado por la unidad territorial, por sumar esfuerzos en torno al olivar sin perder nunca la identidad de cada pueblo. No hay que olvidar que el olivar supone el principal PIB de la comarca y hay que potenciar el sector aunando esfuerzos.

**D.O.:** ¿Qué piensa desde el punto de vista comarcal del proyecto común de comercialización del sector olivarero?

J.G.B.: Es imprescindible atender a los mercados internacionales, que presentan un gran potencial para la comercialización de nuestro aceite de oliva virgen extra.

Es posible que para afrontar bien este reto sea necesario acudir a asociaciones, aunque sin perder la identidad territorial que se ha conseguido con muchos y constantes esfuerzos.



**“Tenemos 6 años para conseguir nuevos retos y objetivos que, con la ayuda de fondos europeos, nos permitan mirar el futuro con mayor optimismo”**

**D.O.:** ¿Qué acciones desde la alcaldía se están realizando que supongan mejoras para los agricultores de su localidad?

J.G.B.: Principalmente estamos participando en todos los proyectos que desde la D.O.Estepa y Oleoestepa se nos solicita nuestro apoyo y el Ayuntamiento puede ejercer sus competencias.

Por otro lado, y como muestra de nuestra preocupación por los agricultores, estamos llevando a cabo una mejora de los caminos y los accesos a las fincas, que creemos que es importante para el sector.

Además, estamos impulsando una mayor vigilancia medioambiental para controlar a una minoría que aun no está concienciada con el respeto a nuestro entorno.

**D.O.:** ¿Cuál cree que son los retos del sector oleícola de cara a los próximos años, una vez concluyan las ayudas de la PAC en el 2013?

J.G.B.: Los retos son mantener los niveles de calidad alcanzados y conseguir un mayor posicionamiento de los vírgenes extra producidos en nuestro territorio.

Tenemos 6 años para conseguir nuevos retos y objetivos que, con la ayuda de fondos europeos, nos permitan mirar el futuro con mayor optimismo. Consolidar el trabajo hecho en los últimos 21 años depende en gran medida de lo que consigamos en los próximos 6 años. Debemos realizar un gran esfuerzo por consolidar la comercialización de nuestros magníficos vírgenes extra.

**D.O.:** Como consumidor ¿Qué le exige usted a un buen aceite de oliva virgen extra?

J.G.B.: Sin duda, que destaque por su frutado. Tenemos la suerte de que en nuestro territorio se producen aceites de oliva virgen extra muy frutados, cuyos olores y sabores aportan un toque especial a cualquier plato.





# Ntra.Sra.de la Paz

## garantía de calidad

**C**omenzamos una nueva sección, titulada “NUESTRAS COOPERATIVAS A FONDO” dentro de esta ampliación de páginas y de contenidos con que presentamos el primer número de Frutado Intenso en este año 2008.

Queremos ir a más, a conocer la realidad diaria y cotidiana de las cooperativas, sus objetivos, sus metas, sus propuestas de trabajo y pretendemos que sea esta sección un medio rápido de transmisión de las propuestas, acciones o informaciones de las entidades asociadas al Conejo Regulador. La S.C.A. Nuestra Señora de la Paz de Estepa es el punto de partida de esta nueva sección, con su recién elegido presidente José Alfonso Juárez.

**D.O.: ¿Cuál es el reto más inmediato de la Cooperativa?**

J.A.J.: Una vez afianzados en la calidad, nuestro reto principal es crecer en cantidad, y por eso estamos abiertos a admitir nuevos socios de la comarca o de fuera en nuestra cooperativa.

La S.C.A. Ntra. Sra. De la Paz tiene una superficie de 16.579 m<sup>2</sup> de los cuales 5.000 metros aproximadamente están contruidos con una capacidad de recepción superior a

300.000 kilos a través de 5 tolvas de descarga y una capacidad de molienda de 350.000 kilos diarios; el tiempo de la descarga es mínimo. Además estamos enclavados en una zona envidiable a pie de la A-92 y en la carretera Estepa-Matarredonda, en pleno corazón del Polígono Industrial Sierra Sur-Estepa, lo que permite un acceso muy fácil y cómodo.

Tenemos instalaciones que, por el valor del suelo, pueden suponer unos 20 millones de euros en patrimonio. Además nuestra capacidad tecnológica es muy avanzada, lo que nos permite tener unos índices de extraibilidad muy buenos.

Nuestro reto importante y lo reitero, es crecer en cantidad ya que ello nos va a permitir un todavía mejor aprovechamiento de nuestros recursos.

**D.O.: ¿Cómo ve el mundo cooperativo desde su visión como agricultor?**

J.A.J.: Para mi es fundamental estar dentro de una cooperativa y no sujeto al capricho del mercado libre, sobre todo teniendo en cuenta que debido a la pésima climatología que nos acompaña en los últimos años estamos trabajando con producciones medias bajas y aún así ese mercado libre no va bien.



José Alfonso Juárez (Presidente de Ntra.Sra.de la Paz) y  
Belén Fernández Rico (Gerente Ntra.Sra. de la Paz)



Yo simplemente me remito a los hechos en nuestra comarca y, en el caso concreto de nuestra cooperativa, hemos liquidado 0,3€/kilo más alto que cualquier compra de aceituna, hablamos para verdeo, esa mayor seguridad hoy en día te la ofrece la fuerza de una cooperativa. .

**D.O.: Siguiendo con la realidad cooperativa ¿Qué le supone para su cooperativa pertenecer a su vez a un grupo cooperativo de segundo grado como es Oleoestepa?**

J.A.J.: Creo que pertenecer al grupo Oleoestepa hoy en día no tiene precio, por su calidad, por sus clientes y por la experiencia de más de 20 años liderando el sector olivarero a nivel nacional.

En definitiva, porque estamos hablando de un grupo cooperativo que está trabajando con unos de los mejores aceites del mundo, y no es esto una afirmación exagerada, simplemente ahí están las liquidaciones de los socios de Oleoestepa.

Nosotros estamos muy orgullosos de pertenecer y trabajar en este grupo, y además, es muy importante que nuestra cooperativa dentro de Oleoestepa esté situada entre las 5 mejores liquidaciones.

**D.O.: ¿Qué hechos considera usted interesantes de la labor de su cooperativa?**

J.A.J.: Bueno, en primer lugar destacaría las instalaciones en sí, que se pueden ver y visitar siempre que se quiera; en segundo lugar la decidida apuesta por la calidad que caracteriza a nuestra cooperativa.

Pero comentaba usted qué hechos destacaría de la labor diaria de la cooperativa. Le diría ahora mismo dos cosas que nos diferencian principalmente:

Por un lado nuestra experiencia a la hora de tratar nuevas variedades.

Hace aproximadamente 10 años, cuando las plantaciones de arbequinos eran escasas, ya nosotros hacíamos la molturación de esas plantaciones.

Aún hoy continuamos recibiendo aceituna de esa variedad procedente de nuestra comarca e incluso de la provincia de Huelva, por lo que animamos a los agricultores que tengan arbequina a que se pongan en contacto con nosotros por tener una tradición y experiencia en la molturación.

En segundo lugar, nos diferencia nuestra planificación en la recepción.

Nosotros comenzamos la recogida de aceituna cuando la manzanilla está en color, luego seguimos con la hojiblanca e inmediatamente (día 2 de noviembre) se empieza a molturar todos los días, incluidos domingos y festivos, excepto los días 25 de diciembre y 1 de enero.

Todo ello es posible gracias a las personas que trabajan en la cooperativa, que forman un excelente grupo humano que permite obtener año tras año unos aceite de oliva virgen extra de extraordinaria calidad.

Prueba del buen trabajo que se está realizando es que nuestra calidad ha sido reconocida a través de numerosos galardones, tanto nacionales como internacionales. (Ver tabla anexa). Estos premios representan un impulso para seguir obteniendo cada año aceites de oliva virgen extra de grandísima calidad.

**D.O.: También tiene su cooperativa sección de aceituna de mesa ¿cómo está el sector de la aceituna?**

J.A.J.: En los últimos años se están haciendo unas buenas liquidaciones en nuestra cooperativa, siempre por encima de 0,70 €/kilo de aceituna.

En esta última campaña 07/08 ya está vendida la producción a 0,78 €/kilo y repartido a los socios en enero de 2008 la cantidad de 0,18 €/tonelada, lo que dada la complejidad de este año, en el que se ha verdeado bastante, es una seguridad.

## **PREMIOS OBTENIDOS POR S.C.A. NUESTRA SRA. DE LA PAZ**

- Premio del MAPA. Al Mejor Aceite de Oliva Virgen Extra de España en la categoría Frutados Verdes Amargos. Campaña 2002/03.

- Diploma de Finalista Premio Mario Solinas Consejo Oleícola Internacional en la Categoría Frutado Intenso 2007.

- Diploma de Finalista Premio Mario Solinas Consejo Oleícola Internacional en la Categoría Frutado Medio 2005.

- Diploma de Calidad Concurso Patrocinio Comunal Olivarero al Aceite de Oliva.V.E. Campaña 1999/2000.

- Diploma de Calidad Concurso Patrocinio Comunal Olivarero al Aceite de Oliva.V.E. Campaña 1998/1999.

- Accesit de Calidad. Expoliva 2003. Al mejor Aceite de Oliva V.E. Categoría Frutado Intenso.

- I Concurso Nacional a la Calidad del Aceite de Oliva V.E. Feria Siu-Montoro 2002.

- Medalla de Oro Feria de Montoro al Mejor Aceite de Oliva Virgen Extra.

- Primer Premio Oleoestepa a la Mejor Bodega de Aceite de Oliva V.E. Campaña 97/98.

- Primer Premio Oleoestepa al Mejor Aceite de Oliva V.E. Campaña 97/98

- Segundo Premio Oleoestepa a la Mejor Bodega de Aceite de Oliva V.E. Campaña 98/99

- Segundo Premio Oleoestepa a la Mejor Bodega de Aceite de Oliva V.E. Campaña 99/00.

- Segundo Premio Oleoestepa a la Mejor Bodega de Aceite de Oliva V.E. Campaña 00/01.

## **INFORMACIÓN NTRA.SRA. DE LA PAZ**

Teléfono: 954 82 03 26 (Srta. Belén)

Móvil: 609 05 98 23 (José A. Juárez)

En cualquiera de ellos se le ofrecerá amplia información sin compromiso.







# JOSÉ A. HIDALGO

**PRESIDENTE NTRA.SRA.DE LOS LLANOS S.C.A. (LA RODA DE ANDALUCÍA)**

**“Hay que fomentar el incremento de las ventas y comercialización del envasado, que es el que aporta más valor añadido.”**

**D.O.: ¿Cuáles son los objetivos a corto, medio y largo plazo de la cooperativa?**

J.A.H.: A corto plazo mejorar la situación financiera de la cooperativa, y a medio-largo plazo fusionarnos con las otras dos que hay en nuestra localidad: la Inmaculada Concepción y la Cooperativa Comarcal Olivarera Aceitunas “Roda”; de esta forma podremos centralizar todo en una sola, prestar mejor servicio al agricultor, aprovechar estructuras y abaratar costes, factores importantes para una empresa de tipo estacional como la nuestra. Respecto a la fusión con las otras dos cooperativas de la localidad, debo decir que ya se encuentra en marcha con la colaboración de FAE-CA.

**D.O.: ¿Qué opina sobre los cambios que se producen en el sector (internacionalizaciones, fusiones, absorciones, ...)?**

J.A.H.: La evolución socio-económica va hacia la globalización, que ya es un hecho; esto obliga de alguna manera a que vayamos en esa dirección, ya que para atender a grandes clientes necesitamos ser un gran proveedor dotado de capacidad productiva y estructural. Una de las problemáticas en nuestro sector del aceite es que no tenemos concentrada la oferta, lo que nos hace no defender los intereses de los agricultores como quisiéramos.

Debemos abrirnos al mercado exterior que tiene un gran potencial de consumo. Nuestra cooperativa de 2º grado, Oleoestepa, debe estar abierta a cualquier corriente y, si eso supone sinergias para el control de la oferta y una mejor defensa de nuestros aceites debemos estar en esa línea, lo que

no significa perder nuestra personalidad. Hay que fomentar el incremento de las ventas y comercialización del envasado, que es el que aporta más valor añadido.

**“Para atender a grandes clientes necesitamos ser un gran proveedor dotado de capacidad productiva y estructural.”**

**D.O.: ¿Cuál cree que son los retos de las entidades implicadas en la comercialización y en la promoción del Aceite de Oliva Virgen Extra?**

J.A.H.: Reiterar lo anterior; incrementar la cuota de venta de aceite envasado. Estoy convencido además que apostar por la calidad es positivo, y decir lo contrario sería equivocarnos, aunque también es cierto que el mercado marca la pauta del tipo de aceite que quiere, y nosotros debemos tener la capacidad de servir dicho aceite.

En cuanto a la promoción, tengo que decir que hay que promover nuestros aceites; es un costo que hay que tener pero que debe traducirse en más ventas de aceite envasado. Dichos costes, por su importancia, deberían ser asumidos con otras cooperativas de 2º grado.

Debemos desarrollar una interprofesional del aceite que nos permita un mejor control de las existencias, producciones, y un

mayor potencial de promoción para dar a conocer nuestros aceites en todo el mundo. Es importante que cualquier acción que se ponga en marcha para difundir el aceite sea para una mejor comercialización y para aportar un mayor valor añadido al precio de venta, y no se convierta en ente de gasto para las propias cooperativas.

**D.O.: ¿Qué considera importante transmitir a los agricultores dado lo complejo del sector olivarero?**

J.A.H.: Simplemente tener las ideas claras; somos empresarios agrícolas y como tales debemos actuar apoyando a nuestras cooperativas en su gestión y buen hacer. Hay que apostar por productos de calidad y estar en las mejores condiciones de explotación en cuanto a lo que a la condicionalidad se refiere.

**“Somos empresarios agrícolas y como tales debemos actuar apoyando a nuestras cooperativas en su gestión y buen hacer”**

Pensar que como empresarios debemos dotarnos de medios técnicos para abaratar nuestros costes y renovar nuestras plantaciones en la medida que nos permita mejorar nuestra productividad, ya que debemos medir nuestra rentabilidad no sólo por la diferencia entre el precio de liquidación al socio y su coste de producción, sino también la rentabilidad por hectárea.





# Devolución del IVA

**S**e trata de una nueva sección de marcado carácter informativo y de especial interés para nuestros olivereros; pretendemos que sea un “tablón de anuncios” de aquellas cuestiones que afectan muy directamente al agricultor.

Agradecemos muy especialmente la colaboración de todas aquellas personas que desinteresadamente nos envían noticias o proponen temas realmente interesantes.

Desde el año 2005, se venía planteando por parte de la Federación de Cooperativas (FAECA), una consulta a la Dirección General de Tributos, referente a la inclusión de las ayudas a la producción del aceite de Oliva en el precio que se toma como base para el cálculo de las compensaciones previstas en el art. 130 de la Ley de Iva 37/1992.

Tras múltiples reuniones y reclamaciones se consiguió que el día 28 de Noviembre se emitiese por parte de la Dirección General de Tributos una resolución en la que daba la razón a la propuesta planteada, basándose en dos puntos:

1º Aquellos agricultores acogidos al Régimen General no deberán incluir las Ayudas que reciban a la producción del aceite de Oliva en la base imponible del tributo correspondiente a las operaciones. Dicha base vendrá dada por el importe percibido por la comercialización de sus aceitunas, sin computar a estos efectos el importe de las subvenciones que se reciban en aplicación del Rto. (CE) N° 136/66.

2-Aquellos Agricultores acogidos al Régi-

men Especial de la Agricultura, Ganadería y Pesca (REAGP), deberán incluir las ayudas recibidas conforme al Rto. (CE) n° 136/66 como mayor valor del precio de las operaciones de comercialización de sus productos que el agricultor percibe, de tal forma que las citadas ayudas deben formar parte de la base del cálculo de la compensación del REAGP; este apartado sería el que afectaría a la mayoría de nuestros agricultores.

Esta resolución implica que todos los agricultores que están en el Régimen de Agricultores tendrían derecho a reclamar el pago del iva resultante de aplicar el 8% al importe de la subvención cobrada en las campañas 2002/2003, 2003/2004 y 2004/2005.

Si bien la resolución era clara quedaba por definir la prescripción de algunos de los periodos referidos anteriormente.

En una primera interpretación por parte de la Dirección General de Tributos, implicaba que la campaña 2002/2003, estaba prescrita para la inmensa cooperativas, pues estas habían liquidado en la inmensa mayoría durante el mes de octubre del 2.003, por lo cual habían transcurrido los cuatro años que marca la normativa.

Esta situación que a todas luces parecía injusta hizo que se movilizasen las distintas asociaciones agrarias (FAECA, ASAJA, UPA Y COAG), y planteasen una nueva reunión con la Dirección General de Tributos; fruto de esta reunión se consiguió interpretar la norma, cogiendo como fecha para el cálculo de las campañas la publi-

cación por parte de la Unión Europea del importe de liquidación de cada campaña, situación que nos permite la no prescripción de la campaña 2002/2003, pues tenemos de plazo para esta campaña hasta Julio de 2.008.

En conclusión podemos decir los siguientes puntos.

1º Estará sujeta a la rectificación de recibos de iva las campañas 2002/2003, 2003/2004 y 2004/2005.

2º Estos recibos deberán ser emitidos para cada una de las campañas, por las cooperativas de aceite y de verdeo donde entregó la aceituna, que estarán sujetos al 2% de retención

3º Si usted entregó aceitunas en compras, también tiene derecho a exigir al propietario de la compra la rectificación de dicho recibo.

4º No debe olvidar incluir en su declaración de la renta los ingresos que se imputen.

5º En caso del fallecimiento del titular del derecho, deberá ver quién se imputa dicho derecho; igualmente, si usted en la fecha actual no ejerce la actividad de agricultor también deberá ver si tiene derecho o no a que se le reintegre esta cantidad.

---

¡ Dado el carácter especialmente importante de la información, recordamos a todos los agricultores la necesidad de asesorarse más detenidamente en sus cooperativas, sindicatos o administración pública competente.





# Balance Internacional

La reducción de precios en origen y las cosechas más cortas en otros países productores han incrementado la demanda de los países con industrias envasadoras.

Una vez finalizada la campaña es hora de realizar balances y análisis de los resultados. La coyuntura en el sector es positiva, la oferta es inferior a la demanda mundial, y el comportamiento de los precios ha abandonado su senda alcista para comportarse de manera estable, lo que se traduce en incrementos del volumen total negociado. Pero cómo se está comportando la demanda externa de aceite de oliva español.

La demanda global exterior ha presentado un crecimiento significativo en términos absolutos; las exportaciones de aceite de oliva español han crecido a una tasa cercana al 37% comparando las campañas 2.005-2.006 y 2.006-2007.

Al realizar un análisis pormenorizado de los datos de venta observamos pautas de crecimiento distintas.

El motor del crecimiento de las exportaciones españolas ha sido el incremento de la demanda global de graneles. La tasa de crecimiento conjunta del 43%, muy por encima de la media de mercado viene explicada por factores coyunturales.

La reducción de precios en origen y las cosechas más cortas en otros países productores han incrementado la demanda de los países con industrias envasadoras. Así observamos que los destinos tradicionales del granel español, nuestro entorno de la Unión Europea, especialmente Italia, han incrementado significativamente el volumen total negociado y han disparado las tasas de crecimiento. El comportamiento de los países de fuera de la Unión Europea ha sido también positivo, pero ha crecido significativamente por debajo de la categoría.

El comportamiento de las exportaciones

de aceite de oliva envasado muestra peculiaridades interesantes. La estimación de las ventas de envasado crece a una tasa del 15%, pero si observamos los destinos de nuestras exportaciones entenderemos comportamientos radicalmente distintos. Así, los mercados de la Unión Europea, con envasadores locales y en estados de relativa madurez, presentan un crecimiento del 4%. Mercados fuera de este ámbito, donde la madurez es menor, presentan tasas de crecimiento del 24%, mucho más cercana al crecimiento del mercado y significativamente superior al crecimiento de la Unión Europea.

Este comportamiento de las demandas en la Unión Europea y en terceros países puede y debe determinar la elección estratégica de una compañía. Determinar por qué línea de negocio apostar, en qué país y con qué producto son cuestiones que cada empresa deberá responder.

cuadro 1: Balance Internacional

|           | CAMPAÑA 2.006/ 2.007 |                     |                   | CAMPAÑA 2.005 / 2.0006 |                     |                   | TASAS DE VARIACIÓN |                     |                   |
|-----------|----------------------|---------------------|-------------------|------------------------|---------------------|-------------------|--------------------|---------------------|-------------------|
|           | ADUANAS              | Estimación ENVASADO | Estimación GRANEL | ADUANAS                | Estimación ENVASADO | Estimación GRANEL | ADUANAS            | Estimación ENVASADO | Estimación GRANEL |
| UE        | 485.224              | 60.524              | 424.701           | 353.442                | 58.389              | 295.052           | 37%                | 4%                  | 44%               |
| 3º PAÍSES | 127.227              | 84.782              | 42.445            | 100.230                | 68.173              | 32.057            | 27%                | 24%                 | 32%               |
| TOTALI    | 612.451              | 145.306             | 467.146           | 453.671                | 126.562             | 327.109           | 35%                | 15%                 | 43%               |





## MANUEL JURADO Y ANTONIO PELÁEZ

Son maestros de la Olivarera San Nicolás de Marinaleda. Acumulan una gran experiencia y son los principales responsables de cuidar que todo el proceso de producción, desde la entrada de la aceituna en la almazara hasta el almacenamiento del aceite de oliva virgen extra en los depósitos.

**D.O.:** ¿Cuál es el secreto, si es que existe, para conseguir un buen aceite de oliva virgen extra?

**M.J. Y A.P.:** Más que un secreto, se trata de un proceso en el que influyen varios factores de forma importante y cuyo control es decisivo para obtener un aceite de oliva virgen extra de excelente calidad.

En primer lugar, es imprescindible que el proceso de producción parta de un fruto que se encuentre en buen estado. En la siguiente etapa del proceso, que corresponde a la recepción del fruto en la almazara, limpieza del mismo y almacenamiento en tolvas, previo a la molturación, es importante controlar la calidad de la aceituna que se recibe, procurando separar aquella que no se encuentre en buen estado de la que presenta unas óptimas condiciones para conseguir la excelencia del producto final.

Queremos destacar también la importancia del tiempo de permanencia del fruto en las tolvas, que no debe ser prolongado, ya que podría comenzar el atrojamiento del mismo y la pérdida notable de calidad.

En la fase de extracción del aceite de oliva virgen extra es decisivo el control de temperatura en cada uno de los equipos que constituyen la línea de extracción, así como evitar tiempos de batido prolongados.

Finalmente, son necesarias unas condiciones óptimas de limpieza en los depósitos que van a albergar el aceite de oliva virgen extra, de forma que la calidad de éste permanezca intacta.

En resumidas cuentas, en todo el proceso, tanto la limpieza como el control de la temperatura son factores muy a tener en cuenta.



**D.O.: ¿Cuáles son las dificultades más importantes que os encontráis en el día a día de vuestro trabajo?**

M.J. Y A.P.: Principalmente, las debidas a averías que surgen en los equipos que integran el proceso de extracción del aceite de oliva virgen extra. Éstas pueden afectar al funcionamiento normal de la almazara, por lo que hay que solucionarlas con celeridad y no permitir retrasos que afecten a la calidad del producto final.

**D.O.: Desde una perspectiva histórica, ¿cuál creéis que ha sido el avance más importante en el sector oleícola desde el punto de vista de la producción de aceite de oliva virgen extra?**

M.J. Y A.P.: Principalmente, el avance más importante ha sido la evolución en los sistemas de molturación, extracción y almacenamiento del aceite de oliva virgen extra, que han permitido un mejor control sobre los parámetros que más afectan a la calidad del producto.

Asimismo se podrían considerar otros no directamente relacionados con la extracción, pero que no deben pasar desapercibidos: control fitosanitario de plagas y abonados adecuados a las necesidades del cultivo y el terreno, mecanización de la recogida con una disminución del tiempo de permanencia del fruto en el árbol, y por tanto, la disminución de la posibilidad de que el fruto sufra los factores meteorológicos como heladas.

**D.O.: ¿Qué le pediríais a las diferentes entidades implicadas en el proyecto (Oleoestepa, Consejo Regulador,...) para conseguir que nuestros aceites de oliva virgen extra tengan mayor reconocimiento y mercado?**



En la imagen, la entrada de la Olivarera San Nicolás de Marinaleda

M.J. Y A.P.: Probablemente el reconocimiento de los aceites de oliva virgen extra sea uno de los puntos que se puede considerar como más consolidado, ya que varias cooperativas del Grupo Oleoestepa han recibido galardones a nivel nacional e internacional por la calidad de los mismos.

Con respecto al mercado, principalmente a lo que aceite de oliva virgen extra envasado ser refiere, probablemente el consumidor final no apueste tanto por la calidad, bien por desconocimiento del producto u otros motivos, como por el precio que se encuentra en los comercios.

Hoy en día las marcas blancas están acaparando mayor cuota de mercado con unos precios con los que a veces es difícil competir, ya que un producto de excelente calidad como el nuestro no puede moverse en esos precios.

Quizás la publicidad y la promoción consigan abrir más mercado para nuestro aceite de oliva virgen extra y situarnos mejor entre los consumidores, pero habrá que ver el efecto de estas campañas a largo plazo, pues probablemente el consumidor

final apueste por ahora por productos con precios económicos y por aquellos que se ofrecen en las promociones.

**D.O.: ¿Cómo es el día a día de un maestro de almazara en plena campaña?**

M.J. Y A.P.: El trabajo se inicia con la limpieza de las instalaciones de recepción y con el mantenimiento de la maquinaria que integra todo el proceso. Todo debe estar perfectamente preparado y con unas excelentes condiciones de higiene para la hora a la que comience la recepción de aceituna.

En lo que respecta al proceso de extracción, se lleva a cabo la limpieza y el mantenimiento establecidos previamente y se continúa con el proceso propiamente dicho de extracción. Todo lo anterior se complementa con tareas de limpieza en aclaradores y bodega.

Además, una de nuestras funciones clave es vigilar el estado del fruto que recepcionamos, y por supuesto, hacer una correcta separación entre el que llega en buen estado y el que no reúne las condiciones óptimas para ser aceite de oliva virgen extra.



**“El avance más importante ha sido la evolución en los sistemas de molturación, extracción y almacenamiento del aceite de oliva virgen extra”**



# Una alimentación equilibrada

Muchos estudios han evidenciado la importancia de llevar a cabo una alimentación equilibrada, ya que es la base para evitar toda una serie de enfermedades relacionadas con malos hábitos alimentarios: hipertensión arterial, enfermedades cardiovasculares, ciertos tipos de cánceres, obesidad, diabetes... No nos equivocamos cuando relacionamos la dieta equilibrada con dieta mediterránea, ya que este patrón alimentario satisface las necesidades nutricionales para conseguir un óptimo estado de salud.

Desde el punto de vista dietético, se deben seguir una serie de pautas nutricionales que indicamos a continuación:



## CARNE

Su consumo no debe ser mayor a 3 raciones/semana. En todo caso, se debe optar por aquellas carnes que posean menor cantidad de grasa. Las carnes magras (pollo, ternera) son la mejor elección para evitar la ingesta de grasas saturadas en exceso.



## HUEVOS

A no ser que se padezca alguna enfermedad relacionada, como la hipercolesterolemia, no existe ninguna contradicción para que se consuman 3-4 unidades/semana. Recientes estudios sitúan a la proteína del huevo como la más idónea para la alimentación humana.





## GRASAS Y ACEITES

Se recomienda que se cocinen los alimentos con aceite de oliva (virgen, a ser posible), ya que sus vitaminas antioxidantes y el ácido oleico presente le hacen el responsable de la prevención de numerosas enfermedades. Los dulces, mantequillas y ciertos tipos de aceites de semilla, como coco y palma, poseen gran cantidad de grasa saturada, por lo que su consumo debe ser ocasional.



## LEGUMBRES

En este caso se deben consumir 3 raciones/semana, ya que aportan gran cantidad de fibra y minerales.



## PESCADO

Su consumo puede llegar a ser diario. Se aconseja que, como mínimo, se tomen 3-4 raciones/semana de pescado azul (sardina, boquerón, caballa), ya que posee un perfil lipídico muy cardiosaludable.



## AGUA

El alimento líquido más importante: el agua. Aunque su ingesta depende de la actividad física y las calorías ingeridas, se puede establecer como cantidad diaria recomendada 2 litros/día.



## FRUTAS Y VERDURAS

Deben ser consumidas diariamente. En las frutas se debe optar por aquellas con más fibra y vitaminas antioxidantes (frutas cítricas). Una vez al día debemos consumir verdura fresca y cruda, en forma de ensalada, por ejemplo.



## LÁCTEOS

Es recomendable tomar 2-3 raciones/día tanto de leche como de sus derivados (queso y yogur). En caso de patologías como obesidad o diabetes, optar por lácteos desnatados.



## CEREALES Y DERIVADOS

Su consumo debe ser diario, siendo más recomendables las variedades integrales (pan, pasta, arroz). Constituyen una buena fuente de energía y fibra.



Aunque todas estas pautas son características de la alimentación mediterránea, no es un hecho que debamos obviar el que una sociedad cada vez más

industrializada nos aleje del patrón alimentario más saludable que se conoce. Factores sociales como el ritmo de vida que llevamos generan en el consumo de ciertos alimentos preparados, alimentos que poseen gran cantidad de grasa saturada, sal y azúcares.

Es necesario que acompañemos una dieta equilibrada con la práctica habitual de alguna actividad deportiva o ejercicio.

## PASTEL DE PIMIENTO DEL PIQUILLO

En un vaso de batidora echamos los pimientos sin pepitas y sin líquido y se reservan tres de ellos; se le agrega atún, la leche vaporizada, los tres huevos crudos, un poco de sal, una pizca de nuez moscada y se tritura.

En un molde o fiambra de microondas untado con aceite de oliva virgen extra, se deposita el líquido que hemos triturado y se le agrega a los tres pimientos que se habían reservado cortados a trocitos; se mezcla bien y se tapa con plástico transparente de cocinar, se pincha varias veces y se tiene en el microondas unos 13 minutos a máxima potencia. Transcurrido ese tiempo, se saca el molde y se deposita en un plato.

Este plato es para tomarlo frío o templado, y se puede acompañar con mayonesa y otra salsa parecida.

Nota: si no se tiene microondas se puede hacer en el horno convencional, poniendo un recipiente con agua (al baño maría) y dándole unos 30 minutos de horneado a 200 grados.



### INGREDIENTES

2 Latas de Pimientos del Piquillo (350 o 400 grs.)  
1 Lata de atún (100 grs.)  
3 Huevos  
1 Bote de Leche Vaporizada (400 grs.)  
Sal, Pimienta Molida y Nuez Moscada

## CALAMARES RELLENOS EN SALSA DE PIMIENTO DEL PIQUILLO

Se limpian los calamares, se trocean sus patas y se hace una mezcla con dos huevos duros picados, las gambas peladas, la miga de pan, un poco de orégano, una pizca de pimienta molida, sal y se le agrega el huevo batido, mezclándolo todo muy bien. Se rellenan los calamares y se cosen con un palillo de dientes.

En una cacerola se pone un fondo de aceite de oliva virgen extra (4 cucharadas), se sofríe la cebolla, el puerro, los dientes de ajo y el tomate maduro, todo muy picado. A continuación se agregan los pimientos de piquillo troceados y se marean un poco. Se colocan los calamares en el sofrito, y se le pone 1/2 vaso de agua, para que se vayan cocinando. Hay que darle la vuelta y tenerlos unos 10 minutos por cada lado, con la tapadera puesta y atentos a que no se peguen; si es necesario, se le pone un poco de agua.

Transcurrido el tiempo de cocción se retiran los calamares y se pasa la salsa por la batidora hasta dejar una crema fina y suave. Se presenta el plato con los pimientos enteros o troceados, regados con la salsa resultante.



### INGREDIENTES

|   |  |
|---|--|
| 1 Kg. de calamar fino (4 o 5 calamares) | 100 grs. de miga pan mojada en vino          |
| 300 grs. de gambas peladas              | 2 Dientes de Ajo                             |
| 2 Huevos duros                          | 400 grs. pimiento del piquillo               |
| 1 Cebolla Pequeña                       | 1 Huevo                                      |
| 1 Puerro                                | Orégano, pimienta molida y sal               |
| 1 Tomate Maduro                         | Aceite de Oliva Virgen Extra con D.O. Estepa |



# Bombón de aceite

## Ingredientes:

### Para el Canelón:

125 g. agua , 125 g. azúcar,  
50 g. aceituna negra, 2 unidades colas  
gelatina, 8 g. agar agar

### Para el Ganaché Chocolate Blanco:

150 g. nata, 1 vaina vainilla, 300 g. cho-  
colate blanco, Aceite oliva virge extra Pu-  
ricón

### Para el Helado de Mango:

200 g. agua, 130 g. dextrosa, 165 g. azú-  
car, 5 g. estabilizante, 500 g. puré de  
mango

### Para el Aeriano de Sésamo Negro:

175 g. harina tostada, 75 g. harina almen-  
dra, 180 g. mantequilla, 100 g. azúcar  
glass, 5 g. sal, 75 g. sésamo, 5 g. ralladura  
lima, 5 g. canela

### Para decorar:

Aceite de oliva virgen extra Oleoestepa

## Preparación:

**Para el Canelón:** Hacer un almíbar con el  
azúcar y el agua a unos 40°. Incorporar el  
agar agar, llevar a 85° y añadir la aceitu-  
na negra. Triturar todo. Añadir las colas  
de gelatina y colar encima de un silpat.  
Dejar enfriar a 5° durante 8 horas.

**Para el Ganaché de Chocolate Blanco:**  
Calentar la nata con la vainilla a 85°. Ti-  
rar encima del chocolate y emulsionar.  
Incorporar el aceite de oliva virgen extra  
Puricón como para una mayonesa. Reser-  
var en manga pastelera.

**Para el Helado de Mango:** Calentar el agua  
a 40°. Añadir el azúcar previamente mez-  
clado con el estabilizante y la dextrosa.  
Llevar a 85° y añadir el puré de mango.  
Homogeneizar y dejar madurar en cámara  
+5° durante 12 horas. Después turbinar y  
reservar.

**Para el Aeriano de Sésamo Negro:** Mezclar  
todos los ingredientes y trabajar hasta ho-  
mogeneizar. Estirar y cortar según el ta-  
maño elegido. Cocer a horno suave 180°  
durante 12 minutos y reservar.

**Para servirlo:** Formar los canelones con la  
masa y el cremoso de chocolate blanco.  
Añadir el helado de mango y el aerio de  
sésamo negro. Decorar con aceite de oliva  
virgen extra al gusto.



# Envía tu receta y podrás ser uno de los protagonistas de nuestro próximo libro

Estamos elaborando un libro de recetas con la gastronomía más tradicional de la comarca de Estepa y Puente Genil.

Las recetas recibidas serán analizadas por profesionales de la gastronomía, que escogerán 4 para incluirlas en el libro.

Los seleccionados serán premiados con un estuche de nuestro aceite de oliva virgen extra y un ejemplar del libro “Los Jóvenes y el Aceite”. Envía tu receta indicando modo de preparación, ingredientes y tus datos personales al Consejo Regulador de la D.O.Estepa, Apto.de Correos 181 de Estepa (Sevilla)

El ganador del anterior concurso es: Hermanos Madueño Porras S.C. Casariche (Sevilla)



¡Descubre lo que hay dentro!

# suma+

CATÁLOGO 07-08

regalos



ilusión

sueños



[www.ruralvia.com](http://www.ruralvia.com)

Tel.: 902 316 317

deseos

SÓLO CON LAS

TARJETAS DE CAJA RURAL DEL SUR



CAJA RURAL  
DEL SUR



# XIII fiesta comarcal del ACEITE de OLIVA VIRGEN

ESTEPA 3 y 4 de ABRIL 2008

