

## Grupo Interóleo y Balam sientan las bases para un futuro olivarero más sostenible, rentable y con nuevos ingresos al vender créditos de carbono



**13 de septiembre.**- El sector olivarero se encuentra inmerso en continuos cambios a los que los agricultores, las cooperativas y las almazaras tienen que adaptarse para garantizar el futuro. Una situación económica mundial diferente y un cambio climático evidente, cuyos efectos no sólo se están reflejando en la actualidad, sino que pueden determinar los próximos años en la producción y comercialización del aceite de oliva, hacen más necesario que nunca un análisis riguroso y exhaustivo sobre el futuro de la olivicultura, que para Grupo Interóleo debe ser, irremediablemente, eficiente, sostenible y tecnológica. Además, Grupo Interóleo, a través de su acuerdo con Balam Agriculture, apuesta por obtener una mayor rentabilidad del olivar tradicional, potenciando la biodiversidad y logrando que las pequeñas y mediana explotaciones tengan acceso a los mercados de CO<sub>2</sub>. De ahí que Grupo Interóleo y Balam, junto a Santander Agro, celebraron una interesante jornada en Ifeja, donde se pusieron

las bases de cómo tiene que afrontar el sector olivarero el futuro que se le presenta.

Un futuro olivarero más que prometedor. Un futuro que, irremediablemente, debe pasar por la triple sostenibilidad, social, medioambiental y económica, por la tecnificación y la modernización de las explotaciones y por explorar nuevos ingresos gracias a una vía de negocio con mucho futuro como es la venta de créditos de carbono.

El evento fue presentado y dirigido por la periodista de Canal Sur Jaén, Beatriz Mateas, y en él hablaron José Luis Vaca, director de Sostenibilidad; y Juan Carlos Cañasveras, Desarrollo de Negocio en Balam Agriculture. Además, en una mesa redonda se analizó la realidad de la transformación eficiente y sostenible del sector olivarero mediante las intervenciones de Juan Gadeo, presidente de Grupo Interóleo; Pedro Navarro, director de Balam Crops; y José Antonio Lara, responsable territorial Agro Andalucía de Santander.



## Juan Carlos Cañasberas presenta la nueva variedad de olivar “Sultana”, que supone el primer hito comercial entre Balam y la Universidad de Córdoba

Juan Carlos Cañasveras, director de desarrollo de Balam Agriculture, presentó ante los agricultores jienenses la nueva variedad de olivar Sultana, que ha supuesto el primer hito comercial dentro de la línea de colaboración que mantienen la Universidad de Córdoba y Balam para la mejora genética en variedades de olivar de alta densidad. En Sultana, explicó, “se han visto características que han sobresalido sobre los más de 1.400 genotipos que han pasado por las distintas fases de

evaluación. Esta variedad de olivar presenta diez características que la sitúan en un lugar destacado con respecto a cualquier variedad existente hasta el momento: mayor productividad, maduración temprana, envero de larga duración y sin caída, amplio periodo de recolección, alto rendimiento graso, fruto de mayor tamaño, reducido vigor, menores costes de poda, es resistente al frío y además tiene un excelente aceite”, señaló Cañasveras.



## Una mesa redonda de expertos para analizar la transformación eficiente y sostenible del olivar jiennense

El presidente de Grupo Interóleo, **Juan Gadeo**, explicó en la mesa redonda que la jornada de trabajo organizada en Ifeja sirvió para “poner encima de la mesa las enormes posibilidades que se le abren al sector olivarero con la venta de créditos de carbono. El secuestro de CO<sub>2</sub> en el olivar tiene un importante valor económico y poder ejercitar los derechos de venta requiere una serie de asesoramiento y seguimiento que las grandes explotaciones pueden llevar a cabo por su dimensión”, expuso.

Esa fue uno de los aspectos en los que se centró Juan Gadeo, de ahí que apuntara que “una de las partes del acuerdo con Balam Agriculture es poner al servicio de nuestros agricultores a sus profesionales para que puedan aprovechar este nicho de mercado”. En este sentido, el presidente de Grupo Interóleo recordó que, hasta el momento, esta línea de negocio no ha estado disponible para las pequeñas explotaciones, algo que “queremos remediar gracias al acuerdo con Balam” de cara a aumentar la rentabilidad de las explotaciones olivareras de la provincia de Jaén.

El director del Departamento Crops de Balam Agriculture, **Pedro Navarro**, destacó la importancia de la profesionalización, reforzada con el acuerdo con Grupo Interóleo. “Queremos dar cobertura a todos los pequeños agricultores que, por economía de escala, no se pueden permitir tener un técnico y un asesoramiento importante de cara al futuro. En la jornada hemos hablado de cuaderno de campo digital, de la importan-

cia de las materias activas y de cómo los cultivos son cada vez más técnicos. Además, hemos destacado que gracias a este acuerdo podrán contar con un asesor en campo para acompañarles en todo el proceso de tecnificación”, expuso. Igualmente, dejó claro que la colaboración entre Grupo Interóleo y Balam Agriculture va mucho más allá, porque “la modernización y la tecnificación de los cultivos en Jaén se hace necesaria para poder competir con las grandes explotaciones que van apareciendo. De ahí que gracias a la cobertura bajo el paraguas de Interóleo podemos plantear proyectos viables y eficaces de transformación”, afirmó.

Por su parte, el tercer interviniente en la mesa redonda, **José Antonio Lara**, responsable territorial de Agro Andalucía del Grupo Santander, señaló la preocupación del banco por el sector, de ahí que sus medidas vayan encaminadas a mostrar cercanía en los más de 500 puntos de venta en Andalucía adaptándonos a todas las necesidades de los olivareros. “Acometemos todas sus mejoras en el campo y estamos junto a Interóleo y Balam en este proyecto de huellas de carbono. El banco tiene un compromiso de cero huellas para cumplir con el Pacto de París y a nivel externo facilitamos financiación verde con préstamos que mejoran la sostenibilidad del agro para asegurar la producción de alimentos de la mayor calidad. Además, hemos puesto en marcha un fondo con 500 millones de euros para entrar con capital en aquellos proyectos viables que se nos presentan”, especificó.



## José Luis Vaca: “El programa Cultiva Carbono desarrolla proyectos para reducir emisiones y aumentar la absorción de carbono en las explotaciones olivareras”

José Luis Vaca, director de Sostenibilidad de Balam Agriculture, presentó Cultiva Carbono, un programa pionero desarrollado por Balam Agriculture para acercar a los agricultores a los mercados voluntarios de carbono mediante la generación de créditos de carbono de alto valor (y el único disponible para cultivos leñosos actualmente) que cuentan con todas las garantías necesarias para su comercialización. El programa desarrolla proyectos en los que se agrupan agricultores que se comprometen a incorporar y mantener nuevas prácticas en sus explotaciones en el sentido de reducir las emisiones o aumentar la absorción de carbono.

“En enero de 2023 se registró el primer proyecto de absorción de carbono y reducción de emisiones del Programa Cultiva Carbono. Este proyecto, llevado a cabo en la Finca El Valenciano, en Carmona (Sevilla), ha absorbido más de 3.000 toneladas de CO<sub>2</sub>e en los últimos 5 años y se espera que retire un total de 10.500 toneladas de CO<sub>2</sub>e de la atmósfera en los

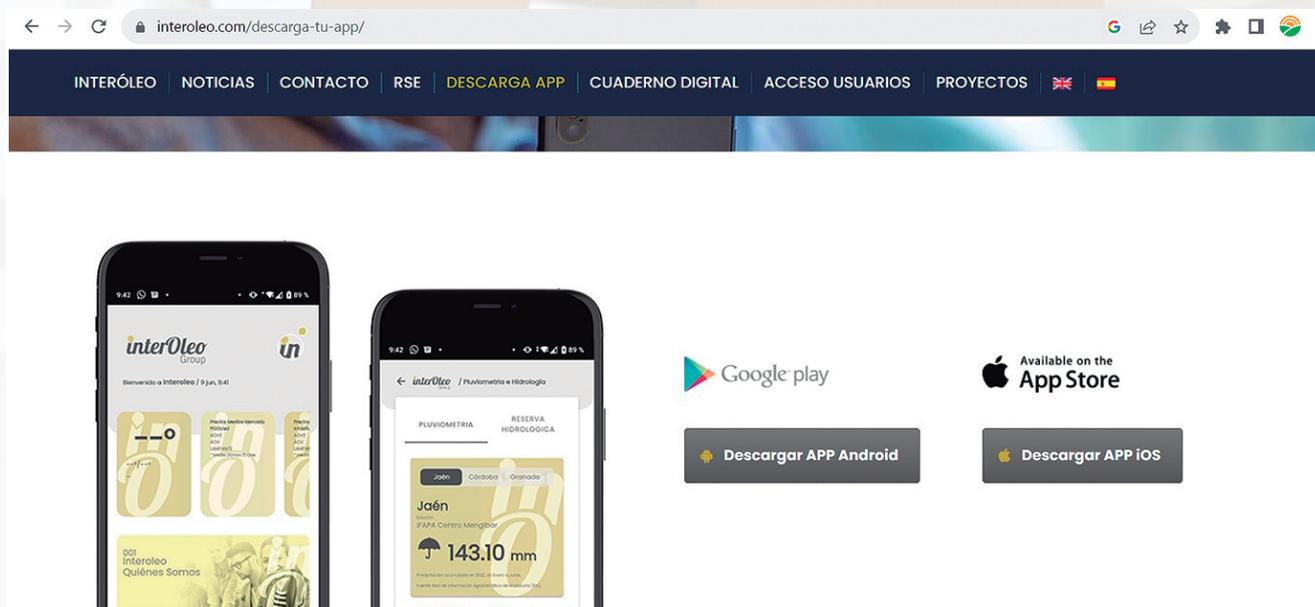
próximos 10 años. Además, gracias a las prácticas de agricultura de carbono implementadas, la finca podrá reducir entre un 20% y un 30% sus emisiones derivadas del manejo y los insumos aplicados”, explicó Vaca.

Asimismo, durante su intervención, José Luis Vaca aseguró: “El hito más destacado no es solo el registro del proyecto, sino que los créditos de carbono generados y puestos a la venta en los mercados voluntarios han despertado un gran interés y ya se están vendiendo a valores superiores a la media europea de créditos de absorción, como los provenientes de proyectos de reforestación, que se sitúan alrededor de los 35 euros por crédito”.

El programa Cultiva Carbono suscitó todo tipo de preguntas y un interesante debate fruto del alto interés que mostraron los asistentes, que cada vez son más conscientes de la importancia de adoptar prácticas más sostenibles para alinearse con las nuevas políticas y tendencias de consumo.



## Puesta en marcha de la segunda fase de la App de Grupo Interóleo



Tenemos la app con la información más completa y relevante del sector olivarero. ¿Todavía no la tienes en tu móvil o en tu tablet? No esperes más para instalarla. Si lo haces ahora, además, disfrutarás de contenidos más exclusivos para los socios de Grupo Interóleo. Comenzamos con la segunda fase de desarrollo de la app, que permitirá que cada cooperativa y almazara socia cuente con un canal de comunicación independiente y gestionado de forma individual. Más ventajas y una mayor interacción entre Grupo Interóleo y todos nuestros socios. Más información y enlaces de descarga para Android y

Apple en nuestra página web ([www.interoleo.com](http://www.interoleo.com)) o escaneando el código QR que aparece aquí debajo.

**Descarga nuestra app (android / ios)**



## Todo Interóleo está ya bajo la figura de Entidad Asociativa Prioritaria

Con la solicitud de la entrada de nuestro último socio incorporado, la SCA Santa María de Pegalajar, todo el Grupo Interóleo se encuentra ya bajo la figura de la Entidad Asociativa Prioritaria de Andalucía. En total, están al amparo de esta marca implementada por la Junta de Andalucía los 23 socios productores (21 cooperativas y 2 almazaras privadas), así como un total de 17.195 olivareros que conforman nuestro Grupo, de los cuales 16.852 son personas físicas y 343 jurídicas. El valor de producción comercializado del aceite de oliva de estos productores supone, en el pasado año 2022, 163.363.096,91 euros del total que gestiona Interóleo.

## Grupo Interóleo vuelve a colaborar, un año más, con el Banco de Alimentos

Un año más, Grupo Interóleo colabora con el Banco de Alimentos con la entrega de aceite de oliva, dentro de la Responsabilidad Social Empresarial. Un complicado año por la baja producción, pero en el que, aún así, no podíamos dejar de aportar nuestro granito de arena a la sociedad. Los socios que han donado han sido Oleícola Baeza; SCA Nuestra Señora de la Asunción; SCA La Bobadilla; SCA Nuestra Señora de los Remedios; SCA San Juan; SCA Nuestra Señora de Lorete; SCA Unión de Bujalance; Virgen del Voto SL; SCA San Isidro Labrador; Oleocampo; SCA Cristo de la Veracruz; SCA Oleorey y SCA Unión Oleícola Cambil.

## Próximo evento para Grupo Interóleo

20 SEPTIEMBRE 2023

MUSEO TERRA OLEUM  
PARQUE TECNOLÓGICO GEDLIT  
MENGIBAR / JAÉN

### LA JORNADA *Oli*merca

**El futuro del Aceite de Oliva en Jaén:  
El reto, la confianza del consumidor**

El gerente de Grupo Interóleo, Esteban Momblán, participará en la jornada de OliMerca, el próximo 20 de septiembre, en el Museo Terra Oleum. Estará en la inauguración, en este caso como presidente de Citoliva, y a continuación tomará parte en la mesa redonda titulada "Marca o precio: Cómo fidelizamos al consumidor de aceite de oliva". Lo hará junto al analista Juan Vilar; al responsable de Ultramarinos de Alcampo, Juan Carlos Marín; y al presidente de Jaéncoop, Cristóbal Gallego.



Con la colaboración de:



**El futuro del Aceite de Oliva en Jaén:  
El reto, la confianza del consumidor**

### PROGRAMA DE ACTOS

9:30-10:00

RECEPCIÓN Y REGISTRO DE ASISTENTES

10:00 - 10:30

ACTO DE INAUGURACIÓN Y PRESENTACIÓN

**Cristina de Toro** – Directora General de Industrias, Innovación y Cadena Agroalimentaria de la Junta de Andalucía  
**Francisco Reyes** – Presidente de la Diputación de Jaén  
**Esteban Momblán** – Presidente de Citoliva  
**Javier Olmedo** – Director de la Fundación del Olivar  
**Nieves Ortega** – Directora de OliMerca

10:35H - 11:25

MARCA O PRECIO: CÓMO FIDELIZAMOS AL CONSUMIDOR DE ACEITE DE OLIVA

\***Los vectores principales en la formación de precios en origen: el papel del consumo**  
**Juan Vilar** – Analista oleícola internacional, consultor estratégico y profesor de la Univ de Jaén  
\***Fidelización en el aceite de oliva, incidencia de los distintos actores en el proceso de compra**  
**Juan Carlos Marín** – Responsable de Ultramarinos en Alcampo  
\***La visión del Grupo Interoleo**  
**Esteban Momblán** – Gerente del Grupo Interoleo  
\***El grupo Jaéncoop, liderando la producción hacia el nuevo consumidor**  
**Cristóbal Gallego** – Presidente del Grupo Jaéncoop

11:30 - 12:00

COFFE BREAK

