

**Especial**  
**WOOE** World  
Olive Oil  
Exhibition

# INFORMACIÓN · AOVE · OLIVAR

# Mercacei

## SEMANAL

MERCACEI, PREMIO ALIMENTOS DE ESPAÑA A LA COMUNICACIÓN

# Editorial

El potencial de los restos de poda de olivar como fuente de energía alternativa  
pág.4

Últimos días para inscribirse en EVOOLEUM, el concurso más influyente del mundo  
pág.5

Los beneficios del ácido oleico para la salud y el bienestar  
pág.11

Entrevista en exclusiva con Eva Longoria: "¡El mejor aceite de oliva del mundo proviene de España!"  
pág.14

Entrevista a Otilia Romero de Condés, CEO de Pomona Keepers  
pág.20

exp<sup>oliva</sup> informa  
Encuentros Mercacei-Expoliva  
"Impacto de la situación económica actual en las empresas del sector del olivar y del aceite de oliva"  
pág.15

## W de WOOE (y de women)

Por Pandora Peñamil Peñafiel

Esta semana el sector del aceite de oliva se encuentra en Madrid para acudir a la World Olive Oil Exhibition (WOOE). Hace un año nos encontramos allí también en un contexto bien distinto. Putin acababa de invadir Ucrania y todo parecía desmoronarse. Las conversaciones -todavía bajo la mascarilla- giraban en torno a conceptos como "III Guerra Mundial", "bomba nuclear" o "apocalipsis total" y asistíamos atónitos a la locura absoluta en los precios en origen de las grasas y aceites -el girasol subió en un día de 1.425 €/t. a 3.000 €/t.- y a una situación de incertidumbre total. Un año más tarde nos hemos acostumbrado a la guerra como hicimos anteriormente con la pandemia. El ser humano sigue siempre adelante ... ¡y menos mal que lo hace! Gracias a ello ahora nos encontramos aquí en la capital celebrando lo bueno que sí está pasando, que se han reactivado los eventos y ferias como ésta y que volvemos a encontrarlos y a hacer negocio cara a cara. También celebramos en la WOOE el 8 de marzo, Día Internacional de la Mujer, con una mesa redonda titulada "Las mujeres del AOVE toman la palabra", que tengo el honor de moderar, y en la que destacadas y brillantes profesionales del sector oleícola y gastronómico debatirán acerca del papel vertebrador que juega la mujer en el sector a nivel mundial. Una charla sin precedentes -seguida de un cóctel networking- en la que pondre-



mos sobre la mesa los retos y objetivos, las tendencias y la visión del presente y el futuro del aceite de oliva.

El resto del tiempo nos podréis encontrar en nuestro stand de la feria, el D18, donde vamos a organizar una serie de catas de algunos de los AOVES premiados en los EVOOLEUM Awards 2022. Estará con nosotros nuestra colaboradora y catadora Maribel Simón para invitar a todos los asistentes a degustar los AOVES españoles ganadores de los galardones EVOOLEUM Mejor Absoluto (Rincón de la Subbética Altitude), EVOOLEUM TOP AOVE Saludable (5 Elementos Gran Selección Picual), EVOOLEUM Mejor de Producción Limitada (Oleum Naturale), EVOOLEUM Mejor Picual (Puerta de las Villas Picual Temprano) y EVOOLEUM Mejor Arbequina (Olíric Arbequina).

Y aprovechamos para comunicar que, por primera vez en las ocho ediciones celebradas hasta la fecha y atendiendo a las demandas de los productores ante esta campaña tan complicada, EVOOLEUM ha decidido prorrogar una semana más el plazo de inscripción, que finalizará el 13 de marzo. Un concurso con W, la letra de moda, la inicial de World's TOP100 Extra Virgin Olive Oils, de la WOOE y de las Women del AOVE. ¿Se lo van a perder?



### ¿Fin de campaña?

Olvídense de las averías en la próxima campaña confiando en la profesionalidad del servicio oficial Pieralisi.

**PIERALISI**  
CIRCULAR THINKING  
www.pieralisi.com



### No espere para solicitar su mantenimiento.

**20% en recambios**  
**20% en reparaciones**  
**de taller**

**30% en mejoras**  
**de maquinaria**  
(durante la revisión nuestro técnico ofrecerá todas las mejoras posibles que pueden realizar)

Válido para solicitudes de mantenimiento recibidas **antes del 31 de marzo.**

Pregunte sin compromiso las ventajas de realizar un **contrato de mantenimiento.**

**Llame ahora y aprovéchese de importantes descuentos.**

### Patrocina la Noticia de la Semana

"La WOOE regresa con fuerza en su décima edición"

pág.18



**Fundadora:**  
M. Dolores Peñafiel Fernández

**Corresponsales:**  
BADAJOZ: Miguel Verdasco  
CÓRDOBA: Juan Morales Navas  
JAÉN: Hermanos Garrido Garrido  
COM. VALENCIANA: Miguel Pérez  
SEVILLA: José María Puerto Castro

**Directora:**  
Pandora Peñamil Peñafiel

**Redacción:**  
Alfredo Briega Martín  
Cristina Revenga Palacios  
redaccion@mercacei.com

**Edita:**



**Mercacei**  
GRUPO EDITORIAL

**CEO & Editor:**  
Juan A. Peñamil Alba

**Redacción, Administración y Publicidad:**  
Andrés Mellado, nº 72, bajo Izda.  
28015 MADRID  
Tfno.: 91 544 40 07  
Fax: 91 543 20 49  
admin@mercacei.com  
suscripcion@mercacei.com  
publicidad@mercacei.com  
www.mercacei.com

**Secretaria de Redacción y Publicidad:** Estrella de la Lama Alcaide  
**Administración:** Cristina Álvarez Llorente  
**Departamento Comercial:** Natalia de las Heras  
**Corresponsal Italia (Milán):** Daniela Capogna  
**Corresponsal América del Sur:** Leonardo Moral

**Suscripción:**  
**MERCACEI Semanal**  
(46 nos al año)  
**con MERCACEI Magazine**  
(Trimestral)  
**Anual:** 236 €  
(Extranjero: 290 €)  
**MERCACEI FAX**  
(sólo para los suscriptores de MERCACEI)  
**Anual:** 155 €  
(Extranjero: 250 €)

**Depósito Legal:**  
M 28733 - 1994  
ISSN  
1134 - 525 X

Publicación confidencial para uso exclusivo de los suscriptores.

Prohibida la reproducción total o parcial de textos o fotografías, sin autorización escrita de la Editorial. MERCACEI no se responsabiliza de las opiniones y criterios de sus colaboradores, tanto a nivel de redacción como de los mensajes publicitarios.

Esta publicación es miembro del Club Abierto de Editores (CLABE).



# sumario

1	Editorial
2	Sumario
3	Análisis de Mercado
4	Actualidad
	• Subproductos
	• EVOOLEUM Awards
6-10	Mercado
	• Comercialización
11	Actualidad
	• Salud
14	Entrevista con Eva Longoria
18	Especial WOOE
20	Entrevista WOOE
22	Expositores y planos de la WOOE
23	Actividades WOOE
24	Encuentros Mercacei-Expoliva
20	Especial Día Mundial del Olivo
33	Precios en el lineal
34	Anuncios Breves
35	Agenda

## Nombramientos

### Sergio de Andrés Osorio, nuevo director general de Agroseguro

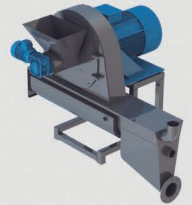


El Consejo de Administración de Agroseguro -a propuesta de su presidente, Ignacio Machetti- ha aprobado el nombramiento de Sergio de Andrés Osorio como nuevo director general de la entidad aseguradora y que asumirá el cargo a partir del próximo 1 de abril, tras la jubilación de la actual directora general, Inmaculada Poveda.

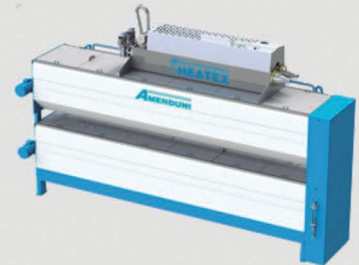
Sergio de Andrés es licenciado en Administración y Dirección de Empresas y en Investigación y Técnicas de Mercado (Universidad San Pablo-CEU) y cuenta con un máster Executive MBA (IE Business School), así como con formación específica para directivos del sector asegurador. Tras haber trabajado en Repsol YPF, Banco Sabadell, Ernst & Young y Sanitas, desde 2016 es director de Producción y Comunicación de Agroseguro. Su experiencia en el sector asegurador suma ya más de 18 años. Tras su nombramiento, Sergio de Andrés ha agradecido "al Consejo de Administración y a su presidente, Ignacio Machetti, la confianza otorgada" y ha reiterado su fuerte compromiso con Agroseguro y con el desarrollo sostenible del seguro agrario.



EVO LINE  
NUEVO DECANTER



NUEVOS MOLINOS  
PARA ACEITUNA VERDE O MADURA



HEATEX  
INTERCAMBIADOR DE CALOR DE ALTA EFICIENCIA



REX LIMITED  
NUEVO NUEVO MODELO



High quality is our standard

Via delle Mimose, 3 (Z.I) - 70026. Modugno. Bari. **Italia**  
+39 080.5314910 - info@amenduni.it

P.I. Los Olivares. C/ Huelma, parc.19 - 23009. Jaén. **España**  
+34 953 281 315 - amenduni@amenduni.es





# Aceite de oliva

## Mercado a la expectativa y con escasa operatividad

Las salidas de aceites envasados en enero, según los últimos datos de Anierac, se situaron en 45,6 millones de litros (-8,3% respecto al mismo mes del año anterior), de los que 20 millones correspondieron a aceite de oliva y a aceite de oliva virgen; 1,15 millones a orujo de oliva; y 24,5 millones a aceites refinados de semillas oleaginosas (18,2 millones de girasol y 5,8 millones de mezcla de semillas). Este descenso viene a confirmar la tendencia del mercado a la inoperatividad e inestabilidad en las cotizaciones.

**Rosa Moliterno**

---

**Broker**  
Aceite de oliva a granel

---

**952 603 030**  
rm@iberiadeaceites.com

---

**Iberia de Aceites S.L.**

repite a 4.800 €/t.; el virgen, a 5.000/5.150; el virgen extra, a 5.350/5.750 €/t.; y el refinado, a 4.900 €/t.

### Málaga

Ausencia de operatividad influida por el puente festivo en Andalucía, con la oferta firme y la demanda tomando el pulso al mercado. Temperaturas gélidas y ausencia de precipitaciones en un mercado que no muestra cotizaciones.

### Jaén

Semana sin apenas operatividad donde, al contrario que la semana anterior, el lampante cede ligeramente, como ocurre en el resto de categorías. La oferta se muestra retraída y a la expectativa, al igual que la demanda, que no quiere comprar a los precios actuales. En este sentido, el lampante cotiza a 4.700 €/t.; el virgen, a 4.800/4.900 €/t.; el refinado, a 4.800/4.850 €/t.; y el virgen extra, a 5.200/5.500 €/t.

### Córdoba

El comprador se dedica a retirar el aceite adquirido con anterioridad mientras la oferta permanece tranquila viendo que no cae agua, por lo que el mercado se caracteriza por su escasa operatividad. Así, el lampante se establece a 4.750/4.800 €/t.; el virgen, a 4.950 €/t.; el virgen extra, a 5.150/5.500 €/t.; y el refinado, a 4.800/4.850 €/t.

### Sevilla

La escasa producción de la campaña y la ausencia de precipitaciones mantienen alerta tanto a la oferta como a la demanda, en un momento de total confusión a la espera de que salgan los datos definitivos de producción y salidas. En este contexto, el lampante

### Castilla-La Mancha

Semana tranquila y con escasa operatividad debido, entre otras cosas, a la jornada festiva en Andalucía. Apatía tanto por parte de la oferta como de la demanda, con la vista puesta en el cielo ante la preocupante ausencia de precipitaciones. Así, el virgen cotiza a 4.900/5.200 €/t.; y el virgen extra, a 5.200/5.600 €/t.

### Extremadura

Semana tranquila tanto por parte de la oferta como de la demanda. Aunque en función de la zona las lluvias son más o menos necesarias, sería muy conveniente que llegaran por fin las precipitaciones para estabilizar las cotizaciones y mejorar las perspectivas con vistas a la próxima campaña. En este sentido, el lampante cotiza a 4.700/4.750 €/t.; el virgen, a 4.900/5.000 €/t.; y el virgen extra, a 5.200/5.600 €/t.

### Valencia

Muy poca actividad, excepto alguna operación aislada de virgen. Sigue el pulso entre la oferta y la demanda -nadie quiere ceder-, así como la preocupación por la falta de lluvias. Así, el lampante se sitúa a 4.750 €/t.; el virgen, a 5.000 €/t.; el refinado, a 4.800 €/t.; y el AOVE, a 5.250 €/t.

**¿Fin de campaña?**

Olvídese de las averías en la próxima campaña confiando en la profesionalidad del servicio oficial Pieralisi.

**PIERALISI**  
CIRCULAR THINKING  
www.pieralisi.com

**No espere para solicitar su mantenimiento.**

**20% en recambios**  
**20% en reparaciones de taller**  
**30% en mejoras de maquinaria**

(durante la revisión nuestro técnico ofrecerá todas las mejoras posibles que pueden realizar)

Válido para solicitudes de mantenimiento recibidas **antes del 31 de marzo.**

Pregunte sin compromiso las ventajas de realizar un **contrato de mantenimiento.**

Llame ahora y aprovéchese de importantes descuentos.



## El potencial de los restos de poda de olivar como fuente de energía alternativa

El investigador del Centro de Investigaciones Científicas y Tecnológicas de Extremadura (CICYTEX) Luis Royano estudia el potencial de restos de poda de olivar, ciruelo y cultivos energéticos, paulownia y cynara, como biomasa para pélets de calderas. En concreto, su tesis doctoral -presentada en la Universidad de Extremadura- se basa en el aprovechamiento de residuos agrícolas para la obtención de biocombustibles sólidos como fuente de energía alternativa.

Su trabajo se ha centrado en evaluar el potencial de restos de poda de olivar, ciruelo, cultivo mayoritario en Extremadura, junto con la paulownia y cynara, para la obtención de pélets de calidad.

En este estudio se concluye que la elaboración de pélets con podas de ciruelo y olivar, tanto con corteza como sin ella, y las mezclas de paulownia+ciruelo y paulownia+olivo podrían ser una opción viable, pues se consigue cumplir la mayor parte de los parámetros de calidad de la norma europea ISO 17225 (poder calorífico, contenido en cenizas). En cuanto al parámetro de durabilidad, habría que ampliar el estudio en algunos de los pélets obtenidos para ajustarse a la normativa europea.

Según indica el autor, la transformación de los restos de poda agrícola supone una fuente de energía no explotada aún de forma eficiente. La dificultad de esta línea de trabajo se encuentra en la heterogeneidad de estos residuos y en la caracterización de sus propiedades físicas, químicas y energéticas para seleccionar el proceso que mejor se adapte para su aprovechamiento energético. Para obtener pélets de calidad, según la normativa europea, se evalúan y cuantifican, entre otras, las siguientes características: su poder calorífico, durabilidad y el porcentaje de contenido de ceniza que generan en el proceso de combustión.

En la actualidad, en las plantas de transformación para pélet es habitual la utilización de la madera de pino. En este trabajo de tesis se ha evaluado el uso de residuos agrícolas que se gene-

Intermediario de aceite de oliva

**Ramón  
Alcalá**

607 628 997

administracion@origenia.com

Tel.: 957 498 590 • Fax: 957 245 155



ran en la región y de cultivos energéticos (leñoso y herbáceo). Se trata de restos de poda procedentes del ciruelo y el olivar para promover su aprovechamiento como recursos biomásicos. También se incluyó la utilización de la biomasa procedente de paulownia y cynara, cultivos energéticos con los que se han realizado diversos ensayos en CICYTEX.

En la tesis se describen las distintas fases del proceso, recogida en campo, logística para el acondicionamiento y transporte, así

como los ensayos para determinar los parámetros de calidad de los pélets.

Una de las conclusiones principales es que el contenido medio de cenizas de las biomásas estudiadas se reduce con el descortezado, cribado y lavado de las mismas. Con estos procedimientos y la mezcla de biomasa de ciruelo y olivar con paulownia, se obtuvo un porcentaje de ceniza inferior al 0,7%, porcentaje que se exige para los pélets A1, de máxima calidad, según normativa de la Unión Europea.

En cuanto a los ensayos de combustión, éstos se desarrollaron en dos tipos de caldera (convencional y de condensación). Se obtuvieron unos rendimientos medios del 80% en la primera y del 99% en el segundo tipo de caldera. Todos los trabajos tuvieron lugar en la planta de biocombustibles de CICYTEX, ubicada en el Instituto de Investigaciones Agrarias Finca La Orden-Valdesequera.

Esta tesis denominada "Obtención de biocombustibles sólidos de calidad, a partir de la biomasa procedente de residuos agrícolas y cultivo herbáceo" ha sido defendida por Luis Royano Barroso en la Universidad de Extremadura, consiguiendo la calificación de sobresaliente cum laude.

El trabajo se ha desarrollado en el marco del proyecto "Estrategias agro-ganaderas para la sostenibilidad económica y ambiental del secano extremeño (GREENHOPE)" y ha sido dirigido por Juan Félix González González, catedrático de la Universidad de Extremadura; y Jerónimo González Cortés, director Científico del CICYTEX.





# Últimos días para inscribirse en EVOOLEUM, el concurso más influyente del mundo

La octava edición del Concurso Internacional EVOOLEUM World's TOP100 Extra Virgin Olive Oils, considerado el más influyente del mundo, afronta su recta final. En una de las peores campañas de los últimos años, y ante la insistente demanda por parte de los productores internacionales, la organización de este certamen ha decidido, por primera vez en su historia, prorrogar una semana más el plazo de inscripciones, que finalizará el 13 de marzo. Si todavía no has inscrito tu AOVE te contamos por qué deberías hacerlo ya. Esta es la última semana para registrarte y enviar tus muestras.

Un año más, EVOOLEUM reconocerá a los 100 mejores AOVes de esta campaña en una competición que se ha consolidado como el concurso privado más importante del mundo y el que más puntos aporta al prestigioso ranking "The World's Best Olive Oils", elaborado por el consultor especializado independiente Heiko Schmidt. En unas jornadas de cata que se desarrollarán presencialmente entre el 16 y el 18 de marzo en Córdoba, el jurado de EVOOLEUM, compuesto por los 26 catadores más importantes del mundo -procedentes de países como Corea del Sur, Croacia o Estados Unidos-, evaluará las muestras presentadas a esta edición.

Productores y empresas elaboradoras de virgen extra de todo el mundo podrán inscribirse y enviar sus AOVes de la campaña en curso para participar en el concurso a través de su web [www.evooleum.com](http://www.evooleum.com), que cuenta con versiones en español e inglés. En ella, los interesados podrán encontrar información detallada sobre la competición y las bases del concurso, así como la ficha de inscripción, la composición del Panel de Cata y el plazo de envío de muestras, **que finaliza el próximo 13 de marzo.**

## Unos premios únicos

Cabe destacar también que los AOVes inscritos participarán en los Packaging EVOOLEUM Awards -una modalidad en la que EVOOLEUM fue pionera y que ha inspirado a numerosos concursos-, que premiará a los mejores envases según su estética y aspecto formal en

**LEONARDO D'ERRICO**  
**610 78 51 92**  
Brokerage Olive Oil

---

**ACEITES TUCCITANOS**  
Tel.: 953 301 100 - [info@aceitestuccitanos.com](mailto:info@aceitestuccitanos.com)

sus diferentes categorías: Mejor Diseño AOVE Premium, Mejor Diseño Innovador y Mejor Diseño Gama Retail. Además, se otorgarán los Best of Class Awards en sus múltiples categorías.

## EVOOLEUM TOP10 AOVes de Producción Limitada

En paralelo permanece también abierta la convocatoria EVOOLEUM TOP10 AOVes de Producción Limitada para pequeños productores, una categoría especial que EVOOLEUM incorporó el año pasado para elegir los 10 mejores AOVes del mundo con una producción inferior a 2.500 litros.

## Proyección internacional sin precedentes

EVOOLEUM es el único concurso internacional que, además, publica una guía en inglés -en papel y *app*- que se distribuye a todos los importadores y distribuidores del mundo, a 2.500

restaurantes con estrella Michelin y a todos los que forman parte de The World's 50 Best Restaurants, a resorts y tiendas gourmet especializadas. Asimismo, se encuentra disponible para todos los consumidores a través de Amazon y de la tienda *on line* de EVOOLEUM.

Por ello, ningún otro concurso ofrece la proyección internacional que otorga EVOOLEUM. Grupo Editorial Mercacei lanza cada año una campaña de comunicación sin precedentes que en la última edición de la Guía ha logrado que los AOVes del TOP100 apareciesen en más de 200 medios de comunicación -prensa escrita y *on line*, además de emisoras de radio- de ámbito nacional e internacional, con 200 millones de visualizaciones y una audiencia superior a 15 millones de personas.

**Inscríbete en**  
[www.evooleum.com](http://www.evooleum.com)



*Aceites de oliva*

		EUROS/T. SEMANA 27 febrero/5 marzo '23 (Cierre día 23 febrero '23)	EUROS/T. SEMANA 6/12 marzo '23 (Cierre día 2 marzo '23)
JAÉN	<b>ANDALUCÍA</b>	€/t.	€/t.
	Lampante, base 1º	4.800	4.700
	Virgen	4.900/4.950	4.800/4.900
	Virgen extra	5.300/5.500	5.200/5.500
CÓRDOBA	Lampante, base 1º	4.800	4.750/4.800
	Virgen	4.950	4.950
	Virgen extra	5.200/5.500	5.150/5.500
	Refinado	4.850	4.800/4.850
SEVILLA	Lampante, base 1º	4.800	4.800
	Virgen	5.000/5.100	5.000/5.100
	Virgen extra	5.350/5.750	5.350/5.750
	Refinado	4.900	4.900
GRANADA	Lampante, base 1º	4.800	4.700
	Virgen	4.900/4.950	4.800/4.900
	Virgen extra	5.300/5.500	5.200/5.500
MÁLAGA	Lampante, base 1º	4.700/4.800	Sin oper.
	Virgen	Sin oper.	Sin oper.
	Virgen extra	5.300/5.500	Sin oper.
TOLEDO	<b>CASTILLA-LA MANCHA</b>		
	Virgen	4.900/5.200	4.900/5.200
LÉRIDA Y TARRAGONA	Virgen extra	5.200/5.600	5.200/5.600
	Virgen extra (DOP)	5.500	5.500
ALICANTE	<b>COMUNIDAD VALENCIANA</b>		
	Lampante, base 1º	4.700	4.750
	Virgen	4.900	5.000
	Virgen extra	5.250	5.250
BADAJOZ	Refinado	4.800	4.800
	<b>EXTREMADURA</b>		
	Lampante, base 1º	4.700/4.800	4.700/4.750
	Virgen	4.900/5.000	4.900/5.000
	Virgen extra	5.200/5.600	5.200/5.600

\* Estos precios son orientativos.  
Mercacei no se responsabiliza del uso que los lectores hagan de los mismos.

patrocinador oficial de los precios del aceite de oliva




**agroisa**  
maquinaria | servicios

trata<sup>o</sup> y adecuación postcosecha del fruto y del agua

AGROISA  
INMECAL  
ITB Intecbio  
Agrotechbiomed  
CDTI Centro para el Desarrollo Tecnológico Industrial  
PYME INNOVADORA

AGROISA.COM | info@agroisa.com



*Aceites de orujo*

EUROS/T. SEMANA 27 febrero/5 marzo '23 (Cierre día 23 febrero '23)      EUROS/T. SEMANA 6/12 marzo '23 (Cierre día 2 marzo '23)

SEVILLA

**ANDALUCÍA**

	€/t.	€/t.
Refinable, base 10º	2.200/2.300	2.200/2.300
Refinado, winterizado, a granel, sobre origen	3.000/3.100	3.000/3.100

*Aceites de semillas*

SEVILLA

**ACEITE DE GIRASOL**

(Sobre origen a granel)

Crudo

Sin oper.

Sin oper.

Refinado

1.300

1.300

**ACEITE DE SOJA**

(Sobre origen cisternas)

Crudo

1.200

1.200

Refinado

1.250

1.250

**ACEITE DE SEMILLAS**

Refinado

1.300

1.300

*Oleínas y Ácidos grasos*

Oleínas de aceite de girasol-soja

Sin oper.

Sin oper.

Oleínas de orujo

Sin oper.

Sin oper.

Ácidos grasos de oliva

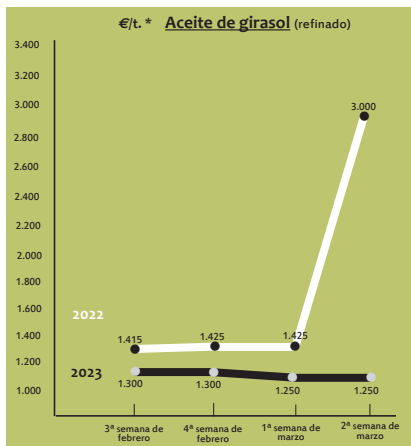
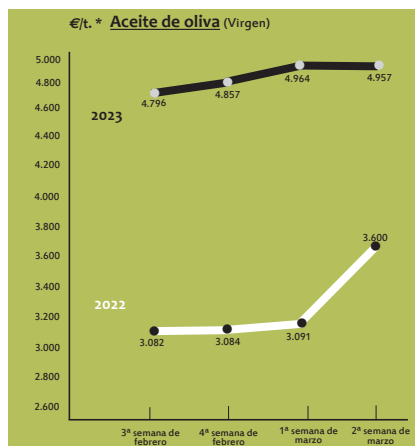
Sin oper.

Sin oper.

(de refinó físico)

(Estos precios se entienden sin envase sobre fábrica).

**Evolución mensual de los precios**



**Consulta todos los precios en origen actualizados en Club Mercacei, el club exclusivo para nuestros suscriptores**

*Si no tienes tus claves, solicítalas a [redaccion@mercacei.com](mailto:redaccion@mercacei.com)*

(\* Media ponderada a nivel nacional).



## Aceites y Grasas industriales

 MADRID  
 BARCELONA

	EUROS/KG. SEMANA 27 febrero/5 marzo '23 (Cierre día 23 febrero '23)	EUROS/KG. SEMANA 6/12 marzo '23 (Cierre día 2 marzo '23)
	€/t.	€/t.
SEBO FUNDIDO	s/c	s/c
SEBO FUNDIDO	s/c	s/c
SEBO FUNDIDO, Extra-fancy	s/c	s/c
SEBO FUNDIDO, Fancy	s/c	s/c
GRASA ANIMAL 3° (origen)	1.620	1.620
GRASA ANIMAL 5° (origen)	1.625	1.625
MANTECA DE CERDO 0,5° (origen)	1.620	1.620
ACEITE DE COCO (refinado)	2.400	2.400
ACEITE DE LINAZA (refinado)	s/c	s/c
ACEITE DE MADERA	4.020	4.020
ACEITE DE RICINO	s/c	s/c
ACEITE DE PATA DE BUEY	s/c	s/c
ACEITE DE PESCADO refinado	3.150	3.150
GLICERINA BIDEDESTILADA	s/c	s/c
GRASA ANIMAL DE CORTEZAS DE CERDO < 5° (destino)	s/c	s/c

\*Precios orientativos

### Características de los aceites y las grasas industriales

SEBOS FUNDIDOS nacionales son: Título 42/43° C, 3% acidez, a granel (sobre Madrid y Cataluña).

SEBOS FUNDIDOS de importación USA: Fancy y Extra-fancy, a granel, sobre Barcelona.

GRASA ANIMAL: 10/12° de acidez, color FAC 34/36 título 39° C; humedad e impurezas, 2% base, sobre camión muelle Barcelona.

MANTECA DE CERDO: acidez 1%, color FAC 1/3, a granel.

ACEITE DE COCO: acidez base 3%, sobre Barcelona.

ACEITE DE LINAZA refinado: 0,5° de acidez. Color Gardner 2. 4 max. Índice de yodo 182 mínimo.

ACEITE DE MADERA: sobre Barcelona.

ACEITE DE RICINO: calidad n°1, índice de yodo 80/90. Color Gardner 2/3. Sobre Barcelona.

ACEITE DE PATA DE BUEY: punto de enturbamiento 2/3°C, sobre Barcelona.

ACEITE DE PESCADO: índice de yodo 150/160, acidez 2%, color Gardner 7/9, sobre Vigo, envase aparte.

ACEITE DE PESCADO color oscuro: Acidez 5% / 10%, sobre Barcelona.

ACEITE DE SARDINA crudo: color anaranjado, índice de yodo 175 mínimo, acidez 5%, sobre Vigo, a granel.

ACEITE DE SARDINA neutro: índice de yodo 170/180, color amarillo, sobre camión Barcelona.

GLICERINA DESTILADA: 98% glicerol, en cisternas.

GLICERINA BIDEDESTILADA: 99,5% glicerol, color apha 10, sobre camión Barcelona.

**GUILLEN**  
 BROKER

**Miguel Guillén**

International olive oil brokers

 Avda. Constitución, 27 - 1° B • 41004 Sevilla  
 Móvil: +34 673 654 426 / +34 687 650 487  
 miguel@guillenbroker.com • execution@guillenbroker.com



## Mercado internacional

Cotizaciones de Aceites y Grasas

		EUROS/KG. SEMANA 27 febrero/5 marzo '23 (Cierre día 23 febrero '23)	EUROS/KG. SEMANA 6/12 marzo '23 (Cierre día 2 marzo '23)	
		€/t.	€/t.	
ITALIA	SUR DE PUGLIA	ACEITE DE OLIVA virgen extra	6,00	6,00
		ACEITE DE OLIVA refinado	4,70	4,70
		ACEITE DE OLIVA lampante	3,80/4,00	4,00/4,20
		ACEITE DE ORUJO refinado	3,00	3,00
		ACEITE DE GIRASOL refinado	1,36	1,36
		ACEITE DE MAÍZ refinado	2,30	2,30
		ACEITE DE SOJA refinado	1,27	1,27
		ACEITE DE CACAHUETE refinado	2,52	2,52
NORTE DE PUGLIA & CALABRIA		ACEITE DE OLIVA virgen extra	6,00/6,10	6,00/6,10
		ACEITE DE OLIVA virgen	s/c	s/c
TÚNEZ		ACEITE DE OLIVA virgen extra	4,90/5,10	5,05/5,25
	MARRUECOS	ACEITE DE OLIVA virgen extra	6,00/6,50	5,80/6,20
TURQUÍA		ACEITE DE OLIVA refinado	4,30/4,40	4,35/4,45
GRECIA		ACEITE DE OLIVA virgen extra Creta	5,05/5,15	5,15/5,25
		ACEITE DE OLIVA virgen extra Peloponeso (Precios facilitados por Olio Officina Magazine)	4,90/5,00	5,00/5,15
PORTUGAL		ACEITE DE OLIVA virgen extra	5,30/5,50	5,30/5,50

### TIPOS DE INTERÉS INTERBANCARIO (2 de marzo de 2023) (Los tipos de mercado)

	1 semana	1 mes	2 meses	3 meses	6 meses	12 meses
Euro (euribor) .....	-	-	-	-	-	3,73
Dólar .....	-	4,57	-	4,97	5,26	5,68
Yen Japonés .....	-	-	-	-	-	-
Libra Esterlina .....	-	4,03	-	4,32	4,71	-
Franco Suizo .....	-	-	-	-	-	-
Dólar Canadiense .....	-	-	-	-	-	-

### Euro

Peseta .....	166,386
Lira italiana .....	1.936,270
Escudo portugués .....	200,482
Dracma griego .....	340,750
Florín .....	2,204
Dólar .....	1,069
Dólar Canadá .....	1,453
Yen japonés .....	144,82
Corona sueca .....	11,11
Corona checa .....	23,426
Libra esterlina .....	0,887
Franco suizo .....	0,995



Si eres comprador: (+34) 722 14 08 06, Jesús Miranda  
Si eres vendedor: (+34) 690 27 97 33, Juanjo Torres  
Envío de muestras: C/Miguel Moya, 16. 12-C. 29017 Málaga

**BROKER INTERNACIONAL  
DE ACEITE DE OLIVA**

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



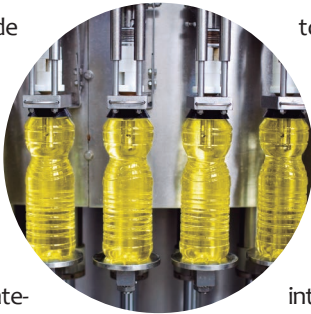
## Comercialización

# Las ventas de AOVE de las empresas de Anierac caen un 6% en lo que va de campaña

La Asociación Nacional de Industriales Envasadores y Refinadores de Aceites Comestibles (Anierac) ha publicado los datos correspondientes a enero, de los que se desprende que las ventas de la categoría virgen en lo que va de campaña 2022/23 sumaron un total de 9,6 millones de litros, lo que supone un aumento del 7,82%; mientras que las de virgen extra cayeron un 6%, hasta 39,5 millones de litros.

Las salidas de aceites envasados en enero se situaron en 45,6 millones de litros (-8,3% respecto al mismo mes de un año antes), de los que 20 millones correspondieron a aceite de oliva y a aceite de oliva virgen; 1,15 millones a orujo de oliva; y 24,5 millones a aceites refinados de semillas oleaginosas (18,2 millones de girasol y 5,8 millones de mezcla de semillas).

En concreto, las ventas de la categoría virgen sumaron en ese mes un total de 2,4 millones de litros (+1,08% respec-



to a enero de 2022), mientras que las de virgen extra descendieron un 11,7%, hasta 8,5 millones de litros.

Por su parte, las ventas de aceite de oliva suave e intenso se situaron en 6,6 millones de litros (-20,8%), respectivamente.

Volviendo a los datos de lo que va de campaña 2022/23, las ventas totales se situaron en 93,8 millones de litros, frente a los 101,2 millones que se vendieron en el mismo periodo de la temporada anterior, lo que supone un descenso del 7,37%.

En cuanto a las cifras de ventas de aceite de oliva suave entre octubre de 2022 y enero de 2023 se situaron en 33,5 millones de litros (-6,45%), mientras que las de intenso cayeron un 23,22%, hasta 10,9 millones de litros.

De aceite de orujo de oliva salieron en ese periodo un total de 5,6 millones de litros (-1,17%).

# FINIBUS

COMERCIO DE  
ACEITE DE OLIVA  
Y DERIVADOS

MIGUEL S. VERDASCO  
INTERMEDIARIO

móvil 0034 659 920 608  
miguel@finibus.es

## MATERIAS PRIMAS PARA *piensos compuestos*

HARINAS		PRECIOS
		€/t.
Harina de soja (s. fábrica) .....		525
Harina de girasol (integ.) (abril) .....		400
Harina de pescado (extra, sobre fábrica productora, con envase. 64/65% proteínas. Salido de fábrica en sacos paletizados fob Hamburgo) .....		1.380
		Dólares/t.
Harina de pescado, de Perú		s/c
Harina de soja (Buenos Aires)		s/c
<i>(Precios cif Rotterdam)</i>		
CEREALES		
(Estos precios son en origen)		€/t.
Maíz		310
Trigo panificable		360
Trigo forrajero (puerto destino)		340
Cebada cervecera		270
Cebada dos carreras		270
Colza (puerto destino)		752
Guisantes		280
Centeno		220
Harina de girasol (pellets)		300
Harina de girasol (alto proteico)		340

### LA BOLSA DE CHICAGO

**Habas de soja:** La semana cerraba a **1.504,25** centavos de dólar por bushel; la última semana cerró a **1.541,25**.

◆ Precios: Futuros marzo.

**Harina de soja:** 489,00 dólares por tonelada corta era el último precio de cotización al cierre de nuestra revista, mientras que la anterior indicaba **492,90**.

◆ Precios: Futuros marzo.

**Aceite de soja:** Cerraba a **60,54** centavos de dólar por libra, desde la última cotización de a **62,81**.

◆ Precios: Futuros marzo.

**Maíz:** Terminó la semana a **697,00** centavos/bushel, habiendo comenzado a **675,00**.

◆ Precios: Futuros marzo.



## Los beneficios del ácido oleico para la salud y el bienestar

Un grupo de profesores de las Facultades de Farmacia y Medicina de la Universidad de Sevilla, junto a profesionales del Distrito Sanitario Sevilla Norte y Aljarafe y el Hospital Costa del Sol, han recopilado en un estudio las principales aportaciones a la salud del ácido oleico, que supone entre el 70 y el 80% de la composición del aceite de oliva.

Este ácido graso es el componente principal del aceite de oliva y es responsable de muchas propiedades saludables. El ácido oleico se produce a través de la dieta y la síntesis en el propio organismo. De esta forma, es el ácido graso monoinsaturado (MUFA) más abundante en la dieta humana, según ha informado la Universidad de Sevilla.

El ácido oleico es el principal MUFA en el sistema circulatorio humano. En el cerebro, es un gran componente de los fosfolípidos de la membrana y es muy abundante en las vainas de mielina de las neuronas. Según han explicado desde el centro docente sevillano, se ha observado una disminución significativa de ácido oleico en los cerebros de pacientes con trastornos depresivos mayores y enfermedad de Alzheimer.

Como todos los ácidos grasos libres, el ácido oleico tiene como función principal ser una molécula energética y un elemento de las membranas celulares. Uno de sus efectos más característicos es su capacidad antioxidante, ya que puede regular directamente tanto la síntesis como la actividad de las enzimas antioxidantes. Otra propiedad beneficiosa es su efecto hipocolesterolémico: dis-



minuye la expresión de proteínas relacionadas con el transporte de colesterol, reduciendo la absorción de colesterol, previniendo así la aterosclerosis.

El ácido oleico también se reconoce como una molécula anticancerígena debido a los efectos de inhibición de dicho nutraceutico sobre la sobreexpresión de oncogenes y sus efectos sobre la muerte celular programada. Además, el ácido oleico generalmente se considera una molécula antiinflamatoria, aunque esta cualidad es aún objeto de debate en la comunidad científica, según la Universidad de Sevilla.

Por otra parte, la oleoiletanolamida, un derivado del ácido oleico, presenta por sí solo efectos antiinflamatorios y antioxidantes, y

actualmente se ha propuesto como un potente agente terapéutico para el tratamiento de la obesidad. Según los investigadores, esto refuerza las características beneficiosas que presenta el ácido oleico para la salud.

Las nuevas investigaciones sugieren que puede influir en los mecanismos epigenéticos (modificaciones directas del ADN y de las proteínas asociadas al mismo) y en la modulación del sistema inmunitario, concretamente regulando aquellas células implicadas en un desarrollo de la inflamación.

Por último, los autores de este estudio han abogado por desarrollar más investigación para confirmar las importantes propiedades demostradas por esta molécula y su derivado, la oleoiletanolamida, en humanos.

**HERPASUR SA**  
CALDERERÍA INOX

**LA CALIDAD**  
NUESTRA RAZÓN  
**DE SER LÍDER**

**FÁBRICA Y OFICINA** Tlf: + 34 956 14 32 71  
Polígono Industrial El Portal Fax: + 34 956 14 36 27  
C. Sudáfrica, Parcela 83 Email: info@herpasur.com  
11408 Jerez de la Frontera (Cádiz) www.herpasur.com



**SECOVISA**  
Soluciones en Acero Inoxidable



**TANKINOX**



# ESCAPARATE DE PROVEEDORES



## ANALISIS



LA MEJOR TECNOLOGÍA NIR EN ALMAZARA

Mayor Rentabilidad - Rápida Amortización

LABORATORIO "At-line"

PROCESO "On-line"



SpectraAnalyzer

ZEUTEC

Sistema Polytec

Polytec

www.axflow.es

## DEPOSITOS INOX.



LÍNEAS COMPLETAS EXTRACCIÓN · BODEGAS ACERO INOXIDABLE · SERVICIO TÉCNICO OFICIAL FLOTTWEG  
WWW.CALDERERIAMANZANO.NET

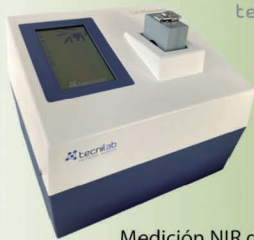


SERIJEREZ  
DECORACIÓN EN VIDRIO

DECORACIÓN EN VIDRIO  
SERIGRAFÍA VITRIFICABLE Y ORGÁNICA, PINTADO TOTAL Y PARCIAL, HOT STAMPING



La solución integral para su almazara



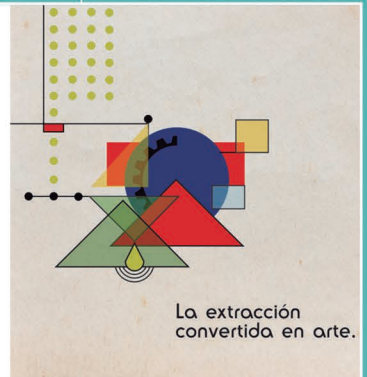
Medición NIR de Grasa, Humedad y Acidez en aceituna y orujo

## ENVASES/ENVASADO



Tel: +34 963 751 471  
+34 628 632 992  
comercial@autelec.es  
www.autelec.es

## EXTRACCIÓN



La extracción convertida en arte.

## BOMBAS



Bombas de aletas de desplazamiento positivo para aceites vegetales



ventas@bombastrief.es  
www.bombastrief.es



20 AÑOS SOLUCIONANDO SUS PROBLEMAS DE LLENADO Y ETIQUETADO

www.codi-pack.com



Palacín

Durante más de 100 años, ANDRITZ SEPARATION se ha especializado en el desarrollo de tecnologías y componentes clave en el sector de la separación. Con más de 15.000 separadoras centrífugas instaladas en todo el mundo, ANDRITZ SEPARATION es una de las líderes mundiales en el suministro de centrífugas.  
Los dispositivos de separación desarrollados específicamente para la industria alimentaria y en especial para el sector oleícola, cumpliendo con las requisitos más exigentes.  
FRUACH incorpora en su línea de extracción controlada esta gran marca y se convierte en el distribuidor exclusivo de ANDRITZ SEPARATION para España y Portugal.



González y París

La experiencia marca la diferencia



ifamensa

Únicos Fabricantes Especializados en el Envasado de Aceites desde 1962

## EQUIPOS ROTATIVOS Y LINEALES

EXPERIENCIA  
50 AÑOS | 40 PAÍSES



FÁBRICA Y ALMACÉN  
Avenida Vicente Perdigorri nº 12  
14850 BAEÑA (Córdoba)  
Telf: 0034 957 665 115  
e-mail: tacsal@tacsal.com

DELEGACIÓN EM PORTUGAL  
Rua A - Pavilhão G3  
Zona Ind. da Alameda  
5370-565 MIRANDELA  
Telf: 00351 278 096 522

Nos adaptamos a sus necesidades. La extracción a su medida.

TAOSA

## LABORATORIOS



agrama  
ciencia y vida



Análisis Agroalimentarios

Rigor | Esfuerzo | Compromiso

www.laboratorioagrama.com



# ESCAPARATE DE PROVEEDORES



**LABORATORIO DE ANALISIS DE PLAGUICIDAS, HERBICIDAS, ETC.**

- Productos ecológicos
- Aceites
- Frutas y verduras

**LABORATORIOS ENOQUISA**

Laboratorio cumpliendo norma de calidad en 17025, laboratorio acreditado por ENAC

Ctra. de Córdoba Málaga km. 47,5 - 14550 Montilla (Córdoba)  
Tfno. 957-65 48 31 - Fax 957-65 17 61  
email: enoquisa@enoquisa.com • www.enoquisa.com

**TAMESUR, S.A.**

**MAQUINARIA DE ELEVACIÓN Y TRANSPORTE**

**VIVEROS/CAMPO**

**Lecciana,**  
— la variedad italiana de los —  
**GRANDES ACEITES**

PREMIUM

**ESPEJO**

**LABORATORIO DE ANÁLISIS**  
*Fundado en 1944*

Especializados en análisis de grasas y aceites

*75 años de experiencia en el sector oleícola nos avalan*

P.I. La Negrilla - C/ Laminadora, Nº 3, Puerta 51 - 41016 Sevilla  
Telf. 954 57 12 21 - Fax 954 57 13 66  
espejo@laboratorioespejo.com

**TREICO**

INNOVAMOS PARA TI

Con más de 65 años de experiencia, la Organización TREICO se reinventa cada día ofreciendo productos novedosos de alta calidad para cubrir las necesidades de nuestros clientes con el mejor servicio.

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

**SERVICIOS DE TRANSFORMACIÓN INTEGRAL PARA UNA AGRICULTURA MODERNA, RENTABLE Y SOSTENIBLE.**

**BALAM**  
| AGRICULTURE |

**OLIVARUM**  
Fundación CAJA RURAL JAÉN

**LABORATORIO CENTRO DE ASESORAMIENTO TÉCNICO AGRARIO**

[www.olivarum.es](http://www.olivarum.es)

CAJA RURAL JAÉN

**PESAJE**

**IMATEC**  
INTELIGENCIA Y ASISTENCIA TÉCNICA

Todo lo que necesitas, con nosotros

- PESAJE
- SOFTWARE
- ELECTRICIDAD
- AUTOMATIZACIÓN

**Trazabilidad de producto y mantenimiento preventivo**

Ahora integramos en proceso de pesaje  
DAT-OPERADORES  
Nuevo normativa al transporte de productos agrícolas y forestales previsto en el decreto 100/2018 de 9 de Octubre.

- ✓ Elimina el error humano
- ✓ Mayor ahorro energético
- ✓ Exhaustivo control de los procesos

Tractores estrechos de Kubota, más potentes, confortables y seguros

**Kubota**

**5 AÑOS DE GARANTÍA**

[www.kubota-eu.com](http://www.kubota-eu.com)

**LABORATORIO TELLO**  
A Tentamus Company

*“Expertos en análisis de aceites de oliva, de sus derivados, de otros aceites vegetales y de sus contaminantes.”*

Acreditados por ENAC según la norma ISO 17025 (Consultar Alcance Técnico en [www.enac.es](http://www.enac.es)). Reconocidos por el C.O.I. como Laboratorio de Análisis Físico-Químico y Contaminantes para el período vigente.

**SOFTWARE**

**ANSOTEC** High Technology Great Performance

No podemos controlar el clima, pero sí los procesos.

¡ELIJE PAGO CONECTADA! 4.0

**MORESIL**  
Especialistas en Recolección

Olivar tradicional Superintensivo

Fábrica: Ctra. Córdoba-Palma del Río km. 31 14730 Posadas (Córdoba)  
Tel: 957630243 [www.moresil.com](http://www.moresil.com)

**PATIO**

**ILDEFONSO ROSA RAMÍREZ E HIJOS, S.L.**  
FABRICACIÓN DE MAQUINARIA PARA RECEPCIÓN DE ACEITUNA, PISTACHO, ALMENDRA, CACAHUETE Y OTROS FRUTOS

**JARR**  
**METEGAL**  
Pesaje conforme a metrología legal

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

UTILIZANDO AGROCUADERNO, SUPERAR CUALQUIER RETO ESTARÁ EN SU MANO

DESARROLLADO POR PROSUR

PROSUR

Nuevos marcos de Olivar en Seto para fincas de Secano y Regadío

Económicos y muy rentables

**Infórmate**  
**TODOLIVO**

Telf. (0034) 957 42 17 40  
[www.todolivo.com](http://www.todolivo.com)

# Entrevista en exclusiva con Eva Longoria

*"¡El mejor aceite de oliva del mundo proviene de España!"*

Esta texana de nacimiento y española de corazón -su familia procede de Asturias- es una auténtica enamorada del aceite de oliva virgen extra. Desde que hace años su amiga, la empresaria española María Bravo, la "reclutara" para la ONG Fundación Global Fit, Longoria es una asidua del verano marbellí. "Pido jamón desde que me bajo del avión hasta que me voy" o "el verdadero secreto de los huevos fritos es que están hechos con AOVE", son algunas de las frases que más repite. Asegura que podría comerse 100 platos de pan con aceite y jamón sin problema. Lo que me lleva a pensar que ese debe de ser el secreto de su eterna juventud. En persona sigue siendo la Gabrielle Solís -el papel de *Mujeres Desesperadas* que la lanzó a la fama del año 2004. Ahora nos quiere convencer de que el tequila -acaba de lanzar su propia marca ultra premium *Casa del Sol*- y el AOVE son el maridaje perfecto. Si ella lo dice, nosotros nos lo creemos.

*Por Pandora Peñamil Peñafiel*

Recientemente te has lanzado a la aventura empresarial con Casa del Sol Tequila. ¿Cómo surgió este proyecto? ¿Qué te enamoró de él?

Cuando comencé a investigar acerca del mundo del tequila descubrí que, a pesar de que este licor es consumido por un número mucho mayor de mujeres que de hombres en todo el mundo, las empresas siguen dominadas por el género masculino. Me empecé a fijar en los spots de televisión o en los anuncios de las revistas y me di cuenta de que la imagen del tequila siempre se asocia a la masculinidad, con hombres en moto o muy "machos" que nada tiene que ver con el público objetivo de este producto. ¿Dónde están las mujeres? Y, más aún, ¿dónde están las mexicanas?

Veo a otras *celebrities*, mayoritariamente colegas de profesión blancos y del sexo masculino, lanzar sus marcas de tequila y creo que no son capaces de entender ni de difundir la verdadera esencia de este producto. Considero fundamental promocionar el tequila



TEQUILA  
CASA DEL SOL  
AÑEJO

TEQUILA  
CASA DEL SOL  
REPOSADO

TEQUILA  
CASA DEL SOL  
BLANCO



desde su origen, que es el de la mujer mexicana, y poder darlo a conocer desde ese punto de vista, ya que hasta ahora no se ha hecho.

**En efecto, tradicionalmente las mujeres han sido las grandes cocineras de la historia; sin embargo, en el panorama actual, el protagonismo parecen tenerlo los chefs masculinos, tal y como comentaba recientemente con importantes chefs como Dominique Crenn o Ana Roš. ¿Crees que a la mujer se le toma en serio en el mundo empresarial y gastronómico, o existe todavía algo de sexismo?**

Hoy en día, yo creo que sí se nos toma en serio. Las mujeres siempre han sido las actrices principales en la cocina y hoy en día tenemos grandísimas chefs mujeres reconocidas en todo el mundo. Pero creo que los medios de comunicación también tienen mucha culpa de no salirse de lo establecido y de no hablar más sobre estas mujeres, dejándose llevar más por los chefs masculinos con más marketing.

**Durante este proceso habrás ahondado mucho en tus raíces. ¿Cómo ha sido ese viaje de introspección? ¿Qué has descubierto de tus orígenes?**

Ha sido increíble. Ser mexicana-estadounidense es una experiencia vital muy curiosa e interesante porque nos pasamos la vida moviéndonos constantemente entre ambas culturas. Pero ser capaz de honrar el oficio de elaborar tequila en Jalisco me llena profundamente. El 100% del tequila comercializado en el mundo está elaborado en

México, pero no ocurre lo mismo con el porcentaje de los propietarios de esas compañías. Por eso para mí era realmente importante que las “tequileras” fueran mexicanas.

Tanto Mariana Padilla, nuestra artesana tequilera, como Alejandra Pelayo, jefa de producción, son de allí. De hecho, Alejandra es ahijada del difunto Francisco Alcaraz, y representa la cuarta generación de maestros destiladores de una de las empresas más famosas de tequila de Jalisco, habiendo logrado convertirse en la única mujer CEO de una compañía de tequila.

Más que descubrir, he redescubierto la esencia de ser mexicana, con todo lo que conlleva: la artesanía de elaborar tequila, los colores de la hora dorada o la leyenda de la diosa azteca del agave, Mayahuel. Nuestro objetivo con este proyecto es honrar todas esas tradiciones y a las personas de esa región, que son guardianes de la cultura mexicana. Y el tequila ocupa una gran parte de esa identidad.

**En Casa del Sol encontramos lujo, pero también artesanía y misticismo. ¿Qué significa para ti la cultura mexicana?**

Ufff... ¡La cultura mexicana es belleza! Es uno de los países más bellos del mundo, por no hablar de su gastronomía... La importancia de la cocina en México es tan grande que en 2010 fue declarada Patrimonio Cultural Inmaterial de la Humanidad por la UNESCO. La cultura, la comida, el lenguaje, las tradiciones, la familia... Todo eso me lleva de vuelta a mi tierra



Por cierto, ¿también tienes raíces españolas! Te hemos visto más de una vez por las playas de Marbella, así que seguro que consumes aceite de oliva... ¿Te gusta este alimento?

¡Oh Dios mío, pues claro! Estoy rodando en España ahora mismo y me vuelvo loca con los huevos fritos. Pero me he dado cuenta de que no es por los huevos, sino por el aceite de oliva en el que están fritos. Es más, cada vez que me sirven pan en un restaurante me termino la cesta entera mojándolo con AOVE. ¡El mejor aceite de oliva del mundo proviene de España!



sea: chili, estofado de pollo, galletas...  
¿De todo!

Y en cuanto a los temas, te diré una cosa, mis amigos y yo nos conocemos desde hace treinta años así que hablamos acerca de todo, de comida, de nuestras profesiones, de nuestras metas y aspiraciones en la vida... Pero sobre todo estamos ahí para escucharnos, echarnos unas risas y apoyarnos los unos a los otros.

**Eres una mujer fuerte, valiente, auténtica y con éxito. En este momento tan bonito de tu vida, ¿qué le dirías a tus antepasadas si pudieras hablar con ellas?**

Oye ¿te lanzarías a crear tu propia marca de aceite como has hecho con el tequila?

¡Ohh no, no me atrevería! ¡Me quedo en mi zona de confort!

**Ser actriz -y ahora empresaria!- es una de las profesiones más sacrificadas y que deja menos tiempo libre. Cuando comes con tu familia y los amigos, ¿prefieres salir por ahí o cocinar en casa? ¿Cuál es la mejor temática para las eternas charlas de sobremesa?**

¡No, no, no, definitivamente preferimos quedarnos en casa! Soy súper casera y muy cocinillas. ¡La cocina es el corazón de la casa! Incluso he lanzado recientemente mi propia marca de utensilios de cocina, se llama Risa. Sin duda, prefiero siempre quedarme en casa preparando la comida para mis invitados y animándoles a echarme una mano mientras nos tomamos una copita de tequila. Además, se me da muy bien preparar comida mexicana, pero puedo hacer lo que

Les daría las gracias. Cada célula de mi ADN me da fuerza y coraje para afrontar la vida. Miro a mis antepasados para coger fuerzas y perseverar, les pido que me acompañen, que den conmigo cada paso que doy y que arrojen su luz en mi camino.

**Por tu profesión viajas continuamente por todo el mundo. ¿A qué lugar volverías una y otra vez por su gastronomía? ¿Algún plato en particular que te vuelva loca?**

¡A Francia! Bueno, primero diría México, pero como vivo allí no cuenta. Así que me quedo con la comida francesa, me vuelve loca.

**¿Donde celebrarías una última cena y qué menú elegirías para maridar con uno de tus tequilas?**

No hace falta que me lo piense: ¡¡México y tacos!!

PATROCINADOR EXCLUSIVO

**CA** Crédito Agrícola

**CASA DEL SOL** PORTUGAL

AGRICULTORES DO SUL

**12º CONCURSO INTERNACIONAL DE ACEITE DE OLIVA VIRGEN EXTRA**

PREMIO **CA** OVIBEJA Crédito Agrícola

WWW.AZEITE-OVIBEJA.PT



# La WOOE regresa con fuerza en su décima edición

La World Olive Oil Exhibition (WOOE), el encuentro internacional para productores y compradores del sector del olivar y del aceite de oliva, regresa con fuerza los días 7 y 8 de marzo en su décima edición, que se celebrará en el Pabellón 6 de IFEMA Madrid. Este evento, organizado por la empresa castellanomanchega Pomona Keepers, supone una oportunidad para conocer los aceites de oliva de las principales regiones productoras del mundo.



“Juntos creamos oro” es el lema elegido este año para la feria, donde se podrá encontrar negocio, gastronomía, diseño, salud, sostenibilidad y futuro; y las tendencias del mundo oleícola internacional, debatidas por reconocidos expertos del sector.

Según han destacado sus impulsores, la WOOE supone una oportunidad inmejorable para que importadores y empresas amplíen sus contactos comerciales a nivel internacional, especialmente este año, debido al descenso de la producción de aceite de oliva. Y es que en esta edición está prevista la asistencia de almazaras y productores de países como España, Italia, Portugal, Arabia Saudí, Jordania, Túnez, Turquía, Argelia y Perú.

Las claves de este encuentro son el negocio, la sostenibilidad y el conocimiento. La organización ha asegurado que es consciente del papel fundamental que tiene el olivar para mantener las principales regiones productoras del mundo y porque es el fijador más potente de CO<sub>2</sub>, asuntos sobre los que se hablará en la sala de conferencias.

La WOOE contará con un amplio programa de catas de AOVes procedentes de Jaén, Extremadura, Toledo, Aragón, Canarias o Jordania, entre otros; además de con el Olive Oil

Bar, una zona de cata libre donde se podrán descubrir de forma independiente algunos de los mejores vírgenes extra del momento.

Asimismo, el encuentro dispondrá, una edición más, del Área Gourmet, el espacio abierto de cocina para degustar las creaciones del chef Kike Piñeiro, del reconocido restaurante A Horta do Obradoiro (Santiago de Compostela).

Un año más, se celebrarán los dos concursos de cocina “Desafío WOOE”, en los cuales los cocineros participantes tienen que preparar en directo un plato con una serie de ingredientes concretos. En concreto, en 2023 se celebrará el de interpretación del “Remojón Andaluz”, con naranja, cebolla y AOVes de Andalucía -patrocinado por la Junta de Andalucía-, que tendrá lugar el día 7; y por otro, el de ensaladas -patrocinado por la marca “Campo y Alma” del Gobierno de Castilla-La Mancha-, con queso, miel, nueces y AOVes de la región manchega, que se llevará a cabo el día 8. Cada “Desafío WOOE” está dotado con un primer premio de 1.500 euros.

## Las mujeres del AOVE toman la palabra

Coincidiendo con la celebración del Día Inter-

nacional de la Mujer, la WOOE acogerá el 8 de marzo la mesa redonda “Las mujeres del AOVE toman la palabra”, en la que destacadas y brillantes profesionales del sector oleícola y gastronómico debatirán acerca del papel vertebrador que juega la mujer en el sector a nivel mundial. Una charla sin precedentes, moderada por Pandora Peñamil Peñafiel, directora de Olivatessen y la Guía EVOOLEUM, en la que se pondrán sobre la mesa los retos y objetivos, las tendencias y la visión del presente y del futuro del aceite de oliva.

Las mujeres en el entorno agrícola y gastronómico resultan determinantes para la vertebración territorial y social, así como para la innovación y el emprendimiento. Sin embargo, en ambos sectores, y más si cabe en el rural, todavía se mantienen escenarios de desigualdad entre mujeres y hombres. En el caso concreto del sector oleícola, la mujer ha jugado siempre un importante papel desde sus orígenes y en los últimos años ha asumido un mayor protagonismo, si bien aún queda camino por recorrer.

Sobre este eje girará el debate presentado y moderado por Pandora Peñamil Peñafiel y que protagonizarán Herminia Millán, gerente de QvExtra! Internacional; Ana Mar-

**WO  
OE**World  
Olive Oil  
Exhibition

# CLEMENTE INDUSTRY ESCRIBE LA HISTORIA DEL FUTURO EN EL SECTOR ACEITERO

Corría el año 1963 cuando Pasquale Clemente imaginó el futuro en el territorio de Apulia, el lugar donde todo lo que se hacía en los olivares, según una tradición agrícola centenaria, se convertiría en patrimonio de una evolución tecnológica sin parangón.



🌐 [www.clementeindustry.com](http://www.clementeindustry.com)  
☎ (+39) 0835.30.77.33  
✉ [info@clementeindustry.com](mailto:info@clementeindustry.com)

**WO  
OE**

World  
Olive Oil  
Exhibition



www.meditasoil.com

# meditasoil

GLOBAL OLIVE OIL BROKER

*Ramón Rosell*

## ¿Está dispuesto a mejorar la rentabilidad de sus operaciones?

BROKER | LABORATORIO | PANEL DE CATAS

Meditasoil, empresa especializada en la intermediación de operaciones de compra venta de aceite de oliva a nivel mundial lanza su nuevo servicio de cata, laboratorio y análisis profesional.

Calle Lanjarón, 27 | Pol. Ind. Juncaril | 18210 Peligros, Granada | +34 958 46 86 35 | +34 694 48 59 10 | +34 691 86 87 97



© Coreti 2022

SOLO UNA COSA POR ENCIMA DE NUESTROS CLIENTES,  
**SU PRODUCTO**

Fabricamos etiquetas adhesivas desde 1991.

www.coreti.com

e-mail: coreti@coreti.com Teléfono: +34 981 795 622

**CORETI**  
ETIQUETAS ADHESIVAS

**asteria**  
PRINTING & PACKAGING GROUP

GARANTIZAMOS  
TUS ETIQUETAS CON  
NORMATIVAS ALIMENTARIAS



## ¿Fin de campaña?

Olvídense de las averías en la próxima campaña confiando en la profesionalidad del servicio oficial Pieralisi.

### No espere para solicitar su mantenimiento.

**20% en  
recambios**

**20% en reparaciones  
de taller**

**30% en mejoras  
de maquinaria**

(durante la revisión nuestro técnico ofrecerá todas las mejoras posibles que pueden realizar)

Válido para solicitudes de mantenimiento recibidas **antes del 31 de marzo.**

Pregunte sin compromiso las ventajas de realizar un **contrato de mantenimiento.**

### Llame ahora y aprovéchese de importantes descuentos.

 **PIERALISI**  
CIRCULAR THINKING

www.pieralisi.com

CONTACTOS:

Solicitud e-mail: trinidad.bellido@pieralisi.com  
josemaria.cabrero@pieralisi.com

Solicitud telefónica:  
Oficina Zaragoza 976 46 60 20 / 615 50 74 18  
Oficina Jaén 953 28 40 23 / 615 50 74 21

**WO  
OE**

World  
Olive Oil  
Exhibition



# Lecciana

Una variedad Premium para los AOVes más premiados

La variedad que eligen los chefs

La variedad que quieres probar

AOVes de lecciana  
Máxima exclusividad  
**¡Búscalos!**



**WO  
OE**

World  
Olive Oil  
Exhibition



**asigran**  
.com

**Innovación,  
Calidad  
y Servicio**

**Maquinaria  
y Servicios  
para la Aceituna  
y la Almendra**



Fabricantes  
de maquinaria  
de envasado

¡Varios modelos  
para monodosis!



Pol. Ind. Can Carné, Calle Terra Alta, nº 71 - 73  
08211 Castellar del Vallés · (Barcelona) ESPAÑA  
Tel. (34) 93 714 49 45 · Fax: (34) 93 714 30 19  
E-mail: olmos@olmosmaquinaria.com · Web: www.olmosmaquinaria.com

**CREES EN EL FUTURO?...  
ESTERYFIL SÍ.**

Presentamos los nuevos filtros automáticos BM 4.0

*Los únicos filtros del mercado totalmente automáticos  
con tecnología 4.0 integrada.*



DESCUBRE TODAS SUS VENTAJAS.

ECOLÓGICO

+ AHORRO ENERGÉTICO

TECNOLOGÍA 4.0

CONTROL DE CALIDAD



www.esteryfil.com



## CENTURY Dop. Para los grandes aceites virgen extra.



Una botella con carácter particular, para dar valor a los Virgen Extra más exclusivos.  
La **CENTURY DOP** tiene un hombro plano que deja espacio a un cuerpo cilíndrico y generoso,  
conectado a la base con un amplio radio. **CENTURY DOP** está disponible en tres capacidades,  
con tapón irrellenable para proteger la inviolabilidad del producto y en el característico color Verdetrusco®.

*An exclusive bottle of great and outstanding character, which gives value to the most sought after extra virgin olive oils.  
In **CENTURY DOP** the flat shoulder leaves room for a generous cylindrical body, connected to the gently curved base.  
**CENTURY DOP** is available in three capacities and with a neck finish for a non-refillable cap to protect  
the inviolability of the content and in the characteristic Verdetrusco® colour.*



**VETRERIA ETRUSCA S.p.A.** Montelupo Fiorentino (Firenze - Italia) Tel. (+39) 0571 7551  
[www.vetzeriaetrusca.it](http://www.vetzeriaetrusca.it) [info@vetzeriaetrusca.it](mailto:info@vetzeriaetrusca.it)



**WO  
OE**

World  
Olive Oil  
Exhibition



ILDEFONSO ROSA RAMÍREZ E HIJOS, S.L.

FABRICACIÓN DE MAQUINARIA

**JARIR**

MACHINERY MANUFACTURING

Carretera de Cazorla, S/N  
23100 · Mancha Real · Jaén (España)  
(+34) 953 350 238 · jarirr@jarirr.com  
www.jarirr.com

**LEONARDO D'ERRICO**  
**610 78 51 92**

**ACEITES TUCCITANOS**  
olive oil brokerage

Intermediación de Aceites de Oliva  
Nuestra estrategia la confianza

Tlf. 953 301100 - info@aceitestuccitanos.com  
www.aceitestuccitanos.com



FÁBRICA Y ALMACÉN  
Avda Vicente Piernagorda nº 12  
14850 BAENA (Córdoba)  
Telf: 0034 957 665 115  
e-mail: tacsal@tacsal.com

DELEGAÇÃO EM PORTUGAL  
Rua A - Pavilhão 03  
Zona Ind. de Mirandela  
5370-565 MIRANDELA  
Telf: 00351 278 096 522



Nos adaptamos a sus necesidades.  
La extracción a su medida.

**20**  
aniversario

**WO  
OE**

World  
Olive Oil  
Exhibition



# HERPASUR SA

## CALDERERÍA INOX

LA CALIDAD

NUESTRA RAZÓN

DE SER LÍDER

**SECOVISA**  
GRUPO

Polígono Industrial El Portal / C. Sudáfrica, Parcela 83 / 11408 Jerez de la Frontera (Cádiz)

Tlf: + 34 956 14 32 71 / Fax: + 34 956 14 36 27

Email: info@herpasur.com / www.herpasur.com

# WO OE

World  
Olive Oil  
Exhibition



**2018**  
EVOOLEUM #1 - ABSOLUTE BEST  
MONINI MONOCULTIVAR CORATINA

EVOOLEUM #3 - TOP10  
MONINI MONOCULTIVAR FRANTOIO

**2020**  
EVOOLEUM #4 - TOP10  
MONINI MONOCULTIVAR CORATINA BIO

EVOOLEUM MEJOR DOP GRECIA  
TERRA CRETA ESTATE PDO KOLYMVARI

**2021**  
EVOOLEUM #2 - TOP10  
MONINI MONOCULTIVAR FRANTOIO BIO

EVOOLEUM MEJOR DE GRECIA  
TERRA CRETA ESTATE ORGANIC

EVOOLEUM MEJOR DOP GRECIA  
TERRA CRETA ESTATE DOP KOLYMVARI

**2022**  
EVOOLEUM #1 - ABSOLUTE BEST  
MONINI MONOCULTIVAR CORATINA

EVOOLEUM #4 - TOP10  
MONINI MONOCULTIVAR FRANTOIO BIO

EVOOLEUM MEJOR DE GRECIA  
TERRA CRETA ESTATE ORGANIC



TOP  
10  
AWARDS  
EVOOLEUM



Asesoramiento en Elaiotécnica - Innovación de proceso

scanuolivicultori@gmail.com



# OLVESA

Since  
1960

## COMPONENTE ESENCIAL

- Fabricación de Maquinaria y Componentes Industriales
- Fabricación y Reparación de Maquinaria Oleícola

Distribuidor Oficial para España y Portugal de:

**VITONE ECO**  
SINCE 1904

Polígono Industrial Los Olivares, C/ Génave 12-14 23009 Jaén SPAIN  
+34.953.280.253 olvesa@olvesa.com www.olvesa.com



## INGENIERÍA, AUTOMATIZACIÓN, CONTROL Y GESTIÓN DE PROCESOS PARA ALMAZARAS

Más de 40 años Ofreciendo Soluciones

► SISTEMA DE ENFRIAMIENTO DE LA ACEITUNA EN TOLVA

- Rentabilidad y Eficiencia
- Tendencia de Futuro
- Tecnología de Vanguardia
- Minimización de Incidencias
- Excelencia en Calidad y Productividad
- Especialistas Integradores de Sistemas



**Sede en Europa**  
Parque Industrial y de Servicios del Aljarafe, Calle Brujula 62.  
41927 - Mairena del Aljarafe  
(Sevilla) España.  
Tfno.: +34 954 18 66 80

**Sede en América**  
6º Avd. 0-60, Gran Centro Comercial, Zona 4 / Torre II.  
8º Nivel. Oficina 801.  
01004 Guatemala C.A., (Guatemala)  
Tfno.: +(502) 2335-2320 / +(502) 2338-0022

www.procioleo.es

**WO  
OE**

World  
Olive Oil  
Exhibition



# TODOLIVO I-15<sup>P</sup>



Idónea para Olivar en Seto - Elevado rendimiento graso - De alta y constante capacidad productiva - Fácil y económico manejo - Tolerante a enfermedades - Excepcional AOVE



*Nunca antes, cosechar temprano fue tan rentable*



*¿A qué esperas para plantarla?*



**WO  
OE**

World  
Olive Oil  
Exhibition



# OliveJapan®

INTERNATIONAL EXTRA VIRGIN OLIVE OIL COMPETITION

## 2023

For the 2023 edition of OLIVE JAPAN there will be a "Buy 4 & get 1 free" offer:  
Those who enter 5 olive oils will only pay for 4 entries, and those entering 10 samples will only pay for 8 entries



**ONLINE Registration Opens Now! (Deadline: APRIL 2, 2023)**

<https://olivejapan.com/en/competition>

ONE of the most Recognized and Largest Olive Oil Competition  
Organized by the Olive Oil Sommelier Association of JAPAN (OSAJ)

**INDUSTRIAS  
DE LA ROSA**

40 AÑOS A LA VANGUARDIA  
DEL SECTOR OLEÍCOLA  
40 years at the forefront of the olive sector

*Lo Trabajas,  
lo Cosechas, lo Produces.*

You work it, you harvest it, you produce it.

## MICRO ALMAZARA

PARA LA PRODUCCIÓN  
DE ACEITE DE OLIVA  
POR LOTES. ALMAZARA  
DE AUTOCONSUMO.

MicroOilPress  
For the production of olive  
oil in batches. Oil mill for  
self-consumption.



Ctra. Madrid-Cádiz, Km. 358 - Apdo. de Correos 17  
14600 MONTEORO (Córdoba) - Tlf.: 957 160 034  
industriasdelarosa@industriasdelarosa.com

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



SEMA  
MARCA ESPAÑA

## DAMOS FORMA A TUS EMOCIONES

INGENIERÍA  
AGROALIMENTARIA



**Pastrana**  
Ingeniería y Servicios S.L.P.

**Especialistas en el desarrollo de proyectos de almazaras**

Redacción de Proyectos · Dirección facultativa de Obras · Tramitación de licencias administrativas · Gestión de ayudas y subvenciones · Gestión integrada de Proyectos

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

**WO  
OE**

World  
Olive Oil  
Exhibition



*Nuestro aceite deslumbra  
en el mercado exterior.*

Exporta  
tu **valor**

Servicio de Negocio Internacional



COBROS Y PAGOS  
INTERNACIONALES



OPERACIONES  
EN DIVISAS



FINANCIACIÓN  
INTERNACIONAL



AVALES Y GARANTÍAS  
INTERNACIONALES

Más información en nuestras oficinas,  
en [www.globalcaja.es](http://www.globalcaja.es) o en el 900 130 140



**Globalcaja**  
empresas



**ESPEJO**



# LABORATORIO DE ANÁLISIS

*Fundado en 1944*

**Especializados en análisis  
de grasas y aceites**

*Más de 75 años de experiencia  
en el sector oleícola nos avalan*

P. I. La Negrilla • C/ Laminadora, Nº 3 • 41016 Sevilla • Telf. 954 57 12 21 • Fax 954 57 13 66  
espejo@laboratorioespejo.com



La experiencia nos distingue



**A la vanguardia en tecnología y servicios**

Avda. Conde Vallellano, 7 • 14004 Córdoba • Tels. 957 761 371 / 650 910 895  
www.cotecnisur.es • cotecnisur@cotecnisur.es



## TAMESUR, S.A.

**MAQUINARIA DE ELEVACIÓN Y TRANSPORTE**

TAMESUR S.A. pone a disposición de sus clientes una amplia gama de cintas transportadoras, separadores pulpa-hueso, tolvas, sinfines, elevadores, transportadores redlers... adaptados a cada necesidad.



### TAMESUR, CALIDAD Y RENDIMIENTO



FÁBRICA Y OFICINAS  
POL. IND. SAN PANCRACIO PARC. 37 - 38  
APDO. 140 - C.P. 14.500 - PUENTE GENIL - CÓRDOBA  
TLF. 957 60 60 60 - FAX. 957 60 46 35  
WWW.TAMESUR.ES - TAMESUR@TAMESUR.ES

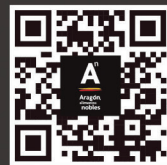
**WO  
OE**

World  
Olive Oil  
Exhibition



**A<sup>n</sup>** Aragón,  
alimentos  
nobles

LO QUE VES, ES.



CONSEJO · REGULADOR · DE · LA  
DENOMINACIÓN · DE · ORIGEN

*Aceite  
Sierra del Moncayo*



**aragón  
ecológico**

COMITÉ ARAGONÉS  
AGRICULTURA ECOLÓGICA



[www.aragonalimentos.es](http://www.aragonalimentos.es)



**GOBIERNO  
DE ARAGON**

**WO  
OE**

World  
Olive Oil  
Exhibition



**CAJA RURAL**  
SOLVENCIA, SOLIDEZ Y FUTURO

Desde siempre junto al olivar,  
donde están nuestras raíces.  
Apoyando proyectos innovadores  
y el crecimiento sostenible.  
Comprometidos con su gente.

**SOCIALMENTE  
RESPONSABLES**

Más de 170 oficinas a su servicio



*César Crespi S.L.*

IMPORT – EXPORT  
ACEITES VEGETALES Y  
SUBPRODUCTOS (BIODIÉSEL)

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

[acrespi@cesarcrespi.com](mailto:acrespi@cesarcrespi.com) • Telf. 953 260 714 / 639 729 203

Jaén (ESPAÑA)



*Olivo*  
GESTÃO

*“A experiência é a nossa fortaleza, os nossos clientes  
são o nosso aval. O olival é a nossa vida!”*

| *Desenho e plantaço*  
| *Gestão Técnica*  
| *Gestão Administrativa*  
| *Gestão de Recursos Humanos*

| *Diseño y Plantación*  
| *Gestión Técnica*  
| *Gestión Administrativa*  
| *Gestión de Recursos Humanos*

*Olivo*  
GESTÃO



Rua Fernando Pessoa, 5  
7800-141 - Beja, Portugal



+ 351 284 098 238



[geral@olivogestao.com](mailto:geral@olivogestao.com)



+351 969 847 388 | +351 965 024 735



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



**WO  
OE**

World  
Olive Oil  
Exhibition



La combinación  
perfecta  
para su olivar



Kubota **M5002 Narrow** y pulverizador **XTA33**  
Máxima potencia, rendimiento y total precisión para su olivar



kes.kubota-eu.com / @kubotaspain / #kubota

For Earth, For Life  
**Kubota**



**expoliva**

PRESENCIA: **ITEA** INGENIERÍA DE SISTEMAS | **GEA** Engineering for a better world. | **CONDE DE CB BENALUÁ**

**10 AL 13** **MAYO**  
**MAY / 2023**

**21ª**  
**FERIA INTERNACIONAL  
DEL ACEITE DE OLIVA  
& INDUSTRIAS AFINES**

**21ST**  
**INTERNATIONAL FAIR  
OF THE OLIVE OIL  
& ALLIED INDUSTRIES**

**JAÉN, SPAIN**  
[WWW.EXPOLIVA.INFO](http://WWW.EXPOLIVA.INFO)

**CONTENEMOS  
LA HISTORIA**  
WE CONTAIN THE HISTORY

**1983 | 2023**  
**40 AÑOS**

**Tunisia**

TÚNEZ, PAÍS INVITADO  
TUNISIA, GUEST COUNTRY

ORGANIZA: **IFEIA** | PATROCINA: **ITEA** | COLABORA: **ITEA** | SEVER PARTNER: **CBRE** | VENDEDOR OFICIAL: **Jeep**

**WO  
OE**

World  
Olive Oil  
Exhibition



# VIBRACIÓN DE AMPLITUD VARIABLE

AL SERVICIO DE SU ÁRBOL



## BAUTISTA SANTILLANA

El sistema de vibración más premiado



Estaremos en **Expoliva 2023**  
Pabellón Caja Rural, Stand: c-14



Bautista Santillana S.L. (Nuevas Instalaciones) Villanueva de los Infantes  
Carretera Ciudad Real-Murcia KM 122 [www.bautistasantillana.es](http://www.bautistasantillana.es) Ciudad Real



Enfoque innovador y diseño original

HAUS, satisface las necesidades del mercado con Decanter y Centrifuga Vertical de aceite de oliva de nuevo diseño creados por HAUS, con su innovador enfoque de ingeniería y ofrece soluciones más allá del sector.

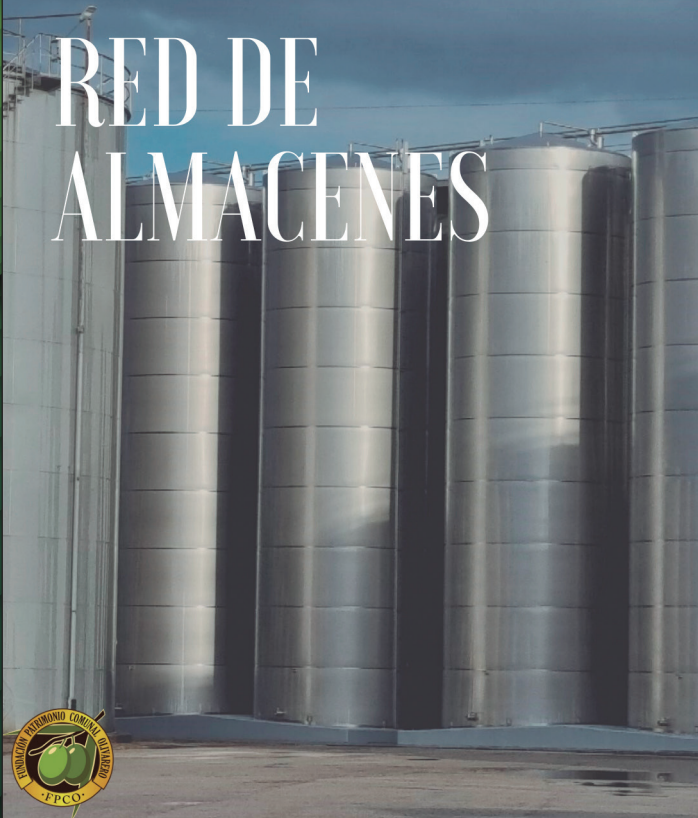


[www.hausworld.com](http://www.hausworld.com)  
f HAUSCentrifugeTechnologies  
alberto.bueno@hausiberia.com

**HAUS**  
TECNOLOGÍAS DE CENTRIFUGACIÓN

FUNDACIÓN PATRIMONIO COMUNAL OLIVARERO

# RED DE ALMACENES



PROYECTOS - FINES FUNDACIONALES



**La Comunal**



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

+34 91 53 24 225  
[pco@pco.es](mailto:pco@pco.es)





Bombas de aletas  
de desplazamiento  
positivo para  
aceites vegetales

DESDE 1967



DISEÑO Y FABRICACIÓN DE BOMBAS



bombas  
**TRIEF**  
desde 1967

ventas@bombastrief.es  
bombastrief.es

(+34) 944 416 238

Lutxana Asua Errepidea, 26  
48950 Erandio, Bizkaia



**Indea  
Technologies**



**SISTEMAS DE CONTROL  
ALMA/System®**

OPTIMIZACIÓN COMPLETA DE SU ALMAZARA 4.0



- Control de Producción
- Control de la Humedad
- Control de Temperaturas
- Control de Grasa en Orujo
- Control del Talco
- Control de Acidez del Aceite
- Clasificación Automática de aceites
- Control de Caldera
- Control de Molienda
- Control de Maniobras de Maquinaria
- Control del Diferencial del Decanter
- Control de Bodega
- Control Remoto por Internet
- Envío SMS de Alarmas
- Control por Videocámaras
- Control Inteligente de su Patio
- Trazabilidad TOTAL

www.indeatech.com

Tel.: 913 980 071  
indea@indeatech.com



www.ibelcap.es

MÉRIDA (BADAJOZ) SPAIN

DESDE 1992



**WO  
OE**

World  
Olive Oil  
Exhibition



LUGAR Y HORA:

**PRESENTACIÓN  
23 DE MARZO**

MUSEO TERRA OLEUM  
MENGÍBAR (JAÉN)  
18:00 H

## **EL SECRETO DEL CAMBIO**

NOCIONES SOBRE  
EL OLIVO Y SU  
ACEITE.

JOSÉ LUIS ROMERA VIZCAÍNO



## **EL SECRETO DEL CAMBIO**

NOCIONES  
SOBRE EL OLIVO  
Y SU ACEITE.

JOSÉ LUIS ROMERA VIZCAÍNO

**olivaSabia**  
Asociación Cultural

editorial@asociacionolivasabia.com · www.asociacionolivasabia.com

**GP**  
González y París

*La experiencia marca la diferencia*

Pol. Ind. Santa Ana, s/n - 41590 La Roda de Andalucía, Sevilla (España)  
Tel.: +34 954 016 132 / Fax: +34 954 015 352 / Mov: +34 606 992 244  
email: gonzalezyparis@gmail.com - web: www.talleresgonzalezyparis.com

**TALLERES GONZÁLEZ Y PARÍS, S.L.**

**61ª FERIA NACIONAL  
DEL CAMPO "FERCAM"**

**VIII Concurso Nacional  
AOVE**

**Campaña Oleícola  
2022/2023**

**Información y contacto:  
e-mail: fercam@manzanares.es  
Telf.: 678 261 132  
Bases: <https://fercamvirtual.es/>**

**WO  
OE**

World  
Olive Oil  
Exhibition



**AUTELEC**

ENVASADORAS  
POR PESO  
MULTIFORMATO

**NUEVA DL-295  
Con Funcion ECO**

-DE 0.005 a 10 LITROS.  
-VIDRIO, LATAS, PET , CERAMICA ...

**AUTELEC** TECNOLOGIA, S.L.  
VALENCIA-ESPAÑA  
+34 963 751 471 / +34 628 632 992  
comercial@autelec.es  
www.autelec.es



**Graino  
AGROISA**

aceituna almendra pistacho agua

EL ÉXITO EN LOS  
GRANDES DESAFÍOS,  
ESTÁ EN LA SUMA  
DE LOS PEQUEÑOS  
ESFUERZOS  
COMPARTIDOS.

agroisa INMECAL ITB Agrotechbiomed





STAND  
D04

# CURSOS DE CATA

## de Aceites de Oliva Virgen

Formación de calidad, más de 600 alumnos  
¡Más de 60 ediciones!

### Curso de Iniciación

- 17-18 de Marzo
- 19-20 Mayo
- 22-23 Septiembre

### Curso Avanzado

- 2-3 Junio
- 6-7 de Octubre

#### Organiza



#### Colabora



X ANIVERSARIO 2013-2023  
**AEMDA**



**Reserva tu plaza**  
Plazas limitadas  
**Bonificable**

C.I. Olivar y Aceite  
C/Corredera de San Fernando 32  
Úbeda | Tfno: 953 755889  
info@centrodeolivaryaceite.com  
www.centrodeolivaryaceite.com

DENOMINACIÓN DE ORIGEN  
DESIGNATION OF ORIGIN  
**SIERRA DE CAZORLA JAÉN**

*AOVES fuente de vida, Naturaleza y salud.*  
*Nos diferencia la calidad y la excelencia*

[www.desierracazorla.es](http://www.desierracazorla.es)



## OPTIAOVE

SISTEMA OPTIMIZADOR  
MONITORIZADO EN LA  
EXTRACCIÓN DEL AOVE



OPTIMIZA EL AGOTAMIENTO  
DE LA GRASA EN EL ORUJO

MEJORA EN LA CALIDAD  
DEL ACEITE OBTENIDO

REDUCE EL USO DEL  
AGUA EN EL PROCESO

FACILIDAD DE MANEJO POR EL  
PERSONAL DE LA ALMAZARA

VISUALIZACIÓN CONTINUA DEL ESTADO  
DEL PROCESO DE MOLTURACIÓN

RAPIDA AMORTIZACIÓN DE  
LA INVERSIÓN REALIZADA

CERTIFICADO Y ENSAYADO:

- CITOLIVA
- JUAN VILAR CONSULTORES ESTRATÉGICOS

Polígono Industrial "Los Cerros" C/ Herrería - Nave 57  
23400 - Úbeda (Jaén)

[www.imsesaje.es](http://www.imsesaje.es)

[info@imsesaje.com](mailto:info@imsesaje.com)

953 75 49 81

609 47 38 69

20 ANIVERSARIO CONTIGO

**INOELEC**  
automatización industrial

Avd. Málaga nº37 bis  
Montilla (Córdoba), España | +34 957664334 | Oficinas | [www.inoelec.com](http://www.inoelec.com)  
[info@inoelec.com](mailto:info@inoelec.com)

**AUTOMATIZACIÓN INDUSTRIAL - SOLUCIONES A SU ALCANCE**

INDUSTRIA CONECTADA 4.0  
PIDE INFORMACIÓN SIN COMPROMISO



**WOOE** 10<sup>th</sup> World  
Olive Oil  
Exhibition



El encuentro Internacional  
del Aceite de Oliva presenta:

## Las mujeres del aceite de oliva toman la palabra

**8 de marzo:** Día Internacional de la Mujer  
**11.00h** Mesa redonda presentada  
por **Pandora Peñamil Peñafiel**  
**12.00h** Cóctel networking con las mujeres del AOVE  
Escríbenos para conseguir tu plaza en uno  
de los encuentros más interesantes  
del sector: [press@oliveoil exhibition.com](mailto:press@oliveoil exhibition.com)  
[www.oliveoil exhibition.com](http://www.oliveoil exhibition.com)

tínez, secretaria general de Infaoliva; Conso-  
li Molero, gerente y responsable de produc-  
ción de la cooperativa Colival; Chania Cha-  
gas, catadora, coach y propietaria de Empo-  
rio do Azeite (Brasil); Anita Zachou, consul-  
tora gastronómica y fundadora de Mykonos  
Olive Oil Tasting (Grecia); y María Morales,  
finalista de MasterChef 9 y propietaria de  
Esencia by María Morales. Un elenco de po-  
nentes que representa toda la cadena de  
valor del AOVE, una visión 360° del sector,  
desde la producción a la comercialización,  
pasando por la consultoría, la cata, la gas-  
tronomía y la promoción.

Las ponentes también analizarán la situa-  
ción actual del sector y discutirán los temas  
que más debate generan en la actualidad, ta-  
les como la penalización del AOVE en el siste-  
ma Nutri-Score, el mantenimiento de los es-  
tándares de calidad en una campaña compli-  
cada como la actual o el uso del virgen extra  
en la restauración.

Al finalizar la mesa redonda se celebrará  
un cóctel *networking* para que todas las par-  
ticipantes puedan debatir y dialogar con las  
asistentes a la charla. El acto estará ameniza-  
do con las degustaciones gastronómicas  
que el chef Kike Piñeiro preparará en exclusi-  
va con el AOVE como protagonista.

### Premios WOOE a la Excelencia

En el marco de este encuentro también  
tendrá lugar la entrega de los Premios WO-  
OE a la Excelencia, así como de los "Olive  
Oil Delicatessen Awards", cuyo objetivo es  
reconocer la excelencia de los productos  
elaborados con aceite de oliva. Los pro-

ductos ganadores serán expuestos en  
un espacio preferencial dentro del área  
*Delicatessen with Olive Oil*.

En este sentido, Abdellatif Ghedira, direc-  
tor ejecutivo del Consejo Oleícola Internacio-  
nal (COI) y Carlos Morillo, presidente de Ole-  
ícola Jaén, han sido merecedores de los re-  
conocimientos de honor en los Premios WO-  
OE a la Excelencia por su trayectoria profes-  
ional; mientras que la Consejería de Agricul-  
tura, Pesca, Agua y Desarrollo Rural de la  
Junta de Andalucía ha sido premiada por su  
modelo corporativo de desarrollo del entor-  
no y su trabajo a favor del aceite de oliva.



Asimismo, dentro de estos galardones se  
reconocerá a la Consejería de Agricultura,  
Agua y Desarrollo Rural de la Junta de Comu-  
nidades de Castilla-La Mancha por su apoyo  
decidido al aceite de oliva en la gastronomía y  
a través de iniciativas como "Campo y Alma".

Finalmente, José Antonio Medina, jefe de  
cocina del restaurante El Coto de Quevedo,  
en Torre de Juan Abad (Ciudad Real), ha sido  
premiado por el uso en su cocina del aceite



de oliva de proximidad; y Carlos de la Sierra  
Torrijos, presidente de la DOP Aceite de la Al-  
carria y de Globalcaja, ha sido elegido por su  
trabajo a favor del aceite de oliva desde am-  
bas instituciones.

### Catas EVOOLEUM en el stand de Mercacei

Una edición más, Grupo Editorial Mercacei, co-  
mo *media partner* de la feria, contará con es-  
tand propio desde el cual llevará a cabo catas  
de los AOVes premiados en la última edición  
de los EVOOLEUM Awards. La experta cata-  
dora de este concurso Maribel Simón invitará  
a los asistentes a degustar los AOVes españo-  
les ganadores de los galardones EVOOLEUM  
Absolute Best (*Rincón de la Subbética Altitu-  
de*), EVOOLEUM TOP AOVE Saludable (*5 Ele-  
mentos Gran Selección Picual*), EVOOLEUM  
Mejor de Producción Limitada (*Oleum Natura-  
le*), Mejor Picual (*Puerta de las Villas Picual Tem-  
prano*) y Mejor Arbequina (*Olíric Arbequina*).



## Entrevista a Otilia Romero de Condés, CEO de Pomona Keepers

### “Todo el negocio del aceite de oliva tiene cabida en la WOEE”

Antes de nada, la pregunta del millón -y que más nos hacen nuestros lectores-: ¿La WOEE es un evento para graneles o envasado?

¿O ambos tienen cabida?

Todo el negocio del aceite de oliva tiene cabida en la WOEE, por ello somos la feria monográfica más importante del sector. Todos los años se cierran contratos importantes de ventas de volumen, pero sobre todo es una feria que destaca por la calidad del producto que puede encontrarse.

Se trata de un evento clave para conocer algunos de los mejores aceites de oliva del mundo, sobre todo Premium. Cada año asisten más importadores gourmet, restauradores y tiendas delicatessen. Somos la gran feria de aceite de oliva del mundo y, como tal, damos cabida a todo el negocio.

¿Cómo se presenta esta edición de la WOEE? ¿Qué novedades destacarías?

La principal novedad no la marcamos nosotros, sino el propio sector. Nos encontramos en un año lleno de incertidumbre, con una demanda altísima y una oferta limitada. Nosotros, como feria, debemos ser una herramienta para que los profesionales alcancen con mayor facilidad sus objetivos. En años tan decisivos como este es fundamental mantener las conexiones, abrir nuevas puertas, entender bien el mercado, valorar otras estrategias y conocer a potenciales *partners*, y todo eso es lo que ofrece la WOEE. Nuestro eslogan de este año, “*Juntos creamos oro*”, refleja muy bien lo que somos capaces de hacer como sector si nos unimos y trabajamos juntos para conseguir mejores resultados ante los retos que se presentan, que son muchos.

Véndenos un poco el evento. ¿Qué ofrece la WOEE a diferencia de otras ferias y encuen-



tros dedicados al sector del aceite de oliva? ¿Por qué les interesa a los productores participar en la WOEE?

Somos la mayor feria internacional dedicada exclusivamente al sector del aceite de oliva. Trabajamos durante todo el año para ofrecer una plataforma eficaz de negocio para los profesionales de las distintas áreas: importadores, envasadoras, compradores gourmet, restauradores, chefs y, por supuesto, almazaras y productores de todos los tamaños.

Nuestra feria está 100% orientada al negocio, pero también quiere ser una fiesta, una celebración de este tesoro tan valioso que tenemos en la cultura mediterránea. Trabajamos para poner en valor el aceite de oliva a través de múltiples actividades que tratan de cubrir todas las áreas de interés.

Los profesionales vienen a la feria a hacer negocio y eso incluye conocer las tendencias de presente y futuro, por ello tienen tanto peso las charlas y catas que organizamos. El programa de este año es especialmente valioso e importante para entender por dónde se va a mover el sector en los próximos años.

¿Cuáles dirías que son los puntos más fuertes de la WOEE?

Sin duda, nuestra apuesta total por el negocio del aceite de oliva. Nuestro papel es ser facilitadores para los actores de este sector y ayudarles a hacer mejor su trabajo y de manera más eficaz. Para ello, tratamos de cubrir múltiples áreas, trayendo a los grandes actores internacionales. Nos preocupamos de que estén presentes en este encuentro importantes profesionales procedentes de países como Italia, Jordania, Túnez, Turquía o Arabia Saudí.

También organizamos catas de gran valor, contando con países productores de futuro como Arabia Saudí, Jordania y Argelia; y poniendo en valor a las grandes regiones productoras como es el caso de Andalucía, que contará con el stand más grande de la feria (144 metros cuadrados) representando a los aceites de las DOPs Aceite de Lucena, Baena, Estepa, Poniente de Granada, Priego de Córdoba, Sierra de Segura, Sierra Mágina, Sierra de Cazorla y la IGP Aceite de Jaén.

Nuestra mayor fortaleza reside en reunir a los principales actores de este mundo durante



dos días en Madrid. Si trabajas en el sector del aceite de oliva tienes que estar aquí, esto es lo que hemos demostrado en 10 años de feria.

### ¿Qué nos vamos a encontrar este año en los espacios Delicatessen with Olive Oil, Olive Oil Bar y Gourmet Area?

Olive Oil Bar es nuestra barra de aceites de oliva de cata libre. Los profesionales pueden descubrir todos los aceites de oliva de la feria de manera independiente y con toda la información sobre ellos. Se trata de uno de los espacios más populares del evento.

La Gourmet Area también es un éxito seguro porque es el espacio donde el chef Kike Piñeiro prepara sus degustaciones exclusivas, siempre con los AOVEs como protagonistas. Supone una ocasión única para entender el enorme peso del aceite de oliva en la cocina a través de la visión creativa de este cocinero.

Por su parte, los premios Delicatessen with Olive Oil premian a las empresas que mejor emplean el aceite de oliva en sus productos; por ejemplo, como elemento de conservación, como ingrediente mejorante o en cosméticos y productos de belleza. Los ganadores de este año aún no han sido elegidos, pero pronto conoceremos el veredicto del jurado.

### ¿Qué nos puedes avanzar de las catas y de las conferencias y mesas redondas que tendrán lugar en el marco del encuentro? ¿Qué expertos está previsto que participen?

Están creando ya mucha expectación. Trabajamos mucho para atraer cada año a los expertos en las materias decisivas para el nego-

cio, teniendo en cuenta el año tan complicado que estamos viviendo. Las charlas y catas de este año son especialmente relevantes.

Sí que me gustaría hacer especial mención a la mesa “Las mujeres del AOVE toman la palabra”, que se va a celebrar el día 8 a las 11.00 horas y en la que participarán algunas de las mujeres más influyentes del sector para charlar y exponer su visión sobre el momento actual. Tras la charla celebraremos un cóctel al que podrán sumarse otras mujeres y generar así un encuentro del que esperamos que salgan nuevas ideas.



### ¿La WOOE continuará impulsando la presencia de importadores y distribuidores? ¿Tienen presencia asimismo los representantes de supermercados y tiendas especializadas?

Sí, todos los actores del sector tienen su espacio en la feria, por ello desarrollamos tantas actividades durante la misma. Por ejemplo, el encuentro acogerá el “Desafío WO-OE”, un concurso de cocina que tiene lugar el martes 7 y el miércoles 8, patrocinado por la Junta de Andalucía y la Junta de Castilla La-

Mancha, respectivamente. Este concurso -en el que el ganador de cada día recibirá 1.500 euros- genera una gran expectación y se trata de un evento divertido que nos ayuda a posicionar el aceite de oliva como un gran protagonista en la cocina.

### Pomona Keepers cuenta con una dilatada experiencia en el desarrollo de eventos de negocio en el sector del vino. Desde que estás inmerso también en el sector oleícola, ¿qué diferencias observas entre ambos sectores y sus profesionales?

El sector del vino y del aceite son muy diferentes, hay puntos en común en términos de promoción, de objetivos de venta... Pero las estrategias cambian por completo porque son sectores con idiosincrasias muy diferentes. Además, hay que tener en cuenta que nosotros organizamos ferias internacionales y eso da lugar a que las singularidades de cada ámbito se multipliquen. No sólo tenemos que entender las particularidades de nuestro sector en España, sino en todo el mundo. Por ejemplo, este año en la WOOE tienen gran protagonismo países como Arabia Saudí, Jordania y Túnez; mientras que en una feria de vino tienen más peso otros como Francia, EEUU o Australia.

En Pomona Keepers contamos con un equipo de profesionales especializados en cada sector para poder resolver las necesidades de nuestros clientes de la mejor manera posible, que al final es para lo que debe servir una feria profesional. Estamos a disposición de lo que necesiten los profesionales y eso es lo que nunca debemos perder de vista.

## VARGACEITE

Agentes, S.L.

Empresa intermediaria en todo tipo de operaciones comerciales a granel de aceites de girasol, de oliva, orujos y otros. Experiencia en el sector de tres generaciones

vargaceite@vargaceite.com | www.vargaceite.com  
C/ Historiador Juan Manzano, 2. 1º G · 41089 Montequinto  
Sevilla | España  
+34 954 12 90 37 / +34 607 56 44 43



EMPRESA	Nº STAND	EMPRESA	Nº STAND	EMPRESA	Nº STAND
ACEITE CAMPO DE CALATRAVA	C14.A	CRDOP. ESTEPA	B02-B08.D	JORDAN	B07
ACEITE DE ANITA	E18.D	D.O.P. CAMPO DE MONTIEL	C14.B	JUNTA DE ANDALUCÍA	B02-B08
ACEITE DE MADRID	D14	D.O.P. PRIEGO DE CORDOBA	A06	MAPA	SPONSOR
ACEITE DE PRODUCCIÓN ECOLÓGICA DE ARAGÓN	A08.D	D.O.P. SIERRA CAZORLA	B02-B08.C	<b>MERCACEI GRUPO EDITORIAL</b>	<b>D18</b>
ACEITES ABRIL S.L.	D12	D.O.P. SIERRA DE SEGURA	B02-B08.B	MOLI COLOMA	LT1
ACEITES GARCIA DE LA CRUZ	A05	DIPUTACION DE CIUDAD REAL	C14	MOLINOS DE ACEITE DE TOLE	D03
ACEITES VALLEJO	F05	DIPUTACIÓN DE JAÉN	E02	MONTEOLIVA ORO	B01.A
AGRONEGOCIOS	NEWS STAND 3	DOP ACEITE DEL BAJO ARAGÓN	A08.A	OLEAND MANZANILLA OLIVE	E18.G
ALCALA OLIVA S.A	F09	DOP ACEITE SIERRA DEL MONCAYO	A08.C	OLEICOLA JAÉN	F07
ALLPRESS OLIVE GROVES NZ	OLIVE OIL BAR	DOP SIERRA MÁGINA	B02-B08.A	OLEO	NEWS STAND 2
ALMAZARAS DE LA SUBBÉTICA	A06.A	ELEA TECHNOLOGY	E13	OLEO PEPILLO SL	C06
ARAGÓN ALIMENTOS	A08	ELIZONDO	F11	OLIBROK SL	C02
ARAL / HOSTELERIA	NEWS STAND 4	EMINEMS OLIVE OIL	E11	OLIO VENNERI	LT4
ARTESANOS GIL	D16.C	EVCATA OE	SPONSOR	ORGANICA SAL	LT2
ASOCIACIÓN ACEITE DEL SOMONTANO	A08.B	EXTREMADURA	C08	ORIVA	F02
ASOCIACIÓN OLIVAR Y ACEITE	E06	FINCA VARONA LA VELLA	D16.A	ORO DEL JABALÓN S.C.CLM	D01
AZZAYT GROUP	D11	FOSS	F13	POBILL ECOLOGICS	D16.B
BALCON DEL GUADALQUIVIR	E08	GENERALITAT VALENCIANA	CATA	PREMIER BULK LIQUIDS ALL.	LT3
BODEGAS LAGAR BLANCO	A02.B	GLOBALCAJA	SPONSOR	PUERTA DE LAS VILLAS	E12
BUENSALUD- A.GUADALQUIVIR	E10	GRUPO MONTES NORTE	C10	Q-INTERLINE	E14
C.R.D.O. BAENA	B01	GRUPO VIDABOL	D05	RETAIL ACTUAL	NEWS STAND 1
C.R.D.O.P. ACEITE DE LUCENA	B05	HERRIZA LA LOBILLA	E18.E	SABORES PROVINCIA SEVILLA	E18
CAMPOLEA	E18.A	I. CAN CAL AGROALIMENTARI	CATA	SAUDI ARABIA	D02
CASTELLÓ RUTA DE SABOR	D16	IGP ACEITUNAS SEVILLA	E18.F	SIETE AGROMARKETING	NEWS STAND 6
CASTILLA-LA MANCHA	SPONSOR	INFAOLIVA	A01	VERDE PURO	F03
CHIUDDIA	C12	INSTITUTO P. BRAGANÇA	LT6	VINAGRE MONTILLA-MORILES	A02
CÓRDOBA SELECTA	A04	INTEREMPRESAS	NEWS STAND 5	VINAGRES TORO ALBALÁ	A02.A
COVICAR	C04	J.MÉNDEZ	E18.B	WE THE LEGEND	E18.C

Datos facilitados por la organización de la WOOE al cierre de este número de Mercacei Semanal.





## 7 de Marzo

10:30 SOSTENIBILIDAD, CULTIVO ECOLÓGICO Y CONVIVENCIA ENTRE OLIVAR TRADICIONAL E INTENSIVO

11:00 CANARIAS: LOS GRANDES ACEITES DEL ATLÁNTICO

12:00 INAUGURACIÓN OFICIAL Y ENTREGA DE GALARDONES WOOE 2023

12:00 JAÉN SELECCIÓN 2023, LOS AROMAS DEL OLIVAR DE JAÉN

12:30 DEGUSTACIÓN GOURMET AREA BY KIKE PIÑERO

12:30 DESAFÍO WOOE 'CAMPO Y ALMA' CONCURSO DE ENSALADAS DE QUESO, MIEL Y NUECES CON AOVE DE CASTILLA LA MANCHA

13:00 CATA DE AOVE DE EXTREMADURA

13:15 OLEOTURISMO EN ESPAÑA.

14:00 SHOWCOOKING CON LOS ACEITES PREMIADOS EN EL CONCURSO ALIMENTOS DE ESPAÑA 2023

14:15 PRESENTACIÓN LIBRO. "LA DIFERENCIACIÓN DE LOS ACEITES DE OLIVA COMO VENTAJA ESTRATÉGICA COMPETITIVA. 100 CASOS SINGULARES". EDITADO POR FOOS"

15:00 EL ACEITE DE OLIVA EN JORDANIA. UN CRECIMIENTO IMPARABLE

15:00 PLACERES ARAGONESES: ACEITE DE OLIVA VIRGEN EXTRA

15:30 DEGUSTACIÓN GOURMET AREA BY KIKE PIÑERO

16:00 AOVE, EL ARMA SECRETA DE LAS COCINAS

16:00 LOS ACEITES DE OLIVA DEL FUTURO: JORDANIA

16:30 ACEITE Y SALUD ¿CÓMO Y QUÉ COMUNICAR AL CONSUMIDOR?

16:30 DEGUSTACIÓN GOURMET AREA BY KIKE PIÑERO

17:15 ESTUDIO DEL CSIC PROMOVIDO POR ORIVA "EVALUACIÓN DEL EFECTO EN SALUD DEL ACEITE DE ORUJO DE OLIVA FRENTE AL ACEITE DE GIRASOL Y GIRASOL ALTO OLEICO EN CONSUMIDORES SANOS Y EN POBLACIÓN DE RIESGO"

## 8 de Marzo

10:30 CALIDAD Y DIFERENCIACIÓN, HERRAMIENTAS ESTRATÉGICAS DE COMPETITIVIDAD EN EL MERCADO DEL AOV. LAS DENOMINACIONES DE ORIGEN

11:00 LAS MUJERES DEL ACEITE DE OLIVA TOMAN LA PALABRA

11:00 ACEITES DE LA PROVINCIA DE TOLEDO. ESENCIA DE CASTILLA LA MANCHA

12:00 TENDENCIAS EN DISTRIBUCIÓN Y COMERCIALIZACIÓN DE AOVES

12:00 LOS OROS DEL SUR, 8 AOVES VS 8 TAPAS PARA DESCUBRIR LOS AUTÉNTICOS ACEITES ANDALUCES CON DENOMINACIÓN DE ORIGEN

12:30 DESAFÍO WOOE 'CAMPO Y ALMA' CONCURSO DE ENSALADAS DE QUESO, MIEL Y NUECES CON AOVE DE CASTILLA LA MANCHA

13:00 LA PICAETA EN DIRECTO DESDE LA WOOE - PODCAST ESPECIAL ACEITE DE OLIVA

13:00 DEGUSTACIÓN GOURMET AREA BY KIKE PIÑERO

13:30 COMUNITAT VALENCIANA: UN AOVE POR DESCUBRIR

14:00 PREVISIONES MUNDIALES DE PRODUCCIÓN Y CÓMO PREPARARNOS

16:00 ENTREGA PREMIOS DELICATESSEN

**Juntos  
creamos  
oro**

#WOOE23

CONFERENCIA

CATA

ACTIVIDADES GOURMET AREA/ DESAFÍO WOOE

## Impacto de la situación económica actual en las empresas del sector del olivar y del aceite de oliva



El alza global en las materias primas y la energía, el colapso en los puertos internacionales y el rally alcista de los fletes marítimos comenzaron a pasar factura al sector agrario a finales de 2021. La guerra en Ucrania agravó este cuadro de crisis y produjo una escalada de precios en los principales insumos de la producción agraria, sobre todo piensos, energía y fertilizantes, que representan casi el 70% de los costes productivos en España. A ello se ha unido que la sequía ha reducido de manera drástica la producción de aceite de oliva en esta campaña. De ello debatimos en una nueva edición de *Los Encuentros de Mercacei* -patrocinados por Expoliva 2023, XXI Feria Internacional del Aceite de Oliva e Industrias Afines- con representantes de destacadas empresas del sector del olivar y del aceite de oliva, que nos ofrecen su visión sobre la situación actual y las estrategias que están adoptando ante este importante desafío.

**¿Cómo está afectando el incremento del precio de los insumos (gasoil, fertilizantes, energía, etc.) y de los tipos de interés, así como la inflación y la baja cosecha en su negocio?**

**Juan Manuel Jariego:** Para nosotros supone un mayor tiempo de maduración de las ofertas que presentamos a cada uno de nuestros clientes. Además de la incertidumbre desde el punto de vista económico, a lo que se une la falta de lluvias, nos encontramos ante un escenario en el que el cliente final no sabe si acometer inversiones o no, con el riesgo que conlleva. Parte de esto lo están asumiendo las empresas con mucha paciencia y aumentando el tiempo de maduración de cada una de las ofertas.

**Antonio Ruano:** El incremento tan importante de la electricidad y del gasoil supone un problema para cualquier empresa y en el sector oleícola mucho más todavía, sobre todo en materia de riego. Pero nosotros, dedicán-

donos al sector energético, tenemos una oportunidad porque estamos ofreciendo un servicio que responde a una necesidad de todo el sector, ya que de una forma u otra tiene que reducir sus costes energéticos y nosotros ofrecemos este tipo de soluciones. Sin embargo, existe cierto miedo a la hora de llevar a cabo este tipo de inversiones, ya que el año ha sido malo desde el punto de vista de la cosecha, por lo que el cliente final tiene que considerar este tipo de actuaciones como una inversión y no como un gasto. En muchos casos, aunque cuentan con una amortización a corto plazo -porque en el sector de la energía fotovoltaica hablamos de amortizaciones de tres, cuatro o cinco años, y son proyectos que pueden ser rentables-, al sector le cuesta trabajo llevarlos a cabo debido a la incertidumbre actual.

**Jordi Galera:** Desde nuestra perspectiva como suministradores de envases de gran

formato al sector oleícola y vinícola, la situación actual, caracterizada por la incertidumbre provocada por la guerra en Ucrania, la escasez de lluvias, la mala cosecha -que explica que los volúmenes de producto para venta y exportación se hayan reducido- y el hecho de que el precio del aceite se sitúe en sus topes históricos, ha provocado que nuestra empresa, para subsistir, deba ajustar márgenes para seguir suministrando al mercado y mantener una estabilidad. Nuestros clientes están soportando muchos aumentos de todos los materiales, con lo cual el producto derivado a nuestro negocio está flojeando bastante. Hay mucho menos movimiento en exportación y se intenta mover más en envasados, que es donde existe más valor añadido.

**José Lorente:** Esta situación nos ataca por todos lados, tanto por el incremento del coste del combustible y la energía como en el tema de los intereses, ya que un porcentaje im-



*“Apostamos por desarrollar soluciones y procesos más eficientes y trabajar con empresas asociadas presentando u ofreciendo determinadas soluciones de financiación”*

*Juan Manuel Jariego,  
director del Centro de  
Excelencia en Aceite de  
Oliva de GEA*

portante de nuestras ventas están financiadas. Hasta el último año, la estrategia de los fabricantes se centraba en un interés medio-alto, pero con un descuento muy potente que justificaba ese coste. Con la actual subida de intereses, estamos trabajando con los intereses más bajos posibles sin esa aportación económica. Nos estamos adaptando al mercado y al cliente, volcándonos en su asesoramiento y haciéndole un traje a medida.

**Eduardo Valverde:** Llevo algo más de 30 años en este sector y he visto crisis y situaciones adversas, pero quizás esta sea una de las más complicadas. Venimos de la época del COVID y hemos resistido todo lo que hemos



*“En el caso de nuestro sector, las necesidades energéticas han cambiado y es una situación que ha llegado para quedarse, por lo que la energía será una prioridad”*

*Antonio Ruano, director  
general de Intelec  
Ingeniería Energética*

podido. Los agricultores han sufrido las crisis a través del incremento de los costes, la producción, etc., que tienen su trasfondo y su reflejo en los precios, si bien es cierto que cuando una empresa está preparada, dispone de un plan estratégico y sabe hacia dónde se dirige avanza más rápido. Hay que tener al productor en el corazón y defenderle, pero también hay que tener en la cabeza al cliente y al mercado. Se trata de un año estupendo para

las empresas que estén organizadas y preparadas con el fin de crecer en tamaño, mercado y visibilidad. Hay que aprovechar esta coyuntura para hacernos más fuertes y resistentes y sacar ventajas competitivas. En Conde de Benalúa hemos aprendido a gestionar las crisis a través de un plan de crecimiento con más productores y más acuerdos con otras almazaras donde lo que da sentido a la actividad es el cliente y el mercado. Aprovechemos la oportunidad que nos ofrece esta situación adversa. A veces el problema reside en que hay actividades que son de ciclo tan corto que no da tiempo a amortizar equipamiento, tecnología, maquinaria... Tenemos que vender por expectativas y no por costes. Competir en costes está bien porque te otorga una ventaja, pero si no tenemos visibilidad y no te valoran seguimos elaborando marca blanca. Al mercado se llega con un plan de marketing.

**Rafael Bascón:** Este problema no es nuevo de este año, ya que lo vivimos el pasado ejercicio, cuando tuvimos que navegar como pudimos. En realidad parte del problema lo absorbimos nosotros y otra mínima parte se la trasladamos al cliente. Quizás el mayor problema se produjo el año pasado, pero gracias a la gran inercia que traemos pudimos solventarlo e incluso salir victoriosos. En 2023 estamos más preocupados, no porque falte trabajo, sino porque existe una gran incertidumbre acerca de qué sucederá en el sector del olivar. Todos estamos aguantando, hay que creer en Andalucía, en España y en los españoles. Sal-

## *Intermediarios* *Jurado Golbano*

*José Jurado Golbano*

*Agente comercial especializado en aceites y derivados*

C/ Obispo Rojas Sandoval, 20 - 14009 Córdoba • Telfs.: 667 709 251 - 651 503 193 - 957 294 449  
Emails: intermediariosjuradogolbano@gmail.com - beatrizjuradogolbano@gmail.com



dremos de esta situación igual que otras veces. Hay que seguir peleando y luchando.

**Alberto J. Márquez:** Todos los insumos, los tipos de interés o la inflación son costes directos que tiene que asumir un productor. Aunque el agricultor no tenga que pagar directamente un préstamo, al final, de manera indirecta, un proveedor lo está incrementando en el precio. Esto supone un coste por hectárea de un 20 o un 30% más -alrededor de 500 euros/hectárea- que en el modelo en seto o intensivo. Los costes no son los mismos, lo que provoca que nos fijemos más en el tipo de explotación que tenemos. Lo observo no sólo en las explotaciones de la empresa en la que trabajo, sino también en las que asesoro, ya que hay agricultores que están arrancando fincas y esto se debe a que los costes directos van aumentando y las producciones van mermando, por lo que se centran en producir más barato e intentar rentabilizar su explotación.

**Juan María Marugán:** El escenario de precios alcistas en el que nos encontramos se debe a la conjunción de un fuerte y casi repentino incremento de la demanda junto con una baja oferta por la parada en seco de las economías que produjo la pandemia. Este desequilibrio se ha notado inicialmente en una escasez de energía, falta de materias primas y componentes para poder atender la demanda de productos finales -maquinaria en nuestro caso- por parte del consumidor. Al no disponer de materias primas y componentes de forma rápida para equilibrar oferta y demanda, este desequilibrio ha dado lugar a un aumento desmesurado de los precios de todos estos componentes y, por ende, de los productos finales. Lógicamente, el sector industrial de bienes de equipo no ha sido ajeno a estas circunstancias y todos hemos visto cómo la maquinaria agrícola ha sufrido fuertes aumentos de precio. Además, la guerra emprendida por Rusia en Ucrania ha agravado este escenario.

**Héctor Rodríguez:** Teniendo en cuenta que CBRE presta servicios inmobiliarios y de consultoría, en relación a la inflación la agricultura ha sido considerada tradicionalmente como una protección contra aquella por la simple razón de que la demanda de alimentos se



*“Hasta que no se solucione el conflicto en Ucrania asistiremos a muchos vaivenes, existen muchas complicaciones que hacen que 2023 no vaya a ser un año tranquilo”*

*Jordi Galera, responsable comercial para la zona centro-sur de Schütz Ibérica*

mantiene estable en el tiempo y las commodities son los productos que tradicionalmente más aumentan de precio en periodos inflacionarios. Está demostrado que el retorno de activos agrícolas aumenta en periodos con alta inflación (USDA, StepStone). Por otro lado, en el contexto socio-económico actual, la brecha existente entre los mercados financieros y la economía real es cada vez mayor y más tangible. Sin embargo, la demanda de alimentos se mantiene estable a través de los diferentes ciclos económicos, lo cual no ha pasado desapercibido para los inversores que buscan exposición a activos reales, lo que siempre hemos denominado como “bienes raíces”, más estables y que se encuentran menos correlacionados que otro tipo de activos. Además, el precio de la tierra tenderá a aumentar en valor, con lo que el inversor se beneficia de ambas vías y protege su cartera de la inflación mediante la diversificación y aumentando su exposición en *agribusiness*.



*“Nos estamos adaptando al mercado y al cliente, volcándonos en su asesoramiento y haciéndole un traje a medida”*

*José Lorente, gerente de Autos Auringis en Jaén*

**Juan Vilar:** Estamos ante una situación de falta de competitividad que tiene dos problemas: el incremento de los costes, porque ha subido el precio de los insumos; y un escenario aún peor, que es la caída de los ingresos. En la cadena de valor se ha registrado un descenso de los ingresos porque no había aceptación suficiente para el agricultor, para molturar, y así sucesivamente, si suben los costes y bajan los ingresos, la situación es bastante más grave que cuando se da una de las dos situaciones. El descenso de ingresos es generalizado y para conseguir producto tienes que canibalizar a otro operador, por lo tanto bajas aún más los márgenes. Hay que analizar cuál es la situación que estamos afrontando, trabajar para elaborar un plan de contingencia y, a partir de ahí, crear una estrategia adecuada para salir de la situación actual de forma solvente y holgada.

**José María Valdivia:** La realidad de hoy es un sumatorio de una serie de circunstancias acontecidas durante los últimos tres años. Como responsable de Ferias Jaén y encargado de poner a disposición de las empresas soportes comerciales y de marketing, esta crisis redundante de una u otra manera. A nivel empresarial, nadie puede echarse a dormir y es necesario tener un plan y revisarlo con continuidad. Factores como el COVID, la guerra en Ucrania o el barco que encalló en el Canal de Suez en 2021, bloqueando parte del comercio maríti-

# expoliva

PATROCINA:



10 AL 13 TO

**MAYO**  
**MAY / 2023**

**21<sup>A</sup>**  
**FERIA INTERNACIONAL**  
**DEL ACEITE DE OLIVA**  
**E INDUSTRIAS AFINES**

**21<sup>ST</sup>**  
**INTERNATIONAL FAIR**  
**OF THE OLIVE OIL**  
**AND ALLIED INDUSTRIES**

**JAÉN, SPAIN**  
[WWW.EXPOLIVA.INFO](http://WWW.EXPOLIVA.INFO)

**CONTENEMOS**  
**LA HISTORIA**  
WE CONTAIN THE HISTORY

1983 | 2023  
**40 AÑOS**



*INSPIRING*  
**Tunisia**

**TÚNEZ, PAÍS INVITADO**  
TUNISIA, GUEST COUNTRY





*“Se trata de un año estupendo para las empresas que estén organizadas y preparadas con el fin de crecer en tamaño, mercado y visibilidad. Hay que aprovechar esta coyuntura para hacernos más fuertes y resistentes y obtener ventajas competitivas”*

*Eduardo Valverde, gerente de Conde de Benalúa*

mo internacional, han supuesto una tormenta y, de golpe y porrazo, hemos asistido a la globalización y la subida de precios de las materias primas, que estamos intentando sobrellevar. Milagrosamente hemos remontado, las ferias se resintieron por no poder tener grandes concentraciones, pero desde hace un tiempo se ha ganado en pulmón. Además, la inflación y la subida de los intereses bancarios van a tocar también los bolsillos. Por ello, es necesario tener planes de empresas y contingencia, exprimir la imaginación y vender más.

**¿Qué estrategias está aplicando su compañía en este sentido para mantener un volumen de negocio similar al de ejercicios anteriores?**  
**¿En qué medida han tenido que repercutir estas subidas en el PVP de sus productos?**

**Juan Manuel Jariego:** Nosotros estamos aplicando medidas en distintos sentidos. En lo que se refiere a líneas de extracción de aceite de oliva, tanto de decánters como de centrí-

fugas, el objetivo es desarrollar equipos más eficientes. Por otro lado, y teniendo en cuenta la situación en la que nos encontramos, estamos ofreciendo con distintos partners soluciones de financiación a los clientes que tengan necesidad de reformar su almazara o incluso de poner en marcha líneas nuevas. En resumen, apostamos por desarrollar soluciones y procesos más eficientes y trabajar con empresas asociadas presentando u ofreciendo determinadas soluciones de financiación.

**Antonio Ruano:** El mercado nos ha llevado prácticamente a crecer de una forma desorbitada desde que desaparece el impuesto al sol y el sector fotovoltaico empieza a existir en este país. Nuestra empresa ha ido creciendo y este año lo va a seguir haciendo, principalmente porque el sector lo está demandando. Además de ser una empresa de ingeniería e instalaciones solares, estamos muy inmersos en las líneas de servicios energéticos, que es lo que más trabajamos, sobre todo en el sector agrario. Intentamos asociarnos con fábricas de aceite o con comunidades de regantes tanto a través de sistemas fotovoltaicos flotantes en balsas de riego como a través de la fotovoltaica normal. Nuestro modelo de negocio implica ser una empresa de servicios energéticos, quedamos con aquellos espacios que no pueden utilizar ni las fábricas de aceite ni las comunidades de regantes, ya que no tienen otro uso, y la energía que generamos se la vendemos a un precio muy asequible y estable durante 20 ó 25 años; comercializando el sobrante al resto de usuarios que se sitúan en el entorno de los 2 km. Se trata de un tema complejo, aunque también estamos trabajando en la forma de almacenar energía.

**Jordi Galera:** La compañía se adelantó inaugurando en noviembre del pasado año una nueva instalación de sistemas de envasado mucho más próxima a nuestros clientes, en la provincia de Toledo. Nuestro producto tiene un alto coste de transporte al tratarse de un volumen elevado. Disponemos de fábricas renovadas de última generación; de hecho, nuestra nueva instalación cuenta con placas solares que teóricamente tienen que dar servicio al consumo eléctrico de la misma, logrando

ajustar al máximo los costes para que no haya una incidencia tan fuerte en el producto final. Nosotros somos dependientes de nuestra matriz alemana, somos industriales y transformamos productos, por lo que si sube la materia prima, nosotros subimos; y si la materia prima baja, nosotros bajamos, intentando hacerlo de una forma razonable. Pero en ejercicios como 2021 ó 2022 las grandes fluctuaciones de los materiales hacen inviable no mover los precios porque no son productos de un gran valor añadido, si bien hay que trasladarle al cliente que el producto tiene un valor extra. Disponemos de la certificación FSC 22000 con todos los puntos críticos eliminados para que no haya posibilidad de contaminación de producto y ofrecer siempre lo mejor a nuestro cliente.

**José Lorente:** Se está notando la forma de trabajar con el cliente y facturarle. Antes se facturaba un vehículo y lo mantenían dos o tres años, mientras que en la actualidad se factura un servicio, un alquiler, un pago por uso, un renting de vehículos usados, un renting propio con alquileres mensuales... se está cambiando la facturación enfocándola a la necesidad porque hay una falta de producto importante. El incremento del coste del producto también se ha notado y estamos buscando dentro de nuestras propias instalaciones introducir otras marcas que nos suplan esa deficiencia o falta de facturación.

**Eduardo Valverde:** Nosotros cambiamos la mentalidad de cooperativa local de pueblo por una aspiración de convertimos en una pequeña multinacional de pueblo. Contamos con una buena capacidad de comunicación con muchos agricultores y cooperativas y tomamos decisiones muy determinantes como no subir los costes operacionales al agricultor, restándole incertidumbre y garantizándole que iba a pagar por transformar aceituna en aceite lo mismo que en los últimos 15 años. Hemos pasado a tener productores no sólo de Granada, sino también de Jaén, Sevilla y Antequera. A pesar de que en nuestra zona ha habido una enorme caída de producción este año, hemos podido mantener un punto de equilibrio, ha sido factible y lo que hemos hecho ha sido trabajar el doble. Nos queda-

Soluciones con total precisión y seguridad



ENVASADO



ETIQUETADO



CIERRE



ENVASADORA MULTIFORMATO



LLENADORA POR PESO



**ifamensa**

INDUSTRIAS DE FABRICACIÓN DE MÁQUINAS ENVASADORAS, S.L.

*¡Calidad de principio a fin!*



Tel. +34 976 186 311 • Fax +34 976 185 846  
ifamensa@ifamensa.com  
Políg. Industrial San Miguel, Sector 4A  
Galileo Galilei, 23  
50830 VILLANUEVA DE GALLEGO  
(ZARAGOZA) • ESPAÑA / SPAIN

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



mos con una comercializadora, que es Coperalia, ya que en la gestión de muchas cooperativas en ocasiones existen demasiados jefes y se impone una visión conjunta. Conde de Benalúa ha facilitado a otras cooperativas una dirección clara, porque lo importante es el mercado, la distribución y el cliente. Estamos mirando únicamente a nuestros proveedores y hay que dar el salto con vistas al mercado, escucharlo y atenderlo. A la gente hay que darle información y eliminar esos riesgos, mantener una política de transparencia y ofrecerles oportunidad y libertad. Las cooperativas tienen que disponer de talento y ejercitarlo, contando con directivos de primer nivel.

**Rafael Bascón:** Después de 25 años luchando, lo que siempre hemos intentado es hacer bien nuestro trabajo y dar el mejor servicio posible. Tenemos un gran almacén de más de 1,5 millones de euros en material eléctrico, por lo que hemos podido amortiguar los problemas. Hemos intentado tener servicio y material, por lo que quien llame a Automatismos ITEA tiene el problema resuelto. Ése es nuestro lema: tu problema resuelto es lo que tardamos en llegar. Hemos apostado por el telecontrol, nuestros técnicos prácticamente ya reparan a distancia, excepto cuando hay una avería física, con lo cual ahorramos kilómetros. Aplicamos tecnología en todos los procesos.

**Alberto J. Márquez:** Desde hace dos años hemos intentado implementar placas fotovoltaicas prácticamente en todas las fincas con el objetivo de ser lo más autosuficientes posible a nivel energético. En cuanto a los costes, se ha llevado a cabo la transformación de la práctica totalidad de las fincas de olivar intensivo a otras de olivar en seto, exceptuando algunas fincas de aceituna de verdeo, que se van a quedar en intensivo. Si vemos que hay una diferencia entre una y otra de unos 1.000/1.500 euros por hectárea, más el 30% que está suponiendo toda la subida de precios, muchas fincas entrarán en pérdidas, si bien este año se puede soportar por el actual precio del aceite. A nivel de plantación, estamos intentando mantener los precios y asumir los costes optimizando compras y tra-



*“Después de 25 años luchando, lo que siempre hemos intentado es hacer bien nuestro trabajo y dar el mejor servicio posible. Saldremos de esta situación igual que otras veces, hay que creer en Andalucía, en España y en los españoles”*

*Rafael Bascón, CEO de Automatismos ITEA*

bajando el doble para que a los clientes no les afecte mucho esta subida.

**Juan María Marugán:** En nuestro caso, en la actualidad tenemos un suministro de componentes que podríamos calificar como casi de “racionamiento” y unos precios de dichos componentes y de la energía muy elevados. Con estos mimbres estamos fabricando y suministrando maquinaria de la forma más racional posible, a unos precios más elevados y ofreciendo fórmulas que permitan a los agricultores y empresas de servicios continuar sus actividades y seguir adquiriendo nuestras máquinas en este nuevo contexto. Estas fórmulas pasan por ofrecer, por ejemplo, financiación a más largo plazo y nuevas formas de adquisición de la maquinaria complementarias a la compra en propiedad, como es el alquiler en sus diferentes modalidades de renting, leasing, arrendamiento, etc.

**Héctor Rodríguez:** La estrategia de la com-



*“La clave es reinventarse y ofrecer valor añadido a nuestros productos. Estamos intentando mantener los precios y asumir los costes optimizando compras y trabajando el doble para que a los clientes no les afecte mucho esta subida”*

*Alberto J. Márquez,  
responsable del  
Departamento de  
Plantaciones y  
Asesoramiento en  
Andalucía en De Prado  
Plantaciones*

pañía ha sido siempre la diversificación en servicios, sectores, geografía y productos mediante la innovación y la anticipación a las necesidades de nuestros clientes. En concreto, el Departamento de Agribusiness de CBRE opera en algunas geografías como EEUU y Australia desde hace más de dos décadas. Dos años atrás, por petición de nuestros clientes institucionales, que solicitaban exposición en activos en la agricultura de la Península Ibérica, y como parte de la estrategia de diversificación e innovación de CBRE y de su propia naturaleza en la búsqueda de oportunidades de negocio y de servicio hacia nuestros clientes, decidimos importar este modelo a Europa. Aquí operamos principalmente en España, Portugal e Italia en valoraciones y transacciones tanto de tierra y fincas rústicas como de empresas agroalimentarias. Se trata de un departamento en plena expansión y crecimiento, por lo que esperamos cerrar 2023 con mejores números en relación a los obtenidos en



2022, donde participamos en operaciones por valor de más de 150 millones de euros y superando las 40.000 ha. de activos agrícolas.

**Juan Vilar:** Lo que estamos haciendo es adaptarnos a la situación, ayudar a los clientes a que se reinventen en el pensamiento, crear planes de contingencia y trabajar mucho más por menos. Hay que crear planes de crisis adecuados y específicos para cada empresa con el objetivo de salir adelante en función del punto de la cadena de valor en el que se encuentren. Estos momentos son vitales para actuar, es todo lo contrario a lo que se suele pensar; en las situaciones difíciles se ha de estudiar el entorno, lo que pudiera ocurrir, y tras diagnosticar nuestra organización, institución o empresa, analizar todo de manera conjunta para afrontar la situación de forma reforzada, garantizando así el éxito.

**José María Valdivia:** La estrategia tiene que centrarse en hacer más cosas e innovar en productos. Por ejemplo, desde IFEJA hemos acabado gestionando de forma directa el Palacio de los Deportes Olivo Arena. En definitiva, hay que crecer en producto, buscar sinergias e intentar seguir vivos.

**En vuestra opinión, ¿se trata de una situación coyuntural? ¿Cuánto tiempo consideráis que puede ser sostenible?**

**Juan Manuel Jariego:** Hemos llegado a esta situación a través de una serie de circunstancias coyunturales. Los precios suben rápido pero bajan lentamente, y creo que no llegaremos a la situación anterior. O se genera riqueza para salir a flote o tenemos un problema. Cuando tienes una crisis de este tipo la opción es mantener precio y generar riqueza para poder afrontar esos precios, o bien dis-



*“Estamos fabricando y suministrando maquinaria de la forma más racional posible, a unos precios más elevados y ofreciendo fórmulas que permitan a los agricultores y empresas de servicios continuar sus actividades y seguir adquiriendo nuestras máquinas en este nuevo contexto”*

*Juan María Marugán,  
responsable de producto  
de recolección de New  
Holland España*

minuirlos, por lo que cada día nos vamos empobreciendo. En función de cómo lo afrontemos saldremos antes o después. Si escogemos la primera opción, este sería el camino óptimo; pero si entramos en una guerra de precios, cada día seremos más pobres.

**Antonio Ruano:** A la situación actual hemos llegado tras muchos acontecimientos como la pandemia y la guerra en Ucrania, por lo que hay que estar preparado y tener un plan de contingencia. En el caso de mi sector, las necesidades energéticas han cambiado y esto ha llegado pa-



*“Los inversores siguen mostrando confianza en el sector y mucho apetito por invertir en la Península Ibérica”*

*Héctor Rodríguez, Associate  
Director de CBRE  
Agribusiness*

ra quedarse, por lo que la energía será una prioridad. Quizá esta coyuntura ha ayudado a que este sector empiece a cobrar el sentido que debía haber tenido mucho antes, formando parte de una línea transversal para cualquier tipo de empresa, y en el sector agroalimentario mucho más, porque al final se intentará convertir en un gasto lo más fijo posible con alguna alternativa renovable. Hay un campo importante de investigación y desarrollo que ayudará a ese cambio de mentalidad para apostar por la innovación y el producto diferenciado. Quizás el tema energético sea uno de los puntales para que se produzca ese cambio con el fin de que la fábrica y el sector funcionen todo el año.



# DIEGO CONDE S.L.

AGENTE COMERCIAL COLEGIADO

Aceites de oliva, orujo, girasol, grasas y derivados

Tlfno.: 95 590 79 69  
Móvil: 609 71 71 81

Avda. del Genil. Urbanización Parque Genil, Portal 2 1º B - 41400 Ecija (Sevilla)  
e-mail: d.conde@cgac.es



*“Hay que prepararse para lo que viene, crear planes de crisis adecuados y específicos para cada empresa con el objetivo de salir adelante en función del punto de la cadena de valor en el que se encuentre; la turbulencia del entorno se ha convertido en una constante”*

*Juan Vilar, consultor estratégico y analista oleícola internacional*

**Jordi Galera:** Nosotros consideramos que la situación actual forma parte del ciclo económico de toda la vida, si bien se han sumado muchas situaciones para frenar el avance económico. Este año va a ser complejo también y hasta que no se solucione el conflicto en Ucrania asistiremos a muchos vaivenes: los principales materiales del mundo se encuentran en una situación muy compleja, la maquinaria de la automoción está parada... hay muchas complicaciones que hacen que 2023 no vaya a ser tranquilo. A partir de aquí, la receta es mejorar, mejorar y mejorar, y una vez que hemos entrado en esta batalla y hemos hecho los deberes, hay que sobrevivir con las mínimas pérdidas posibles.

José Lorente: Desde la perspectiva de los fabricantes, este año va a ser un poco más estable que los anteriores porque parece que se están normalizando los suministros, si bien existe un problema debido al descenso de camiones porta-vehículos, por lo que hay vehículos en fábrica y todavía pasarán unos me-

ses hasta que se regule el tema del transporte. Una estrategia clara es dirigirnos al cliente y hacer un coche a medida, configurado para él y con una programación de entrega.

**Eduardo Valverde:** Con la actual tasa de precios, se trata de una buena coyuntura, por ejemplo, para lanzar al mercado formatos de cristal, aumentando la calidad, el margen y el valor percibido por el consumidor, por lo que aquello que se pretendía hacer a golpe de Decreto se puede llevar a cabo por conveniencia del mercado. Seguramente sea un año para crecer en formato de 1 litro, 750 y 500 ml. en cristal y modificar la tipología de envases de comercialización. Es un buen año para invertir en vidrio.

**Rafael Bascón:** Todas las crisis se superan, habrá que estabilizar el problema y evitar gastos que teníamos antes. Indudablemente, las crisis son negativas, pero a lo largo de los 25 años que llevo como empresario la experiencia me dicta que al final se sale de todas. Para sobrevivir hay que estabilizar los gastos y reajustar la dimensión de la empresa a las ventas que obtengamos.

**Alberto J. Márquez:** Respecto a los insumos, algunos bajarán y otros no, pero casi nada va a volver a los niveles de 2020. La clave es reinventarse y otorgarle valor añadido a nuestros productos, porque esta situación ha llegado para quedarse.

Juan María Marugán: Esta situación de desequilibrio entre oferta y demanda se irá superando a través de dos caminos diferentes. Por un lado, con el aumento progresivo de la disponibilidad de materias primas y energía; por otro, reduciendo la demanda a través del aumento de precios. Desde nuestra perspectiva, hemos percibido que la disponibilidad de materias primas y componentes se va recuperando poco a poco, pero será necesario que transcurre al menos todo este año 2023, si bien todo dependerá de que la disponibilidad y el precio de la energía no generen tensiones. Y este es un condicionante que genera muchas dudas en la situación macroeconómica y política en la que nos encontramos a nivel mundial.

**Héctor Rodríguez:** Se antoja muy complicado realizar predicciones en un contexto inter-



*“Son necesarios planes de empresa y contingencia, exprimir la imaginación y vender más. La estrategia tiene que centrarse en buscar sinergias, en innovar y crecer en producto”*

*José María Valdivia,  
gerente de Ferias Jaén*

nacional en el que impera la incertidumbre. No obstante, los inversores siguen teniendo confianza en el sector y mostrando mucho apetito por invertir en la Península Ibérica.

**Juan Vilar:** En efecto, coincido en que esto ha llegado para quedarse porque cada día están cambiando las reglas del entorno y tenemos que prepararnos para lo que viene a continuación. Algún día cambiará la climatología y la situación de los distintos eslabones de la cadena será completamente distinta; quien antes ganaba dinero, ahora dejará de ganar. Por tanto, sólo hay una fórmula para salir adelante: preparación, preparación y más preparación.

**José María Valdivia:** Independientemente de las circunstancias particulares de cada sector, desde el punto de vista de la gestión y la estrategia estamos en un planteamiento estructural que ha llegado para quedarse. En los últimos años se puso muy de moda un concepto de sociología denominado “sociedad líquida” y creo que estamos cada vez más en una estructura económica más fluida. Hace tres años nadie pensaba que íbamos a tener una pandemia o que un barco se iba a quedar encallado en el Canal de Suez, es decir, una serie de circunstancias que empezaron a repercutirnos a todos, y esa es la fluidez en la que nos movemos.



El control de precios se establece a través de un seguimiento continuo de las variaciones que se vayan produciendo en las grandes superficies, supermercados y pequeños comercios de Madrid. Los precios rotan semanalmente, de modo que, a lo largo de cada mes, les ofrecemos virgen ex-

tra, ecológico, oliva, otros tipos de aceites y marcas blancas. Se señala, en cada envase, el precio más bajo y el más alto expuesto en los lineales. Las ofertas se señalan con: (Of.)  
Ultima revisión de precios: 17 de febrero de 2023.

**Aceites de oliva virgen extra ecológico (Precio euros)**

MARCA	LATA 5 L.	ENV. 2 L.	BOTELLA 1 L.	CRISTAL 3/4 L.	CRISTAL 1/2 L.
Alhema de Queiles		33,00 (3 l.)			8,94/11,35 (lata)
Baeturia Organic Morisca/Carrasqueña					10,00
Belvis de las Navas					22,81
Borges			3,50		5,42/5,79
Calandina Ecológico			5,99		
Campomar Nature Bio	14,60 (2,5 l.)	5,99	6,67		
Carbonell Eco				7,90	5,95
Carrefour Eco				3,32	5,30
Castillo de Canena Picual Biodinámico					23,40
Castillo de Tabernas	50,00	76,50 (cristal 5 l.)		13,25 (Coupage)	
Coosur Ecológico			7,24/8,79		
Dcoop Ecológico			9,10		
El Corte Inglés Ecológico				4,56	5,65
El Lagar del Soto	27,67				6,39 (lata)
Eolea Ecológico				8,75	
Finca La Torre		36,00 (lata 2,5 l.)			19,00
Flor de Olivo Ecológico					2,99
Hacienda Guzmán Ecológico					20,05
LA Organic					16,98
L'Estornell Eco			13,00	16,50 (lata)	13,60/14,25
La Española Ecológico				14,50	5,71
Luque	31,50	35,08 (lata 3 l.)		3,99	
Maestros de Hojiblanca Eco.			8,87	6,10/7,70	
Nuñez de Prado	39,00				7,20/7,95
N Organic					14,50
Olivar de Segura	27,99		8,25	14,95	11,00
Oro Bailén Eco.					12,36
Oro del Desierto Ecológico					5,34
Oro de Génave			5,65	5,88/7,49	6,83
Padilla Oliva Bio	50,00		13,00	7,95 (lata)	
Pago de Quirós				12,50	13,93 (lata)
Pago Piedrabuena				7,50	
Rincón de la Subbética					20,90
Románico Ecológico					7,88
Señorío de Vizcántar Ecológico			6,50		
Sierra de Génave				4,50	
Soler Romero					8,50
Veá (Lérida)	54,00	7,90 (0.370 l.)	15,00	5,80 (frasca 0,25 l.)	10,29/10,72
Verde Mágina Ecológico	27,55				8,25
Vieiru		20,50 (lata 3 l.)			2,99
					13,50

**Aceite de orujo de oliva (euros)**

MARCA	GRADOS	ENV. 5 L.	ENV. 2 L.	BOTELLA
Capicúa	0,4	20,47		3,80
La Masía Lindoliva		19,02		1,99

**Aceite de oliva (Precio euros)**

MARCA	GRADOS	LATA 5 L.	ENVASE 5 L.	ENVASE 3 L.	BOTELLA 1L.
Abril		26,70	28,35		5,68
Borges		28,95	30,55		6,65
Carbonell	0,4°	34,09/40,52	40,04		8,30
Coosur Sabor			17,95		6,70
Coosur Suave			17,95		6,70
Dintel	0,4°/1°		24,49		4,39/5,16
La Española Sabor Suave	0,4°	30,00	31,49	22,02	8,35
La Española Sabor Intenso	1°	15,40	31,49	22,02	8,35
La Masía Suave	0,4°		32,40	17,04	5,99
La Masía Sumum			32,40	17,04	5,99
Ybarra Suave		26,23	27,96	14,95	5,68
Ybarra Más Sabor			27,96	14,95	5,68

La extracción convertida en arte.

**centrifugación alemana**

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

**SE BUSCA**

Socio/comercial con amplia experiencia para la zona de Jaén/Granada para empresa en expansión dedicada a la integración de líneas completas de embotellado y envasado -así como de maquinaria de final de línea- para los sectores de alimentación, bebidas, química, farmacia y cosmética.

Se requiere ser autónomo o con empresa propia.

**Teléfono: 661 500 154**

**SE BUSCA**

Almazara provincia Tarragona busca maestro de almazara para integrarse en el equipo de molino.

Trabajo para todo el año, incorporación inmediata. Maquinaria GEA-Westfalia Separator. Mínima experiencia 5 años en puesto similar.

**Más información: 630 825 235**

**VENDEMOS**

Decánters y centrifugas de varias marcas de segundo uso y en buen estado de funcionamiento.

**Más información: 639 662 170**

**SE VENDEN**

Depósitos usados de acero inoxidable para aceite de oliva, de 20.000 a 50.000 kg.

**Teléfono: 625 683 192**

**SE BUSCA**

Empresa productora de AOVE busca comerciales multiproductos que visite sector Horeca: restaurantes, bares, tiendas gourmet y supermercados. Se ofrece formación, muestrario y herramientas para la formalización de los pedidos.

**Más información: info@sagazextra.com**

**SE VENDEN**

Decánters de 2º uso reparados y sin reparar.

**Teléfono: 680 690 618**

**SE VENDE**

Diverso material de laboratorio.

**Más información: 618 753 164 (Pilar)**

**VENDEMOS**

Decánters usados de distintas marcas en buen estado de funcionamiento.

**Más información: 630 900 805**

**SE VENDE**

Laboratorio completo compuesto de medidor de grasa AUTELEC modelo MG 707, y su homogeneizador de muestras con accesorios accesorios. En perfecto estado de funcionamiento.

**Teléfono: 680 714 391**

**SE VENDE**

Autelec MG 707 revisada por la casa con todos sus accesorios, un filtro ecológico de filtración directa de ZENITRAM FE-1500 prácticamente nuevo y un filtro de papel.

**Más información: 958 463 046**

**SE VENDE**

Mayor exposición de maquinaria usada de Andalucía para patios de recepción de aceitunas (cintas transportadoras, limpiadoras, lavadoras, pesadoras, etc.), de distintas marcas y tamaños.

**Interesados, llamar al 957 600 150**

**www.treico.com**

# C a n u a c a t o r i a s

## Andalucía convoca a los sectores del aceite de oliva y la aceituna de mesa a una misión directa a India

Extenda-Empresa Pública Andaluza de Promoción Exterior ha convocado la participación de los sectores del aceite de oliva y la aceituna de mesa en la próxima misión directa a India, que tendrá lugar del 19 al 23 de junio. El objetivo de esta actividad es fomentar la internacionalización de las empresas andaluzas en ambos

sectores; buscar las oportunidades y ampliar el conocimiento del mercado indio sobre estos productos; así como afianzar la presencia de marcas andaluzas en el país.

La misión directa, cuyo plazo de inscripción finalizará el próximo 10 de marzo, incluye reuniones B2B con importadores y profesionales del sector en India, conforme al perfil definido en la preparación de las agendas de trabajo de cada empresa participante.



Extenda ha precisado que al menos en una de las dos ciudades (Delhi o Bombay) donde se realizará la actividad está prevista una degustación con la participación de importadores y/o chefs indios.

Para el organismo andaluz, India presenta una clara oportunidad para los aceites de oliva y aceitunas de Andalucía. Este país dispone de una importante clase media compuesta por 300 millones de personas

que se caracteriza por estar concentrada en las grandes ciudades, tener unos ingresos medios en aumento y presentar unos hábitos de consumo modernos y saludables.

Según ha detallado, el consumo de alimentos procesados y saludables ha aumentado en los últimos años, al tiempo que el canal retail físico y e-commerce se encuentran en constante desarrollo. Asimismo, la rápida digitalización de India está impulsando el desarrollo del canal de venta *on line*, que proyecta un crecimiento del 25-30% anual hasta 2026.

Se trata de la segunda edición de esta acción de promoción para el aceite de oliva y, en vista de los resultados, Extenda ha decidido ampliar esta actividad a la aceituna de mesa.



**www.mercacei.com,**  
una *nueva* forma  
de *comunicar*

¡Más de **60.000.000**  
de visitas al año!

## Calendario de Ferias y Eventos en 2023

### 1 Marzo

☞ Del 7 al 8 de marzo  
**WOOE**  
Madrid  
press@oliveoilshow.com  
www.oliveoilshow.com

☞ Del 7 al 10 de marzo  
**FOODEX JAPAN**  
Tokio (Japón)  
foodexinternational@convention.jma.or.jp  
www.jma.or.jp/foodex/en

☞ Del 10 al 12 de marzo  
**OLIO CAPITALE**  
Trieste (Italia)  
info@oliocapitale.it  
www.oliocapitale.it/it

☞ Del 10 al 12 de marzo  
**BIOCULTURA SEVILLA**  
Sevilla  
www.biocultura.org/sevilla

☞ Del 18 al 20 de marzo  
**FOOD EXPO**  
Atenas (Grecia)  
info@forumsa.gr  
www.foodexpo.gr/en

☞ Del 29 al 30 de marzo  
**CIBUS CONNECTING**  
Parma (Italia)  
www.cibus.it

☞ Del 20 al 22 de marzo  
**IFE LONDON**  
Londres (Reino Unido)  
www.ife.co.uk

☞ Del 29 al 30 de marzo  
**CIBUS CONNECTING**  
Parma (Italia)  
www.cibus.it

### 1 Abril

☞ Del 2 al 5 de abril  
**SOL & AGRIFOOD**  
Verona (Italia)  
www.solagrifood.com

☞ Del 12 al 13 de abril  
**LUXE PACK SHANGHAI**  
Shanghai (China)  
www.luxepackshanghai.com

Más información sobre los próximos  
eventos del sector oleícola y olivarero en:  
[www.mercacei.com](http://www.mercacei.com)

## Está pasando...

### El AOVE y las aceitunas, protagonistas del nuevo mapa turístico de la Comunidad de Madrid

La Comunidad de Madrid promocionará sus productos de proximidad -entre ellos el aceite de oliva virgen extra y las aceitunas- con la publicación de un nuevo mapa turístico, basado en la gastronomía de los municipios de la región. La guía "Turismo y productos de proximidad en la Comunidad de Madrid" constituye una iniciativa para incentivar esta experiencia rural, sostenible y responsable a través de la diversidad de sabores que ofrecen estos productos, que añan tradición y calidad.

En ella aparecen más de 300 fabricantes de alimentos tan variados como el aceite de oliva virgen extra, chocolate, carne, miel, lácteos, queso, repostería, huerta, licores, vino y cerveza, entre otros.

La consejera de Medio Ambiente, Vivienda y Agricultura, Paloma Martín, ha remarcado que "la gastronomía madrileña se ha convertido, sin ninguna duda, en uno de los mayores atractivos para el turismo de nuestra región. Los productos locales están creciendo en calidad año tras año porque el sector primario y la industria agroalimentaria están ganando en competitividad".

Por su parte, la titular de Cultura, Turismo y Deporte, Marta Rivera de la Cruz, ha destacado la "importancia de coordinar esfuerzos para llevar a cabo iniciativas que vinculan los productos de Madrid con su lugar de elaboración y enriquecen la experiencia de los visitantes, ya que descubrir una cultura es dejarse llevar también por su gastronomía". Este tipo de turismo "contribuye, además, a la desestacionalización y dinamización de la economía local", ha enfatizado.

La guía se basa en un mapa que contiene ocho

áreas -de la Alcarria a la Sierra Oeste; de las Ciudades Patrimonio a las Villas de Madrid; de la comarca de Las Vegas a la Sierra Norte; y del Área Metropolitana a la Sierra de Guadarrama-, donde se podrá disfrutar de una experiencia turística, cultural y gastronómica única.

La marca "M Producto Certificado de la Comunidad de Madrid"

distingue a cerca de 500 empresas y a más de 4.200 alimentos. Además, destacan siete figuras de calidad como son la Denominación de Origen Vinos de Madrid, la Indicación Geográfica Protegida Carne de la Sierra de Guadarrama, la Marca de Garantía Aceite de Madrid, la Denominación de Calidad Aceitunas de Campo Real, la Denominación de Origen Anís de Chinchón, la Etiqueta de Agricultura Ecológica y la Marca de Garantía Huerta de Villa del Prado.

Cabe recordar que en la región se dedican unas 30.000 hectáreas al cultivo del olivar, lo que representa el 1,2% de la superficie nacional. Este cultivo se localiza en 97 municipios madrileños, fundamentalmente en la zona sur, aunque también está presente en el centro y este de la región. La Campiña y Las Vegas son las comarcas con mayor extensión de este cultivo. La producción media anual se sitúa entre 4 y 6,5 millones de kilos de aceite.

La Marca de Garantía Aceite de Madrid es una figura regional de calidad diferenciada que reconoce el esfuerzo sobresaliente de los olivares y productores de la región y ampara al aceite de oliva virgen extra obtenido por procedimientos mecánicos hasta lograr un producto con una acidez máxima de 0,8 grados.



**PAC2023**

NRI: 5530-2022/09681

**AggroBank**



# ¿Fin de campaña?

Olvídese de las averías en la próxima campaña confiando en la profesionalidad del servicio oficial Pieralisi.

**No espere para solicitar su mantenimiento.**

**20% en recambios**

**20% en reparaciones de taller**

**30% en mejoras de maquinaria**

(durante la revisión nuestro técnico ofrecerá todas las mejoras posibles que pueden realizar)

Válido para solicitudes de mantenimiento recibidas **antes del 31 de marzo.**

Pregunte sin compromiso las ventajas de realizar un **contrato de mantenimiento.**

**Llame ahora y aprovéchese de importantes descuentos.**



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

**CONTACTOS:**

Solicitud e-mail:

[trinidad.bellido@pieralisi.com](mailto:trinidad.bellido@pieralisi.com)

[josemaria.cabrero@pieralisi.com](mailto:josemaria.cabrero@pieralisi.com)

Solicitud telefónica:

Oficina Zaragoza **976 46 60 20 / 615 50 74 18**

Oficina Jaén **953 28 40 23 / 615 50 74 21**