

ALERTA MUNDIAL POR EL CORONAVIRUS →

La pandemia no ha afectado al cultivo del olivo, pero sí ha incidido en la comercialización del aceite de oliva virgen extra de Rioja Alavesa a causa del cierre de canales o a las limitaciones de movilidad dentro de la provincia o entre regiones.

✎ Pablo José Pérez

LAGUARDIA - La mayor repercusión de la pandemia en el sector del aceite de oliva virgen se ha dado en que no ha habido movilidad. En Rioja Alavesa este sector no trabaja con distribución, aunque sí vende algo con supermercados a través de algún trujal, la gente de Arrolan o la de Moreda. Pero la mayor parte es venta directa, que vive también mucho del turismo en Rioja Alavesa, de visitas a la comarca. Y por ejemplo, como el trujal de Moreda no se ha podido visitar, esa venta que se generaba antes no se ha podido hacer. Félix, del trujal de Oion, ha vivido lo mismo. Incluso la gente de Logroño que acude habitualmente al trujal no se ha podido desplazar. ¿Y lo que se comercializa en tiendas y supermercados?

-En el caso de la gente que vende a supermercados parece que ha vendido algo más, porque en los lineales del aceite la gente debía pensar que ya que no se podía gastar el dinero en otras cosas lo ha hecho en aceite de oliva virgen y eso ha compensado un poco. Pero como aquí se vive de la venta directa, más de cercanía, esa es la razón por la que el conjunto se ha visto más resentido.

¿Confían en que se reactive?

-De cara al futuro no tiene por qué verse muy resentido. Somos un sector muy pequeño, el sector del aceite de oliva virgen de Rioja Alavesa es muy pequeño y tiene mucho que crecer todavía. El impacto que puede tener una cosa así, como la pandemia, será limitado porque el crecimiento es muy grande, se puede crecer mucho y se absorbe bien. No creo que en ese sentido haya más problemas con el covid-19.

¿Este impacto se suma al que se ha producido en el vino?

-En la comarca, el impacto es muy general, porque el vino se ve muy afectado, los agricultores que tienen que vender sus uvas para el vino del año que viene se van a ver muy afectados por todo esto. Y eso va a repercutir en cómo es la comarca socioeconómicamente y evidentemente al aceite. En ese producto, como decía, ya lo ha hecho, con la cancelación de visitas, pero confiamos que no tenga más repercusión a futuro.

De momento, sin embargo, se ha suspendido la Fiesta del Aceite de Rioja Alavesa. ¿Cómo ha afectado esa cancelación?

-La suspensión era de cajón, era lo que tocaba. Ahora hay que pensar sobre todo en la salud de las personas, la propia y la de los demás. Hay que ser solidarios en ese sentido y



Iker Díaz de Cerio

PRESIDENTE DE APRORA (ASOCIACIÓN PARA LA PROMOCIÓN DEL OLIVO Y DEL ACEITE DE RIOJA ALAVESA)

“Es un sector con muchísimo potencial, pero que es acompañante de todo lo que hay en Rioja Alavesa”

la decisión que se tomó era la que había que tomar.

¿Cómo se ha valorado la cosecha de aceite de esa última campaña?

-Este año se ha cosechado un poquito menos, aunque tampoco ha sido muy considerable la bajada ya que

se han recogido unos 315.000 kilos de aceitunas. En cuanto al examen de rendimiento, éste ha sido algo mayor. Y es que el aceite de Rioja Alavesa ya sabemos cómo es. Es bastante avevero, porque a veces da

y otras da menos. Y este año se ha

mantenido con una leve bajada con respecto al año anterior, pero el rendimiento ha rondado el 20% o el 21%, en una escala que va del 17 al 22 de término medio, por lo que ha sido superior.

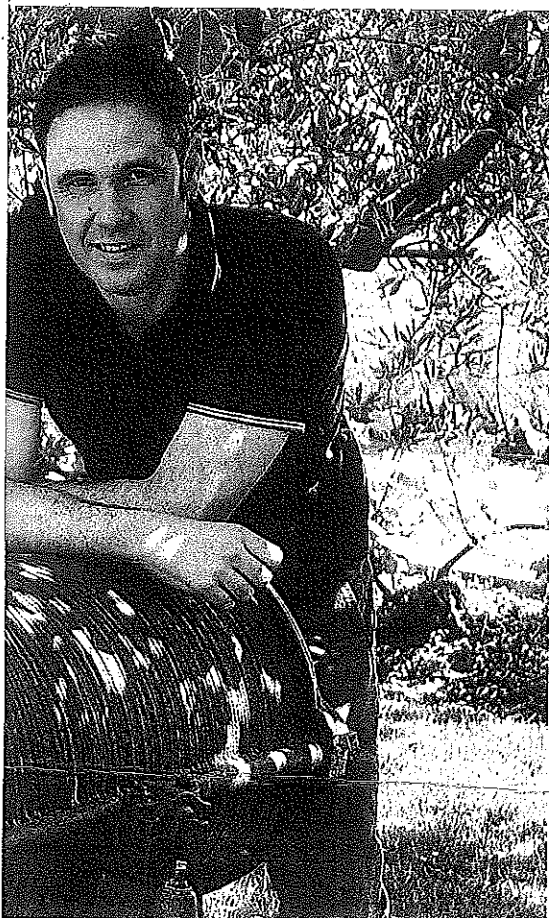
¿Y la calidad?

-En cuanto a la calidad podemos decir que se ha extraído bastante aceite de las olivas porque el año fue caluroso, no hubo muchas lluvias, se pudo extraer bien el aceite a la hora de la molturación, no hubo altas temperaturas a la hora de realizar la cosecha. Con todo eso la extracción de aromas fue muy positiva, porque cuanto más fría está la oliva en el momento de la recogida, más fácil es conservar esos aromas en el aceite de oliva. Por todo eso ha sido una cosecha de buena calidad, organolépticamente muy buena.

En poco tiempo se ha pasado del aceite para autoconsumo a un cultivo con posibilidades, en buena medida gracias a los programas de I+D+i que han desarrollado...

-En cuanto a estos temas, en Rioja Alavesa se viene trabajando hace tiempo, aunque en el trujal de Oion, es más antigua la vocación investigadora. Es verdad que hace 20 años la mayor parte del aceite de la comarca era para autoconsumo y se ha ido cambiando, cuando nos hemos dado cuenta de la joya que teníamos, hacia los gustos del mercado para vender este aceite. Por parte de las asociaciones que se han ido sucediendo (Adora, Maora y

ALERTA MUNDIAL POR EL CORONAVIRUS →



mentos de Aprora y la gente se apuntará. Habrá una cuota de socios y se luchará por los intereses de quienes estén en ella. Después se contratará a técnicos que trabajen para esta asociación, para desarrollar sus fines, como son la promoción del aceite y el olivo. Pero es evidente que se bajó el ritmo...

-Se ha trabajado muy bien. En la época de Fernando Martínez Bujanda, a quien le estamos muy agradecidos (a mí me ha enseñado muchísimo de lo que sé en este mundo) se trabajaba muy bien, se hicieron muchas cosas por la promoción, pero después la actividad se fue disipando. ¿Por qué? Pues porque éste no es un sector principal en Rioja Alavesa. Es secundario. Acompaña. Es un sector con muchísimo potencial, pero que es acompañante de todo lo que hay en Rioja Alavesa. Pero la fortaleza no se ha perdido en ningún momento.

-Es verdad que hay gente muy profesional: tenemos el trujal de Moreda, el de Olon (que lleva viviendo de esto, profesionalmente, desde hace muchos años; la gente de Arrolan, que es una asociación de productores que ya tienen un volumen importante y que siguen adelante después de muchos años. Es verdad que hay gente muy profesional y que se está incorporando gente nueva, como el trujal de Arrolz, de Dunia y Mikel de Lantziego, o el trujal de Elvillar y también está el municipal de Lantziego, pero es un sector que como no es primordial, no es principal, no es el sustento económico de la mayor parte de la gente y es fácil que los impulsos se pierdan. Que se empeece con un buen impulso y luego se disipe. ¿Su objetivo será que no se pierda ese valor y que crezca?

-Mi objetivo, y la razón por la que me he embarcado en este asunto, es que esto tenga continuidad. Que el aceite de Rioja Alavesa vaya mejorando día a día, que se nos reconozca en Álava, en Bizkaia, en Gipuzkoa, en Navarra, en La Rioja, en las provincias de alrededor y que la gente que ya es profesional de este sector, como los que estamos hablando de Arrolan, de Félix de Olon, de Moreda, de Lantziego y otra más gente se les dé un valor añadido, que se les dé más facilidades para sacar adelante sus proyectos, que les genere un imput económico para subsistir. Si esta gente profesional, los agricultores que tienen olivar, van a subsistir, Rioja Alavesa se verá beneficiada porque la gente vendrá también por el aceite de oliva virgen a la comarca y por eso no quiero que esto se disipe, que se mantenga la tensión, que vaya adelante.

¿Puede ser un ejemplo lo ocurrido en La Rioja, donde los trujales domésticos se han convertido en un negocio pujante y con un consejo regulador?

-El ejemplo de La Rioja, así como el de Navarra, sin ser sectores muy potentes, comparados con nosotros, son mucho más grandes, están

organizados y tienen mucho renombre. Quienes estamos en esta actividad sabemos que están haciendo unos aceites increíbles en Navarra y en La Rioja. De eso se trata la asociación: de que nos unamos como Rioja Alavesa, en algo en el que todos estamos involucrados, trabajemos (y no hablo como una denominación de origen porque eso no es un objetivo inicial, ya que requiere un desarrollo mucho más grande) y nos movamos en un ámbito en el que el núcleo central sea el olivo y el aceite de Rioja Alavesa y todos trabajemos por esto. Y así repercutirá no solo en el aceite, sino también entre la gente que tiene olivares, los que tienen bodegas, a la gente del turismo... porque esto tiene potencial para repercutir positivamente en Rioja Alavesa.

Pero no deja de ser un complemento.

-Es un complemento fantástico para lo que es Rioja Alavesa, que básicamente es vino, pero es complementarlo a este, para acompañar una buena mesa con una botella de vino y otra de aceite de oliva virgen.

¿Para dar ese empujón con el que seguir avanzando, que deberían aportar las instituciones?

-Lo importante es que el motor tiene que estar en los productores, comercializadores y la gente que vivimos el aceite. Las instituciones siempre tienen que acompañar las iniciativas que surjan dentro de la asociación. No tienen que ser ellos

los protagonistas, sino acompañarnos. Sin embargo, debemos estar muy agradecidos porque la tensión sobre el producto se ha mantenido gracias a las instituciones. Pero desde mi punto de vista, las instituciones tienen que acompañar y el impulso tiene que salir desde dentro hacia afuera. Y eso lo tenemos que ver en el trabajo que vayamos desarrollando. Quizás haya que apoyar en formación, en misiones inversas de otra gente que venga a enseñarnos... Se me ocurren otras, pero siempre debe ser de acompañamiento.

Hasta ahora se ha visto al aceite acompañando al vino. ¿Cuándo se verá protagonizando un stand en Prowein, por ejemplo?

-La realidad es que no hay volumen. Las empresas que trabajan profesionalmente tampoco lo hacen con canales de distribución y estas ferias, como Prowein, lo que buscan son distribuidores y el volumen tampoco hace que la inversión que tengas que hacer para acudir a una feria como esta, vaya a verla repercutida. Si haces una inversión de 2.000 euros y vas a recibir 500 por tu volumen de negocio no compensa. Pero espero que el desarrollo del sector vaya a dar para ser importantes también. Además, ¡ya estamos en muchas ferias! Hay mucha gente, como los de Arrolan, que trabajan mucho las ferias,

que se ha visto muy perjudicada por esto del covid-19, porque éstas no se han realizado. La verdad es que estamos en muchas, aunque con carácter local o en otras que también son importantes, como es el caso de Gastronomika, donde está el aceite, pero no el vino.

¿Cuáles serían los próximos objetivos de la asociación Aprora?

-Los pasos que vamos a seguir van a ser convocar una asamblea en las próximas semanas, abierta para que la gente se anime y se ilusione con los temas que vamos a trabajar. Ya estamos un grupo de socios trabajando, pero en esta asamblea explicaremos bien a la gente que lo mismo se ha ido desencantando por la trayectoria que se ha ido llevando, cómo se va a trabajar y mostraremos las propuestas de gente que pueda formar parte del equipo técnico. De esta primera asamblea saldrá el grupo de gente o socios que deberán decidir la gente que trabajará en la asociación para conseguir los objetivos que demande la asociación. Los técnicos se van a elegir por los socios y se podrá elegir responsabilidades o premiar resultados. Todo debe ser muy a las claras y que las decisiones importantes sean assemblearias, entre todos.

¿Se acertó con la variedad de olivo con la que se está trabajando?

-La clave no es si se acertó o no. La variedad arronz es la que tenemos desde la época romana, e incluso anteriormente ya se estaba utilizando. No es una elección. Es nuestra

“La variedad arronz es la que tenemos desde la época romana, e incluso anteriormente ya se estaba utilizando”

identidad de Rioja Alavesa y casualmente esta aceituna tiene unos parámetros de calidad excelentes, comparable a variedades tan

importantes como la Picual. Estamos hablando de una variedad con unos valores de polifenoles aromáticos, de sabor, muy altos. ¿Qué es lo que ocurre? Pues que la arronz tiene un carácter muy 'avevero', porque nuestro clima es mediterráneo extremo. Esto implica que haya años que sean muy buenos y otros se no lo sean, por variar. Por eso, no siempre nos trae todo lo que queremos. Pero es nuestra variedad y nuestra identidad. No hay debate en esto, porque es lo que somos.

¿Es suficiente en número de trujales que hay en la comarca? ¿Se descarta el viejo proyecto de construir uno común?

-Están los trujales de Olon, el de Moreda, el municipal de Lantziego y otros dos pequeños, como son los de Lantziego y el de Elvillar. Son cinco trujales trabajando. Es verdad que se habló hace un tiempo de construir un trujal común, pero creo que ahora estamos en un momento diferente. Estos trujales dan servicio a todos los que están produciendo y la gente que está realizando partidas pequeñas tienen los trujales adecuados. Creo que el escenario que tenemos es bueno y es por el que vamos a pelear. ●

actualmente Aprora) se ha ido haciendo hincapié en la búsqueda de la mejora continua, de la calidad. Y una de las líneas que se han ido afinando, mejorando y estudiando cada vez más con diversos estudios de maduración que se han ido haciendo en la comarca ha sido para encontrar el momento óptimo de recogida de la aceituna, el mejor momento para que nos dé el aceite de mejor calidad, y siempre preservando el rendimiento. Eso es importante, porque se espera una rentabilidad.

-Exacto. No olvidemos que esta es una actividad económica y no solo hay que preservar al cien por cien la calidad sino también el rendimiento. Por eso trabajamos para encontrar el mejor momento de la aceituna, las mejores condiciones organolépticas de aroma, de sabor y demás. En eso se ha hecho mucho esfuerzo, igual que en otros muchos temas, como formación, en buenas prácticas en los trujales y adaptación a las normativas europeas tanto sobre extracción como la comercialización.

Tras los diversos estadios por los que ha pasado la asociación, ¿en qué momento se está?

-Aprora, Asociación para la promoción del olivo y el aceite de Rioja Alavesa, nació en 2018 como consecuencia de las ganas de muchas personas de intensificar la actividad y la promoción conjunta de este producto. Ha sido fruto de la iniciativa de un grupo de personas que querían constituirse en asociación, ya que hasta el momento no había socios, sino participación de instituciones y entidades. La diferencia sustantiva con respecto a las figuras anteriores, es que Aprora es una asociación de socios y como tal se va a trabajar para ellos, para la promoción del aceite de oliva virgen de las personas que forman parte de la asociación.

¿Cogerá carrerilla pasada la pandemia?

-Aprora nació en 2018 con ese afán de ser una asociación que promueva el olivo y el aceite de Rioja Alavesa. Ahora estamos en esta fase de inicio de la asociación, de captación de socios y pronto plantearemos una asamblea con toda la gente que ha estado vinculada con el mundo del aceite de la comarca y se pudo desenganchar en algún momento. Celebraremos una asamblea para explicar bien cuáles son los funda-