



MANZANILLA OLIVE, S. C. A. 2º GRADO  
Ctra. (A-362) Utrera-Los Palacios km 3,5

Apdo. Correos: 51 - 41.710-Utrera (Sevilla)  
www.manzanillaolive.es

Tlf.: 0034 95 486 33 95  
Fax: 0034 95 487 36 62



## 1 Manzanillas rellenas... de Experiencias

■ ANTONIO JIMÉNEZ. Director General  
Manzanilla Olive

Desde que ocupo el puesto de Director General de Manzanilla Olive y asisto a veces a las Asambleas Generales de vuestras cooperativas como invitado para explicar los avances de nuestra empresa, me pregunto si las personas que me escuchan tan atentamente saben si realmente conozco el producto que comercializamos de primera mano. Pues bien, he de deciros que mis orígenes han estado unidos al árbol que da nombre a esta revista y a nuestra empresa: **“El manzanillo”**.

Al igual que la mayoría de vosotros, procedo de una familia de agricultores, humilde y trabajadora, y mi vida como niño y adolescente estuvo unida al campo y al pueblo, en concreto La Puebla de Cazalla. En mi época de estudiante, los sábados y domingos, vacaciones de navidad, semana santa, y verano, en mi casa se trabajaba en el campo. Poco importaba que hubiera exámenes, que estuviera cansado, o que inventara cualquier otra excusa.

Nunca se acababa el trabajo en el campo. Finalizada la cosecha, se empezaba la poda, la quema de leña, la cava de pies, el abonado, los tratamientos con la máquina fumigadora, el desvareto, y un sinfín de labores que culminaba con la recogida. La época del verdeo me fascinaba, con su frenética actividad y esa alegría que me transmitía el ruido de la aceituna al caer en el macaco. Era con diferencia el trabajo que mejor llevaba en el campo. En comparación con el resto de trabajos me resultaba menos fatigado, y la jornada, acompañada generalmente de una buena temperatura, no se me hacía tan larga, a pesar de que en aquella época cuando se acababa la jornada había que pasar la aceituna por una mesa para quitarle el morado, las hojas y el perdigón. Y como en La Puebla no había cooperativas que recogieran la aceituna de mesa, nos teníamos que desplazar a llevarla a la vecina localidad de Arahal, al puesto de “blanquito”. Corrían los años 80, y de todo esto que os cuento hace la friolera de 30 años.

Durante la época del verdeo, nuestro padre se marchaba a Extremadura a cosechar maíz. Y dejaba a mi madre, a mis hermanos y a mí encargados de la recogida. No existía el teléfono móvil entonces. Pero las instrucciones de nuestro padre eran cla-

# El Manzanillo

ras: si nos pagaban 100 pesetas por la aceituna, se entregaba en el puesto; de lo contrario, la aceituna volvía a La Puebla y se entregaba en las cooperativas para aceite.

Pocos años después, allá por el año 1988 se crearon las secciones de verdeo en las dos cooperativas de La Puebla. Y nunca más hizo falta desplazarse a vender la aceituna en los puestos. Es La Puebla un pueblo eminentemente cooperativo, y nunca hubo puestos en la misma.

Con semejante panorama, mi padre invirtió cada peseta que ahorraba en sembrar olivos, pero no de cualquier variedad, sembraba olivos manzanillos. Durante aquella época intervine cada año en la siembra de esos olivos: Olivarejos, Cañada del pinto, Sanabria, El polvero, Haza del yeso, Montemolín,..... no hubo una sola cuartilla de tierra donde no colocáramos un manzanillo, y toda la familia participaba en el cuidado de los mismos. Mi padre disfrutaba viendo crecer sus olivos tanto como disfrutaba viendo crecer a sus hijos. En cada parcela sembrábamos además tres o cuatro olivos de la variedad manzanilla “morona o dulce”, para que cuando cada hijo heredara su parcela, tuviera unos kilos de ese exquisito manjar que son las moronas partidas y aliñadas durante la feria.

en 80 pesetas, mientras que el coste de la vida en España se ha multiplicado por 2,2 en ese mismo periodo. Quienes vivimos de ellos durante tantos años, casi no podemos creer la situación que estamos viviendo: el mismo árbol que nos dio la vida, nos la está quitando.

Acabados mis estudios, mi vida siguió unida al olivar ya que durante más de 20 años trabajé en la cooperativa de Las Virtudes, 17 de los cuales como director gerente.

Por ley de vida, y como no podía ser de otra manera, hoy soy un pequeño olivarero propietario de olivos manzanillos. Un olivarero especial, porque no puedo gestionar mi olivar directamente, sino a través de mi hermano, exactamente igual que os ocurre a muchos de vosotros.

**El proyecto Manzanilla Olive nació en el año 2010**, y el mismo me ha apasionado tanto que cuando se adquirió la nueva instalación, pedí voluntariamente marcharme a Utrera para seguir dirigiendo el mismo. Mi vida por tanto sigue más unida que nunca al manzanillo.

Al hilo de la situación por la que atraviesa en estos momentos el sector de la manzanilla, hace unos años leí un libro que realmente me impactó. El libro se llama “El hombre en busca de sentido”, de Frankl Viktor Emil. Es un relato real narrado por un médico psiquiatra y escritor que fue prisionero durante mucho tiempo en los bestiales campos de concentración nazis. Fue el único miembro de la familia que logró sobrevivir a semejante brutalidad. Perdió allí a sus padres, hermanos y esposa. La narración describe cómo el hombre es capaz de soportar cualquier situación mientras no pierda las ganas de vivir. Y describe cómo cuando los prisioneros perdían las ganas de vivir, se abandonaban a su suerte en un rincón hasta morir, sin que sus compañeros pudieran hacer nada por remediarlo.

Si bien la comparación pudiera no ser válida, o pudieran tacharlo de demagogia, os diré que el sector de la aceituna manzanilla en estos momentos es precisamente ese preso que no se resigna a morir y que lucha por seguir viviendo a pesar de todas las adversidades. Y Manzanilla Olive se ha convertido en el instrumento necesario para dicha supervivencia: **es el único proyecto de cierta envergadura**



Muchos han sido los años que esos olivos han dado su cosecha. Y muchos los jornales que han generado en el pueblo. Fueron ellos los que permitieron que yo acabara mis estudios universitarios, los que casaron a mis hermanos, y los que permitieron a mi padre reunir el pequeño patrimonio que finalmente hemos heredado sus hijos.

Pero los tiempos han cambiado. Ese olivo manzanillo que tantas alegrías nos ha dado, se ha convertido en una carga para la economía de mi familia y de la de miles de agricultores. Esas 100 pesetas del año 1984 se han convertido 30 años después



**y solvencia creado para defender la aceituna manzanilla.** Si Manzanilla Olive no existiera, habría que crearla. Caminando por un camino de duras piedras, pero con un objetivo muy claro: luchar para que podamos seguir viviendo de nuestros olivos manzanillos. El hombre tiene la peculiaridad de que no puede vivir si no mira al futuro: Aquel que pierde la fe en su futuro está condenado.

Lo triste de esta historia es que parte de las piedras del camino seamos nosotros mismos. A esos que critican nuestro proyecto de manera destructiva, gratuitamente, sin objeto alguno, sin conocimiento de causa, que entregan su aceituna en los puestos a 80 pesetas y aun así nos recriminan que nosotros paguemos poco más de eso, que no aportan ninguna solución, y no hacen más que minar la moral de aquellos que queremos seguir luchando, los invitamos a que cambien su actitud, a que critiquen, pero constructivamente y aportando soluciones, y a que no frenen el proyecto, sino que empujen en la misma dirección que todos los demás.

A aquellos que exigen resultados rápidos, pedirles que tengan paciencia. Hemos iniciado el camino 30

años después que otros. Y pensar que un camino de 30 años se puede hacer en 4 años es pedir un milagro. No podéis imaginar el peso que supone la enorme responsabilidad que asumimos los que dirigimos este gran barco que es Manzanilla Olive. Tenemos en nuestras manos el presente y el futuro de muchas familias, y somos conscientes de ello. En poco tiempo hemos conseguido mucho más de lo que nos podíamos haber imaginado, pero no lo suficiente, de modo que tenemos que seguir trabajando duro.

Y por último, a los que nos han apoyado incondicionalmente, a los que nos empujan y nos animan, y a todos en general, daros las gracias, y deciros que la familia que compone el equipo directivo, su consejo rector y el personal técnico de Manzanilla Olive se levanta cada día con el único objetivo de defender ese medio de vida que nos enseñaron a cultivar nuestros padres y del que sin lugar a dudas, con vuestra ayuda, conseguiremos seguir viviendo todos durante muchos años más

## 2 Calidad en la recepción de aceitunas

■ RAFAEL GALLARDO. Técnico Calidad M.Olive

Un año más, llegado el momento de la recolección, es conveniente hacer un ejercicio de reflexión en relación a la calidad de las aceitunas que recibimos en nuestras Cooperativas, sobre todo con objeto de tomar conciencia de su importancia para conseguir un producto de máxima calidad en los procesos de transformación previos a su comercialización.

**La calidad de la aceituna se valora por su estado de madurez, por su tamaño y por los defectos presentes.** Éstos últimos pueden tener origen diverso, y son ocasionados por las tareas propias de la recolección del fruto, por el ataque de insectos, por la afección de enfermedades producidas por hongos y bacterias, así como por incidencias de tipo climatológico. Además no hay que olvidar la impor-

tancia de usar plaguicidas autorizados, así como respetar los plazos de seguridad antes de recolectar el fruto. Todos los parámetros que intervienen en la valoración de la calidad de la aceituna están regulados por las Normas Oficiales, estableciendo unas cantidades y porcentajes máximos admisibles, que son los que catalogan a las aceitunas en distintas categorías comerciales en función de su calidad.

Por tanto, es fundamental para conseguir un producto de calidad:

- *Recolectar las aceitunas que tienen un estado de madurez aceptable, es decir, aquellas que no estén ni muy verdes ni demasiado maduras.*
- *Minimizar los defectos ocasionados en las tareas propias de la recolección.*

# El Manzanillo



- *Indicar la presencia de defectos en porcentajes por encima de lo normal cuando están ocasionados por las inclemencias meteorológicas, por insectos y/o enfermedades.*
- *Cuidar el almacenamiento y transporte desde los puntos de recolección a los centros de recepción.*
- *Respetar los plazos de seguridad de los productos fitosanitarios utilizados en los tratamientos preventivos contra plagas y enfermedades.*

Hay que tener en cuenta que la presencia de defectos, cualquiera que sea la causa que los originan, en porcentajes por encima de los recomendables, siempre aparecerán en los escandallos que se realizan en la recepción de aceitunas, con lo cual, la indicación de éstos reportarán beneficios al agricultor, de manera global, en la calidad del producto transformado mediante su tratamiento de forma diferenciada.

La entrega de un producto de calidad en nuestras Cooperativas siempre recompensa, ya que a diferencia con otros centros de recepción, cobraremos en función de la calidad entregada. Un producto de buena calidad siempre es más fácil venderlo que uno de peor calidad, y además estará mejor valorado.

**Cuidar la calidad en todos los productos que recolectamos es importante, pero en especial en la Manzanilla y Gordal**, ya que representan la mayoría de la producción de nuestras Cooperativas. Para estas variedades, es fundamental apostar por la comercialización de un producto de máxima calidad, diferenciado de aquellos que no la alcancen. No hay duda de que el proyecto iniciado para conseguir un distintivo de calidad como es la **IGP (Indicación Geográfica Protegida)**, es una apuesta fuerte para posicionar la calidad de nuestras aceitunas

como elemento diferenciador y seña de identidad propia en su comercialización, lo cual reportará un valor añadido a nuestros productos.

**También es conveniente resaltar la importancia que toma la Trazabilidad de un producto en los mercados. Hoy en día es impensable hablar de calidad y trazabilidad por separado. Facilitar los datos de origen del producto (Término, pago, polígono, parcela, etc) es primordial como punto de partida de la información necesaria y asociada a la Trazabilidad del producto.** Por tanto es necesaria la colaboración de los socios para poder trazar dicha información desde el inicio, la cual se completa con los registros de todos y cada uno de los movimientos que realizan las aceitunas en su transformación en las cooperativas hasta su expedición a los clientes.

La trazabilidad sumada a la calidad, produce un efecto sinérgico en el valor del producto, y no hay duda de que reporta un alto potencial a nuestros productos que toman una muy buena posición en los mercados.

No hay que olvidar que para obtener un producto de buena calidad es necesaria la participación de todos. Todas las fases son importantes, desde el inicio con el cuidado y cultivo del olivo hasta la expedición final del producto a los clientes, y no son menos la recolecta de aceitunas, recepción y transformación en los almacenes. La adaptación a nuevos hábitos de trabajo, nos conducirán a la consecución de un producto de calidad, que nos permitirá marcar las diferencias con otras empresas del sector y alcanzar una buena posición en los mercados, cada vez más **competitivos y exigentes** en cuanto a calidad del producto.



# 3 Lecciones de buen gobierno cooperativo de D. Antonio Gascón y Miramón

■ DR. MANUEL PARRAS ROSA. Catedrático de Comercialización e Investigación de Mercados  
Rector de la Universidad de Jaén

Con motivo de la celebración del **20 aniversario de la creación de la Universidad de Jaén** el pasado año, la propia Universidad y la Caja Rural de Jaén editamos una edición facsímil del libro “Organización Cooperativa de la Venta de los Aceites Españoles”, de **D. Antonio Gascón y Miramón**, escrito a finales de 1928 y a comienzos de 1929. Aunque el contenido de la obra se circunscribe al sector oleícola, algunos de sus análisis y mensajes son perfectamente trasladables a otros sectores agroalimentarios.

El libro tiene su origen en un encargo que hizo la **Asociación Nacional de Olivareros de España** a D. Antonio Gascón y Miramón, el 14 de septiembre de 1928, en respuesta a una oferta hecha y reiterada por la Cámara Agrícola de Jaén. El encargo consistía en la elaboración de un estudio sobre la posibilidad de organizar cooperativamente a los productores para la venta de sus aceites en los mercados interior y exterior, para crear una central de ventas, en definitiva. El autor elaboró una primera aportación personal, unas “notas preliminares”, a finales de noviembre de 1928, en las que parte de una premisa que hoy día tiene plena vigencia: “Los olivareros se han cuidado únicamente de producir, desentendiéndose hasta ahora de los problemas de la venta, y han dejado que los diferentes intermediarios se apoderen por completo del dominio del negocio”. **“Se impone la necesidad de que el productor se libere a tiempo y reconquiste, si no el pleno dominio del negocio, la parte que legítimamente le corresponde, que es la mayor y principal”**. “Esto no podrán lograrlo jamás los productores aislados, ni reunidos en pequeños grupos. No hay más salida que la cooperación a gran escala y sólidamente organizada. Pretender otra cosa es soñar”.

El folleto consta de tres partes: la situación del sector que hace conveniente, necesaria y urgente la constitución de una estructura cooperativa para la venta en común del aceite, las ideas fuerza o princi-



Foto cedida por MEMORIA VISUAL DE ARAHAL

pios que han de regir la organización cooperativa y el detalle del funcionamiento de la misma, el “Plan General”. Me referiré, fundamentalmente, a la segunda de las cuestiones.

Mención aparte merece los comentarios de Gascón y Miramón sobre los fracasos anteriores en proyectos similares: “Calmar las impacencias sin matar los entusiasmos. Para lanzarse antes de lo normal a una acción definitiva sería preciso contar con la adhesión absoluta de una gran masa. Y de no contar con esa comprensión en términos bien amplios, sería preferible dejar que se enfrién los entusiasmos y resignarse a encenderlos de nuevo cuando sea ocasión. Esto costará más o menos, pero será siempre posible. En cambio, el fracaso por falta de preparación, traería por consecuencia el que en mucho tiempo no pudiera intentarse nada sólido, ni en esa ni en las demás provincias”.

El autor desgana cuestiones esenciales para justificar la necesidad y urgencia de crear una organización cooperativa, a la vez que analiza y argumenta los elementos clave del proyecto. Así, se refiere a la necesaria sustitución de los intermediarios que no a sus funciones que son esenciales: “No cabe, pues, buscar el remedio por vía de supresión, sino por sustitución y reorganización en condiciones más ventajosas”; a la necesidad de incorporar buenos

profesionales bien remunerados: “Es necesario que (el personal) esté bien elegido y ha de estar bien remunerado. La tacañería en esta materia es nociva en extremo, porque provoca el descenso de la calidad del servicio. En las Cooperativas españolas ha habido hasta ahora abuso de los servicios gratuitos y, en algunas ocasiones, empleo de un número excesivo de servidores mezquinamente pagados, pero de muy inferior condición y, por consiguiente, caros, en realidad”; a establecer un buen servicio de información; a no esperar demasiado del apoyo oficial por no ser necesario ni conveniente: “Lo esencial es hacer constar que no ha de pensarse en operar tomando como base principal el dinero del Estado. No conviene que el Estado vaya demasiado lejos”. “Este es el mayor escollo de todos. Aunque parezca paradójica, la realidad es que, aun cuando espontáneamente se les ofreciera demasiado, en el propio interés de los olivares estaría el aceptar lo necesario y rechazar resueltamente el exceso”. **“Las obras cooperativas que no tiene su base principal en el esfuerzo de los mismos cooperadores son flor de estufa que muere fácilmente”**; y a no hacer promesas falsas sobre el control de precios y mercados porque no se pueden subir los precios: “Algunos olivares sueñan con que la Cooperativa de ventas ha de tener por misión, la de hacer subir los precios. Podrá hacer subir el precio percibido por el productor por el camino de reducir el margen excesivo que hay entre lo que percibe y lo que el consumidor paga. Podrá, si se reúne en mano un tanto por cierto suficiente de la producción y está



Foto cedida por MEMORIA VISUAL DE ARAHAL

bien dirigida, evitar las oscilaciones caprichosas de los precios. Podrá, asimismo, mejorar el nivel general de los precios fomentando la demanda a través de una hábil propaganda. Lo que no debe esperarse, ni debe intentarse, ni podrá conseguirse, es el subir los precios en el interior, usando de la fuerza que da el estar reunidos y organizados. Los consumidores se dolerían al primer barrunto, y los Gobiernos podrían replicar con medidas bien desagradables”.

Finalmente, recoge dos ideas fuerza o principios orientadores, bajo la premisa de que los olivares se han de salvar por sí mismos, sin esperar que la salvación les venga de fuera: de un lado, medios materiales (dinero, crédito y lo que con ellos se adquiere); de otro, unión decidida y cohesión firme que alcance a una gran masa” porque las organizaciones cooperativas “no son como un tren que marcha lo mismo sobre los carriles cualquiera que sea el estado de ánimo de los viajeros”.

En marzo de 1929, Gascón y Miramón editó nueve **“charlas”** con los oleicultores de Jaén que, en principio, fueron publicadas en hojas sueltas y que, después, a petición de los oleicultores, afortunadamente fueron editadas conjuntamente en 1929. El folleto cuenta con una “Advertencia preliminar de la segunda edición” de Antonio Gascón y Miramón, de la que destaco una frase dirigida a los olivares: “Sacudan el individualismo suicida. Arrojen de sí el espíritu de la apatía que, como un veneno adormecedor, los aletarga...”. El folleto está prologado por José de Viedma Jiménez, Ingeniero Jefe del Servicio Agronómico de Jaén y Vocal del Consejo Directivo de la Asociación Nacional de Olivares de España. Las nueve “charlas” son un aprendizaje permanente y demuestran el entusiasmo de Gascón y Miramón por la cooperación. Todas las charlas están precedidas de unas entradillas a modo de índice muy ilustrativas del contenido, y acompañadas de frases de autores e instituciones de prestigio sobre las bondades de la cooperación. Conviene leerlas de forma secuencial porque fueron escritas para que así se hiciera. No obstante, me gustaría trasladar tres ideas fundamentales en ellas contenidas con palabras del propio Gascón y Miramón. Primera: “Pero, ocupados y preocupados con tarea y esfuerzo tan grandes (se refiere a incrementar la producción y calidad de los aceites de oliva), nuestros produc-



tores han descuidado completamente el aspecto comercial de la cuestión. ¿Cómo buscarse el remedio? Es bien fácil de comprender. Puede buscarse el remedio organizándose cooperativamente los consumidores para acercarse a la producción todo lo posible. Puede buscarse también, se ha buscado y se ha encontrado en muchos países, mediante la organización cooperativa de los productores para guiar amorosamente el producto, como a un hijo, en su peregrinación hacia los mercados, en vez de abandonarlo a la puerta de la casa, como animal molesto al que se echa”; segunda: “los socios no venden a la cooperativa, sino al mercado, a través de la sociedad”; y tercera: “Cooperación sin cooperadores que cooperen es una cosa vacía de contenido”.

Si no fuese porque, en ocasiones, algunas expresiones y palabras revelan un uso del lenguaje diferente al de hoy, pensaríamos que nos encontramos con un texto muy actual, desde luego, con plena vigencia y en el que se recogen un conjunto de hechos que están en el debate sobre el sector oleícola hoy en día.

Se trataba, entonces, de crear una gran central de ventas que favoreciera a todos los olivaderos de España; lo mismo se sigue proponiendo ahora cuando se apunta a la necesidad de una mayor cooperación intrasectorial para ganar poder de negociación en el mercado y poder emprender acciones comerciales de cierta envergadura, imposibles de abordar con las estructuras cooperativas actuales.

El libro es una joya de la literatura oleícola y de la historia de la cooperación agrícola y es una suerte que la Universidad de Jaén y la Caja Rural hayamos podido reeditararlo y sacarlo a la luz con motivo del 20 Aniversario del nacimiento de la Universidad de Jaén, y en ello mucho ha tenido que ver Juan Manuel García Bartolomé, Jefe de Área de la División de Estudios y Publicaciones del Ministerio de Agricultura, Alimentación y Medio Ambiente. Curiosamente, Antonio Gascón y Miramón, además de Catedrático de la Escuela Industrial de Madrid, era Jefe del Servicio de Publicaciones Agrícolas del entonces Ministerio de Fomento.

## 4 Agrícola Carmonense, S.C.A Nuevos Retos



Que **Carmona** es una de las ciudades de mayor abolengo histórico de la provincia, no es algo que vayamos a descubrir en esta revista. La fertilidad de la zona y su privilegiada situación geográfica en lo alto de un cabezo de fácil defensa hicieron que la ciudad estuviera poblada desde “**tiempos prehistóricos**”. En este maravilloso enclave se sitúa una de nuestras cooperativas, Agrícola Carmonense, SCA.

Carmona cuenta con una importante extensión de zona agrícola con más de 92.000 hectáreas de superficie, de las cuales para el cultivo de la aceituna de mesa ocupa una extensión total de 5.825 hectá-

reas, con 1.925 hectáreas de zonas de riego y 3.900 hectáreas de secano, en la que destaca la producción de aceituna gordal y manzanilla, siendo además una seña de identidad de la localidad.

Aunque constituida en escritura pública el día 1 de Julio de 1988, Agrícola Carmonense no creó su sección de Verdeo hasta la campaña del año 2004. Esta cooperativa de gran tradición cerealista, no deja de ser consciente de la necesidad de sus agricultores y crean inicialmente la mencionada sección para la venta en verde de la aceituna.

Posteriormente dan un salto en los procesos, lle-

# El Manzanillo

gando a una alianza con otra de las cooperativas del grupo (Ntra. Sra. de las Virtudes) para vender el producto ya fermentado, convirtiéndose en socio de esta y una vez consolidada esta nueva sección la Asamblea General de la cooperativa decide unirse a 8 cooperativas del sector para fundar el Grupo Manzanilla Olive y centralizar de esta manera la oferta en el sector.

**La producción media de Agrícola Carmonense durante todos estos años es de 1.100 Toneladas de las cuales 650 toneladas son de la variedad Gordal y 450 Tonelada de la variedad Manzanilla.**

Para ofrecer a sus agricultores todos los servicios

necesarios para su actividad de manera eficiente, tales como seguros, sección de crédito, suministros, producción de semilla, gasolinera, etc. D. Jose Manuel Rodríguez, Gerente de la cooperativa nos traslada, “Desde hace unos años estamos inmersos en un proceso de modernización de la cooperativa, tanto en instalaciones como en el concepto de gestión de servicio cooperativo que tenemos de dar las cooperativas de primer grado a nuestros asociados. En un futuro cercano queremos iniciar la actividad de aceituna de almazara, con la misma filosofía que hasta ahora hemos llevado de acuerdos con otras Cooperativas, en la búsqueda de sinergias para el aprovechamiento de los recursos y por tanto una reducción de los costes de nuestros agricultores” .

Actualmente, son 294 socios de los cuales 108 pertenecen a la sección de verdeo. También cuentan con 891 socios colaboradores a los que se les ofrece servicios complementarios, no ligados a la actividad principal de la Cooperativa.

## FICHA DE LA COOPERATIVA

Consejo Rector:		Fundación: 1988
Presidente:	Antonio Gago López	Socios: 294 (108 Olivar)
Vicepresidente:	Fco. Javier Lora Martín	Producción media: 12.997.940 kg. (Verdeo 1.140.000 Kg)
Secretario:	Rafael Macías Rosendo	Facturación media: 6.610.694,67 € (Verdeo 905.516,55 €)
Vocales:	Manuel González Rodríguez Juan Antonio García Rodríguez Rafael Alcaide Rodríguez Juan Alfonso Belloso Alonso Jose Marcos Gallego Ruano Francisco Pedrera González	Actividades: Verdeo, sección de crédito, cereal, girasol, algodón y servicios.
Interventores:	Blas Caballos González Jose María Muro Romero Juan José García Arcos Ramón García Martín	Asociaciones a las que pertenece: FAECA, Campiña – Alcores.
Gerente:	J.Manuel Rodríguez Rodríguez	Agrícola Carmonense, S. C. A. Ctra. de Brenes, km 1'2 41410 Carmona (Sevilla) Teléfono: 95 414 23 59 Fax: 95 419 07 14 E-Mail: info@agricolacarmonense.es



# 5 Jornadas Informativas acerca de la Denominación de Calidad de la Aceituna Sevillana

■ JOSÉ ANTONIO CRUZ MEJÍAS. Gerente

Durante los meses de Julio y Septiembre se han estado celebrando una serie de Jornadas informativas, que bajo el nombre **“La Denominación de Calidad de la Aceituna Sevillana. La protección y la promoción de la aceituna Manzanilla y Gordal”** han tenido lugar en los municipios donde tienen su sede las Cooperativas y Empresas que pertenecen a la Asociación. Dichas jornadas han ido dirigidas a los socios de las mismas con objeto de que conozcan de primera mano desde la propia Asociación los detalles de los trabajos que se están realizando en este tan importante proyecto para estas dos variedades.

El interés que ha generado entre los agricultores cada una de ellas ha sido máximo puesto que han recibido este nuevo proyecto como una parte de la solución al grave problema de costes que están sufriendo desde hace varios años. Actualmente el agricultor de estas dos variedades está vendiendo su aceituna a un precio por debajo de los costes de producción lo que está provocando en determinados lugares el arranque de los olivos manzanillos.

**La Asociación para la Promoción de las aceitunas sevillanas (APAS)** se marca dos objetivos fundamentales y prioritarios, el primero es el de la **PROTECCIÓN** de estas dos variedades, la **Manzanilla y la Gordal**, en el mercado en el ámbito de la Unión Europea. Para ello, ya ha tramitado la solicitud de una figura de protección de denominación de calidad, en concreto, **la Indicación Geográfica Protegida (IGP) de la “Aceituna Sevillana”**.



Jornada informativa en Puebla de Cazalla



Jornada informativa en Arahal



Jornada informativa en Paradas

Fotos cedidas por APAS

# El Manzanillo

En la tabla se recogen las características que debe cumplir este producto para que el futuro Consejo Regulador de la Aceituna Sevillana pueda certificarla con Denominación de Calidad.

TIPO DE PRODUCTO	ACEITUNAS VERDES DE MESA
VARIETADES	Manzanilla y Gordal
PREPARACIONES	Aderezadas en salmuera (cocidas) al “estilo sevillano”
PRESENTACIONES COMERCIALES	Entera, deshuesada o rellena
CALIBRES	Manzanilla: entre el 141/160 al 340/360 Gordal: entre el 60/70 al 130/140
CALIDADES COMERCIALES	Extra y primera (selecta)
TIPO DE RECOLECCIÓN	Manual (ordeño)
ÁREA GEOGRÁFICA DE RECOLECCIÓN Y ELABORACIÓN	Los 105 municipios de la provincia de Sevilla y 11 municipios de Huelva.



Jornada informativa en La Campana



Jornada informativa en Mairena del Alcor

**El segundo gran objetivo que se marca la Asociación es el de la PROMOCIÓN** de la aceituna sevillana a través de una estrategia de diferenciación del producto en el mercado para alcanzar así una ventaja competitiva en el mercado. Es obvio que no se puede seguir haciendo las cosas de la misma forma que hasta ahora si queremos obtener resultados diferentes y que sean positivos para el agricultor y para el sector de estas dos variedades en general.

Esta nueva forma de promocionar estas dos variedades en el mercado tendrán como objetivo el de informar al consumidor sobre las excelencias de este pro-

ducto y lo que su cultivo y elaboración supone para las economías locales de nuestros pueblos. Sobre los valores de calidad y tradición girará esta nueva forma de comunicar. Es necesario, recuperar el mercado nacional y, por tanto, debemos posicionar este excelente producto en la mente de los consumidores como el aperitivo o la tapa por excelencia.

Sólo si conseguimos darle valor a nuestra aceituna sevillana en el mercado por sus cualidades podremos obtener un mayor precio que repercutirá en toda la cadena de valor y, por tanto, al agricultor, haciendo que sus explotaciones sean más rentables.



# 5 In Memoriam... D. José Antonio Mengibar

■ MANUEL GUILLÉN. Presidente Manzanilla Olive

Desde Manzanilla Olive queremos dedicarle este artículo a una persona que por desgracia nos abandonó el pasado mes de Julio, **D. José Antonio Mengibar**, consejero de Manzanilla Olive por la cooperativa de Labradores de la Campiña de Arahál

El equipo humano formado por el consejo rector de Manzanilla Olive y sus trabajadores, quiere llegar hacer a todos los socios que componen la cooperativa de La Campiña de Arahál, y por supuesto a su familia, nuestro más sentido pésame por la pérdida de nuestro amigo José Antonio y queremos transmitirles nuestro apoyo más sincero.

No tenemos palabras para describir el dolor que dicho fallecimiento ha producido en nuestro equipo.

Aquellos que asistimos al funeral y escuchamos el discurso del sacerdote y de su madre política, vimos perfectamente reflejadas en sus palabras la figura de José Antonio, pero debemos añadir que además de buen hijo, buen marido y buen padre, fue un gran rector.

Queremos transmitirles con orgullo que para Manzanilla Olive, José Antonio ha sido uno de los pilares fundamentales para su construcción. Enamorado de nuestra empresa, ha sido siempre un férreo defensor de M. Olive, ha aportado siempre una visión empresarial privilegiada y ha luchado siempre por los intereses de los agricultores de manera totalmente altruista.

## Recetario



### Presas Ibéricas con Salsa de Aceitunas y Mostaza

#### Ingredientes para 4 personas

- 1 presa de cerdo Ibérico
- 12-15 aceitunas negras o verdes picadas
- 4 chalotas o cebollitas francesas
- 2 cucharadas de mostaza en grano
- aceite de oliva virgen
- 1 copa de vino
- patatas paja

#### Elaboración

Pelear las chalotas. Colocar la carne en una bandeja de horno untada en aceite, junto con las chalotas también untadas.

Introducir en el horno precalentado a 250° durante media hora para una presa de medio kilo (suelen pesar eso). Untar de vez en cuando la carne con su propia grasa.

Sacar la carne del horno y salpimentar. Verter el vino en la bandeja, recoger con él el jugo de la carne y dejar un minuto que reduzca.

Pasar la salsa por la batidora. Añadir a la salsa las aceitunas picadas y la mostaza, acercar al fuego 2 minutos, rectificar de sal y retirar.

Partir la carne, y hacer envueltos con las patatas paja. Colocar la salsa al lado. Esta salsa se puede tomar caliente o fría.



