

**Nombre:** Ideal. es  
**Tipo de Medio:** prensa regional on line  
**Fecha:** 14 de Octubre de 2009

**Periodicidad:** Diaria  
**Sección:** Noticias  
**Jaén**

## Castillo de Canena ficha por Interóleo

La compañía contará a partir de ahora con dieciséis cooperativas y tres molturadoras privadas

Interóleo Picual, la plataforma de comercialización de graneles 'made in Jaén', contará a partir de mañana con un nuevo socio. Se trata de Cortijo La Loma, una almazara industrial propiedad de la familia Vañó que produce aceites de alta gama con la marca 'Castillo de Canena'. La compañía contará a partir de ahora con dieciséis cooperativas -entra ellas una de segundo grado, Oleocampo- y tres molturadoras privadas. En total, unas 55.000 toneladas sumando las 3.500 que aportará Cortijo La Loma, con la perspectiva de que habrá al menos dos nuevas incorporaciones de aquí a diciembre.

El presidente de Interóleo, José Gilabert, valora de forma «muy positiva» la marcha de la empresa, teniendo en cuenta los problemas de rentabilidad que ha sufrido el sector debido a la depreciación del producto». «Éste -comenta Gilabert- es el peor año de los diecinueve que llevo en este negocio, y a pesar de ello ya **hemos dado salida a 22.000 toneladas**, por lo que tan sólo nos queda en las bodegas un 20 por ciento (incluidas las 3.000 toneladas inmovilizadas con las ayudas al almacenamiento privado)».

«Seguimos trabajando en la misma línea que nos habíamos trazado, apostando por **la participación, la transparencia y la flexibilidad**», indica Gilabert, quien añade que Interóleo «está en el mercado desde el mismo instante que se constituyó, unas veces con partidas grandes otras con pedidos más pequeños, pero siempre operando, incluso cuando las cotizaciones registraban mínimos». Gilabert afirma que en la cartera de clientes de Interóleo se hallan todopoderosos como el Grupo SOS, la portuguesa Sovena (que envasa Hacendado, la marca blanca de Mercadona) y Migasa. «Nuestra filosofía es entablar relaciones con los corredores, que siguen estando ahí y que desempeñan un papel muy importante, y directamente con los compradores, sin que medie ningún tipo de intermediación», concluye Gilabert.