

mujer en la vida local. Algunas van un poco más allá y también en sus estatutos recogen como objetivo favorecer la igualdad real entre hombres y mujeres (Alacón).

Entre las actividades que desarrollan a lo largo de todo el año destacan las relacionadas con las manualidades, el corte y confección, los bolillos, etc., tareas comunes a todas ellas, para las que no suelen tener profesor, sino que ellas mismas se enseñan entre sí, en una especie de economía de trueque donde cada una enseña lo que sabe a las demás, compartiendo conocimientos y habilidades. Aunque en algunos casos cuentan con el apoyo externo de algún profesor que les da clase puntualmente como, por ejemplo, en Estercuel, donde un profesor acude una vez al mes al local de la asociación para impartir clases de restauración, pintura, bolillos, etc. Varias son las que exponen su trabajo al final del curso, bien en su local, bien en algún local cedido, para que todo el pueblo pueda ver sus trabajos.

Pero su actividad no solo se limita a las manualidades. Por ejemplo, en Alacón se reúnen un día a la semana y a veces lo aprovechan para visionar películas, aprender informática o colaborar con otras actividades del pueblo, como las semanas culturales, montando exposiciones, preparando viandas para los distintos actos, etc. La mayoría de las asociaciones de mujeres colaboran intensamente en las actividades municipales, organizadas bien por el ayuntamiento, bien por otras asociaciones. Por ejemplo, en Estercuel fueron las socias de la asociación de mujeres las que confeccionaron las banderolas que adornan el pueblo durante los Encuentros con la Historia que organiza la asociación de Jóvenes Estercolanos, junto con el ayuntamiento, cada dos años. Las Amas de Casa de Andorra confeccionaron los estandartes con el escudo de Andorra para lugares oficiales, elaboraron los primeros trajes de los cabezudos y con los beneficios de una rifa que organizaron compraron en su día el belén a tamaño natural que hay en la iglesia. Estas colaboran también habitualmente con la parroquia en sus distintas campañas (Domund, Día contra el Hambre, Manos Unidas, etc.).

Los viajes y excursiones también forman parte de sus actividades, aunque cada vez menos. Varias son las asociaciones que han visitado, por ejemplo, el Congreso y el Senado a través de la asociación, o empresas como Cafés Orús, Pastas Romero y Danone. La asociación de Ariño organiza una salida mensual al balneario de la localidad para disfrutar de las terapias que allí ofrecen.

La realización de meriendas a principio y final de curso y días de convivencia, sobre todo con ocasión de las distintas fiestas del calendario, son otro denominador común a todas las asociaciones (carnavales, San Antón, Santa Águeda, las fiestas locales) donde se estrechan y fortalecen los lazos entre las socias.

Cuando les preguntamos por los principales obstáculos con los que se enfrentan todas coinciden en la falta de financiación, pero más importante aún es para casi todas la falta de participación y de renovación de las juntas. Aunque en sus estatutos se recogen los cambios de junta cada cuatro años, son muchas las que llevan muchos más a la cabeza de las asociaciones. El envejecimiento de las socias es otro grave déficit. Por ejemplo, en la asociación Amas de Casa de Andorra, las socias más jóvenes están en torno a los 70 años y hay muchas con más de 80. A pesar de todas estas dificultades, sus socias siguen reuniéndose todas las semanas y

trabajando con ilusión en actividades propias y en las posibles colaboraciones con otras entidades, marcándose objetivos y proyectos más a largo plazo; como, por ejemplo, en Alacón, donde se han planteado cursos de cocina con productos locales para intentar integrar en la asociación a las mujeres inmigrantes.

Asociación de Mujeres La Torre Vieja de Alacón

Presidencia: la ejerce la Junta Directiva.

Lugar de reunión: calle la Iglesia, 33.

Asociación de Amas de Casa Santa Águeda de Alloza

Presidencia: María Blesa.

Lugar de reunión: actualmente a la espera de ser reubicadas (con anterioridad, Salón Social).

Asociación de Amas de Casa de Andorra

Presidencia: Rocío Albarrán.

Lugar de reunión: sala en la Casa de Cultura, Calle Escuelas s/n.

Asociación Amas de Casa La Sindical, de Andorra.

Presidencia: Juani Bort

Lugar de reunión: plaza de la Cruz, 2, bajos.

Asociación de Amas de Casa Santa Bárbara de Ariño

Presidencia: Nati Cinca.

Lugar de reunión: sala en la Casa de Cultura.

Asociación de Mujeres Santa Águeda de Estercuel

Presidencia: Domi Sanz.

Lugar de reunión: sala en el pabellón municipal.

La Volitera de Oliete

Presidencia: Consuelo Santiago.

Lugar de reunión: C/ Carretera (edificio del consultorio médico).

Royal de Alloza: un aceite con futuro

Manuel Galve Dolz

Fotografías de Manuel Galve



Imagen promocional de la web de la Cooperativa del Campo San Blas.

El aceite de oliva ha gozado de gran reputación desde la Antigüedad por sus virtudes como alimento y como medicamento, pero en los últimos años son varias las empresas y cooperativas que lo están comercializándolo al más alto nivel como producto *gourmet* para ofrecerlo a los paladares más exigentes. Una de ellas es la Sociedad Cooperativa del Campo San Blas, de Alloza. Antonio Garay Baeta, al que entrevistamos, es su presidente.

Tu actividad durante la vida laboral no estuvo relacionada con el campo, ¿qué te motivó para coger este puesto y desde cuándo lo ocupas?

Los integrantes de la Junta actual estamos en ella desde 2018, hace casi tres años ya, siendo estos cargos elegidos en la asamblea general por los socios.

Aunque soy de Alloza, nunca he estado relacionado directamente con el campo, pero sí que he vivido muchos años la recolección de las olivas, a pesar de no estar residiendo en el pueblo. Asumí esta decisión de los socios con el propósito de poder aportar toda la experiencia en la gestión que profesionalmente pude adquirir durante mis años de trabajo en distintas grandes empresas del sector farmacéutico-hospitalario.

Siempre he tenido mucho interés en todo lo relacionado con la cultura del aceite y cuando me jubilé volví a vivir en Alloza. Ya había diseñado un pequeño proyecto de comercialización de aceite y entonces comencé a desarrollarlo. Al ser elegido presidente de la Cooperativa, me pareció oportuno trasladar a la Cooperativa todo lo que ya había realizado a nivel personal.

¿Consideras que la Cooperativa necesitaba actualizarse? ¿Cuáles son los objetivos prioritarios que os habéis marcado?

En Alloza está muy arraigado el cultivo de los olivos tal como podemos ver por el número de estos árboles que hay en el término municipal y la antigüedad de algunos de ellos, que llegan a ser milenarios.

No tenemos la menor duda de que nuestros mayores crearon y levantaron la Sociedad Cooperativa con mucho esfuerzo y sacrificio, haciendo las gestiones que entendían más convenientes en cada momento.

Las condiciones de mercado que tenemos actualmente exigen cambios e ideas nuevas para potenciar lo que es más complicado, como es lograr nuevos mercados para la venta de nuestro aceite. La Junta se ha marcado el objetivo principal de preservar el futuro de la Cooperativa pagando las aceitunas a los socios al precio más alto posible y para ello hemos creado la marca **Royal de Alloza** con un aceite virgen extra obtenido con las olivas de la variedad royal que se cultiva en Alloza y que nos puede dar la respuesta que necesitamos.

¿Qué se ha hecho para conseguirlo?

Hemos llevado a cabo varios proyectos encadenados para conseguir el salto cualitativo necesario para lograr la máxima calidad del producto. Por una parte, se han cambiado algunas máquinas de la fábrica que se habían quedado algo obsoletas, lo que ha supuesto una importante inversión económica. Por otra parte, se ha implementado un sistema informático que



Antonio Garay Baeta, presidente de la cooperativa de Alloza.

facilita el control de la trazabilidad y de todos los productos que gestionamos y lo que consideramos más importante: la creación de la marca Royal de Alloza, que ya tenemos registrada.

¿Cómo desarrolláis la marca?

Está claro que queremos obtener un producto de máxima calidad y para ello se han tomado una serie de medidas:

- Aplicación de un reglamento interno con las normas que ya existían y que los socios se obligan a cumplir con todo rigor en la recolección y en el tratamiento de las aceitunas.
- Estandarización del proceso y elaboración del aceite con la máxima exigencia y mejora constante de los procesos y controles de calidad.
- Nuevas estrategias en la promoción de nuestra marca Royal de Alloza (medios de comunicación, redes sociales, catas, etc.).
- Creación de una línea de nuevos formatos de envases para la venta del aceite.
- Apertura de una nueva tienda física en Alloza para facilitar la venta.
- Diseño y creación de la tienda *online* en www.royaldealloza.com
- Selección de una partida importante de aceitunas 100 % royal para la venta en formatos pequeños.
- Búsqueda de nuevos mercados para la venta directa del aceite.
- Inicio de contactos y gestiones a todos los niveles para la incorporación de nuestra variedad royal con el fin de que entre en la Denominación de Origen Aceite del Bajo Aragón.

En la actualidad hay en el mercado una gran variedad de aceites, ¿es difícil abrirse camino?

Sin duda. Hay muchos y muy buenos aceites. Una parte de nuestra producción es para los socios y clientes habituales y cada vez se está conociendo y vendiendo más gracias a la tienda *online*, a

nuestros distribuidores y con campañas que realizamos indicando que lo nuestro es algo distinto: es Royal de Alloza.

¿Cuáles son las características del Royal de Alloza?

Esta variedad autóctona de oliva es única y requiere de una especial climatología para su cultivo, por ello el aceite obtenido a partir de sus olivas es muy apreciado por los expertos. Su producción es muy escasa en España y da lugar a un aceite único con increíble aroma y sabor, y con numerosas propiedades beneficiosas para la salud.

Las ventas ¿las hacéis al por mayor o al por menor?

Nuestro objetivo es venderlo todo al por menor. La venta directa actual está en torno a los doscientos cincuenta mil kilos de olivas, y en este sentido llevamos una línea muy ascendente que nos hace estar ilusionados en poder alcanzar la venta de toda la producción, si todos los socios somos capaces de hacer las cosas con el rigor y compromiso que se requiere.

Todas las acciones mencionadas están orientadas a este objetivo y para ello hemos sacado unos nuevos envases en botella de cristal de 250 ml, 500 ml y 750 ml, y unas latas de 750 y 1000 ml. Estos envases contienen 100 % royal de Alloza obtenido con las primeras olivas cogidas al comenzar la campaña. Luego tenemos envase de 2 y 5 litros en los que el 80% es royal y el 20% restante de otras variedades de la zona.

¿Cómo y dónde se puede comprar?

Además de la tienda en Internet, donde las ventas han aumentado de forma espectacular, en la tienda que tenemos en Alloza, en la calle San Antonio 1, los sábados de 11 a 13 horas.

Estamos promoviendo y trabajando la venta en comercios y hay puntos de venta en Andorra, Zaragoza y Barcelona. También

hemos iniciado la exportación a Alemania a través de un distribuidor y esperamos que se vaya consolidando en el futuro.

¿Cuántos socios tiene la cooperativa? ¿Son todos de Alloza?

Actualmente hay 360 socios; la mayor parte, lógicamente, de nuestro municipio, pero también tenemos de pueblos del entorno.

¿Tiene Denominación de Origen?

Como en Alloza la mayor producción es de la variedad royal por ser autóctona del lugar, no cumplamos los requisitos de la D. O. Aceite del Bajo Aragón.

Es por ello que nuestra estrategia consistió en iniciar los contactos y gestiones para la incorporación de nuestra variedad Royal en la D. O. Aceite del Bajo Aragón. A nuestra petición, el Consejo Regulador ya ha aceptado la propuesta, pero eso es solo el primer paso. Desde la Consejería de Agricultura del Gobierno de Aragón han mostrado el compromiso de facilitar las gestiones y ayudarnos con los recursos humanos que se necesitan para elaborar todos los trámites que se requieren para este proceso, al que también debe dar su visto bueno la Unión Europea. Este proceso lleva mucho tiempo, pero estamos en ello.

ROYAL de Alloza
El Rey de los aceites

Esta variedad de oliva es única y requiere de una especial climatología para su cultivo, por ello el aceite obtenido a partir de sus olivas es muy apreciado por expertos de todo el mundo. Su producción es muy escasa en España, que da lugar a un aceite único con increíble aroma y sabor, y con numerosas propiedades beneficiosas para la salud.

COOPERATIVA CAMPO SAN BLAS
Los agricultores-socios de la cooperativa, forman el complemento perfecto entre la tierra de nuestra zona, el clima, y el esfuerzo constante por mejorar día a día en la recolección y selección que dará lugar a un aceite espectacular y único. Las olivas son recogidas directamente del árbol mediante el procedimiento manual de redes, pasando inmediatamente a ser procesadas en la almazara, y así conseguir un sabor óptimo en nuestro oro líquido.

Botella de cristal 250 ml, Botella de cristal 500 ml, Botella de cristal 750 ml, Lata de 750 ml, Lata de 1000 ml.

Venta online: www.royaldealloza.com
Envíos a domicilio: a través del correo tienda@royaldealloza.com
Horario tienda: jueves y sábados de 11 a 13 C/San Antonio 1 - Alloza

Disfruta de uno de los mejores aceites del Bajo Aragón

Dos indicadores importantes (entre otros) que definen un aceite de oliva virgen extra:

- La acidez. El aceite Royal de Alloza está en la banda de 0,2 a 0,4 grados (será virgen extra siempre que no supere 0,8 grados).
- El índice de peróxidos. Es un parámetro químico que mide o valora la oxidación inicial del aceite de oliva. Se trata de un valor muy importante y lo tendremos en cuenta a la hora de comprar aceite de oliva virgen extra, ya que no debemos olvidar que el aceite de oliva es un zumo natural que destaca fundamentalmente por la cantidad de antioxidantes naturales que contiene.

Un zumo de aceituna de calidad debe contener muy poco oxígeno activo para cumplir a la perfección con su función antioxidante y antienvjecimiento. O, dicho de otra forma, cuanto mayor sea el índice de peróxidos menor será la capacidad antioxidante de nuestro aceite de oliva.

El nivel de peróxidos del Royal de Alloza es 9,00 meq O₂/kg (el máximo para que se considere virgen extra es 20,00).