

Grupo Interóleo estrecha lazos comerciales en China invitado por la Cámara de Comercio de Gansu

Grupo Interóleo ha visitado la ciudad de Lanzhou (China), invitados por la Cámara de Comercio de Gansu en España, con la finalidad de participar en la 29 Feria de Inversión y Comercio. Una visita que ha servido para estrechar las relaciones comerciales al objeto de potenciar la comercialización de aceite de oliva en China, además de aprender de otras experiencias empresariales y para dar a conocer nuestro modelo para abrir nuevos mercados.

El gerente de Grupo Interóleo, Esteban Momblán; y el presidente de la SCA San Isidro de Canena, Juan Francisco Moreno, tuvieron la oportunidad de mantener reuniones y contactos con políticos y empresarios chinos. Entre ellos, Zhang Baojun, director general de la Oficina de Asuntos Exteriores del Gobierno de Gansu; y el consejero económico y comercial de la Embajada de España en China, Ernesto Negredo. Entre las actividades que realizaron durante la visita, cabe destacar el encuentro con la Cámara de Comercio de Shangai en Gansu para establecer acuerdos que permitan exportar el aceite de oliva de Interóleo.

Además, visitaron la feria de Lanzhou, donde han tenido reuniones con importadores de aceite de oliva; han inaugurado una tienda y han explicado cómo se hace una cata a los periodistas locales. En definitiva, un balance más que satisfactorio para Grupo Interóleo de la visita comercial a China, toda vez que el gerente y uno de los integrantes en el Consejo de Administración consiguieron establecer nuevos contactos para dar un salto cualitativo y cuantitativo en las exportaciones de nuestro aceite de oliva virgen extra. Esperamos que, en breve, esas buenas sensaciones puedan verse trasladadas a ventas en el importante mercado chino.



Grupo Interóleo destaca la calidad como clave para la comercialización del aceite de oliva



Las instalaciones de Oleocampo, socio de Grupo Interóleo, acogió la segunda jornada dentro del Grupo Operativo Cooperalive, junto a los otros integrantes del proyecto: Citoliva y Olivares Vivos. Acción en la que participaron el presidente de Interóleo, Juan Gadeo; el gerente, Esteban Momblán; y la responsable del Departamento de Asesoramiento al Socio, Mariela Valdivia, y en la que se abordaron los factores clave para incrementar la comercialización del aceite de oliva virgen extra, tanto en los mercados nacionales como en los internacionales. De ahí que se centrara en destacar la importancia de conseguir la máxima calidad a través de un esmerado cuidado de la aceituna, desde que se recoge en el campo hasta su llegada a la almazara.

El objetivo del agricultor, tal y como quedó patente en esta segunda jornada del GO Cooperalive, debe ser que la aceituna llegue en las mejores condiciones a la cooperativa, así como el adelanto de la cosecha para elaborar buenos aceites virgen extra. Por su parte, el gerente de Grupo Interóleo, Esteban Momblán, analizó algunas de las cuestiones que redundan en una mayor penetración en los mercados, entre las que des-



taó la sostenibilidad, pero no sólo medioambiental, sino también social y, sobre todo, económica.

Una jornada más, Grupo Interóleo hace un especial énfasis en asesorar a los socios para que obtengan los mejores AOVes cada campaña.

Socios del Grupo Interóleo obtienen resoluciones positivas de ayuda al impulso de la integración

Las dos últimas incorporaciones al Grupo Interóleo, los nuevos socios SCA Santa María de Pegalajar y SCA San Felipe de Baeza han obtenido la resolución positiva, por parte de la Consejería de Agricultura de la Junta de Andalucía, de la subvención de Línea 1, relativa a las ayudas para el impulso y la promoción de la integración de las entidades asociativas agroalimentarias, por lo que la entrada en el Grupo les ha sido subvencionada a ambas cooperativas en un setenta por ciento. Una línea de ayudas con la que el Gobierno andaluz pretende favorecer la integración de las cooperativas de nuestra tierra en entidades de superior rango, ya sea en empresas como Grupo Interóleo o en sociedades de segundo grado. De esta manera, se reafirma el compromiso de las cooperativas con la concentración y con Interóleo.



Esteban Momblán expone cómo es el modelo empresarial sostenible de Grupo Interóleo

Un modelo empresarial sostenible, con ventas de aceite de oliva todo el año y orientados al mercado. Esas son las principales reglas de Grupo Interóleo y con la que se ha convertido en una de las principales empresas comercializadoras del mundo, con un sistema de bodega única por categorías y calidades homogéneas. Siempre teniendo muy en cuenta lo que pasa durante todo el año en los mercados nacionales e internacionales, el objetivo es mejorar la rentabilidad de nuestras 31 cooperativas y almazaras privadas y los más de 17.000 olivares que forman la familia de Interóleo.

Esa fue la base fundamental de la ponencia del gerente de Grupo Interóleo, Esteban Momblán, en la mesa redonda sobre los sistemas de liquidación por calidades en las cooperativas de segundo grado o grupos empresariales organizada como colofón de una jornada organizada por la Universidad de Jaén y celebrada en la antigua Escuela de Magisterio ante un salón de actos abarrotado.

Una intervención en la que Esteban Momblán también quiso dejar muy clara la vocación internacional de Grupo Interóleo, con una apuesta decidida por las exportaciones del aceite de oliva, y en la que defendió que la intensidad de frutado es la que marca el gran diferencial de los precios en el virgen extra, especialmente entre los consumidores de otros países, que cada vez tienen más en cuenta que el aceite de oliva es la grasa vegetal más saludable del mundo.



Los responsables del Departamento de Administración de Grupo Interóleo, Paqui Cobo e Ildfonso Chaichio, asisten a la asamblea de Suca, donde se aprueban las cuentas del ejercicio 2022



Mosca del olivo

Mariela Valdivia *Responsable del Departamento de Asesoramiento al Socio de Grupo Interóleo*



Con el endurecimiento del hueso (estado fenológico H) comienza la vigilancia y el control de la mosca del olivo (*Bactrocera oleae*). Este año se están alcanzando índices más elevados en comparación con otras campañas debido fundamentalmente al adelanto del estado fenológico del cultivo, a unas condiciones meteorológicas favorables y a un importante reservorio, debido a la fuerte presión de la plaga de la campaña anterior. El suave invierno ha favorecido la supervivencia de las pupas invernantes en el suelo.

La mosca del olivo es la plaga más importante del cultivo del olivar que ataca directamente al fruto, el cual se ve afectado tanto en cantidad como en la calidad. Por lo que el control de esta plaga se hace imprescindible para la obtención de aceites de calidad. Y más aún en campañas con una pesimista previsión como la que se espera.

Los factores ambientales, especialmente la temperatura, son determinantes en el desarrollo e intensidad del ataque de la mosca del olivo. De este modo, zonas con altas temperaturas en verano (más de 36° C) apenas muestran incidencias de esta plaga. Y es que temperaturas superiores a los 30° C provocan una reducción de la fecundidad de la hembra, y temperaturas continuadas superiores a 32° C provocan la muerte del 80% de los huevos y larvas de primera generación. Por lo que las altas temperaturas que estamos sufriendo, están provocando un descenso en los índices de picada y en las capturas registradas. Sin embargo, hay zonas de montañas con veranos frescos tienen una presencia constante de este díptero que generalmente se traduce en un mayor número de generaciones anuales y por lo tanto de un mayor número de frutos afectados, en los que hay que vigilar con mayor atención la evolución de la plaga.

Los daños más importantes los causa la larva, que vive y se alimenta del interior del fruto (es capaz de comerse entre un 10 y un 30% del peso de la aceituna). Conforme crecen la larva se va produciendo una merma de la producción. Si a esto hay que añadir los procesos oxidativos que deterioran las características químicas y organolépticas del aceite, debidos a la presencia en las galerías formadas de numerosos hongos y microorganismos, y a la caída de la aceituna del árbol. A la merma de la producción hay que añadir una pérdida de la calidad de los aceites que se va a extraer en la almazara.

La presencia de plantas como la olivarda o la alcaparrera favorecen el establecimiento de parasitoides de la mosca del olivo. Igualmente, la presencia de setos en las lindes permite la actuación de los enemigos naturales autóctonos sobre la mosca. La práctica de la recolección temprana, reducen al máximo los individuos que darán lugar a las poblaciones del próximo año, y minimiza los daños causados la población presente. Controlar el exceso de abonado nitrogenado y el exceso de vegetación, se plantea como otra medida preventiva de la mosca, ya que se evita el microclima más fresco que se crea entre las ramas. Todas las anteriores son medidas preventivas y/o culturales que pretenden favorecer la presencia de parasitoides y depredadores naturales de la *Bactrocera oleae*, como la *Psittalia concolor*, *Pnigalio mediterraneus* o incluso hormigas del género *Crematogaster* capaces de depredar larvas y adultos de mosca. Y evitar las condiciones de humedad y frescas temperaturas que favorecen la fecundidad de la mosca.

Grupo Interóleo, en la jornada sobre Financiación Alternativa en Córdoba

Grupo Interóleo asistió a la Jornada Financiación Alternativa a la banca tradicional celebrada en la sede de la Confederación de Empresarios de Córdoba. Los ponentes fueron el presidente de los empresarios cordobeses, Antonio Díaz; el director comercial de Novicap Joaquín Jiménez; y el director general de LB Oprent, Pablo Buxens. Jornada en la que estuvieron Blanca Torrent Cruz, CEO de Aceitunas Torrent; y la responsable de Administración de Grupo Interóleo, Paqui Cobo. Novicap y LB Oprent se presentaron como alternativas de financiación a grandes proyectos de inversión.



Nuevo acuerdo para los agricultores de Grupo Interóleo. La reducción de costes es nuestro objetivo



Descripción del producto:

Intelec se compromete a dar un servicio personalizado a todos los socios de las distintas fabricas que componen INTEROLEO, en materia de energia solar, concretamente en la propuesta de instalación solar fotovoltaica para autoconsumo, incluyendo en este estudio la opción de uso de monedero virtual en la cual se podrá llegar a obtener una factura con consumo de 0 €. Sera Intelec quien se responsabilice de los estudios sin compromiso para los socios y de dar una atención personalizada a cada uno mediante un CALL CENTER en nuestras instalaciones y de técnicos comerciales especializados en la materia.

Todos los proyectos podrán ser financiados al 100 % para que el usuario final no tenga de hacer ninguna inversión inicial.

Como oferta para los socios que comiencen a trabajar con nosotros las dos facturas de los dos meses siguientes a la realización de instalación solar será de 0€, si ésta fuera mayor la diferencia será abonada por Intelec.

Como producto adicional todas aquellas fabricas que superen los 5 contratos con nosotros le instalaremos en su fábrica un punto de recarga para coches eléctricos de 22 Kw.

Descarga nuestra app (android / ios)

