

Oliaesa espera cerrar el año con ventas de entre 25 y 30 millones de kilos

Noticias

La intención de Oliaesa (Olivareros y Almazareros de España S.A) era concentrar la venta de aceite

La central de ventas Oliaesa, impulsada por la Asociación de Productores de Oliva (Aproliva), espera cerrar el año con un volumen de ventas de entre 25 y 30 millones de kilos de aceite de oliva.

Así lo ha asegurado Manuel Alfonso Torres, presidente de la Asociación de Productores de Aceite de Jaén (APAJ), que además cree que "el definitivo respaldo" de la central de ventas lo recibirán el año que viene, ya que algunas almazaras estaban esperando a ver los resultados para entrar.

La intención de Oliaesa (Olivareros y Almazareros de España S.A) era concentrar la venta de aceite que, cuando se presentó en octubre de 2008, se hacía de forma disgregada por parte de las 1.800 almazaras de España, 330 en la provincia de Jaén, frente a los cuatro compradores que existen en el mercado.

Se pretendía concentrar unos 150 millones de kilos de aceite en una campaña normal, intentando que cuando las almazaras tuvieran intención de vender su aceite se lo comunicasen a Oliaesa y éste lo ofertase a un precio razonable, aunque la última palabra de la venta la tuviese siempre el almazarero.

Oliaesa se fundó en 1988 por un grupo de 10 almazaras, fue comprada en 1995 por Aproliva, que aglutina a 125 almazaras de la provincia de Jaén y desde entonces vendía aceite de oliva virgen y virgen extra, a través del "teléfono del aceite", a lo que añadieron en los últimos años otros tipos de productos, como aceitunas o patés.

La central de ventas se dio de plazo este año para ver como funcionaba, según Torres, ya que la idiosincrasia de los fabricantes es un poco especial y no se vende como el sector cooperativo en el la junta de la empresa puede autorizar a vender cuando convenga, sin embargo la Oliaesa vende a petición propia del cosechero.

Redacción