



Entrevista a Raúl Rosa Araque, gerente de Ildfonso Rosa Ramírez e Hijos-JAR

# “En JAR consideramos que un cliente tiene que ser para toda la vida”

Fundada en 1973 y dirigida en la actualidad por la segunda generación familiar, Ildfonso Rosa Ramírez e Hijos-JAR cumple 50 años en 2023. Hacemos balance de este medio siglo de trayectoria con su gerente, Raúl Rosa Araque, quien nos desvela las claves del éxito de esta empresa de Mancha Real (Jaén) cuya principal actividad es la fabricación de plantas receptoras de aceituna.



¿Cuál es el balance de este medio siglo y cuáles diría que han sido los principales cambios acontecidos en el sector del olivar y el aceite de oliva?

Medio siglo da para mucho y en este tiempo el balance es totalmente positivo, no sólo desde el punto de vista empresarial, sino a nivel humano. Nos sentimos orgullosos de formar parte del enorme cambio que se ha llevado a cabo en las tareas de recolección, recepción del fruto en la almazara y extracción del oro líquido. Un gran avance orientado a la mejora de las condiciones de trabajo de los oleicultores y a la obtención de un producto final de excelente calidad, siempre desde el respeto a los agentes sociales y ambientales de nuestro entorno.

Recuerdo haber visto la limpieza de la aceituna en el tajo, donde con una criba de madera provista de una rejilla de varilla o alambre se dejaba caer el fruto y con las manos se le quitaban las hojas, ramas e impurezas. Basándonos en esas cribas, se hicieron unas máquinas pequeñas que se encargaban de esta labor, transportadas al campo como otro apero de los que vemos ahora, enganchadas a un tractor o vehículo todoterreno de la época, y siendo accionadas por la propia toma de fuerza del tractor o con motor de gasolina. ¡Las llegamos a fabricar tan pequeñas que cabían dentro de la parte trasera de un todoterreno! Fue un tiempo muy bonito y rápido, muy

[“Me siento muy afortunado por haber contribuido a la evolución de un sector al que siempre estaré agradecido”]

rápido. Pronto nos dimos cuenta de que debíamos ir un paso más allá y comenzamos a fabricar limpiadoras algo más grandes con una ubicación fija que eran accionadas por motor eléctrico.

Mi padre, Ildfonso Rosa, instaló en el patio de nuestra fábrica una planta para limpiar aceituna, dando un servicio a los oleicultores de la localidad que a su vez le servía para probar la maquinaria que fabricaba, logrando unos excelentes resultados en cuanto a la calidad de limpieza, rendimiento y acabado del producto. Entonces pasamos a instalar estos centros de limpieza en las propias almazaras, aquí llegó la verdadera revolución. Lo que hoy vemos como algo lógico, quienes hemos vivido este proceso sabemos que no fue tan fácil como puede parecer. Muchos oleicultores desconfiaban y decían que la aceituna se perdía

dentro de las máquinas, con las lavadoras fue más de lo mismo y el éxito llegó cuando por fin se demostró que se podía confiar en los pesajes automáticos.

Lo verdaderamente importante, y con lo que me quedo, es que los resultados de este avance están ahí, y me siento muy afortunado por haber contribuido a la evolución de un sector al que siempre estaré agradecido.

**La innovación, la calidad y la orientación al cliente forman parte del ADN de JAR. ¿Cuáles diría que son las claves del éxito de la empresa en un mercado tan competitivo como el oleícola?**

En Ildfonso Rosa Ramírez e Hijos-JAR contamos con una base sólida y clara, con unos principios básicos de respeto, responsabilidad, unidad y humildad. Somos una empresa totalmente familiar, hoy día con la segunda generación al frente del negocio, y tenemos muy claro de dónde venimos y hacia dónde vamos. Es evidente que no estamos

aquí por amor al arte -que también-, pero no lo es menos que siempre pensamos en la plena satisfacción de nuestros clientes y trabajamos para dar al sector lo mejor que podemos ofrecer, y ahí radica el éxito de JAR: pensar en el desarrollo, avance y mejora no sólo en la calidad



De izqda. a dcha., Raúl y Juan Manuel Rosa Araque, administradores de la empresa.



y capacidad de nuestros equipos, sino también en las personas que van a trabajar con ellos, el entorno y la sociedad.

**Vd. suele decir que “un cliente no se hace con una venta, sino cuando la puesta en marcha del equipo es satisfactoria”. ¿Qué es lo que diferencia a JAR de otras empresas del sector? ¿Cuáles son sus ventajas competitivas?**

Lo que nos diferencia es la claridad, transparencia y realidad de nuestros proyectos. Antes de plantear una propuesta al potencial cliente, visitamos sus instalaciones para conocer al detalle sus necesidades y así ofrecerle una solución que cumpla sus expectativas y le permita alcanzar sus objetivos. En nuestro catálogo disponemos de una amplia gama de modelos capaces de cubrir las necesidades productivas y de acabado de nuestros clientes. Quizás nuestra propuesta no será la más económica, pero sí la más completa y detallada, la que mejor cumple con los requisitos de la instalación que el cliente nos propone para obtener los resultados pretendidos.

El cliente tiene que estar satisfecho cuando JAR está satisfecho, y eso ocurre en el momento en que la instalación se pone en marcha y todo es correcto, sin sorpresas ni partidas extra que no estaban contempladas en el proyecto inicial. Porque para JAR un cliente no

[ “El éxito de JAR radica en pensar no sólo en el desarrollo y mejora de la calidad y capacidad de nuestros equipos, sino también en las personas que van a trabajar con ellos, el entorno y la sociedad” ]

sólo se consigue en el momento de hacer la transacción comercial, sino que tiene que ser para toda la vida.

**Especializada en la fabricación de plantas receptoras de aceituna, el catálogo de productos de la empresa incluye limpiadoras, lavadoras, despalilladoras, pesadoras, separadoras de pulpa-hueso... ¿Cuál es la máquina y/o equipo que más alegrías les ha reportado en este medio siglo? ¿Y el más vendido?**

Si bien estamos especializados en el sector oleícola, en la actualidad también estamos trabajando con otros frutos además de la aceituna, como son la almendra, pistacho y cacahuete, entre otros. Sin duda, la máquina más relevante e influyente es aquella con la que

empezamos, la limpiadora de aceituna, de la que hemos aprendido mucho acerca de la recepción del fruto antes de su proceso de elaboración. Posteriormente aumentamos la familia con lavadoras, despalilladoras y pesaje automático discontinuo. En este sentido, somos uno de los pocos fabricantes nacionales inscritos como tal en el Centro Español de Metrología (CEM), ya que nuestro sistema de pesaje METEGAL cumple con la actual directiva de Metrología Legal.

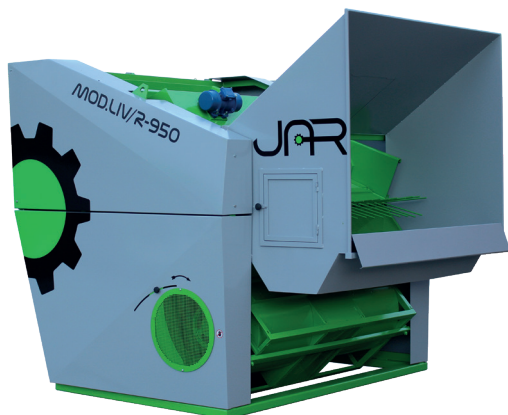
Pero, respondiendo a tu pregunta, diría que entre los modelos más destacados figuran, en orden de aparición, el R-400, R-500, R-600, R-700, R-800, R-900, R-1000, R-1100, R-5000 y el más novedoso, R-950, una limpiadora con la que hemos dado un paso más, consiguiendo con una sola criba autolimpiable una máquina bastante sencilla que ofrece una calidad de limpieza increíble tratándose de un equipo de estas características. Muchos de estos modelos se completan con el resto de equipos que fabricamos, sin olvidarnos de las separadoras pulpa-hueso.

En cuanto al modelo más vendido, es el LIG/R-700, con una capacidad de 25.000-30.000 kg./hora, pero lo cierto es que cada uno ha tenido y tiene su época, su momento y su mercado. Me decanto por este porque en la transición de mecanización estuvimos un periodo más largo con esta capacidad de procesado hasta





Limpiadora modelo LIG/R-700, el más vendido en la historia de Ildelfonso Rosa Ramírez e Hijos-JAR.



Con el modelo de limpiadora R-950, la empresa ha dado un paso más al conseguir con una sola criba autolimpiante una máquina muy sencilla que ofrece una excelente calidad de limpieza.

continuar con mayores capacidades.

También me gustaría mencionar a otra limpiadora que es todo un clásico, la LIP/R-600, una máquina con unas características y prestaciones que la hacen única en su segmento. En cualquier caso, en una empresa familiar como la nuestra cada máquina que hemos diseñado y fabricado tiene su peculiaridad y encanto, su propia personalidad, y todas ellas nos han reportado muchas alegrías y satisfacciones.

**Al margen de la fabricación, instalación y puesta en marcha de los equipos, ¿qué otros servicios ofrece JAR a sus clientes?**

Como ya he comentado antes, JAR ofrece un servicio totalmente integral y personalizado para cada caso. Pone-

mos a disposición de los sectores para los que trabajamos un asesoramiento comercial y, con el apoyo de nuestra oficina técnica, se desarrollan los diseños que mejor se adaptan a las necesidades de cada proyecto. Toda la fabricación es propia, realizada en nuestras instalaciones por personal cualificado y formado para cumplir los requisitos de calidad establecidos, estando certificados desde 1998 en la norma UNE-EN-ISO: 9001-2015. Las instalaciones son ejecutadas igualmente por personal que depende directamente de nuestra empresa, con el seguimiento y la responsabilidad del comercial correspondiente. Por último, ofrecemos un servicio de mantenimiento post-venta cuyo objetivo es asegurar la durabilidad y efectividad de nuestros productos durante toda su vida útil.

Todo ello respaldado por una eficaz gestión administrativa y el compromiso de la dirección de la empresa, un valor humano que en los tiempos que corren es un bien muy preciado para el futuro de la agricultura sostenible.

**¿En qué países está presente la maquinaria y equipos de JAR? ¿Cuáles son los objetivos en términos de internacionalización a corto y medio plazo?**

Estamos presentes con nuestra maquinaria en multitud de países, entre ellos Argentina, Australia, Chile, EEUU, Francia, Italia, Marruecos, Portugal, Túnez o Turquía. En nuestro proceso de implantación en mercados internacionales el principal objetivo es hacer un buen trabajo sin dejar de lado nuestros principios, y eso no es fácil. Por ello, estamos preparados para afrontar cualquier proyecto que se nos plantee sin que la distancia sea un inconveniente, pero únicamente nos comprometemos si tenemos la certeza de que el resultado va a ser plenamente satisfactorio para nuestro cliente.

**JAR lleva acudiendo a Expoliva desde sus inicios. ¿Qué opinión le merece la feria y cuál ha sido su evolución en todos estos años?**

[ “El cliente tiene que estar **satisfecho cuando JAR está satisfecho**, y eso **ocurre en el momento** en que la **instalación se pone en marcha** y todo es **correcto**” ]

Expoliva es la feria del sector del aceite de oliva más importante a nivel nacional e internacional, un evento que en cada edición se supera en todos sus aspectos. Nada que ver tiene la actual Expoliva, celebrada en un recinto amplio y acogedor, con unos servicios adecuados y a la altura de un evento como este, con la feria que conocimos en sus inicios, en el parque Felipe Arche, que también era muy digna considerando el momento y la época. Recuerdo que en aquellas primeras ediciones, cuando la exposición de maquinaria era totalmente al aire libre, mi padre presentaba sus limpiadoras de aceituna y, al estar a la intemperie, para atender a los visitantes en privado llevaba una rulot que le prestaba un amigo suyo. Qué tiempos aquellos... Después la feria se trasladó al antiguo cuartel militar Vacía Costales, donde alguna riada vimos pasar, y entonces ya fabricamos una oficina móvil propia para atender a los clientes, dado que seguíamos al aire libre. Añoro aquellas tardes en las que, cuando la feria se cerraba al público, mi madre llevaba una pipirrana que hacía en casa y compartíamos una cena entre las personas de la empresa que atendíamos el stand, junto con algún amigo o conocido, a la luz de la bonita luna de primavera en Jaén.

En definitiva, todo ha cambiado y mucho, en todo este tiempo Expoliva ha experimentado una gran evolución en beneficio de un sector tan importante como es el del aceite de oliva, y nosotros hemos crecido junto a la feria. 🍷

**Ildelfonso Rosa Ramírez e Hijos, S.L. (JAR)**  
**administración@jarirr.com**  
**www.jarirr.com**