

Terra Alta (Tarragona)
Conservación de aceitunas

EN LA VARIEDAD ESTÁ EL GUSTO

RUBÉN CABISTANY. JORDI BLAY. Universidad Rovira i Virgili.



Algunos productos solo se elaboran en esta industria agraria de Batea.

La innovación en los productos ha permitido a una industria agraria de la Terra Alta, dedicada a la clasificación y conservación de aceitunas, abrirse a nuevos mercados y ampliar su cartera de clientes en Bélgica, Francia, Rusia y China.

La clasificación y conservación de aceitunas es la actividad desarrollada por Querva Comercial S.L. en el municipio catalán de Batea, en la comarca de la Terra Alta.

Su promotor, Joan Vaquer, con antepasados vinculados al mundo de la agricultura, decidió impulsar una industria con la materia prima más abundante de la comarca, la aceituna. “El 70%, señala, es producto de la comarca y el 30% nos llega de Andalucía y Extremadura”.

Querva Comercial realiza todo un proceso que va desde la recolección de la aceituna hasta su comercialización. La base principal de la empresa es la producción y elaboración de la aceituna negra de Aragón, Arbequina y Caspe. Una vez adquiridas y en el almacén, se sigue un riguroso control de clasificación para destinarlas más tarde a las tinajas donde alcanzarán una fermentación idónea antes de empezar con su elaboración.

Después de muchos años de experiencia, la empresa dispone en la actualidad de una amplia variedad de productos elaborados de formas distintas. Así, la aceituna de Aragón se prepara con su propio caldo, con aceite –sin agua y con una picada de aceite–, aliñada, que tampoco lleva agua pero sí ajos, pimiento y laurel

y la aceituna muerta que se prepara en seco añadiendo sólo sal. La misma Arbequina preparada con un poco de hierbas aromáticas o la Caspe, aliñada con ajo y pimiento, son otros ejemplos de la producción de Querva.

Nuevos productos

Pero lo más relevante es la preparación de productos innovadores, productos que solo se elaboran en esta industria agraria de Batea. “Siempre estoy pensando en cosas nuevas, con ganas y cariño los productos salen solos”, comenta Joan. Las aceitunas bajas en sal y el cocktail, mezcla de diferentes aceitunas con cebollitas, pepinillos, laurel... son dos de los productos más innovadores que la empresa hasta el mo-

La comercialización se realiza con los camiones de la propia empresa

mento ha preparado. También destacan las variedades de oliva morada, aceitunas en la mitad de su proceso de maduración y la oliva Gordal,

Inversión en tecnología

Con la solicitud de una ayuda LEADER+ al Grupo de Acción Local Consorci Iniciatives Terra Alta, Querva ha realizado nuevas inversiones tecnológicas para modernizar el proceso de envasado de aceitunas y llegar de esta manera a un producto de calidad listo para su comercialización. Joan nos manifiesta su satisfacción con las ayudas recibidas y la información que se le ha proporcionado. "Es verdad que es una buena ayuda para poder seguir prosperando". Todo ello le ha permitido consolidar cinco puestos de trabajo y crear otros dos nuevos.

Actualmente Joan está satisfecho con el funcionamiento de la empresa ya que van aumentando las ventas y los mercados, todo lo contrario de lo que sucede en otras empresas del sector que están a la baja debido a la gran competencia que existe en el mercado. De cara al futuro, el mayor problema que se le va a presentar es la continuidad del negocio, pero Joan nos comenta que intentará y hará todo lo posible para que haya una continuidad familiar y que los trabajadores actuales tengan su futuro en Querva. Porque, a pesar de sus 60 años, las ganas y la ilusión por seguir innovando son muchas.



dades de aceitunas se pueden envasar en cualquier tipo de formato, tanto en cristal, plástico o lata. También cuentan con una serie de envases de cristal, en forma de jarras, importados directamente desde Italia. "Los productos envasados son menos rentables", según su promotor.

Querva Comercial realiza todo un proceso que va desde la recolección de la aceituna hasta su comercialización.

Foto: Jordi Blay

Aceitunas en China

Servicio y calidad son dos de las características principales de esta firma, así como la adaptación al mercado y a los clientes. Con la gran va-

**El 70% de la materia prima
procede de la comarca y el
30%, de Andalucía
y Extremadura**



una de las más grandes del mercado. "Todos ellos son productos nuevos en el mercado, son vendibles pero como son elaborados manualmente son caros, por ello no se han presentado en muchos lugares". Sin embargo, este promotor opina que no es bueno buscar siempre nuevos productos y realizar un cambio brusco ya que a la larga la gente vuelve al producto natural de toda la vida.

Con la incorporación de una maquinaria más moderna, actualmente casi todas las varie-

riedad de productos, la propia empresa consigue expandir su nivel de comercialización, siendo Cataluña el territorio de más salida de dichos productos. Joan explica que tienen clientes en países como Bélgica, Francia, Rusia y hasta China, donde llegan los productos elaborados en Querva Comercial. "Con los camiones que tenemos en la propia empresa, comercializamos nosotros mismos, así es más seguro que el producto llegue al cliente en buen estado y a tiempo".

Su localización en el municipio de Batea les proporciona un mayor contacto y cercanía a su producto, la aceituna. Según el promotor el único problema que se le ha presentado es la comercialización ya que al no ser los transportes seguros tuvo que decidirse a transportar él mismo sus productos y asegurarse así que llegaban puntuales a los clientes. 🍷

■ Consorci d'Iniciatives Terra Alta
Telf. 977 420 018
E mail: mpellisa@terra-alta.altanet.org