

La creación de una o dos plantas para el tratamiento del alperujo es una de las principales propuestas que se formulan en el informe sobre el aceite

vecinos, en unos casos a través de un APA y con marca única y en otros individualmente con la marca propia de cada cooperativa. La comercialización en circuitos de calidad todavía es muy pequeña.

El gran problema común de todas las almazaras, que incluso amenaza su supervivencia, es el de la eliminación de alpechines, una grave situación medioambiental que, según el informe, requiere soluciones urgentes y de cuya resolución podría derivarse, además, una importante rentabilidad económica, ya que los subproductos superan los 120 millones de pesetas.

Iniciativas comunes

El estudio plantea claramente que la situación del sector puede mejorarse, y para ello «se hace necesaria la puesta en marcha de iniciativas comunes que, aunque modestas, signifiquen los primeros pasos hacia una mayor integración cooperativa y hacia una mayor defensa del valor añadido de nuestra producción de aceite de oliva». «Pese a las diferencias encontradas en las distintas cooperativas, sobre todo en lo que se refiere a la pertenencia a agrupaciones de diferente signo, entendemos que son muchas más las similitudes», afirma el avance presentado.

En este sentido, se propone



Oscar Huertas

Las comarcas de La Jara y el Valle del Pusa producen uno de los mejores aceites de oliva del mundo

como primera medida dar una solución conjunta al problema de la eliminación de alpechines, si bien iniciando el trabajo en común «desde una iniciativa que no sea demasiado ambiciosa y que, sin embargo, permita avanzar con hechos concretos en el camino de la integración cooperativa». Para ello se plantea «establecer una o dos plantas de tratamiento de alperujo (materia base) para comercializar conjuntamente los tres subproductos que saldrían del mismo: aceite refinable (1,50 por ciento), pulpa para pienso (49,25 por ciento) y hueso para calefacción y abono (49,25 por ciento)».

Teniendo en cuenta que la producción total del alperujo es de diez millones de kilos y que, como se ha citado, el valor de los tres subproductos supera los 120 millones de pesetas, se estima que la inversión necesaria y el mantenimiento de dos plantas, una para cada zona, alcanzaría los 147 millones, 55 en La Jara y

92 para el Valle del Pusa. No obstante, estos datos son aproximados y serán objeto de estudio mediante una informe de viabilidad que se va a desarrollar en septiembre en colaboración con las propias cooperativas.

Estrategia de producción

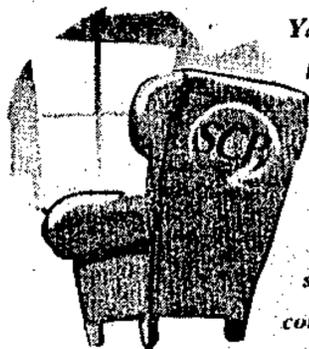
A partir de este proyecto, que daría un notable impulso económico al sector, se plantearían otro tipo de iniciativas, basadas siempre en la «unidad de acción» y en una estrategia conjunta de producción y comercialización en ambas subcomarcas talaveranas. El encargado de presentar el avance fue el representante de UPA, Ignacio Martínez, quien destacó en el acto este aspecto de la unidad estratégica como un elemento esencial mediante el cual buscar salidas de futuro a una actividad que lo merece y que, según manifestó, «produce uno de los mejores aceites del mundo, junto a los de Lérica y alguna zona de Grecia».

Martínez hizo también un llamamiento a la reflexión de profesionales e instituciones para apoyar al sector en toda su dimensión.

El acto estuvo presentado por la concejal de Medio Ambiente del Ayuntamiento de Talavera, Carmen Riobos; el gerente de Ipeta, Miguel Ángel García, y el presidente provincial de Asaja, Manuel Juárez. Riobos, en su intervención, expresó el apoyo de la Corporación talaverana a cualquier iniciativa de impulso al aceite de oliva de la comarca, una actividad tan fundamental en la zona que debe tender, según dijo, a encontrar una denominación de origen propia y colocar su propia marca de calidad en el mercado.

La concejal expresó también su confianza en el sector y dijo que es un elemento más de la comarca talaverana para potenciar el turismo en la zona y promover nuevos proyectos en este sentido.

EL
OLMO
DE LA
COMODIDAD



Sistema de Compra Personalizado.

Ya no tendrá que adaptarse más a las limitaciones de las tarjetas convencionales. Olvídense de la rigidez de los débitos a secas y de los créditos prefijados. A partir de ahora, su tarjeta de La Caja Rural con el SCP, será la que se adapte a usted dándole la posibilidad de que sobre la marcha y en función a sus posibilidades se fije la forma de pago que más le convenga para cada una de sus compras en función de su importe.

SCP
SISTEMA DE COMPRA
PERSONALIZADO

 **CAJA RURAL**