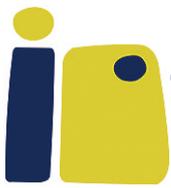




**Grupo Interóleo es reconocida  
como Entidad Asociativa  
Prioritaria de Andalucía**



# Sumario

## Páginas 6 y 7

El gasóleo en nuestras cooperativas.

## Páginas 8 y 9

Grupo Interóleo patrocina Futuroлива.

## Páginas 18 y 19

Gestión integrada en las explotaciones.

## Páginas 20 y 21

Nuestros socios.

### Interóleo Información Revista del Grupo Interóleo

Número 3 - Junio 2018

### Edita

Consejo de Administración  
del Grupo Interóleo

### Maquetación, redacción y fotografías

Juan Antonio Siles Barranco

### Imprime

Gráficas Águila

### Depósito Legal

J-236-2017

En función de lo previsto en la Ley Orgánica 15/1999 de 13 de diciembre de Protección de Datos de Carácter Personal (LOPD), le comunicamos que sus datos se han incorporado a un fichero de carácter personal titularidad de Grupo Interóleo con la finalidad de gestionar el envío de nuestra revista e informarle sobre eventos que puedan ser de su interés. También le informamos que se han adoptado las medidas que garantizan la seguridad de los datos personales.

# Lo que somos

Nacemos en 2009 por la inquietud de un grupo de productores que entienden que participar de una empresa de mayor dimensión y volumen, así como utilizar economías de escala les puede generar una gestión más eficaz y eficiente de todas sus actividades. Y lo hacemos con la forma jurídica de una sociedad anónima, la primera en el sector productor del aceite de oliva.

Nuestro objetivo es dar respuesta a la necesidad de concentración y unión del sector productor como una herramienta para mejorar las rentas de sus socios, optimizar la toma de decisiones y el desarrollo de la actividad diaria. Dirigimos nuestros esfuerzos hacia las actividades más importantes para el sector mediante distintos departamentos: Ventas, Compras y Servicios, Logística, Administración, Envasado y Calidad.



## Nuestros socios

El mérito de nuestra trayectoria está cimentado en la apuesta y dedicación de nuestros socios, que apostaron por la concentración de esfuerzos, recursos y conocimiento. En Grupo Interóleo trabajamos por, para y gracias a ellos.

Aceites los Cerrillos SL  
Noguerones (Jaén)

SCA Nuestra Señora de los Remedios  
Jimena (Jaén)

Aceites Moral SL  
Torredelcampo (Jaén)

SCA Nuestra Señora del Olivo  
Torreblascopedro (Jaén)

Agroindustrial Domingo Sánchez SL  
Piedrabuena (Ciudad Real)

SCA Nuestra Señora del Rosario  
Charilla (Jaén)

Cortijo de la Loma SL  
Puente del Obispo (Jaén)

SCA Nuestra Señora del Rosario  
Fuerte del Rey (Jaén)

Explotación Bañón SA  
Úbeda (Jaén)

SCA Oleícola de Baeza  
Baeza (Jaén)

SCA Oleocampo  
Torredelcampo (Jaén)

SCA San Isidro  
Pozo Alcón (Jaén)

SCA Cristo de la Veracruz  
Begíjar (Jaén)

SCA San Isidro  
Fuerte del Rey (Jaén)

SCA La Bedmarese  
Bedmar (Jaén)

SCA San Isidro Labrador  
Canena (Jaén)

SCA Nuestra Señora de la Asunción  
Orcera (Jaén)

S.C.A. San Juan  
Villargordo (Jaén)

SCA Ntra. Sra. de la Consolación  
Torredonjimeno (Jaén)

SCA San Juan de la Cruz  
La Carolina (Jaén)

SCA Nuestra Señora de la Misericordia  
Torreperogil (Jaén)

SCA Unión Oleícola Cambil  
Cambil (Jaén)



# El reconocimiento como EAPA y su importancia manifiesta



**S**eguimos dando pasos en nuestro constante caminar por la concentración de la oferta. Y, a partir de este año, los pasos que daremos estarán reforzados con un reconocimiento que veníamos demandando desde hacía un cierto tiempo y que, finalmente, se ha producido. Somos la primera sociedad anónima en ser Entidad Asociativa Prioritaria Agroalimentaria de Andalucía (EAPA).

Un reconocimiento que no es baladí. Tiene una importancia manifiesta por cuanto nos permitirá obtener mejores puntuaciones en las concurrencias competitivas a las subvenciones que otorga la Junta de Andalucía.

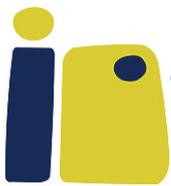
Mediante el reconocimiento de entidades asociativas prioritarias se favorece la fusión e integración de productores y entidades para la constitución o ampliación

de entidades de carácter agroalimentario, con implantación y ámbito económico de carácter autonómico, para reforzar su posición de negociación.

El sector agroalimentario, a pesar de la tendencia de los últimos años hacia la integración, sigue adoleciendo de una marcada atomización. Si bien las grandes cooperativas han ganado mayor dimensión y con ello mayor competitividad y poder de negociación, siguen existiendo muchas pequeñas cooperativas que no participan en estos procesos de integración por miedo a la pérdida de su identidad local o por desconocimiento de cómo llevar a cabo esos procesos o cómo se pueden beneficiar de ellos. Una situación que cambia radicalmente con la figura de la EAPA. El reconocimiento incentiva estos procesos de integración porque

nos confirma la tendencia de crecimiento relevante que llevamos mostrando en los últimos años. Por lo tanto, repercute directamente en nuestros socios, toda vez que mejoramos la capacidad competitiva y nos permite entrar en los concursos de subvenciones para seguir creciendo.

Una medida más para que las cooperativas, y sobre todo sus juntas rectoras, piensen muy seriamente en dar el paso de la concentración, porque realmente todo son ventajas: se realiza una gestión profesionalizada de las ventas y de las compras; se mejoran las rentas de los socios; y, sobre todo, se refuerza la posición de los productores de aceite en la cadena de valor, haciendo frente conjunto para conseguir unos precios rentables.



# Producciones y consumos simétricos

La campaña 2017/18 la recordaremos durante mucho tiempo. Por lo menos, los 7 primeros meses. Recordar que la campaña se inició el 1 octubre de 2017 y ha dado una producción final de 1.250.000 tn (inferior a la media de las 4 campañas precedentes que fue de 1.330.000 tn) y arrancó con un enlace de campaña de 305.000 tn (inferior a la media de las últimas 5 campañas, que fue de 401.000 tn). Sin embargo, y a pesar de estos dos datos y sumando la situación de la más que escasa pluviometría hasta marzo de 2018, tanto el consumo nacional como las exportaciones se han resentido a la baja en lo que llevamos de campaña. Además, las importaciones se han multiplicado, llegando a niveles superiores a lo ocurrido en el último lustro. El consumo en el mercado nacional ha descendido de octubre a abril un 7% y las exportaciones han caído un 18%. Las salidas totales al mercado, por lo tanto, han bajado un 14% con respecto a la anterior campaña.

En gran medida, el descenso de las exportaciones se ha visto influido porque Túnez, Grecia e Italia han superado el millón de tn de producción y han provocado que las salidas del aceite español hayan bajado un 18% sus salidas al exterior al ser menos interesante para los compradores internacionales.

En cuanto al descenso del mercado nacional, sin duda se ha visto afectado por los precios alcanzados en abril de 2017 (de 4 € en origen) llegando en otoño a precios de 5 € el litro para virgen extra, lo cual ha generado un menor consumo de aceites de oliva en todas sus categorías (según datos de ANIERAC) del 8,33% desde octubre hasta abril con respecto a la campaña pasada, mientras que el consumo de girasol en España ha aumentado un 5%.

Tenemos que ser conscientes de que estamos en mercados globales y no solo es importante la producción de cualquiera de nuestros pueblos, sino que hay que estar muy pendientes de lo que ocurre en el resto de países productores y sobre todo en los de la cuenca del mediterráneo. Asimismo, es

destacable saber que campaña tras campaña se consume casi todo lo que se produce, no existiendo problemas de excedentes abultados.

Si analizamos lo ocurrido en los últimos 25 años, desde la campaña 1990/91 hasta la 2016/17 y utilizamos los datos del COI, la media de la producción mundial ha aumentado un 74,7% y la media del consumo mundial ha crecido un 68,2%, destacando que fuera de Europa el aumento del consumo ha sido del 196%.

Hay que recordar que cuando España entro en 1986 en la UE, desde la europea comunitaria se advertía de los problemas que iba a ocasionar los excedentes sin vender que provocarían las 600.000 tn de producción que en aquella época aportaba España a Europa. Hoy en día tenemos que decir hemos duplicado producción y el consumo ha demostrado que puede absorber esa cantidad y pagar un precio digno para el agricultor e interesante para el consumidor.

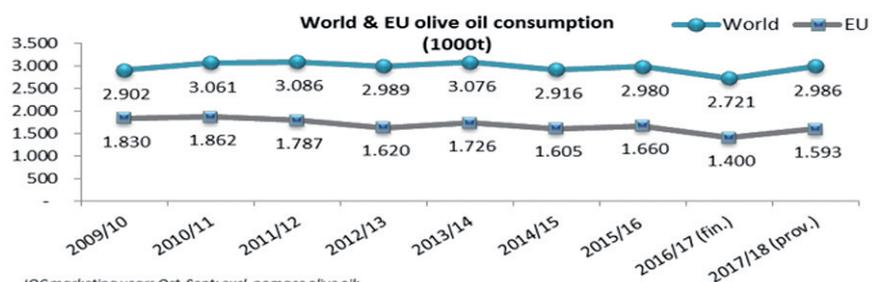
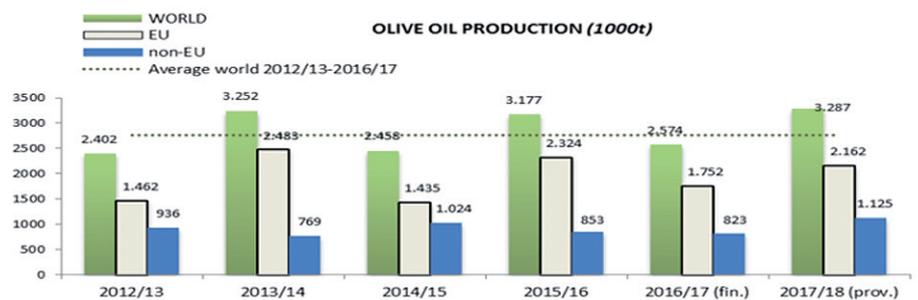
En 2018 escuchamos, de nuevo, voces alarmistas de producciones en España superiores a los 2 millones de tn y de 4 millones a nivel mundial y que esto pro-

vocará graves problemas excedentarios y las consecuentes bajadas de precios por debajo del umbral de rentabilidad, muy peligrosos para el agricultor tradicional.

Quizás todo el sector deberíamos preocuparnos por que los aumentos de producción vayan acompañados por aumentos de consumo, por lo menos para que los excedentes entre campañas no generen sobre oferta.

Es evidente que las nuevas plantaciones de olivar joven por todo el planeta se harán notar en las próximas cosechas, pero también es una realidad que en los últimos 25 años el consumo ha aumentado un 68%. Y además de estos primeros meses de 2.018 deberíamos aprender algo muy revelador. Desde finales de febrero hasta finales de mayo se ha perdido un 35% del valor del precio en origen y sin embargo no ha servido para que las salidas y por ende los consumos hayan mejorado. Es decir no estábamos ante un problema de precio, o por lo menos no sino se repercute la bajada al consumidor.

En las ultimas campañas observamos cómo producciones y consumos son casi simétricas.



IOC marketing years Oct-Sept; excl. pomace olive oil;



## Balance de campaña

La apuesta por la concentración de la oferta y la profesionalización de las ventas de la que hace gala nuestra empresa va calando cada vez con más fuerza en las cooperativas y esta línea de trabajo ha hecho que, en 2017, se hayan batido récords, con una facturación superior a los 150 millones de euros fruto de la comercialización de 40 millones de kilos de aceite a granel. Una facturación que hace que los socios hayan visto mejorada la economía de sus cooperativas y almazaras, porque hemos conseguido en 2017 vender aceite a un precio superior a la media registrada en el Pool Red, así como reducir los costes de comercialización. En este sentido, hay que destacar que nuestro precio medio de venta el pasado año fue de 3,75 euros (sin IVA), mientras que la media en el Pool fue de 3,71, lo que supone una mayor renta para nuestros socios de 1,6 millones de euros, lo que, sin duda alguna, benefician la renta de nuestros 13.000 agricultores. Cantidades que consolidan la primacía de nuestro grupo en el sector productor. El presidente de Interóleo, Juan Gadeo, se muestra satisfecho con estos resultados, sobre todo porque se han conseguido mediante una fórmula de trabajo que ya está más que arraigada en la mentalidad olivarera de Jaén, profesionalizando una gestión que aún, en una misma empresa, a cooperativas y almazaras privadas. Una convivencia que está dando los frutos deseados y que refuerzan una línea de trabajo con la que nuestro grupo quiere seguir creciendo.

# Grupo Interóleo bate récords con una facturación superior a los 150 millones

La empresa consolida su primacía en el sector productor con una comercialización cercana a los 40 millones de kilos de aceite a granel y una mejora económica sustancial para nuestros 13.000 agricultores gracias a un precio medio de venta de 3,75 euros frente a los 3,71 de media registrados en el Pool Red, con lo que cierra una facturación récord.



# Estos meses hemos.....

- 18/01/2018.**- Participado en la presentación del libro "Economía y comercialización de los aceites". Nuestro presidente interviene en una mesa redonda junto a Jaencoop, Dcop y Olivar de Segura, donde se analiza el sector.
- 31/01/2018.**- Adhesión a la Declaración de los Paisajes del Olivar de Andalucía como Patrimonio Mundial por la UNESCO.
- 01/02/2018.**- Reunión de los socios para abordar la adquisición de combustible. En la reunión participan el gestor del mercado agro de Repsol, el responsable de mantenimiento de Repsol Andalucía, el ingeniero técnico de calidad de Repsol, así como responsables de SUCA.
- 20/02/2018.**- Jornada "La compra pública Innovadora de la Universidad de Jaén: OLIVAR, 4.0".
- 23/02/2018.**- Entrega de banderas con motivo del Día de Andalucía en la Universidad de Jaén.
- 16/03/2018.**- Diálogos "Jaén Nuevo Milenio", de Diario JAEN y Santander, con intervención de la Presidenta de la Junta de Andalucía, Susana Díaz.
- 02/04/2018.**- Entrevista a Juan Gadeo en la Cadena Cope, con Antonio Agudo.
- 04/04/2018.**- Diálogos de Expoliva. Jornada "El Sector Oleícola Internacional: Grado de Innovación, Implicaciones Medioambientales y Principales Magnitudes". Participamos en la mesa redonda "Olivicultura Mundial. Principales Magnitudes y Estrategias".
- 05/04/2018.**- Desayunos Informativos de Europa Press y Cajasol con el Presidente de la Diputación.
- 10/04/2018.**- Acto en defensa del Panel Test y firma del manifiesto.
- 26/04/2018.**- Debate sobre el manifiesto en defensa del panel test en 10 TV, con nuestro gerente.
- 07/05/2018.**- Curso de Cata en la SCA San Juan de Villargordo.
- 14/05/2018.**- Jornadas "Calidad y Valor en el Aceite de Oliva", organizadas por UPA y Deoleo en IFEJA.
- 18/05/2018.**- Participamos en la mesa redonda "Autorregulación del sector oleícola: por unos precios estables y dignos", dentro de las jornadas técnicas de la Feria de Montoro.
- 22/05/2018.**- Asistimos al evento "Jaén, Economía Real", organizado por COPE Jaén sobre la situación económica de la provincia de Jaén, donde Interóleo participa y patrocina.
- 22/05/2018.**- Asistencia a la presentación del libro "La olivicultura internacional" presentado en la Diputación.

## 520 litros de aceite para el Banco de Alimentos

Interóleo refuerza el compromiso social con Jaén con la entrega de 520 litros de AOVE al Banco de Alimentos dentro de la campaña 1 Productor 1 Litro. La entrega, realizada en nuestras instalaciones de Gelit, ha corrido a cargo de nuestro presidente, Juan Gadeo, y el aceite lo ha recogido el presidente de la Fundación, Francisco Luque; y el voluntario José Valverde

520 litros que han sido aportados por la Bedmarensense, de Bedmar; Aceites Los Cerrillos, de Noguerones; la SCA Nuestra Señora de los Remedios, de Jimena; Oleícola Baeza; Cortijo La Loma, de Puente del Obispo; la



SCA Nuestra Señora de la Consolación, de Torredonjimeno; Oleocampo, de Torredelcampo; la SCA San Isidro, de Pozo Alcón; la SCA San Juan, de Villargordo; Unión Oleícola Cambil; la SCA San Isidro Labrador, de Canena; y el equipo de trabajo de Grupo Interóleo.



# La PAC, Política Agraria Común en Jaén

**C**uando el Gobierno negocia la PAC actual lo hace con el apoyo unánime de todas las comunidades autónomas y consigue un incremento del 3,6% con respecto al periodo 2007/2013. Sirva como referencia que **en 2013** (último año del periodo anterior), **Jaén cobra 424.251.350 de euros. En 2013 hubo 104.020 beneficiarios en nuestra provincia.**

Cuando se hizo el reparto de esos fondos, Andalucía pierde 891,1 millones de euros con respecto a la PAC anterior. ¿Cómo es posible que si a España la dotan de mayor presupuesto Andalucía pierda tanto? (no tenía que perder nada).

## Pérdidas

**Primer Pilar de la PAC: Ayudas directas..... 605,1 M€**

**Segundo Pilar. Desarrollo Rural..... 286 M€**

**Total pérdida para Andalucía...  
..... 891,1 M€**

## ¿Qué pasa con Jaén?

Con esta PAC que tenemos actualmente, los agricultores que cobran menos de 5.000 euros sufren una retención del 8,64% que antes no sufrían. En 2016 esta retención la sufren **83.075 agricultores, que son los que realmente soportan el mayor peso de la pérdida.**

De ahí para arriba, entre 5.000 y 300.000 euros de ayuda, que se les retenía el 10%, ahora se le retiene el 8,64, con lo que realmente recuperan algo de lo perdido. Y el colmo ya es que a los que cobran más de 300.000

**Juan Balbín Garrido**

*Delegado de Agricultura de la Junta*



euros, que antes se les retenía el 14%, ahora les han bajado al 8,64%, por lo que incluso habiendo bajado Andalucía ellos suben. En resumen ¿quién asume esa pérdida en Andalucía? Está claro que los pequeños, que son el 82% de los agricultores de Jaén.

## ¿Qué pérdidas asume Jaén?

Sólo en el primer pilar de la PAC (ayudas directas), **Jaén pierde 272,2 millones de euros.** Jaén pierde más del 44% del total de las ayudas que pierde Andalucía. Estamos en 2018. Estos cálculos se hicieron a principio de 2016.

**Si en 2013 había 104.020 agricultores beneficiarios de ayudas, en 2018 tenemos 89.262 beneficiarios de ayudas.**

## ¿Qué ha pasado?

La causa principal es que en tres años han dejado de percibir las ayudas de las PAC todos aquellos pequeñísimos agricultores que cobraban **menos de 300 €**, parece ser que no es rentable su tramitación. **Alrededor de 15.000 agricultores son eliminados de las ayudas.** Esas pérdidas no están contempladas en los 272 millones de euros que pierde la

provincia de Jaén.

Ya hemos visto el trato que recibe Jaén en el primer pilar de la PAC. A eso tendremos que sumar la parte que nos corresponda del segundo Pilar: Desarrollo Rural, **Hasta que no acabe el periodo no sabremos que parte de pérdida de los 286 millones nos corresponderá. Vemos en esta PAC que Andalucía pierde mucho pero es que Jaén pierde mucho más.**

Por último, se estudia qué va a pasar con la PAC después del 2020. Hay una propuesta encima de la mesa por parte de la Comisión Europea en la que **España pierde el 16%.**

**Esperemos que nuestro Gobierno luche para que eso no pase y se mantengan las actuales ayudas para España, pero con un reparto más justo para Andalucía. A partir de ahí, y una vez conseguido un buen presupuesto para España, habrá que hablar de medidas más justas para los agricultores, estableciendo un techo de ayudas, dando las ayudas a los olivares menos rentables económicamente (olivar de montaña, incluso olivar tradicional) dando pocas o ninguna ayuda al olivar superintensivo, primando el olivar sostenible, el ecológico, la producción integrada. En definitiva, el olivar que respeta al medio ambiente y contribuye al desarrollo sostenible y por supuesto aquel que genere más empleo ya que contribuirá a fijar a la población al medio rural.**



## Grupo Interóleo, patrocinador oficial en su décimo aniversario

**G**ruppo Interóleo refuerza su compromiso con Futuroлива y, en el décimo aniversario de la feria del olivar y del aceite de Baeza, es uno de los patrocinadores oficiales, junto al Ayuntamiento de Baeza, la Diputación y La Caixa. El presidente de Interóleo, Juan Gadeo, y los responsables de Pópulo, organizadora de la feria, Sebastián Moreno y Santiago Calvo, firmaron el convenio del patrocinio. Desde nuestra fundación, siempre hemos estado presentes en Futuroлива. Pero este año, con motivo de su décimo aniversario, hemos querido dar un paso más y no sólo involucramos con un expositor, sino también como patrocinadores. Juan Gadeo argumenta la firma

del convenio: “La importancia de esta feria es manifiesta y permite poner en valor los avances que se producen cada año en el sector olivarero, además de reivindicar el papel que jugamos en la producción mundial de aceite de oliva. Es un magnífico escaparate para que los profesionales sigamos poniendo el foco en la calidad y la excelencia de nuestro aceite de oliva virgen extra. Porque no somos sólo producción, también gastronomía, cultura, desarrollo. Todo eso queda de manifiesto en Futuroлива, además de destacar la realidad del aceite como producto saludable y la potencialidad del olivar y de las cooperativas como instrumento turístico”. Por su parte, Sebastián Moreno explica: “El hecho de que Interóleo pase a ser patrocinador es

**Este año, Grupo Interóleo da un paso más en Futuroлива y no solo involucramos con un expositor, sino también siendo patrocinadores junto al Ayuntamiento de Baeza, la Diputación Provincial de Jaén y La Caixa.**

bastante importante para nosotros, teniendo en cuenta la vinculación que siempre ha tenido la empresa con la feria. No en vano, los primeros pasos para constituir Interóleo se dieron en Futuroлива. Además, consideramos que es un grupo fuerte en la comercialización de aceite, por lo que entendemos que su participación en la misma línea que el Ayuntamiento de Baeza, la Diputación o La Caixa permitirá afianzar mucho más a las empresas oleícolas en el mercado y que la feria, por supuesto, tenga una mayor proyección”.



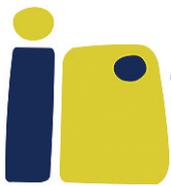
# La importancia de exportar AOVE desde la experiencia empresarial

**E**l Encuentro para Directivos del Sector Oleícola, celebrado en Baeza como antesala a Futuroлива, ha analizado las oportunidades del comercio exterior desde el punto de vista administrativo, con Icx y Extenda, y desde las experiencias empresariales como la de nuestro Grupo, la de Supremo o la de uno de nuestros socios, Castillo de Canena.

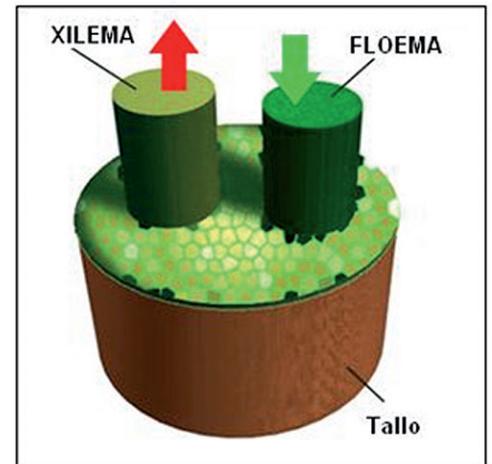
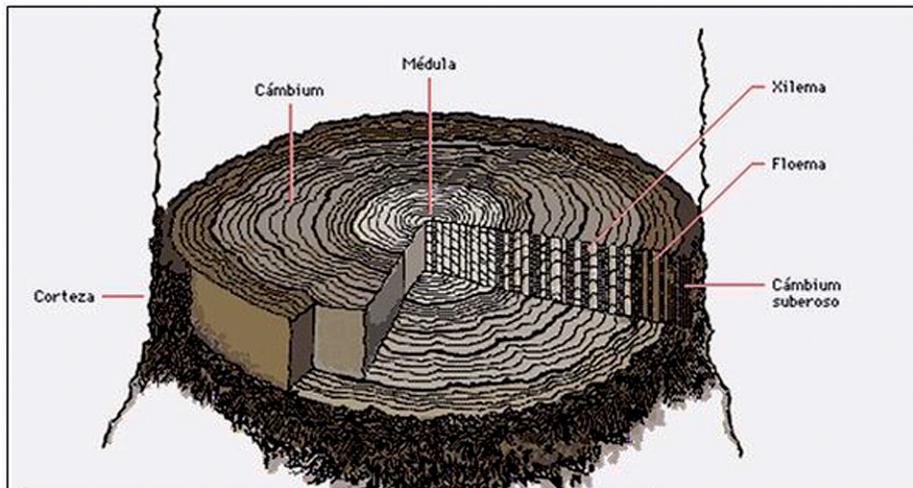
Juan Gadeo abordó la importancia de las exportaciones y cómo entendemos desde Grupo Interóleo que se deben hacer. Como ejemplo práctico puso la filial que tenemos en Polonia. Después, nuestro gerente, Esteban Momblán, participó en una mesa redonda junto al director general de Castillo de Canena, Francisco Vañó, y Alberto Molinero, export manager de Supremo AOVE.

Juan Gadeo habló de la importancia de las exportaciones y puso un ejemplo práctico: la filial que tenemos funcionando en Polonia. Después, nuestro gerente, Esteban Momblán, participó en una mesa de experiencias junto al director general de Castillo de Canena, Francisco Vañó, y Alberto Molinero, de Supremo.





# La *Xylella fastidiosa*



La *Xylella fastidiosa* ya se ha detectado en un olivar de Madrid y un vivero de Almería. Después de estos primeros casos muy cercanos a nuestra provincia, los agricultores están preocupados. Este artículo técnico es un reflejo de esa inquietud y de nuestra apuesta por informar y formar a los agricultores del Grupo.

## ¿Qué es la *Xylella fastidiosa*?

Es una bacteria, con gran potencial de daño económico y que tiene 5 subespecies: *Xf* subsp. *fastidiosa*; *Xf* subsp. *multiplex*; *Xf* subsp. *pauca*; *Xf* subsp. *sandyi*; y *Xf* subsp. no identificada. Cada subespecie tiene su grupo de plantas huéspedes, y entre las 5 subespecies, suman 350 especies de plantas huéspedes de todo tipo, como por ejemplo:

- Cultivos leñosos, como Olivo, Vid, Cítrico, diversos frutales de hueso (almendro, melocotonero, ciruelo, arándanos...), *Quercus* (roble, encina y alcor-

noque), Café...

- Plantas silvestres, como Aladierna, Retama, Romero, Adelfa, Lechera...

- Plantas ornamentales, como Acacia, Vinca, Romerino, La Lechera del Cabo, *Cathartus*...

## ¿Cuál es el área de dispersión de *Xylella fastidiosa* en el mundo?

La mayor área de distribución de *Xylella fastidiosa* se sitúa en el continente americano, desde Canadá hasta Argentina, afectando principalmente a la vid.

Fuera del continente americano, la bacteria ha sido introducida en Taiwán (en perales y viñas); en la región de Apulia (Italia), afectando a olivo, adelfa, almendro, roble, encina y alcornoque; y en focos puntuales de la isla de Córcega (Francia), Alemania, en un vivero de las Islas Baleares, en Alicante, en un olivar en Madrid y, el más reciente, en un vivero en El Ejido (Almería).

## ¿Cómo actúa la *Xylella fastidiosa* en la planta huésped?

Si efectuamos un corte transver-

sal al tronco de un árbol, comprobamos que está formado por tres partes:

1. Médula: parte central, que acumula las reservas del árbol.

2. Corteza: parte externa y protege la madera.

3. Cambium: entre la corteza y la médula, en donde se localizan los vasos conductores que trasladan la savia o “sangre” del árbol. Existen dos tipos de vasos conductores:

- Xilema (interior): mueve la savia bruta, desde la raíz a las hojas, es decir, son las “arterias” del árbol.

- Floema (exterior): mueve la savia elaborada, desde las hojas a la raíz, es decir, son las “venas” del árbol.

## ¿Qué hace la *Xylella fastidiosa* en el árbol?

La bacteria invade el xilema de las plantas huéspedes, multiplicándose en el interior de los vasos de forma que puede llegar a taponarlos, impidiendo de esta forma el flujo de la savia bruta. Es decir, la bacteria le provoca



“un trombo” en las “arterias” del árbol.

**¿Qué síntomas provoca al árbol?**

Los síntomas varían de unas plantas huéspedes a otras. Pero, en general, son síntomas típicos de estrés hídrico, tales como, marchitez o decaimiento generalizado, seca (chamuscado) de hojas y ramas, y finalmente la muerte de toda la planta.

**¿Cómo se distribuye la *Xylella fastidiosa*?**

Se transmite de dos formas:

1. De manera natural, a través de insectos vectores, como cicadélidos y cercópidos. Estos insectos, que se alimentan del xilema, chupan el xilema de un árbol infectado, y lo inyectan en un árbol sano. Pero, la dispersión a través de vectores se considera que es eficiente a corta distancia (100 m).

2. Por tanto, el principal riesgo de entrada de la bacteria entre países y en otros continentes es, hoy en día, el comercio y transporte de material vegetal infectado.

**¿Cómo se puede eliminar *Xylella fastidiosa*?**

A día de hoy, se ha demostrado que el control químico es ineficaz contra la bacteria. Por lo tanto, el único método de control es la eliminación de los árboles afectados y de la vegetación silvestre en el área circundante de 100 metros de radio (3'14 hectáreas), dado que puede ser hospedadora de la bacteria.

**Como agricultor, ¿qué puedo hacer?**

Aplicar las siguientes medidas preventivas:

1. Extremar las precauciones en cuanto al comercio de



material vegetal. De acuerdo con la normativa europea, del año 2015, está prohibido sacar cualquier material vegetal (planta, maceta o plantón) de las zonas infectadas.

2. Si quiero realizar nuevas plantaciones en mi finca, tendré que comprar el material vegetal en viveros oficialmente autorizados y con pasaporte fito-

sanitario.

3. Comunicar a las organizaciones, Oficinas Comarcales Agrarias en la provincia o a las Agrupación de Producción Integrada cualquier sospecha de la presencia de *Xylella fastidiosa* en nuestra finca.



# Cómo revertir la reducción del precio del aceite: análisis frente a impulsos



**N**o hay una justificación lógica en la reducción del precio del aceite de oliva que estamos viviendo en la actualidad. Observamos que se ha producido una pérdida de valor 35% en los últimos tres meses, y por eso lamentamos que se esté comercializando en base a impulsos generados por suposiciones, por conjeturas de próxima cosecha, de lluvia, de cuaje de la flor, que nada tienen que ver con la realidad. De ahí que reclamamos un análisis riguroso y sosegado de los datos de producción y de mercado a nivel mundial antes de vender. Se trata de una disminución del precio de difícil justificación que no beneficia a ninguno de los eslabones de la cadena, ni a la producción, ni a la industria ni al consumidor.

España es líder mundial en pro-

ducción y comercialización de aceite, pero esta reducción del valor demuestra que nuestro mercado comercializador está falto de un auténtico liderazgo. Si echamos la vista atrás, históricamente no ha habido nunca una bajada de precio tan elevada en tan poco tiempo como la actual, generada sin motivos objetivos, porque la producción del año que viene no está garantizada y, aún así, no se espera que sea una campaña récord. Y, aunque aumentemos la producción es casi seguro que se producirá una disminución importante en Italia, Grecia y Túnez, merma que, con los datos en la mano, podemos cuantificar en más de 500.000 toneladas, un 50% de la cosecha de este año en Italia, Grecia y Túnez que va a provocar que la mayor producción española, aún no segura, no sea tan importante y nos encontremos con disponibilidades mun-

diales seguramente inferiores a las de este año. Por eso, concluimos que las tendencias no están acorde con lo que ocurre actualmente, y que lo normal sería terminar la campaña con un precio medio de 3 euros o algo superior. Valor del que hoy estamos 40 ó 50 céntimos por debajo.

Otro dato que hay que tener son las existencias disponibles en España a 1 de mayo, así como las previsiones de enlace a fin de campaña rondando las 350.000 toneladas.

De ahí que lanzamos un mensaje de tranquilidad y paciencia para gestionar lo que queda de campaña e iniciar la próxima con una estrategia fundamentada en el análisis de los datos, de las existencias y de las producciones mundiales. El objetivo es evitar la generación de nuevos movimientos bruscos y especulativos del mercado con los que nadie se beneficia.



# interóleo

## es reconocida como Entidad Asociativa Prioritaria

**G**ruppo Interóleo ya tiene el reconocimiento como Entidad Asociativa Prioritaria Agroalimentaria de Andalucía (EAPA). El nombramiento, por parte de la Consejería de Agricultura, supone un respaldo al novedoso e innovador modelo de concentración puesto en marcha por la empresa, una sociedad anónima que aglutina a cooperativas y almazaras privadas con una clara apuesta por la profesionalización del sector olivarero. Además, ser EAPA representa un importante apoyo a la hora de obtener mejores puntuaciones en las concurrencias competitivas a las subvenciones que otorga la Junta de Andalucía.

La eficiencia y profesionalización en la gestión y lo novedoso del sistema al aglutinar la comercialización de todos nuestros socios hacen que Grupo Interóleo se encuentre entre las primeras empresas productoras de aceite de oliva del mundo en facturación y se vaya asentando con magníficas cifras en la exportación. Una

**El reconocimiento de la Consejería de Agricultura supone un respaldo al novedoso e innovador modelo de concentración puesto en marcha por la empresa, que aglutina cooperativas y almazaras privadas en una clara apuesta por profesionalizar el sector olivarero**

línea ascendente en la que se potencia la estructura de empresa en base a un modelo de concentración de la oferta profesionalizado, enfocado al mercado, y que año a año se refuerza como un Grupo con dimensión para mejorar la renta de nuestros socios.

Grupo Interóleo nació en 2009 fruto de la inquietud de un grupo de productores que entendieron que participar en una empresa de mayor dimensión y volumen, unido a la utilización de economías de escala, les podía generar una gestión profesionalizada más eficaz y eficiente que enfrentándose de forma individual a los mercados. Además, su origen fue

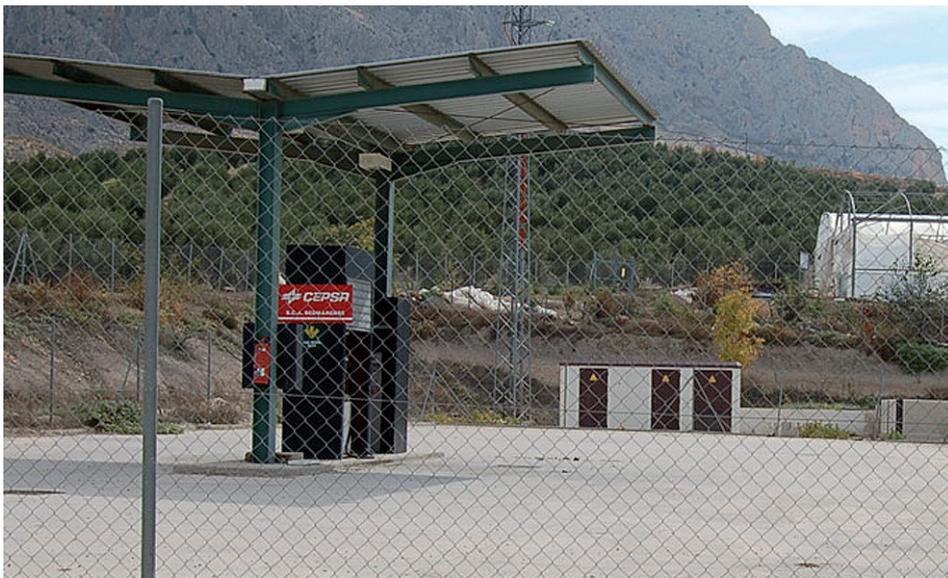
novedoso, puesto que tiene forma jurídica de sociedad anónima, siendo la primera de estas características en el sector productor del aceite de oliva. El objetivo de Grupo Interóleo es dar respuesta a la necesidad de unión como herramienta para mejorar la rentabilidad de los socios, optimizar los recursos y asesorar en la adopción de las decisiones de forma profesional, siempre con una clara orientación al mercado. Un modelo que, ahora, se ve reforzado con este reconocimiento.



# El gasóleo en las estaciones de servicio de nuestras cooperativas

Moisés Rojas García

Responsable Sección de Carburantes de SUCA



## Con qué empresas del sector trabajamos?

Actualmente, el Grupo Suca trabaja con las principales multinacionales del sector: Repsol, Cepsa, BP, Disa/Shell. Todo el producto que cargamos para nuestras cooperativas tiene como procedencia CLH, siendo ésta la principal empresa de almacenamiento y transporte de productos petrolíferos en España.

## ¿Hay alguna diferencia de calidad del producto de las diferentes marcas?

Como anteriormente hemos comentado, todo el producto viene del mismo sitio y, por lo tanto, el gasóleo o gasolina es exactamente el mismo para todas las marcas, ya que la procedencia es CLH. Sin embargo, sí existe

una diferenciación en el aditivo que utiliza cada marca. Repsol utiliza el E+ o el E plus 10, Cepsa el D100 o el óptima, o bien aditivos genéricos como el HQ300 para gasóleos o el HQ 400 para gasolina.

## ¿Qué son los aditivos y para qué sirven?

Los aditivos son productos químicos que facilitan la combustión y limpian internamente el motor, el circuito de inyección e incluso el circuito de refrigeración. Estos se añaden al combustible, no superando su volumen el 3%.

## ¿Qué tipos de aditivos hay?

Hay una gran diversidad de aditivos y con su utilización lo que se que va buscando es:

-Mejorar la calidad del combustible. Este tipo de aditivos se comercializa como aditivos capaces de elevar el octanaje del combustible, y por lo tanto, mejoran el

rendimiento del vehículo y reducen el consumo.

-Antihumos. Este tipo de aditivos reducen la formación de residuos en el sistema de admisión y minimizan la emisión de gases contaminantes.

-Limpieza del motor. Este tipo de aditivos tiene el objeto de eliminar las partículas y sedimentos que quedan incrustadas en los circuitos internos, mejorando así la combustión y el funcionamiento del motor.

Cada marca tiene un aditivo diferente con el fin de ofrecer un mejor producto y unas mejores prestaciones a los consumidores y buscar una diferenciación.

## ¿Los productos que vende una gasolinera abanderada son los mismos que los que disponemos en nuestras cooperativas?

Podemos afirmar que sí, que son los mismos. Hemos realizado varias visitas a CLH diferentes y hemos podido comprobar insitu la carga de camiones de suministro para estaciones abanderadas y coop. siendo exactamente lo mismo y con los mismos aditivos que la coop. ha solicitado.

## Entonces ¿esos diferenciales de precios?

El fin de la gasolinera de una cooperativa es dar un servicio más al socio, por lo tanto, sus márgenes son mucho menores que los que le repercuten las gasolineras abanderadas, y también los precios que tenemos como grupo y los grandes volúmenes que manejamos nos permiten comprar



en unas condiciones ventajosas. Por eso podemos decir que nuestras cooperativas no son gasolineras Low Cost, sino más bien Low Price, gasolineras de bajo precio y no bajo coste, ya que los productos suministrados son los mejores del mercado.

¿Qué volúmenes de compra tenemos como Grupo Suca en la actualidad?

Este año esperamos superar los 60 millones de litros.

En cuanto a requisitos y normativas, ¿hay alguna diferencia entre una gasolinera y una instalación de una cooperativa?

No las hay. Todas deben cumplir la nueva ITC IP04 y ésta se aplica a todas las instalaciones para el suministro de combustibles y carburantes, así como a las instalaciones mixtas con otras formas de energía técnicamente disponibles para el suministro de vehículos. De este modo, todas las instalaciones existentes a la entrada en vigor de la nueva ITC MI-IP 04 que funcionen en algún momento en régimen desatendido, como es el caso de la mayoría de cooperativas, deberán adaptarse a lo indicado en el capítulo XIII de la norma, en un plazo no superior a los doce meses de la fecha de la entrada en vigor (03/11/2017). Además, cualquier instalación destinada al suministro a vehículos, con capacidad total de almacenamiento superior a 5.000 litros, sea cual fuere la modalidad de suministro, dispondrán de un libro de revisiones, pruebas e inspecciones, en el que se registrarán, por los titulares y por las entidades que las lleven a cabo, los resultados obtenidos en cada actuación.



En cuanto a revisiones y pruebas periódicas de las instalaciones, ¿se han modificado mucho con la nueva norma ITC IP04?

Sí, existe un nuevo calendario de revisiones /inspecciones con unas periodicidades muy inferiores:

TIPO DE INSPECCION		ACTUACION	ANTES	AHORA
INSPECCION GLOBAL		OCA	10 AÑOS	5 AÑOS
REVISION		OCA INSTALADOR	5 AÑOS	ANUAL
SISTEMAS DE DETECCION DE FUGAS TANQUE Y TUBERIAS IMPULSION (NUEVA REVISION EN ESTA ITC IP04)		INSTALADOR	-	ANUAL
PRUEBA INICIAL ESTANQUEIDAD TUBERIAS		OCA	10 AÑOS	5 AÑOS
PRUEBA PERIODICA ESTANQUEIDAD TUBERIAS		OCA	5 AÑOS	3 AÑOS
TANQUES REPARADOS (PRIMERA PRUEBA)		OCA	5 AÑOS	5 AÑOS
PRUEBAS ESTANQUEIDAD TANQUES DE SIMPLE PARED SIN CUBETO NI TUBO BUZO	OCA	- Cada 5 años (Tanque vacío, limpio, degasificado con medición de espesores). - Anualmente con producto en el tanque y en funcionamiento. - Exento Instalaciones que dispongan de un sistema detección de fugas clase IV categoría A (Tanques y tuberías) VR + RECONCILIACION. - Exento Instalaciones que dispongan de un sistema analítico estadístico de conciliación de inventario. Clase 6. - Exento Instalaciones que dispongan de un sistema detección de fugas clase IV categoría B. CONSOLAVR.		

Si es así, ¿qué hay con las polémicas entre gasolineras y estaciones suministro de coop. si tienen las mismas exigencias?

El Real Decreto 706/2017 (IP04), en vigor desde el 3 de noviembre de 2017, obliga a las instalaciones desatendidas a limitar el repostaje a 3 minutos o 75 litros, cosa complicada en maquinarias con grandes depósitos y que se ha recurrido al Tribunal Supremo. Asimismo, contempla un aumento en las exigencias a estas instalaciones desatendidas, como disponer de sistemas de detección/extinción de incendios automáticos, circuito cerrado de televisión con grabación de imá-

genes, instalar un dispositivo de paro general de la instalación, tener un interfono y disponer de un centro de control para la supervisión de varias alarmas, que también se deben de instalar, teniendo un plazo máximo de 1 año para adecuarse a la citada legislación. Este nuevo Real Decreto está creando mucha polémica, por todas estas cuestiones y según varios sindicatos y organización agrícolas, estas nuevas exigencias tratan de poner palos en las ruedas y trabas a las cooperativas y favorecer a las gasolineras privadas.



## Firma del manifiesto en defensa del panel test y curso de cata en Villargordo

**G**rupo Interóleo apuesta por la cata como método eficaz en la catalogación y diferenciación del aceite de oliva virgen extra. Tanto es así que nuestros presidente, Juan Gadeo, y gerente, Esteban Momblán, han firmado el manifiesto en defensa del panel test en un acto celebrado en la Diputación de Jaén y al que se han

adherido la gran mayoría de actores en el sector olivarero. A nuestro juicio, es importante que todos los que tenemos algo que decir en el aceite defendamos aquellos instrumentos que funcionan bien y mejoremos los que puedan ser mejorados. Y entendemos que la cata requiere de personas muy bien preparadas y cada vez más profesionales.



**F**ruto de esa defensa del panel test es el curso de iniciación a la cata que hemos celebrado en las instalaciones de la SCA San Juan de Villargordo, para 15 alumnos que, durante tres días, han adquirido los conocimientos básicos con los que reforzamos nuestra apuesta por la profesionalización del sector olivarero. Esta nueva acción se enmarca en nuestra constante apuesta por la formación de los socios. A lo largo de los tres días del curso, los técnicos de Citoliva han explicado a los participantes cuáles son las principales características organolépticas que deben tener en cuenta para distinguir los aceites, así como la hoja de atributos que los catadores deben rellenar para catalogar un virgen extra.

## Curso de iniciación a la cata en San Juan de Villargordo





# Educación y aprendizaje para nuestros consumidores polacos



Un grupo de 25 alumnos polacos han conocido un poco más en profundidad nuestra gestión profesionalizada. Los estudiantes, de 17 años de edad y procedentes de la ciudad Bielsko-Biala, cerca de Cracovia, han pasado una interesante jornada de Oleoturismo. Se han empapado de la cultura del aceite, de forma práctica, con explicaciones y visitas a diversas plantaciones de Arbequino y Picual y a una almazara. Pero tam-

bién han tenido tiempo de instruirse con una acción práctica, gracias a la cata que celebramos en el centro de interpretación, con la que se han zambullido en todo un mundo de sensaciones. Los alumnos ya tenían nociones de nuestro aceite de oliva virgen extra **Interóleo Premium**, que incluso habían podido probar ya con anterioridad a esta visita, gracias a nuestra filial en Polonia, Interoleo Polska S.p. Z.o.o.



# Gestión integrada en explotaciones olivareras



**José Manuel Reyes Reyes**  
*Ingeniero Agrónomo*

**E**n estos días que es común encontrarse con tractores en las carreteras con equipos de aplicación de fitosanitarios, sin duda, profesionales que se dirigen a sus explotaciones para realizar los oportunos tratamientos, siempre perfectamente asesorados sobre la necesidad de realizar el tratamiento, el momento más oportuno para realizarlo y los productos más adecuados para cada situación, priorizando aquellos con menor impacto para el medio ambiente. Y es que desde que entró en

vigor el famoso Real Decreto 1311/2012 de Uso Sostenible de Productos Fitosanitarios los tratamientos en el olivar han quedado claramente regulados. Se impuso la obligación de que todas las explotaciones de olivar manejen el cultivo según la guía de Gestión Integrada de Plagas, contando aquellas explotaciones de más de 5 has de olivar con un asesor que se responsabilice de la correcta realización de las aplicaciones: de que estas se realicen solo en caso necesario y con los productos más adecuados en función de los niveles de plaga o enfermedad observados en campo tras los pertinentes muestreos.

Es parte de la labor del asesor,

salir al campo a visitar las distintas explotaciones, realizar los muestreos oportunos sobre los agentes nocivos que a lo largo del año están presentes en nuestros olivares y en determinados momentos y según circunstancias pueden originar daños de carácter económico que es interesante controlar por su repercusión en la cosecha próxima.

Este trabajo de campo, se complementa con una importante labor de asesoramiento a los productores para transmitirles lo que se ha observado en campo y hacerles llegar las instrucciones pertinentes.

Hay una labor ingente, que es la labor documental en la que el



asesor se encarga de gestionar los cuadernos de campo, que es el documento de obligada llevanza que toda explotación agraria debe mantener al día y donde se van anotando cada una de las intervenciones con fitosanitarios que se realizan en las distintas parcelas. Este documento es la trazabilidad de nuestra explotación, ya que en él :

Se identifican los proveedores donde se adquieren los insumos agrarios: fertilizantes, fitosanitarios etc, utilizados en la explotación.

Quedan reflejadas las intervenciones y aplicaciones fitosanitarias que se realizan en las distintas parcelas de nuestra explotación agrícola.

Se identifica el destino de nuestra producción mediante los pertinentes registros de entrega de aceituna.

El disponer de un cuaderno de

**Es parte de la labor del asesor salir al campo a visitar las distintas explotaciones, realizar los muestreos oportunos sobre los agentes nocivos que están presentes en nuestros olivares y gestionar los cuadernos de campo.**

campo es una obligación para todo olivicultor que destine su producción a la comercialización, y según la normativa vigente, debe ser supervisado por un Asesor que lo validará en caso de explotaciones de olivar de más de 5 hectáreas.

Cuaderno de campo, trazabilidad, gestión integrada de plagas, producción primaria, al final lo que vienen a decir es que en el olivar lo que se está produciendo no solo es aceituna,

somos una parte fundamental de la Cadena Alimentaria, un eslabón clave en la elaboración de un alimento, el aceite de oliva virgen y por tanto, además de producir bien, tenemos que ser capaces de documentarlo mediante los correspondientes registros y por supuesto, debemos demostrarlo día a día mediante la calidad de nuestros productos.

### **Producción Integrada**

La Producción Integrada, a través de las API's de olivar, ha sido

el método de producción elegido por una amplia mayoría de explotaciones olivareras para cumplir con las obligaciones impuestas por la normativa sobre Uso Sostenible de Fitosanitarios, como lo demuestra que el 25 por ciento de la superficie de olivar de Andalucía se encuentra gestionada bajo Producción Integrada, siendo Sevilla y Jaén las provincias con una mayor superficie de olivar certificadas, en torno a 100.000 hectáreas cada una.





# SCA Nuestra Señora de la Asunción

## DATOS PARA TENER EN CUENTA

¿Dónde está?: **Orcera**

¿Cuántos socios?: **800**

Año de fundación: **1964**

¿Qué producción media de aceite tiene?:  
**1.800.000 kilos**



Todos sus aceites de oliva virgen extra proceden de aceitunas sanas de la variedad Picual y presentan unas características fisicoquímicas y organolépticas excepcionales, avaladas por la Denominación de Origen Sierra de Segura. En cata, sus aceites presentan olores con un frutado intenso, fresco y fragante, así como un sabor ligeramente amargo, que deja un final de boca exquisito y ofrece un retrogusto prolongado. Los olivares se encuentran en la comarca de la Sierra de Segura, paraje montañoso de singular belleza, poblado de olivos y pinares.

# SCA San Isidro

## DATOS PARA TENER EN CUENTA

¿Dónde está?:  
**Pozo Alcón**

¿Cuántos socios?: **800**

Año de fundación: **1968**

¿Qué producción media de aceite tiene?:  
**2.500.000 kilos**



El aceite de oliva virgen extra bajo el compromiso verde de la producción integrada es bueno por su calidad; porque está producido bajo técnicas de control biológico que garantizan la máxima seguridad alimentaria; porque respeta el medio ambiente y se aprovechan al máximo los recursos naturales. Todos los socios de nuestra cooperativa están cultivando sus campos bajo técnicas de Producción Integrada en Olivar, acogiéndose al reglamento específico y apoyándose en un asesoramiento técnico especializado en el cultivo.



# SCA Nuestra Señora del Rosario



## DATOS PARA TENER EN CUENTA

¿Dónde está?: **Charilla (Alcalá la Real)**

¿Cuántos socios?: **460**

Año de fundación: **1968**

¿Qué producción media de aceite tiene?: **850.000 kilos**

La cooperativa de Charilla ha conseguido aunar los esfuerzos de todos sus socios con el único objetivo de obtener el mejor fruto de la tierra y poder ofrecérselo a usted con las mejores propiedades. Sus instalaciones permiten aunar en el proceso de elaboración la tradición y la tecnología. Charilla se halla en la zona noreste del término municipal de Alcalá la Real, a una altitud de 923 metros, asentada a los pies del cerro de la Torre, donde destaca el cultivo del olivar, como en todos los municipios de la zona, pero también hay producción de cerezas y de árboles frutales.

# Agroindustrial Domingo Sánchez SL



## DATOS PARA TENER EN CUENTA

¿Dónde está?: **Piedrabuena (Ciudad Real)**

¿Cuántos clientes?: **400**

Año de fundación: **1993**

¿Qué producción media de aceite tiene?: **650.000 kilos**

El inicio fue un centro de compra de aceitunas en Talarrubias (Badajoz). La idea siempre fue hacer una almazara, y poco a poco esa ilusión se convirtió en realidad con su construcción en Piedrabuena (Ciudad Real). Nos proveemos de aceitunas de la "Siberia extremeña", donde tenemos centros propios de compra en Talarrubias y Casas de Don Pedro. Aceitunas de las variedades Verdial de Badajoz, Manzanilla cacereña, Corniche, Cornicabra y Picual (estas dos últimas de Ciudad Real).

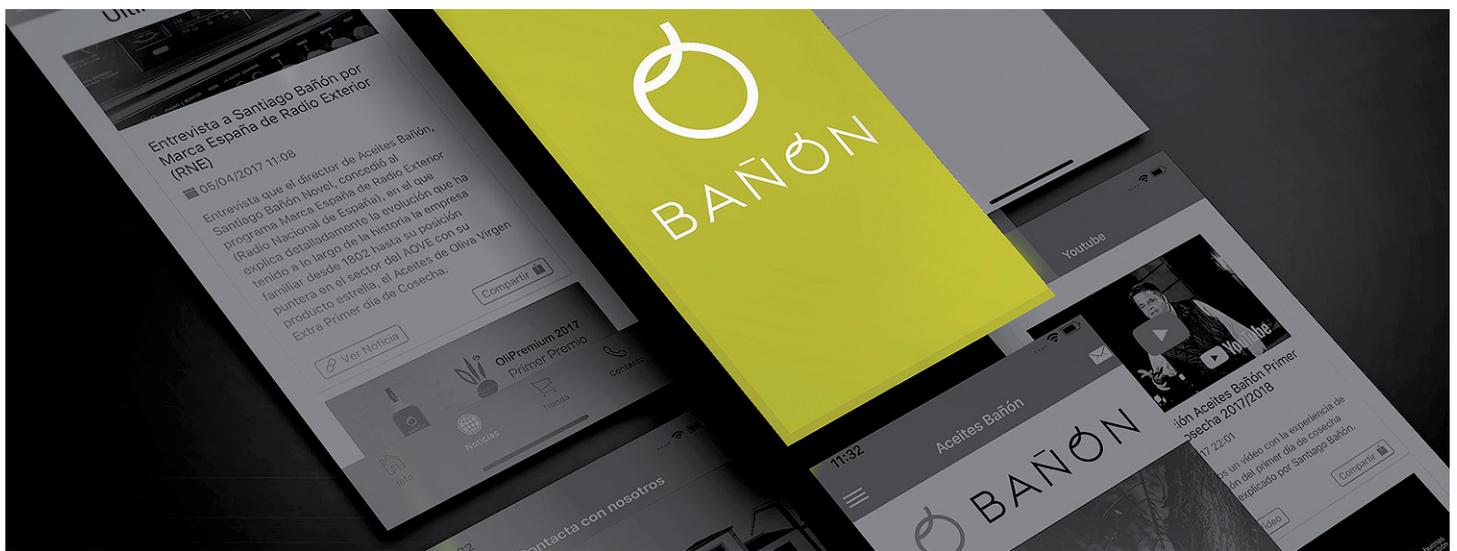
La próxima campaña aumentará la capacidad de molturación a unas 200 tn/día.



## Aceites Bañón presenta una nueva app para conocer en profundidad su aceite virgen extra

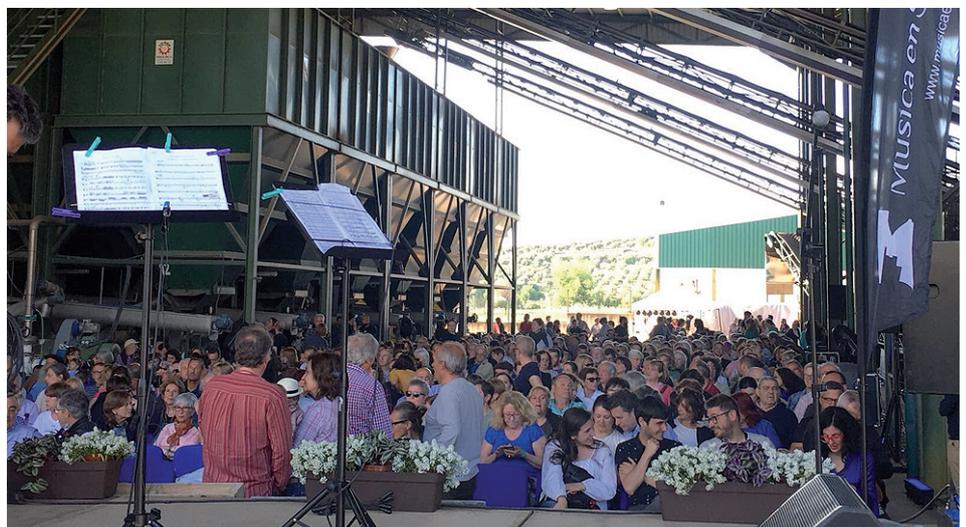
**A**ceites Bañón presenta su nueva app, donde todo aquel que esté interesado podrá conocer más en profundidad todo lo que gira en torno a su aceite de oliva virgen extra, a su empresa y a su origen. Pero, también, se podrá aprender sobre la elaboración de su AOVE, cómo se recoge y cómo se prepara. Igualmente, se

podrá informar de todos los eventos que organiza la almazara. En la app también hay noticias sobre los cursos de cata; se puede acceder a sorteos y promociones; entrar en la tienda online donde se podrá adquirir una amplia gama de productos; se verán aquellos vídeos que tengan a la almazara como protagonista, y mucho más...



**P**or qué una orquesta barroca comparte escenario con un músico sheng? La Cooperativa Nuestra Señora de la Asunción de Orcera ha sido el punto de encuentro de dos culturas musicales dentro de una nueva edición del Festival de Música de Segura: Holland Baroque y Wu Wei. El virtuoso intérprete puede hacer todo con el sheng, el órgano de boca chino que es un milagro de armonía, melodía y posibilidades rítmicas. Holland Baroque y Wu Wei conectan el hermoso sonido sheng con la música barroca. El resultado fue un concierto de composiciones nuevas y barrocas que contaron una cosa en particular: la música está viva y lo seguirá

## Concierto barroco en la SCA Nuestra Señora de la Asunción de Orcera



estando mientras los espíritus creativos se lancen sobre ella,

porque en la actualidad sigue teniendo poder expresivo.



# La Loma, una comarca con la olivicultura como arte



La comarca de La Loma es una zona profundamente aceitera en pleno corazón de la provincia de Jaén, con una superficie de 1.622 kilómetros cuadrados a lo largo de sus 14 municipios: Baeza, Begíjar, Canena, Ibro, Iznatoraf, Lupión, Rus, Sabiote, Torreblascopedro, Torreperogil, Úbeda, Villacarrillo, Villanueva del Arzobispo y Villatorres. Destacan sus espacios naturales protegidos, si bien el grueso del territorio es una rica campiña olivarera, con una impactante visión del mar de olivos debido a su situación dominante sobre las vegas de los ríos Guadalquivir y Guadalimar. La Loma abarca más de la cuarta parte de la producción de aceite de oliva de la provincia. Y

## Socios en Baeza, Canena, Begíjar, Torreperogil, Úbeda y Torreblascopedro

La comarca de La Loma es pieza clave para la producción de aceite de oliva en la provincia de Jaén. Y también es muy importante para Grupo Interóleo. No en vano, en esta zona tenemos hasta siete socios, que son Oleícola Baeza, San Isidro (Canena), SCA Nuestra Señora del Olivo (Torreblascopedro), Aceites Bañón (Úbeda), Cortijo La Loma (Puente del Obispo - Baeza), SCA Cristo de la Veracruz (Begíjar) y SCA Nuestra Señora de la Misericordia (Torreperogil).

como gran zona olivarera, esta actividad tiene una fuerte repercusión socioeconómica y paisajística, ya que constituye el elemento más singular y representativo del territorio, traduciéndose

en un ejemplo de puesta en valor de la producción, de diversificación económica y de cooperación entre empresas.



# CAJA RURAL

## SOLVENCIA, SOLIDEZ Y FUTURO



JUNTO A LA CULTURA Y EL ARTE



JUNTO A LA UNIVERSIDAD



JUNTO A LAS INICIATIVAS SOCIALES



JUNTO AL SECTOR AGRARIO E INDUSTRIAL



JUNTO A  
LOS COLECTIVOS PROFESIONALES  
Y SOCIALES



JUNTO A NUESTRAS INSTITUCIONES

**SOCIALMENTE  
RESPONSABLES**

Más de 170 oficinas a su servicio

