www.agropalsc.com

AGROPAL
GRUPO ALIMENTARIO

Tu Garantía en el Campo

CIRCULAR INFORMATIVA - Dep. Legal P-292/00 - BOLETÍN 39

Nº 124 ENERO 2012

Renovación del Consejo Rector de Agropal

CONSEJO RECTOR

- Lucas Ferreras (Presidente)
- Salvador Castrillejo (Vicepresidente)
- Jose Luis Heras (Tesorero)
- Cipriano Rodriguez (Secretario)
- Roberto Fernández (Vocal)
- Ángel Trigueros (Vocal)
- Salvador Prádanos (Vocal)
- Daniel Marcos (Vocal)
- Miguel Angel Liras (Vocal)
- Raúl Flores (Vocal)
- Jesús Calvo (Vocal)
- Valeriano Acosta (Vocal)
- Carmelo Nevares (Vocal)
- Emilio Miguel Balbas (Vocal)
- Ampelio Duque (Vocal)
- Jesús A. Carpintero (Vocal)

INTERVENTORES

- Jose Luis Díez
- Marcelino Román
- Filiberto Ruiz

COMITÉ DE RECURSOS

- Carlos Chico
- Jorge Alonso
- Miguel Cantero

El pasado mes de Diciembre Agropal renovó los miembros del Consejo Rector de la Cooperativa. Afrontan el año nuevo con el único objetivo de buscar el máximo beneficio de los socios de forma duradera. Son agricultores y ganaderos que viven el día a día de la profesión con la experiencia y la perseverancia como herramientas de toma de decisiones en la cooperativa. Te presentamos a los miembros del Consejo Rector, los Interventores y el Comité de Recursos de Agropal.

(Índice en pág. 3)

El que adelante no mira, atrás se queda.

Venta directa

Lotes de carne de productor a consumidor

La excelente acogida que han tenido los **LOTES DE CARNE** que se vienen entregando desde las pasadas Navidades nos ha animado a establecer de manera permanente este nuevo sistema de suministro de carne, por lotes, envasados al vacío, en bolsas de pequeñas proporciones que permiten su congelación e irlo consumiendo poco a poco según las apetencias de cada día.

Estos nuevos lotes de carne no sólo te permiten obtener carne de la mayor calidad de animales criados por los socios de la cooperativa, alimentados con nuestros propios cereales y forrajes. Sino que además puedes **AHORRAR MUCHO DINERO** y hacer posible lo que siempre hemos pedido, que el **VALOR AÑADIDO** vaya realmente al productor y no se quede en el camino.

Por tanto, puedes llevarte nuestra carne desde la montaña hasta tu casa en lotes de 5 kilos (eligiendo entre básico o superior) ó 10 kilos. En las tablas adjuntas puedes ver el tipo de carne y la cantidad incluida en cada lote.

Para hacer los pedidos llama a nuestro Super CEREADUEY al teléfono **979 165 727** ó envía un correo electrónico a la dirección amerino@agropalsc.com. Te recordamos que cualquier sugerencia que realices es de gran valía para mejorar nuestro funcionamiento.

LOTE BÁSICO (5kg)
Chuleta 0,5kg
Filetes 1ª 1kg
Filetes 1ªB 1kg
Filetes empanar 0,5kg
Costilla fileteada 1kg
Carne de guisar 1kg

50€

LOTE SUPERIOR (5kg)
Solomillo 0,5kg
Chuleta 1kg
Entrecot 1kg
Filetes 1ª 1kg
Morcillo 0,75kg
Carne picada 0,75kg

70€

LOTE FAMILIAR (10kg)
Solomillo 0,5kg
Chuletas 1kg
Entrecot 0,5kg
Filetes 1ª 1kg
Filetes 1ªB 0,75kg
Filetes empanar 0,75kg
Carne de guisar 1kg
Morcillo 0,75kg
Carne de asar 1,75kg
Costilla fileteada1kg
Carne picada 1kg

100€

AHORRA Dinero, VIVE Mejor

Rentabilidad de abonar

A la hora de tomar una decisión tan importante como es la de abonar nuestros cultivos, la pregunta que siempre surge es: ¿qué rentabilidad obtengo del abonado?

La rentabilidad del abonado viene determinada por tres factores: precio del cultivo, precio del abono y factor multiplicador, es decir, cuantos kilos de por ejemplo cereal obtengo por cada kilo de abono que aplico.

Respecto a la primera de las variables; **precio del cereal**, podemos decir que los cereales han alcanzado unos niveles de precios bastante razonables, que incluso en un entorno de crisis económica y elevada volatilidad, se vienen manteniendo desde hace ya más de un año y la expectativa para el futuro es de firmeza. El consumo de cereales crece más que la producción y eso hace que los stocks no aumenten y los precios, dentro de los lógicos movimientos arriba y abajo provocados por una cierta volatilidad, mantienen una línea de estabilidad incluso con cierta tendencia al alza si lo observamos en el largo plazo. Nunca ha sido tan rentable como hoy producir cereales.

La segunda variable, **el precio de los fertilizantes**, tras unas subidas de cierta importancia, se ha llegado a una situación de estabilidad o incluso bajadas de precios en algunos productos lo que hace que al final los precios de los abonos no se disparen, que suban por debajo de lo que sube el cereal y en ese caso la rentabilidad de su utilización permanece o incluso mejora.

La tercera variable, **el factor multiplicador**: ¿cuántos kilos incremento la producción por cada kilo de fertilizante que aplico?, es una variable que depende de cada agricultor, de cada campaña o incluso de cada finca. Pero todos tenemos más o menos una idea de lo que pasa en nuestras fincas. No obstante, hay un dato que sí es muy importante y que ya podemos conocer y nos puede ayudar a tomar la decisión que nos resulte más acertada. Este dato es el cociente entre el precio del abono y el precio de nuestro producto, por ejemplo, la cebada, es decir, cuantos kilos de cebada necesito para comprar 1 kilo de abono. Pues bien, calculando este dato para las cuatro últimas campañas obtenemos los siguientes datos:

	2009	2010	2011	2012
Precio NAC / Precio cebada	2,03	1,65	1,57	1,45
Precio Actyva / Precio cebada	2,85	2,19	2,00	1,95

Como se puede ver, la campaña actual es en la que necesitamos menos cantidad de cebada para comprar un kilo de abono, NAC o Actyva, eso hace que al menos en teoría, 2012 sería el año en el que la rentabilidad de abonar podría ser más alta, porque el coste, medido en unidades de cebada, es el menor de las cuatro últimas campañas.

PREGUNTA A LOS ENCARGADOS DE ALMACÉN Y A LOS TÉCNICOS DE LA COOPERATIVA EL FERTILIZANTE MÁS ADECUADO PARA TUS CULTIVOS

ÍNDICE

Renovación del Consejo Rector de Agropal 1
Lotes de carne de productor a consumidor 2
Rentabilidad de abonar 3
La alfalfa y los forrajes, cultivos estratégicos para Agropal 5
Entregas de paja a la Cooperativa 5
Seguros en Agropal 7
Carne de Cervera incrementa sus ventas y abre nuevos mercados 8
Zonas de influencia de la marca de garantía Carne de Cervera 9
Los garbanzos 11-12
El cultivo de la lenteja pardina 13
La rutina de ordeño 15
Agropal informa 16
¿Qué nos aportan los lácteos? 17
Quesos Cerrato obtuvo cuatro medallas en World Cheese Awards 19
Quesos Cerrato con los celiacos de Castilla y León 21
Quesos Cerrato en la 1ª Feria Regional del Queso y el Vino 21
Quesos Cerrato incrementa exportaciones un 25% 23
Nueva tienda en Latarce 25
Agropal te informa PAC 2012 25
Contratos alfalfa y otros forrajes 25
Entrevista a Miguel Ángel Liras del Consejo Rector y Agricultor 27
Entrevista a José Ramón Agüero. Presidente de COACOME 29
Entrevista a Luis Jaime Gutiérrez. Presidente de CAMPA 31
Entrevista a Raquel Herrero. Encargada del centro de Astudillo 33
Entrevista a Luis Toquero. Agricultor 35
Nuevos proyectos Grupo Agropal 36
Cereaduey recogió 1.500 kgs. de alimentos para el Banco de Alimentos de Palencia 37
Aplicación eficiente de herbicidas 38
Confirmación de amapola resistente a las sulfalinureas 38
Se vende maquinaria 39
Gasóleo nota informativa 41
Asesoramiento fiscal el Agropal 42
Próximas citas para Quesos Cerrato. Ferias 2012 43
Cereaduey: especialistas en recambios 43

ABONADO EFICIENTE Y RENTABLE

Se acerca la siembra de cereal. Una vez más y avalados por los resultados de los 12 últimos años, te sugerimos que siembres tu cereal y abones posteriormente a la **llegada del ahijado**, según preveas el desarrollo del cultivo.

Te lo recomienda Yara: ***Primer Fabricante Mundial de Fertilizantes.***

YaraMila™ ACTYVA, fabricado por el método de Nitrofosforación, patente de Yara.

Nutrientes 100% asimilables, conteniendo **Polifosfatos**.

¡SÓLO CUANDO EL CEREAL LO NECESITA!

Contacta con nuestro Dpto. Agronómico para consultas relacionadas:
info.iberian@yara.com // www.yara.es // Telf. 91 426 35 00

YaraMila™ ACTYVA

La alfalfa y los forrajes
Cultivos estratégicos para Agropal

En Agropal estamos convencidos de que la alfalfa, las vezas, los forrajes de veza-avena, el raygrass y otros cultivos forrajeros son muy importantes para garantizar la sostenibilidad y el futuro de las explotaciones de nuestros socios.

En este sentido, Agropal no sólo instaló hace ya unos años las deshidratadoras de alfalfa de Astudillo y de Villoldo, si no que luchó por desarrollar el cultivo y ofrecer a los socios una alternativa para sus explotaciones. Ahora ampliamos y mejoramos las instalaciones de granulación para adaptarnos al nuevo futuro.

Ahora las cosas han cambiado, los cultivos forrajeros se han desarrollado hasta el punto de que nuestra cooperativa, AGROPAL, lidera la producción de alfalfa y otros forrajes en Castilla y León y nuestra expectativa es que queremos seguir CRECIENDO, para abastecer no sólo al mercado nacional, queremos EXPORTAR nuestros forrajes, QUE SALGAN AL MUNDO y garantizar de ese modo el futuro de nuestros socios.

Este es el motivo por el que en AGROPAL estamos haciendo una inversión muy importante en Villoldo para fabricar gránulo a partir de forrajes de todo tipo: alfalfa, esparceta, mezclas de cereales y leguminosas, paja y otros forrajes. Queremos ayudarte a mejorar la rentabilidad de tu explotación, a que puedas resolver el control de determinadas malas hierbas mediante el sistema más natural y económico que conocemos: limpiando tus fincas con forrajes.

EN AGROPAL DAMOS FUTURO A TUS CULTIVOS DE FORRAJE

Entregas de paja a la Cooperativa

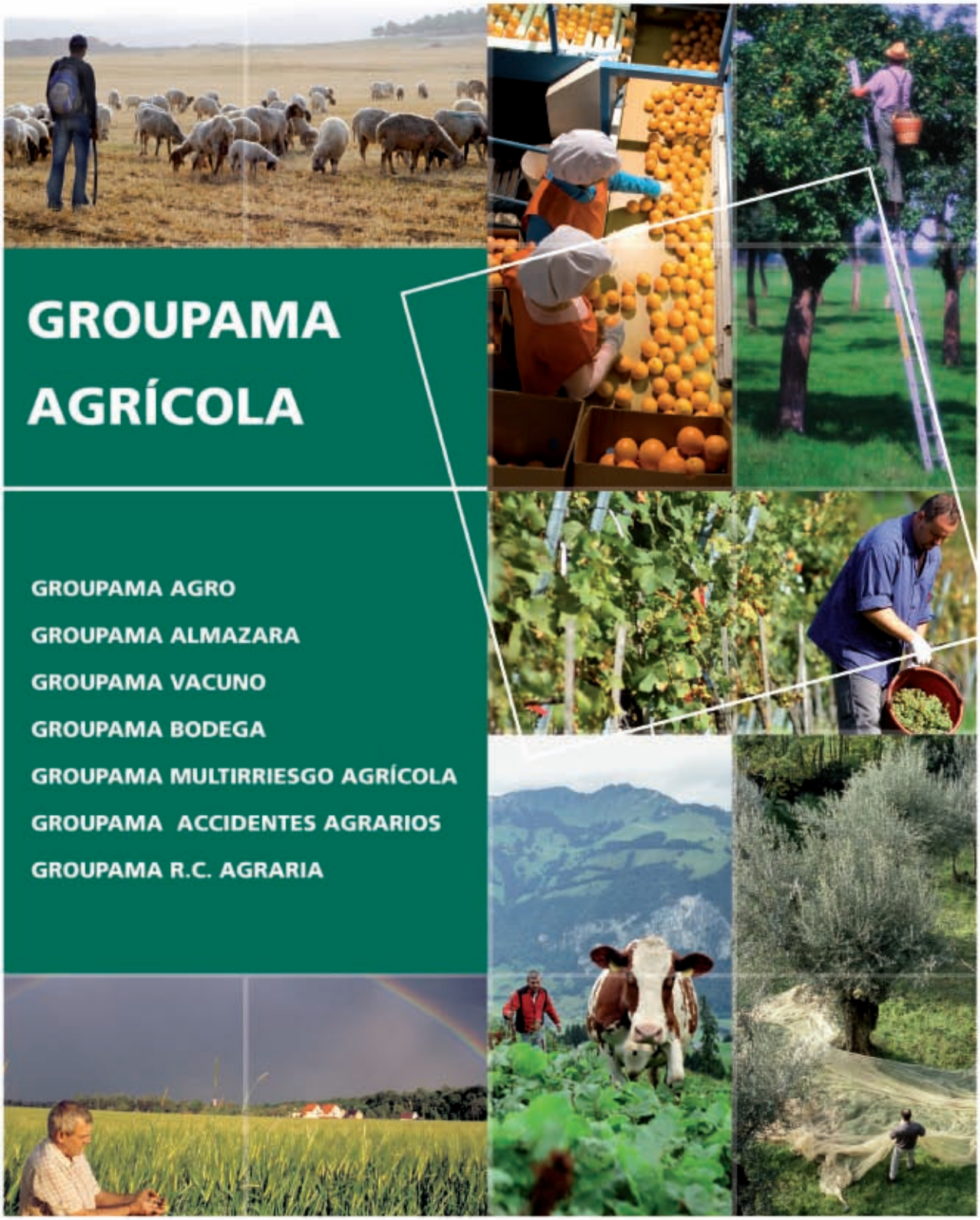
Esta campaña AGROPAL tiene previsto recoger 10.000 Tn de paja procedente de las explotaciones de nuestros socios.

De estas 10.000 Tn, aproximadamente 1.000 Tn las recogeremos con carros de las zonas próximas a la fábrica de Villoldo y las 9.000 Tn restantes las cogeremos empacadas a lo largo de todo el año de cualquier socio que desee participar en esta nueva actividad.

SI ESTÁS INTERESADO EN ENTREGAR PARTE DE LA PAJA DE TUS FINCAS A LA COOPERATIVA O SI TIENES EMPACADORA Y QUIERES TRABAJAR PARA AGROPAL LLAMA AL TELÉFONO 650 577 723

y JESÚS (encargado de campo de la deshidratadora de Villoldo) te tomará nota y mantendrá informado de lo que podemos hacer.

Las peticiones de entrega de paja se priorizarán por orden de petición, calidad de la paja acorde a nuestras necesidades y racionalidad de costes.



GROUPAMA AGRÍCOLA

GROUPAMA AGRO

GROUPAMA ALMAZARA

GROUPAMA VACUNO

GROUPAMA BODEGA

GROUPAMA MULTIRRIESGO AGRÍCOLA

GROUPAMA ACCIDENTES AGRARIOS

GROUPAMA R.C. AGRARIA

ADOP

Patrocinador del Equipo Paralímpico Español

Groupama Seguros

Seguro de ti mismo

www.groupama.es

SEGUROS EN AGROPAL
Gracias por la confianza demostrada

Un año más queremos agradecer a muchos de nuestros socios su compromiso de "fidelidad" a la hora de contratar y renovar sus pólizas de Seguros (Agrarios y Generales) a través del Departamento de Seguros de AGROPAL.

En Seguros Agrarios sabemos la cantidad de ofertas (muchas de ellas engañosas) y presiones interesadas que el agricultor / ganadero recibe en las épocas de contratación de dichos seguros. Ante esta situación, el mejor servicio que podemos hacer a los socios de AGROPAL y la propia cooperativa, es poner de manifiesto en el Departamento la oferta recibida.

ANTES DE ACEPTAR LA OFERTA QUE NOS PROPONGAN OTRAS ENTIDADES (BANCOS, CAJAS, ASOCIACIONES, ETC.) CONVIENE QUE SOLICITEMOS INFORMACIÓN Y PRESUPUESTO AL DEPARTAMENTO DE SEGUROS DE AGROPAL. SEGURO QUE ELEGIREMOS LA MEJOR OPCIÓN EN COBERTURAS Y CONDICIONES ECONÓMICAS.

En AGROPAL nos preocupa todo lo que tenga que ver con la seguridad en el mundo agrario y ganadero. Por eso, y por nuestra experiencia y conocimientos, las pólizas que se contraten a través del Departamento de Seguros, siempre serán las más novedosas en coberturas y ajustadas en precio.

Nos preocupa especialmente el aseguramiento de todos los bienes que afectan a la vida particular, a nuestra actividad agrícola y la salud de nuestros socios: MULTIRRIESGOS AGRICOLAS - GANADEROS, HOGAR, VIDA, VEHICULOS, ACCIDENTES, SALUD, PRODUCTOS FINANCIEROS, ETC.

LÍNEAS DE SEGUROS GANADEROS QUE SE ENCUENTRAN ACTUALMENTE EN PERIODO DE CONTRATACIÓN

Para explotaciones ganaderas, se ha iniciado la contratación de las líneas de **seguros** que amparan los **GASTOS DE DESTRUCCIÓN** de animales muertos en la explotación y los seguros de **EXPLOTACIÓN DE GANADO VACUNO, OVINO Y CAPRINO, PORCINO, AVIAR, ETC.**

Todas estas modalidades de Seguros Ganaderos son susceptibles de aplicar Subvenciones importantes del Ministerio, Junta de Castilla y León y descuentos por Colectivo de AGROPAL, lo que hace más asequible su contratación.

ATENCIÓN CULTIVADORES DE FORRAJES

NUEVO SEGURO CON COBERTURAS CRECIENTES PARA EXPLOTACIONES DE CULTIVOS FORRAJEROS (LINEA 315).

Hasta el próximo **28/02/2012** podemos contratar en el colectivo de AGROPAL las coberturas que amparan los **módulo 1 y 2 a los cultivos forrajeros para siega (alfalfas, gramíneas y leguminosas para heno, etc.)**

Riesgos cubiertos:

- Pedrisco
- Incendio
- Riesgos Excepcionales: Fauna Silvestre, inundación, lluvia torrencial, lluvia persistente y viento huracanado.
- Resto de Adversidades Climáticas (condiciones climáticas adversas no recogidas en riesgos excepcionales: sequia, helada, etc.)

El coste a pagar por el asegurado en estas modalidades de seguro es muy bajo. En estos días nos está empezando a preocupar la amenaza de **"plaga de topillos"** que en algunas zonas se está empezando a vislumbrar. Esta incidencia está amparada dentro de los "riesgos excepcionales" y la cobertura, en el módulo 2, sería por parcela. Teniendo en cuenta que para los cultivos plurianuales (alfalfa) el tiempo de cobertura es de doce meses, **consideramos que todos los cultivadores de alfalfa para siega debieran contratar esta modalidad de seguro.**

ATENCIÓN CULTIVADORES DE REMOLACHA

Desde el 15/01/2012 hasta el 10/04/2012 podemos contratar en el colectivo de AGROPAL los riesgos de: Pedrisco, inundación, lluvia torrencial, lluvia persistente y viento huracanado, Incendio, no Nascencia por Adversidades climáticas y FAUNA SILVESTRE.

ATENCIÓN A LOS QUE HAN SUSCRITO EL SEGURO CON COBERTURAS CRECIENTES HERBACEOS L-309 (SECANO)

- ✓ **Hasta el 1 de ABRIL de 2012** se admitirán **modificaciones en la Declaración de Seguro**, excepto para las bajas de parcela por no siembra y alta de nuevas parcelas para girasol y garbanzos que será el 15 de Junio de 2012.
- ✓ En **siniestros de fauna cinegética**, ocasionados por conejo o liebre, la **fecha límite** para comunicárselo a AGROSEGURO es el **15 de ABRIL de 2012,** excepto para girasol y garbanzos que será el 30 de Junio de 2012.
- ✓ En los **siniestros por no nascencia** en alguna de las parcelas (o una parte perfectamente delimitada) deberemos comunicárselo a AGROSEGURO **antes del 1 de ABRIL** para todos los cultivos, excepto girasol y garbanzos, que será el 30 de Junio.

POR COSTO, POR SERVICIO, POR GARANTIAS, POR EXPERIENCIA CONTRATA TUS SEGUROS EN AGROPAL

Carne de Cervera incrementa sus ventas y abre mercados hacia Valladolid, Burgos y León

En solo ocho meses Carne de Cervera ha incrementado sus ventas hasta las cien terneras mensuales y se ha implantado en Palencia como un producto de gran calidad. Han sido ocho meses de continuos esfuerzos para promocionar, distribuir y comercializar las excelencias de nuestra carne y entre todos lo estamos consiguiendo. Por eso este año desde Agropal y la asociación CAMPA seguiremos potenciando la marca Carne de Cervera y la Montaña Palentina y relanzaremos este producto en Valladolid, Burgos y León a lo largo de 2012.

Un producto con mucho futuro, tal y como lo estamos demostrando tras el acuerdo alcanzado en mayo entre nuestro grupo cooperativo y la Cooperativa Montaña Palentina, por el que nos comprometimos a promocionar y comercializar la carne de las terneras amparadas por la Marca de Garantía Carne de Cervera y de la Montaña Palentina.

"Una unión que ha logrado revalorizar un producto de gran calidad, fortalecer el mercado y abrir nuevos canales de distribución", según explicó Desirée Borrallo, directora técnica de Carne de Cervera.

De hecho, antes de finalizar el año 2011 ya se había logrado incrementar las ventas hasta las cien canales mensuales, un reto que se habían marcado Campa y Agropal y que se cumplió con creces.

Además el incremento de las ventas ha propiciado un incremento en la producción y el numero de productores asociados, con lo que se está viendo compensado el esfuerzo que se está realizando para buscar una salida a las producciones de los ganaderos del norte de las provincias de Palencia, León y Burgos, la zona geográfica donde se produce una carne de extraordinaria calidad.

Sin olvidar la sinergia sobre el resto de socios, que suministran el alimento para el ganado y que también se están viendo beneficiadas, apunta Borrallo

En este tiempo también se ha incrementado el número de clientes, carnicerías y restaurantes, en las provincias de Palencia y Valladolid, donde el producto está perfectamente implantado y el mercado se ha fortalecido.

Pero hay que seguir construyendo el futuro y por eso, este 2012 nos hemos propuesto llegar a los mercados de Burgos y León, y poco a poco salir hacia el resto de España, dándole al producto una dimensión nacional, explica Borrallo.

Para ello Carne de Cervera cuenta con la sala de despiece en Cervera de Pisuerga (Palencia), unas instalaciones que permiten el despiece y distribución del producto envasado al vacío para mejorar las condiciones de conservación y facilitar la distribución.

Con todo Agropal y Campa han logrado crear la estructura necesaria para acometer la transformación de los terneros que se crían en Palencia, León y Burgos, han conseguido que los consumidores reconozcan la calidad de este producto y sobre todo se han empeñado en garantizar el futuro de las comarcas donde se produce. De esta forma los terneros que hasta ahora viajaban a Cataluña para ser cebados con cereales de importación podrán dejar de "emigrar" y quedarse en una tierra donde hay productores muy profesionales, la estructura necesaria para acometer la transformación, los consumidores que reconocen esta calidad y el respaldo de administraciones como la Diputación de Palencia. Precisamente en diciembre esta institución renovó el convenio de colaboración en el desarrollo del proyecto de carne de vacuno de calidad 'Carne de Cervera', que mantiene con la Asociación CAMPA. El objeto del convenio es continuar colaborando en el desarrollo de la Carne de Cervera y la Montaña Palentina y por tanto en el mantenimiento y crecimiento del sector ganadero del norte de la provincia, contribuyendo así al desarrollo integral de la zona.

Pero además Carne de Cervera es un producto que habla por si solo, con una calidad más que contrastada como afirmó también el jefe de cocina de la cena de Gala de los Premios Nobel, Gunnar Eriksson, quien visitó en septiembre la empresa agroalimentaria Selectos de Castilla en Villamartín de Campos (Palencia) .

Eriksson que eligió el hígado de pato que se elabora en Villamartín para crear uno de los entrantes que se sirvió en la cena de gala de los Premios Nobel de 2010, alabó "la calidad, la textura y el sabor" de la Carne de Cervera y afirmó que tendrá en cuenta este producto a la hora de elaborar futuros menús de la cena de gala que se celebra cada 10 de diciembre en Estocolmo.

Todo un orgullo para los productores, para Agropal y Campa, ya que aunque sea muy complicado poner nuestra carne sobre la mesa de los Nobel, hay que reconocer que es muy gratificante que un cocinero de esa talla alabe la calidad de nuestra carne.

Zona de influencia de la marca de garantía "Carne de Cervera"

¡¡¡ Desde la inclusión de Carne de Cervera en el Grupo Agropal se ha hecho urgente la necesidad de expansión de la Marca debido a la excelente acogida que hemos tenido en el mercado ¡¡¡

Dado el acusado descenso de la cabaña ganadera, la notoria incidencia de vacíos sanitarios por contacto con animales salvajes en la zona y el escaso relevo generacional en el sector; en el 2008 la Marca de Garantía se fija como objetivo la ampliación del área de producción autorizada más allá de de su entorno geográfico actual enclavado en la Montaña Palentina, hasta extenderse hacia áreas próximas del noreste de León y noroeste de Burgos.

Para ver si era posible esta ampliación, se contó con un Estudio geográfico, climatológico, edafológico, geológico, geomorfológico y de los recursos pascícolas potenciales de la zona de influencia de la Marca de Garantía "Carne de Cervera" llevado a cabo por el Centro Tecnológico Agrario y Agroalimentario (ITAGRA.CT) en Abril de dicho año.

Con el presente estudio se pretendió poner de manifiesto la homogeneidad del clima, del suelo de dichas zonas, la presencia de pastos similares características tanto en cantidad como en calidad que justificara la adopción de la Marca en esta franja del norte de la comunidad Castellanoleonesa.

Entre otras similitudes se concluyeron que:

- La altitud de la zona de producción era, en general, elevada. Las mayores altitudes se encontraban en la Montaña de León y Montaña Palentina, pero en todo caso era habitual encontrar altitudes superiores a los 1.200m en toda el área estudiada.
- En estas zonas predominaban en su mayoría praderas naturales y pastizales que se podían destinar principalmente a pastar o también la hierba podía ser cosechada mecánicamente sirviendo como base forrajera durante los largos inviernos de bajas temperaturas e intensas nevadas característicos de estas latitudes.

Este estudio nos valió para desarrollar el Informe Justificativo presentado al Instituto Tecnológico Agrario de Castilla y León (ITACYL) y éste fue el encargado de aprobar la ampliación de la zona en Abril de 2010.

Esto se traduce en una mayor capacidad de producción de nuestra materia prima, sin perder de vista en ningún momento las características particulares que hacen de la *Carne de Cervera* un producto único y diferenciado en su sector.

UNIDOS PARA GANAR EL FUTURO

El sabio no es aquel que sabe dónde está el tesoro, sino el que se esfuerza y lo encuentra.

¡ Variedades de Girasol a su disposición en AGROPAL !
ES DIÁGORA
ÉXITO EN CUALQUIER TERRENO
Leila
MÁS VALOR
EL MÁS ALTO NIVEL PRODUCTIVO Y CONTENIDO GRASO
EXCELENTES RESULTADOS DE ENSAYOS OFICIALES EN CASTILLA Y LEÓN
MUY ALTA VALORACIÓN SOCIOS AGROPAL EN SIEMBRA 2011
EURALIS
SEMILLAS
Proveedor Oficial:
AGROPAL
GRUPO ALIMENTARIO

Los garbanzos

El garbanzo (Cicer arietinum) es una planta de la familia de las papilonaceas, como las habas o guisantes. Es una planta anual de tallos delgados. Flores de 1 cm. de color blanco, rosa o purpura, solitarias en las axilas de las hojas. Los frutos son de 2-3 cm. de longitud en cuyo interior se encuentran 1 ó 2 semillas redondeadas.

HISTORIA

El nombre de la especie "arietinum" procede del latín y significa "cabeza de cabra" por la similitud que tiene la semilla de la variedad Kabuli con la cabeza de este animal...

No esta claro el origen de los garbanzos aunque hay historiadores que lo sitúan en Extremo Oriente sobre el suroeste de Turquía o el norte de Siria, donde parece ser que se recolectaban junto con otros cereales silvestres como la avena y el trigo u otras legumbres como lentejas o guisantes.

Entre los Romanos tuvieron mucha fama tanto guisados como fritos. Estos últimos se conocían como "KIKOS", según cuenta el poeta latino Horacio, nombre que significa "Fuerza" y se refería a la capacidad de esta legumbre para dar energía. El famoso político, filosofo y escritor romano Marco Tulio Ciceron(106AC-43AC) recibe su apodo de "CICERON" de la planta de garbanzo ("CICER", en latín garbanzo)

En la época colonial americana el garbanzo fue exportado a América Central y América del Sur, donde ha tenido siempre un gran prestigio como alimento.

La superficie mundial de cultivo de garbazo es de 10 millones de hectáreas, siendo el principal productor la India con 7 millones de hectáreas, seguido de Pakistán, produciendo entre el 65 y 90% del total de la producción mundial En Sudamérica el mayor productor es México, seguido de Argentina, Chile y Colombia. En Europa los mayores productores son España, Italia y Portugal.

VARIEDADES

Tenemos tres grupos de variedades

-KABULI: Es el grupo conocido como "cabeza de cabra". Constituyen los garbanzos mas conocidos en la actualidad cultivados principalmente en Europa, Centro América y Sudamérica. Corresponden a variedades de color cremoso, tamaño medio o grande, de forma redondeada y con arrugas bien marcadas. Dentro de este grupo tenemos garbanzos tan conocidos como:

– *Garbazo Castellano*: característico por su prominente pico curvado. Es un garbanzo que se considera poco nutritivo y poco sabroso, de ahí que su precio sea bajo. Se cultiva principalmente en el Centro de España, Extremadura y Andalucía. Ha sido la variedad a partir de la cual se ha desarrollado el garbanzo Mexicano.

– *Garbanzo Pedrosillano*: A diferencia del Castellano, se le considera muy nutritivo y bueno. Se caracteriza por ser una semilla alargada y aplanada por los costados y con una superficie llena de arrugas. Es uno de los más caros del mercado. Destaca por su riqueza en proteínas(más del 70%), magnesio y hierro.

– *Garbanzo Venoso Andaluz*: con elevado valor proteico(más del 73%) destacado por su gran tamaño y por su superficie lisa en donde se marcan una serie de líneas en forma de venas que son las que le otorgan su nombre particular. Se cultiva principalmente en la provincia de Granada.

– *Garbanzo Chamad*: se distingue por la curvatura de su pico. Buen tamaño y muy nutritivo. Rico en proteína(más del 73%). Su cultivo es especialmente abundante en Granada.

-DESI: Es el grupo que comprende a las variedades Indias y las cultivadas en regiones tropicales semi-áridas. Empezó a cultivarse hace 5000 años en estas regiones, aunque también podemos encontrarlas cultivadas en zonas de Europa y América.

-GULABI: Es un grupo que contiene variedades cuyo tamaño se encuentre enmarcado entre Kabuli y el Desi. Poseen superficie lisa, forma más redondeada y parecida al guisante.

CULTIVO

-EDAFOLOGIA Y CLIMATOLOGIA

El garbanzo es una planta que requiere suelos silicios-arcillosos o limo-arcillosos que no contengan yeso. Cuando hay un exceso de arcilla suele producir bastez en la piel y cuando el terreno es yesoso el garbanzo obtenido es de mala calidad y malo para cocer. Los suelos cuanto mas aireados mejor y el ph ideal esta entre 6 y 9, aunque cuanto mas ácidos mayores problemas de fusarium.

Los años buenos para el garbanzo suelen coincidir cuando ha sido un año poco lluvioso, sobre todo en primavera.

-PREPARACION DEL TERRENO

Agradece una labor profunda realizada en invierno con el fin de ahuecar el suelo y favorecer el enraizamiento y prevención de enfermedades. Tras una preparación del suelo adecuada y quedara el suelo aterronado es aconsejable un pase de motocultivador.

La constancia no es una estación de llegada, sino un modo de viajar.

Tras la siembra se debe dar un pase de rodillo con el fin de igualar el suelo y así facilitar la recolección.

-SIEMBRA

La siembra se podrá realizar con sembradora de precisión con el fin de romper las menos semillas posibles y asegurarse una nascencia uniforme. La dosis de siembra normal de un garbanzo Pedrosillano es de unos 100 a 120 kg/ha. La fecha normal de siembra es desde primeros de marzo a finales del mismo mes.

-ABONADO

No es una planta exigente en cuanto abonados, es más, es una planta nitro fijadora al suelo(fija nitrógeno en el suelo). Las necesidades básicas del garbanzo se pueden establecer en 48 kg de N y 10 kg de P_2O_5. El abonado nitrogenado de cobertera se puede decir que esta prohibido ya que favorecería la masa foliar en detrimento de la cosecha de grano.

-PLAGAS

La principal plaga que tiene este cultivo es el Gorgojo(Bruchus sp). El daño lo produce porque deja a esa semilla sin valor comercial al estar picada. Se combate con tratamientos insecticidas dando el primero de ellos tras la caída de las flores. También los tratamientos en almacén son importantes.

-ENFERMEDADES

– RABIA(Ascochyta rabieri)

La produce un hongo que se presenta con manchas redondeadas con el borde oscuro en hojas y vainas. Las manchas en los tallos son las mas importantes ya que impiden la circulación de la savia y la planta se seca. La enfermedad se desarrolla con la semilla viéndose favorecida con los incrementos de humedad y temperatura. Con bajas temperaturas y tiempo seco no se produce la infección.

– FUSARIUM SP

Este hongo causa la enfermedad llamada fusariosis. Las plantas atacadas tienen raíces alteradas y en cuello aparecen unas manchas pardas. El hongo acaba por obstruir la ascensión de savia por los vasos y destruye las raíces. Las temperaturas óptimas para el desarrollo del hongo oscilan entre 25 y 30ºC. Esta enfermedad se acentúa por la falta de profundidad en el suelo, así como la época de siembra. Hoy se la considera como la enfermedad mas importante en el cultivo del garbanzo aunque hasta hace poco lo fue la rabia.

VALOR ECONOMICO Y AGRONOMICO

El mercado nacional(50.000tm) es deficitario a pesar de ser una legumbre desprestigiada desde hace mucho tiempo(comida de pobres), aunque esa tendencia ha cambiado.

Por lo cual, el cultivo del garbanzo y de nuestro garbanzo, autóctono (pedrosillano) es una muy importante alternativa dentro de nuestras explotaciones ya que se ve un repunte en cuanto a los precios que encontramos en el mercado. Además también es una rotación importante con una mejora agronómica de nuestros suelos y también a tener en cuenta sobre las bases de la nueva PAC.

Si te interesa sembrar garbanzos o alubias ponte en contacto con los técnicos de la Cooperativa o tu encargado de almacén.

El cultivo de la lenteja pardina

Se trata de la comúnmente denominada “Lenteja Pardina”, lenteja cuyo centro de procesamiento esta en Mayorga de Campos, en la cooperativa “ COCOCEA", y que comercializa AGROPAL a través de su marca de calidad “CERRATO”.

Sus cualidades organolépticas, su textura y su sabor, así como la ausencia de pieles después de la cocción, la hacen única entre el resto de las de su especie.

Características distintitivas de la Pardina son:

- Color de cubierta marrón o parda, con presencia de punteadura en color negro.
- Cotiledones de color amarillo.
- Calibre entre 3.5 y 4.5 mm.
- Contenido mínimo de grasa del 0.9%.
- Piel lisa, con el albumen poco mantecoso, poco granuloso y harinoso
- Poco astringente.

Su cultivo es bien conocido y no presenta otras particularidades que el esmero que ponen nuestros socios a la hora de elegir las parcelas y cultivarlas.

La fecha de siembra ideal oscila entre los meses de enero y febrero, con la idea de librarlas de las heladas mas tempranas, pues no toleran el frío.

Las dosis recomendadas oscilan entre los 80 y los 110 kilos por hectárea, con los cuidados típicos para una leguminosa, y poniendo especial atención en la nivelación de la tierra, pues son de porte rastrero en la recolección.

Los tratamientos fitosanitarios vienen indicados por la I:G:P a la cual se encuentra acogida.

En herbicidas están autorizados Aclonifen y Benfluralina en preemergencia y siendo un cultivo que se emplea para limpiar la tierra de malas hierbas de hoja estrecha, ya que permite el tratamiento con herbicidas antigramineos específicos.

En cuanto a las plagas merece especial atención el “gorgojo”, por su incidencia, pudiendo tratar en este caso con “Deltametina”.

En los años más lluviosos se suele presentar algún problema de rabia siendo su tratamiento recomendable con Oxicloruro de cobre o Clortalonil.

Los rendimientos oscilan entre los 600 y los 1000 kilos por hectárea, dependiendo de las condiciones climatológicas, ya que es un cultivo de secano.

Una vez cosechada la lenteja, su posterior traslado al centro de recepción, debe hacerse lo más rápidamente posible, allí se procederá a su limpieza, tratamiento y acondicionamiento del producto para su perfecta conservación hasta su envasado y consumo del producto.

En cuanto al abonado, no suele hacerse habitualmente si los niveles de fósforo y de potasio, en suelo, son los adecuados, en caso contrario aplicaremos estos dos elementos para que el cultivo no carezca de ellos .

Este es uno de los puntos clave de la diferenciación de la lenteja “Pardina “ con el resto de lentejas, siendo cultivada en suelos con niveles de fertilidad medios, hace que su piel no sea demasiado gruesa y la estructura del albumen sea moderadamente mantecosa y poco harinosa, con contenidos medios de grasa.

La producción actual es de 1300 TN. Estando su cultivo abierto a más producción y más socios , para cubrir una demanda de comercialización cada vez mayor y que realizamos en la propia cooperativa.

Es una alternativa interesante en rotación con los cereales, ya que aumenta el rendimiento de los mismos por la capacidad que tiene de fijar nitrógeno atmosférico.

Siendo por lo tanto rentable económicamente: en sí mismo, dejando una buena cama de siembra para el cultivo posterior y adaptándose perfectamente a la siembra directa.

Desde el departamento agronómico seguimos trabajando para acercaros este cultivo que se ha convertido en algo que forma parte del paisaje de la zona en la cual se cultiva, y sentido como algo propio por los socios que la cultivan con esmero.

Los híbridos **ExpressSun™** de Pioneer® son tolerantes al herbicida **Express® SX®** (Granstar® 50 SX®)

PIONEER®
A DuPont Business

DUPONT®
The miracles of science™

El óvalo de DuPont, DuPont™, The miracles of science™, Express® y SX® son marcas comerciales o marcas comerciales registradas de DuPont o de sus empresas afiliadas.
Copyright © 2011. E.I. Du Pont de Nemours and Company o sus empresas afiliadas.
Todos los derechos reservados.
Pioneer® es marca registrada de Pioneer Hi-Bred International, Inc. USA.

La rutina de ordeño en el ganado ovino

El **ordeño** es la fase **clave** de las labores cotidianas de una granja. Aún así, en ocasiones, no le prestamos toda la atención que merece por ser una tarea repetitiva y monótona.

Existen **pequeños detalles** que pueden determinar una buena **rentabilidad** de una explotación. Observemos las distintas fases del ordeño, y algunos puntos críticos en los que tenemos que poner especial interés para poder extraer los **mayores beneficios** de nuestra explotación.

Preparación del ordeño

La rutina empieza justo antes de que los animales entren a la sala de espera. Es fundamental que los **animales** entren **limpios** (sobre todo las ubres) para evitar cualquier tipo de contaminación de la leche y de la glándula mamaria. **Cuanto más limpios estén los apriscos más limpios estarán nuestros animales.**

No podemos olvidar nunca que el ordeño simula el amamantamiento natural de la oveja. ¿Alguien imagina una oveja en el campo dando de mamar a un cordero entre gritos, palos, golpes…? ¿No? Entonces, ¡**evitemos** estas **situaciones de estrés** innecesario! Para una buena eyección de la leche es necesaria la presencia de altos niveles de una hormona llamada oxitocina, cuyo efecto queda anulado en situaciones violentas.

Por ello es necesario que las ovejas estén en la **sala de espera** el **menor tiempo posible** debido al hacinamiento que se produce y que la **entrada a** la **sala** de ordeño sea **tranquila**.

Un aspecto muy importante en la higiene del ordeño es el **uso de guantes desechables** de látex o de nitrilo. En nuestras manos siempre existen bacterias y/o heridas infectadas y estos microorganismos pueden ir a la piel del pezón si no tenemos especial cuidado con nuestra **higiene personal**.

Las unidades de ordeño deben colocarse siempre sobre **pezones limpios, secos** y, a ser posible **desinfectados**. Por otra parte, la **preparación de la ubre** favorece la liberación de oxitocina, con lo que se estimula la eyección de la leche, siendo el ordeño más eficiente, rápido y menos traumático.

El ordeño

La rutina habitual consiste en la colocación de pezoneras. Una vez que el flujo de leche disminuye se puede proceder a un **masaje intermedio** para facilitar la extracción de la leche que aún no ha bajado. Este proceso consiste en masajear suavemente la ubre durante un periodo de tiempo corto (5-7 segundos). Cuando el flujo de leche cesa se procede a hacer un apurado, consistente en masajear (¡ojo!, masajear es masajear, no "estrujar"…) más vigoroso con las unidades de ordeño colocadas durante 15 segundos aproximadamente y al final se retiran las pezoneras.

Es muy importante **cortar el vacío** de las unidades de ordeño para facilitar la retirada de las pezoneras. Si no se corta el vacío, se favorece el que haya entradas de aire en el sistema de ordeño. Estas entradas provocan una fluctuación brusca del vacío y a consecuencia de ello reflujos de leche. Estos reflujos provocan impactos de leche en la punta del pezón y entrada de leche en la ubre aumentando los casos de mamitis.

Hay que tener especial cuidado cuando se manipule la ubre (ya sea durante un masaje intermedio o un apurado) hay que hacerlo con cuidado para evitar cualquier entrada anómala de aire. Para evitar esto hay que hacer el masaje en la **parte alta** de la ubre y **nunca cerca de la pezonera**.

Desinfección postordeño

Al retirar las unidades de ordeño los pezones están impregnados de leche, que es un excelente caldo de cultivo para bacterias. Esta leche constituye un gran riesgo para la salud de la glándula mamaria y ha de ser retirada bañando el pezón con una solución desinfectante. Realizando una buena desinfección reduciremos la incidencia de nuevas infecciones intramamarias, tanto de bacterias **contagiosas** como de bacterias **medioambientales**. Otra función del baño de pezones postordeño es **suavizar** la piel del pezón y recuperarla de la acción traumática de la máquina de ordeño. Un pezón dañado predispone a la aparición de nuevos casos de mamitis. Para garantizar una correcta desinfección y recuperación del pezón es conveniente utilizar productos con componentes de gran actividad y con un gran valor cosmético, como el **IODOCOP-D**, disponible en **AGROPAL** (consultar en Dpto. de Ganadería).

La manera más eficaz de realizar esta desinfección es por **inmersión con copa**: de esta forma garantizamos un baño del pezón completo (no solo de las partes que vemos) y reducimos el gasto de producto desinfectante.

Ante cualquier duda, no dudéis en contar con el equipo de Ganadería de **AGROPAL**. Os asesoramemos, y os ayudaremos a localizar puntos críticos en vuestra rutina de ordeño, para que podáis conseguir ordeños más eficientes y más rentables!

Y recordad siempre que un **ordeño efectivo ha de ser higiénico, rápido y no lesivo para el animal!**

Para más información acerca de este tema, y de los productos de la línea de ordeño AGROPAL, podéis poneros en contacto con nosotros en los teléfonos 680 46 90 13 y 639 39 39 41.

Agropal informa

AGROPAL informa a sus socios del servicio para realizar la **Solicitud Única** (SU) de la **PAC** (Política Agraria Comunitaria) en las instalaciones ubicadas en Palencia, **del 1 de Febrero a 30 de Abril** (15 de Mayo si se aprueba ampliación) **del 2012,** y del tipo de ayudas que los ganaderos derivadas del artículo 68 del Reglamento 73/2009 pueden solicitar, ayudas que se detallan a continuación:

AYUDAS SECTOR OVINO-CAPRINO

a) Ayuda especifica para el fomento de la **calidad de las producciones** de ovino y caprino:
REQUISITOS: los agricultores que quieran optar a estas ayudas deberán comercializar bajo **programas de producción de calidad (IGP, DO, ETG, GANADERIA ECOLOGICA, INTEGRADA y ETIQUETADO FACULTATIVO)** de que se trate la **producción (leche o carne) de al menos un 25% de las reproductoras** de la explotación (antes era un 15 %)
CUANTIA: Por hembra elegible a 1 de Enero de cada año. En función de los beneficiarios

b) Ayuda especifica, por las condiciones de **vulnerabilidad en las explotaciones** de ovino-caprino para compensar las desventajas ligadas a su viabilidad económica:
REQUISITOS: las ayudas se limitaran a productores que se encuentren sus explotaciones en zonas desfavorecidas o productores integrados en cualquiera de las explotaciones asociativas definidas por la Ley 19/1995.
CUANTIA: Por hembra elegible a 1 de Enero de cada año. En función de los beneficiarios

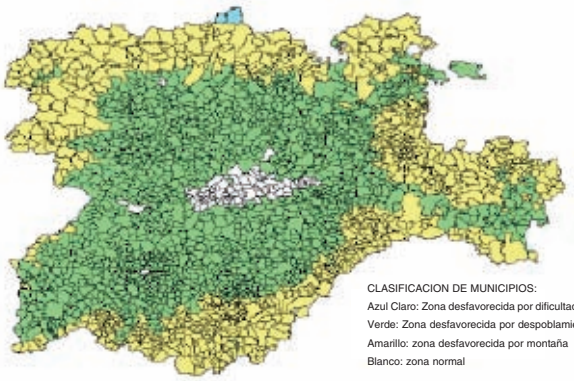
AYUDAS ESPECIFICAS (Capítulo 5 del Título III del R. (CE) nº 73/2009)		Programa Nacional para el Fomento de Rotaciones de Cultivo en Tierras de Secano
		Programa Nacional para la Calidad de las Legumbres
		Programa para el Fomento de la Calidad del Tabaco
	X	Ayudas específicas destinadas a agricultores de ovino y caprino cuya producción esté amparada por denominaciones de producción de calidad
	X	Ayudas destinadas a Agricultores de ovino y caprino cuyas explotaciones se orientan a la producción de carne, con el fin de compensar las desventajas específicas ligadas a la viabilidad económica de este tipo de explotación
		Ayudas para compensar las desventajas específicas que afectan a los agricultores del sector lácteo en zonas económicamente vulnerables o sensibles desde el punto de vista medioambiental y para tipos de producción económicamente vulnerables
		Ayuda para fomentar la producción de productos lácteos de calidad

AYUDAS SECTOR VACUNO LECHE

a) Ayudas para compensar las desventajas especificas que afectan a los agricultores del **sector lácteo** en **zonas económicamente vulnerables o sensibles desde el punto de vista medioambiental** y para tipos de **producción** económicamente **vulnerables.**
REQUISITOS: tener cuota asignada y haber realizado entregas en el periodo anterior. **Estar situado en zonas desfavorecidas.** Animales elegibles inscritos en el Registro General de identificación individual de Animales
Los de zona desfavorecida + superficie forrajera superior a 0.4 hectáreas/vaca
CUANTIA: En función de los beneficiarios

b) Ayudas para fomentar productos lácteos de calidad
REQUISITOS: los agricultores que quieran optar a estas ayudas deberán comercializar bajo los programas de producción de calidad (**IGP, DO, ETG, GANADERIA ECOLOGICA, INTEGRADA y SISTEMAS DE CERTIFICACION DE CALIDAD NACIONALES O PRIVADOS) de que se trate la producción de al menos un 25% de las vacas de aptitud láctea de la explotación**
CUANTIA: En función de los beneficiarios

AYUDAS ESPECIFICAS (Capítulo 5 del Título III del R. (CE) nº 73/2009)		Programa Nacional para el Fomento de Rotaciones de Cultivo en Tierras de Secano
		Programa Nacional para la Calidad de las Legumbres
		Programa para el Fomento de la Calidad del Tabaco
		Ayudas específicas destinadas a agricultores de ovino y caprino cuya producción esté amparada por denominaciones de producción de calidad
		Ayudas destinadas a Agricultores de ovino y caprino cuyas explotaciones se orientan a la producción de carne, con el fin de compensar las desventajas específicas ligadas a la viabilidad económica de este tipo de explotación
	X	Ayudas para compensar las desventajas específicas que afectan a los agricultores del sector lácteo en zonas económicamente vulnerables o sensibles desde el punto de vista medioambiental y para tipos de producción económicamente vulnerables
	X	Ayuda para fomentar la producción de productos lácteos de calidad



¿¿Qué nos aportan los lácteos??

En algunos foros se escucha hablar de los posibles problemas que el consumo de la leche de vaca puede acarrear, defendiendo que la leche es sólo para los lactantes y que en la naturaleza los animales adultos no maman y tampoco consumen leche de otras especies.

Ahora bien, todos sabemos que la leche de vaca ***no resulta nociva*** y es uno de los ***alimentos más completos que existen***.

Fuente de calcio, grasas, azúcares, proteínas, vitaminas y aminoácidos es uno de los componentes más habituales de nuestra dieta.

La leche contiene agua (88%) y materia seca (un 12% de proteínas, calcio, fósforo, grasa y lactosa). En concreto, la lactosa además de aportar energía favorece la asimilación y retención del calcio. Destaca su aporte de vitaminas A,B,D y E.

Por otra parte el aporte de calcio de la leche es fundamental para el crecimiento, para las mujeres embarazadas y también para prevenir en la vejez la osteoporosis o pérdida de masa ósea.

El consumo de la leche no debe tener limitación. Opta por leche entera, semidesnatada o desnatada, cómo prefieras, pero si te importa tu salud, **NO TE OLVIDES DE LA LECHE** !!!!

EL QUESO

Desde un punto de vista nutricional el queso cuenta con ***importantes aspectos beneficiosos para la salud***.

Por una parte el consumo de queso ayuda a controlar la presión arterial, gracias a los péptidos, que son pequeñas moléculas que contiene el queso y que contribuyen a disminuirla.

Por otro lado, al igual que la leche, el queso aporta grandes beneficios en la protección de los huesos por su elevado aporte de calcio.

A su vez, el queso ayuda a prevenir la caries y a cuidar de la salud dental. El masticar una porción de queso después de un alimento dulce estimula la producción de saliva que contiene calcio y fosfato, aportando minerales al esmalte dental y neutralizando el PH de la placa.

Otro de los beneficios del queso es que puede ayudarnos a cuidar nuestra línea, debido al efecto saciante asociado al consumo de un alimento rico en proteínas. Por ello, a igualdad de aporte energético, un consumo adecuado de lácteos puede favorecer notablemente el éxito de un programa de adelgazamiento.

CERRATO: LECHE Y QUESOS

Si quieres llevar los numerosos beneficios de la leche y el queso a tu mesa, opta por comprar leche y quesos CERRATO.

Desde el grupo AGROPAL te ofrecemos la leche de nuestros ganaderos envasada bajo la marca CERRATO, ya sea desnatada, semidesnatada o entera.

Y cómo no? Nuestros QUESOS CERRATO!! Disponemos de una amplia variedad de quesos para ajustarnos a tus gustos y necesidades. Elaborados con la tradición y experiencia que dan los años de trabajo de la fábrica quesera de Baltanás.

No lo dudes. Invierte en salud. Apuesta por los lácteos!!

La confianza es naranja

Semillas KWS, Alta tecnología en Semillas de Remolacha

- **LUDWINA KWS:** Nº 1 en AIMCRA 2012
- **ISABELLA KWS:** Para infecciones bajas de Rhizoctonia
- **AMALIA KWS:** La mejor variedad del mercado contra Nematodos
- **THERESA KWS:** La Clásica que nunca defrauda

www.kws.es

KWS SEMILLAS IBÉRICA S.L.
Pol. Ind. Los Talleres de Zaratán III, C/ Carpintería nº 1, Nave G
47610 Zaratán (VALLADOLID) Tel.: 983 33 49 16

KWS

Sembrando el futuro
desde 1856

Quesos Cerrato obtuvo cuatro medallas en el certamen internacional World Cheese Awards

MEDALLA DE ORO
Prestigio Gourmet
100% Leche de oveja curado

MEDALLA DE ORO
Cerrato cabra 100%
Semicurado

MEDALLA DE PLATA
Cerrato Ibérico
Tres leches

MEDALLA DE BRONCE
Cerrato Gourmet
Leche oveja - vaca curado

Nuestros quesos se llevaron dos Medallas de Oro, una de Plata y una de Bronce en el World Cheese Awards de Reino Unido. Casi nada. No solo nos hemos colado en este certamen internacional de gran prestigio, sino que hemos logrado que nuestra quesería de Baltanás se haya consagrado como la gran triunfadora de Castilla y León.

La cita se celebró en Birmingham (Reino Unido) el pasado mes de noviembre y allí estuvimos nosotros peleándonos con más de 3.000 referencias queseras de 34 países en el concurso anual de quesos más importante del mundo. Un concurso que se celebra desde hace 20 años dentro de la Feria de Alimentación BBC Good Food Show y que el año pasado reunió a una gran variedad de productores, pequeños y grandes, y todo tipo de productos queseros, elaborados con leche de oveja, de cabra, y de vaca.

Fue el paladar y el olfato de 200 catadores el que reconoció la calidad y excelencias de los Quesos Cerrato con cuatro galardones: una medalla de Oro para el Cerrato Cabra 100% semi-curado, -el único queso de cabra de Castilla y León que obtuvo este galardón-; otra medalla de oro para el Prestigio Gourmet 100% de leche de oveja curado; una de plata para el Cerrato Ibérico de tres leches y una de bronce para el Cerrato Gourmet de leche de oveja y vaca curado.

Cuatro campeones que confirmaron el buen hacer de nuestra quesería. “Un aval más a la calidad de Quesos Cerrato y sobre todo un reconocimiento a la constancia, la perseverancia y el afán de superación de esta industria láctea”, afirma Biljana Kolundzija, responsable de exportaciones de esta industria láctea, que forma parte del Grupo Agropal desde el año 2006.

Desde entonces en Quesos Cerrato nos afanamos por “ofrecer al consumidor lo mejor que hay en el mercado”, señala Kolundzija, elaborando los mejores quesos a partir de la mejor leche, la que producen y entregan cada día en sus instalaciones de Baltanás más de 200 ganaderos de las provincias de Palencia, Burgos y Valladolid. De esta forma en Quesos Cerrato apostamos por el compromiso con la tierra, la sostenibilidad y el futuro de la ganadería, elaborando productos de gran calidad y adaptándose a los nuevos gustos del consumidor y a los retos del mercado.

Respecto al mercado exterior, la industria confiamos en que estos premios, que han colocado a Quesos Cerrato entre los mejores del mundo, sirvan para “fidelizar clientes y atraer nuevos compradores en nuevos mercados”, explica Kolundzija.

Hay que recordar que este certamen internacional ya ha concedido otras dos medallas a nuestros quesos en las ediciones de 2009 y 2010.

Además el pasado mes de septiembre Quesos Cerrato, reconocida con cinco Cinchos de Oro y cinco de Plata, presentó su nueva Gama Gourmet en un Show-Room de productos Gourmet españoles en Zürich (Suiza) y después en la Feria de Anuga, en Düsseldorf (Alemania), donde se reconoció la extraordinaria calidad de los quesos que hacemos en Baltanás.

Si no te esfuerzas hasta el máximo, ¿cómo sabrás donde está tu límite?

CaixaEmpresa

Productos y servicios financieros

En los negocios, siempre estamos a su lado

Para ofrecerle la atención más especializada, existe CaixaEmpresa, una división formada por un equipo de profesionales expertos en gestión de empresas que le aportará soluciones a medida, así como la oferta de productos y servicios más completa e innovadora del mercado.

¿Hablamos?

www.laCaixa.es/empresas

"la Caixa"

Quesos Cerrato con los celíacos de Castilla y León

El pasado 27 de septiembre Quesos Cerrato participó en el X encuentro de celiacos de Castilla y León con su amplia variedad de quesos SIN GLUTEN.

El gluten es una proteína que se encuentra en la semilla de muchos cereales (trigo, cebada, centeno, espelta, kamut, triticale y avena). Las personas que tienen intolerancia a esta proteína padecen la enfermedad celíaca y deben mantener una dieta estricta sin gluten y de por vida.

Desde Quesos Cerrato somos conscientes de las limitaciones que suponen este tipo de dietas y por ello ofrecemos una amplia gama de quesos SIN GLUTEN. **TODOS** nuestros quesos son aptos para integrarlos como parte de la dieta de una persona con intolerancia al gluten.

En el X Encuentro de la Asociación Celiaca de Castilla y León más de 800 personas de todas las edades se acercaron al Hotel El Montico en Tordesillas para conocer a gente con la misma intolerancia y probar nuevos productos. Allí estuvimos con nuestros Quesos Cerrato para hacerlos llegar al mayor número de personas con este tipo de intolerancia.

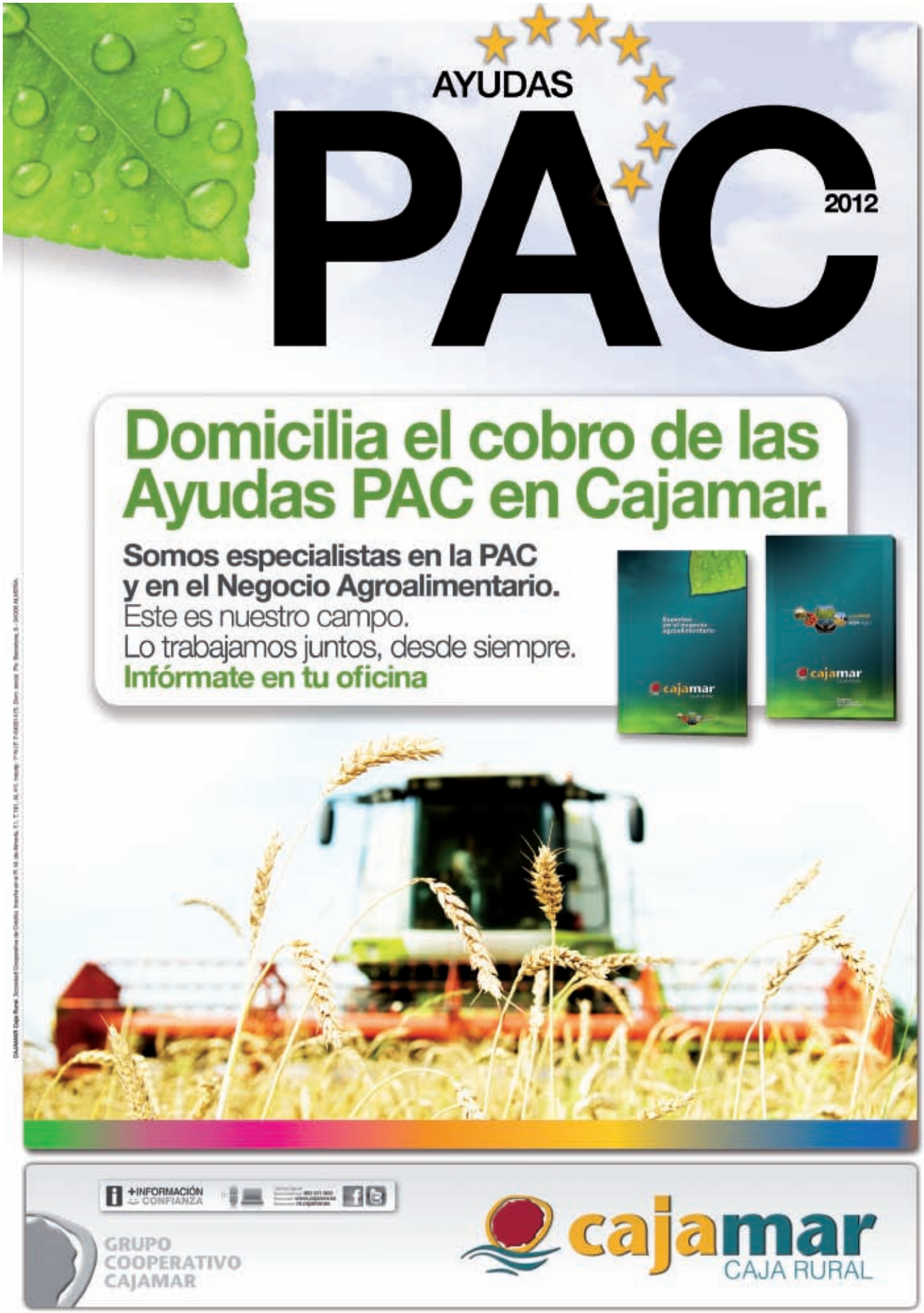
Nuestro objetivo es satisfacer las necesidades de todos y ajustarnos a la demanda de productos saludables. Un compromiso por el que trabajamos día a día desde la fábrica de Baltanás.

Quesos Cerrato en la 1ª Feria Regional del Queso y el Vino

La localidad palentina de Baltanás celebró el pasado 30 de Octubre la **primera edición de la Feria Regional del Queso y el Vino**, un evento que reunió a productores de Palencia, Burgos, Valladolid, Zamora y Ávila con el objetivo de impulsar la promoción de los mejores quesos y vinos de la zona.

En concreto, Quesos Cerrato participó en esta feria para poner de relieve que el queso de nuestra tierra tiene una calidad particular. Es la leche de ovejas y vacas de nuestras tierras que son alimentadas con los pastos de aquí lo que hace que los quesos sean mejores. Si a esto le sumamos la tradición quesera que reside en la fábrica de Baltanás, da como resultado un producto de calidad que en la Feria brilló con luz propia.

Se trata de la primera edición de una Feria que tendrá continuidad en años posteriores debido al gran respaldo por parte del público, que durante toda la jornada se acercó hasta la localidad palentina para degustar y adquirir alguno de los productos ofertados.


AYUDAS
PAC
2012
Domicilia el cobro de las Ayudas PAC en Cajamar.
Somos especialistas en la PAC y en el Negocio Agroalimentario.
Este es nuestro campo.
Lo trabajamos juntos, desde siempre.
Infórmate en tu oficina
cajamar
+INFORMACIÓN CONFIANZA
GRUPO COOPERATIVO CAJAMAR
cajamar
CAJA RURAL

Quesos CERRATO incrementa sus exportaciones en un 25%

El año 2011 nos ha traído muchas alegrías a Quesos CERRATO:

- Mes de Marzo: Los **Premios Cincho**: 1 oro y 2 platas.
- Primavera 2011: El comienzo de la **Ampliación y Modernización de la fábrica** en Baltanás.
- Junio: Premio al **Mejor Diseño** para nuestro envase de leche.
- Septiembre: Lanzamiento de la **Nueva Gama Gourmet** en el mercado internacional (Zürich - Suiza).
- Octubre: Presentación y gran aceptación de los quesos Gourmet en **Köln** (Alemania).
- Noviembre: Reconocimiento de nuestro producto en el Concurso más importante del mundo, **World Cheese Awards**: 2 oros, 1 plata y 1 bronce.
- Incremento de **exportaciones en un 25%.**

En el año 2011 hemos abierto 5 nuevos clientes en diferentes países: Austria, Alemania, Letonia, Portugal y Venezuela. Todos ellos venden nuestros quesos principalmente en tiendas especializadas y hostelería, excepto el cliente venezolano que representa nuestros productos también en los supermercados.

Principalmente llevan los quesos "mezcla", aunque el cliente austríaco que posee cuatro tiendas de Delicatesen va a introducir también nuestro Prestigio Gourmet puro oveja, medalla de oro en WCA 2011.

Si bien en Venezuela el producto de más rotación no deja de ser el mezcla tres leches nos comentan que el producto que atrae la atención de los compradores es la gama de quesos Light y Bajo en Sal. También nos indican que la gran diferenciación de CERRATO en comparación con la competencia presente en Venezuela (Rocinante, García Baquero, Entrepinares etc.) es nuestro atractivo envase de Film Preimpreso (cuñas 225gr), su diseño y los colores alegres.

Todos los clientes coinciden que las Fortalezas de CERRATO son:

- Excelente producto: en quesos "mezcla" no tenemos competencia.
- La rapidez de respuesta.
- Tiempo de entrega.
- Ampliación de la fábrica (nueva gama de productos y formatos): Nos solicitan queso de 500gr, queso para untar….
- Sinergia: nuestros clientes de queso nos solicitan información sobre las legumbres etc.

Para ser todavía más competitivos en este mercado globalizado y cada vez más exigente nuestros objetivos para este 2012 son:

- A corto plazo mejorar los procesos para reducir el número de devoluciones.
- Conseguir la homologación de la fábrica para exportar a Brasil.
- Conseguir las normativas BRC y IFS para poder vender en las grandes superficies.
- Seguir ampliando la gama de productos e introducir nuevos formatos.

DuPont™
BiPlay® sx®
herbicida
¡El terror
de sus malas
hierbas!
El óvalo de DuPont, DuPont™, The miracles of science™ y BiPlay® son marcas comerciales o marcas comerciales registradas de DuPont o de sus empresas afiliadas.
Copyright © 2011. E.I. du Pont de Nemours and Company o sus empresas afiliadas. Todos los derechos reservados.
DUPONT®
The miracles of science™

Nueva tienda en Latarce

Vivimos, aproximadamente, a 80 Km. de nuestra capital de provincia Valladolid, por lo que entendimos era buena idea acercar a nuestros socios y convecinos la mayor cantidad de productos necesarios para su explotación, y para su hogar, no cabe duda que el rol de la pareja ha cambiado sustancialmente en los últimos tiempos, a nadie le extraña ver a una mujer conduciendo un tractor o a un hombre haciendo la compra.

Es por esto que en la Cooperativa LATARCE y a imagen y semejanza del supermercado que tiene Agropal, decidimos abrir una tienda de todo y aún siendo conscientes de nuestras limitaciones, la densidad de población, unos seiscientos habitantes en San Pedro de Latarce y otros tantos en los pueblos nos hemos embarcados con más ilusión que potencial de ventas en la aventura por el contenido tanto social como económico que conlleva.

Insisto en que no vamos hacer ninguna "virgueria" pero nos sentimos bién pensando que hacemos lo correcto con nuestra "TIENDA".

El futuro no es un regalo, es una conquista

Agropal te informa: PAC 2012

Al igual que en otros ejercicios en Agropal contamos con un grupo de profesionales expertos que te ayudarán con la tramitación de la PAC con rigor y te informarán de las novedades que cada año se van produciendo.

Para la PAC 2012 el plazo de solicitud estará abierto **entre el 1 de febrero y el 30 de abril de 2012,** ambos inclusive, sin posibilidad de prórrogas.

Las modificaciones de las solicitudes, como es habitual, se puede realizar **hasta el 31 de mayo.**

PARA MÁS INFORMACIÓN LLÁMANOS AL
TELÉFONO 979 16 51 16

Contratos alfalfa y otros forrajes

En cuanto tengas la PAC, tráenosla para hacer el contrato de alfalfa y de otros forrajes.

EN AGROPAL DAMOS VALOR A TODOS TUS FORRAJES

SI NECESITAS MÁS INFORMACIÓN,
NO DUDES EN LLAMARNOS AL 650 577 723

La mejor eficacia contra hoja ancha

image

y amapola resistente

RÁPIDA ACTIVIDAD HERBICIDA

BAJA DOSIS DE EMPLEO

EXCELENTE CONTROL DE MALAS HIERBAS, INCLUIDAS LAS MÁS RESISTENTES

IDEAL PARA MEZCLAS CON ANTIGRAMÍNICOS

Fabricado y Distribuido por:

Nufarm España, S.A.

Balmes, 200 1° 4ª - 08006 - Barcelona - España
Tel.: + 34 93 238 98 90 - Fax: +34 93 415 17 89
e.mail: nufarm@es.nufarm.com

Nufarm

Miguel Ángel Liras del Consejo Rector y agricultor de Torquemada

"El Consejo debe ser capaz de buscar el equilibrio para que la cooperativa y los socios crezcan a la par"

Hijo y nieto de agricultor, Miguel Ángel Liras lleva cerca de 40 años trabajando el campo en el Cerrato y casi dos décadas como miembro del Consejo Rector de Agropal. Una tarea de la que se siente orgulloso y muy satisfecho, aunque es consciente de que a las cooperativas les queda mucho camino por recorrer para seguir consiguiendo su objetivo: lograr el máximo beneficio para todos sus socios.

P.-Dos décadas formando parte del Consejo Rector ¿es mucho tiempo?
R.-Pues si, la verdad. Parece que la gente está acostumbrada a ti, está conforme con lo que haces y vuelven a confiar a ti. Eso tiene sus ventajas y sus inconvenientes, porque si es bueno tener experiencia, también sería bueno que hubiera un relevo. El problema es que la gente joven no se implica. Quizá porque no sabemos cómo hacérselo atractivo o quizá por falta inquietud, no lo sé. O quizá sea porque se lo queremos dejar todo tan bien que no les dejamos tomar decisiones y equivocarse, como los padres con los hijos. Creo que nos falta un poco de autocrítica y quizá por eso no motivamos a los jóvenes y les enganchamos para que sean miembros del Consejo.

P.-¿Cómo funciona el Consejo?
R.-Hemos llegado a un sistema muy bueno en la elección de los consejeros y en el funcionamiento. La mayoría de los consejeros llevamos mucho tiempo lo cual tiene sus ventajas porque nos conocemos y sabemos de que pie cojeamos cada uno y cada uno sabe como funciona su zona. Todos saben lo que hay que hacer y como funciona la cooperativa. Todas las decisiones se toman por unanimidad. Es más, debatimos las decisiones hasta que logramos el consenso, siempre buscamos el punto intermedio y nunca hay discrepancias fuera del Consejo.

P.-¿Cuáles son las patas de Agropal?
R.-Los socios de esta cooperativa, que son unos socios excelentes. Por eso Agropal funciona como funciona. Pero los socios no son lo único. Tenemos una dirección muy buena y unos trabajadores muy implicados con la cooperativa.

P.-¿La cooperativa debe funcionar como una empresa?
R.-En algunos aspectos si pero hay una gran diferencia porque la cooperativa es de los socios. **La cooperativa debe buscar el máximo beneficio para los socios y ahí está el papel más importante del Consejo: ser capaz de buscar el equilibrio para que la cooperativa y los socios crezcan a la par.** Todas las inversiones realizadas por la cooperativa, la apuesta que se está haciendo por la transformación, con la leche, el queso, la carne y las legumbres. Si hemos sido capaces de hacer todo esto y apostar por sacar el valor añadido a nuestros productos, esto tiene que servir para algo, para que los socios cada vez tengan mejores precios. **Insisto, uno de los objetivos que nos debemos plantear dentro del Consejo es que los socios tengan cada vez más ventajas en cuanto a sus precios. Y sobre todo que la cooperativa crezca a la vez que los socios, este es uno de los objetivos que nos queda por lograr.**

P.-¿Estáis orgullosos de lo que se ha conseguido?
Está claro que **vamos a dejar la cooperativa mejor que la hemos cogido** y eso para todos los cooperativistas debe ser un motivo de orgullo, sin duda.

P.- Más objetivos pendientes
R.-No debemos conformarnos solo con vender nuestros productos, debemos ser cada vez más grandes y unir lazos con más cooperativas a nivel nacional para comprar y vender. Esto es cada vez más necesario y tenemos que llegar a ello. No podemos permitir que solo tres multinacionales compren la leche y 300.000 la vendan. Si invertimos esto y logramos que sean tres los que vendan, podremos poner nosotros los precios, para eso necesitamos unidad.
Las cooperativas tenemos mucho camino que recorrer todavía, tenemos que adaptarnos a las circunstancias.

P.-¿Lo recorrido, es para sentirse orgullosos?
R.-Orgullosos y contentos. Si Agropal no existiera habría que hacerla. Creo que la mayoría de los socios están orgullosos de pertenecer a Agropal, pero debemos lograr que sea el cien por cien de los socios y los trabajadores, porque una cooperativa como esta es fundamental en Palencia.

P.-¿Qué le parece la entrada de nuevas cooperativas?
R.-La entrada de otros grupos cooperativos es buena porque todo enriquece. Además ellos llegan con malas experiencias en el pasado y por eso van a valorar mas aun lo que supone y lo que es Agropal.

P.- El futuro….?
R.-La agricultura tiene que seguir adelante. Los agricultores hemos sido capaces de defender lo que nos corresponde, quizá por eso demos la sensación de estar todo el día quejándonos, pero esto no es cierto. El problema es que nosotros no ponemos el precio ni a lo que compramos ni a lo que vendemos. Además dependemos de los vaivenes políticos. Por eso insisto, nuestro objetivo es conseguir tener voz en los precios. Tenemos mucho que decir y lo ideal sería poder llegar a marcar las reglas del juego.

P.-¿Qué les diría a los agricultores que no son cooperativistas?
R.-No se entiende que haya agricultores que no pertenezcan a una cooperativa. Pero como me consta que los hay, yo les diría que esta es, sin duda, la mejor forma de comercializar sus productos.

El pasado es experiencia, que el presente aprovecha y el futuro perfecciona.

la fuerza de la tierra

Fertiberia

La fuerza de una empresa netamente española que es la más importante de su sector en la Unión Europea. La fuerza del líder de fertilizantes en España. La fuerza de una compañía con vocación de futuro y de servicio a la agricultura y economía españolas.
La fuerza de la tierra... De nuestra tierra.

www.fertiberia.com

AGROPAL
AGROPECUARIA PALENTINA
SOCIEDAD COOPERATIVA LIMITADA

Almacenes

Aguilar de Campoo	Tel. 979 122 839	Cevico de la Torre	Tel. 979 783 297	Paredes de Nava	Tel. 979 830 245
Amusco	Tel. 979 802 121	Dueñas	Tel. 979 780 587	San Pedro de Latarce	Tel. 983 723 057
Astudillo	Tel. 979 822 903	Herrera de Pisuerga	Tel. 979 130 585	Torquemada	Tel. 979 800 075
Baltanás	Tel. 979 790 081	Mayorga de Campos	Tel. 983 751 224	Villoldo	Tel. 979 185 116
Becilla de Valderaduey	Tel. 983 746 064	Osorno	Tel. 979 817 000	Medina del Campo	Tel. 983 811 280
Castromocho	Tel. 979 835 783	Palenzuela	Tel. 979 182 020		

José Ramón Agüero. Presidente de COACOME

"Hay que competir con dimensión, con gestión con innovación y con adaptación"

Aunque siempre ha llevado el campo en las venas, José Ramón Agüero, que trabajó como agricultor en la explotación de su familia, decidió inclinarse hacia otras lides y desde hace años ejerce como Ingeniero Agrónomo en Valladolid. Sin embargo nunca ha abandonado del todo un sector que le apasiona, la agricultura, y por eso nunca dejó de ser socio de COACOME, la cooperativa que durante 28 años presidió su padre, y que ahora, a sus 39, representa él con orgullo, con mucha responsabilidad y con un montón de retos en el bolsillo.

P.-¿Cómo llega José Ramón Agüero a ser Presidente de COACOME?
R.- Entré por un compromiso romántico más que otra cosa. Mi padre, Ramón Agüero, estuvo en esta cooperativa 28 años. Lo dejó hace ocho, y en ese tiempo ha habido otro Consejo Rector que no consiguió buenos resultados. Desde finales de 2009 estamos nosotros, aunque mi intención no era ser presidente, tan solo echar una mano en lo que podía. Pero en este sector hay un poco de miedo al compromiso y es difícil encontrar a alguien que se comprometa a ser presidente y que asuma unas responsabilidades. Por eso, al final había que tomar una solución e intentar solucionar los problemas que tenía la cooperativa y accedí a ser el presidente.

P.-¿Qué es COACOME?
R.-Es una cooperativa agrícola, fundamentalmente cerealista, que tiene su sede en Medina del Campo. Cuenta con 145 socios de esta localidad vallisoletana y de una docena de municipios de la Comarca Sur de Valladolid, lo que se conoce como Tierras de Medina

P.-¿Qué problemas tiene la cooperativa?
R.-Fundamentalmente problemas económicos que han derivado en una pérdida de confianza por parte de los socios. De hecho se han dado algunas bajas, aunque esta tendencia sea mas bien resultado de la falta de relevo generacional, el envejecimiento de la población y la consiguiente despoblación que están sufriendo todas las zonas rurales.
Problemas económicos derivados principalmente de la gestión anterior, que nos llevó a una situación con la que había que cortar. Por eso decidimos buscar otras alternativas y cortar nuestra relación con Agrocyl, el grupo al que pertenecíamos, una vez cumplidos todos nuestros compromisos.

P.-¿Cómo os planteasteis salir de esa situación?
R.-El Consejo Rector empezó a trabajar para buscar nuevos acuerdos en la comercialización del cereal, en la compra de abonos y fertilizantes y en definitiva, nos vimos buscando proveedores y volviendo a empezar. Pero si algo teníamos claro es que de la situación en la que nos encontrábamos no íbamos a poder salir solos. Por eso empezamos a buscar opciones para colaborar pensando que la solución estaba en unirse a una entidad de mayor peso que nos diera un soporte para lograr el mayor abanico de servicios posible para nuestros socios y las mayores ventajas económicas, evidentemente.

P.-¿En qué punto del camino os topasteis con Agropal?
R.- Durante el primer ejercicio que hemos gestionado llegamos solo a acuerdos puntuales con Agropal pero al final el proceso ha ido madurando en el tiempo y el modelo de negocio de Agropal nos ha convencido. Hemos profundizado más en nexos de unión y posibilidades de colaboración, hasta el punto en el que nos encontramos ahora, en el que Agropal gestiona nuestro negocio.

P.-¿Qué supone para vosotros este acuerdo?
R.- Para nosotros el prestigio de Agropal, lo que es y la solvencia que tiene como la segunda cooperativa de Castilla y León, nos acerca a recuperar la confianza de nuestros socios.

P.- ¿Cuáles son los retos del sector?
R.- Cada vez estoy mas seguro de que hay que unir todos los esfuerzos y aumentar la dimensión de las cooperativas para que puedan ser más competitivas. Y sobre todo creo que hay que **avanzar un poco más en la cadena de valor. Las cooperativas tienen que transformar sus productos y acceder a los canales de comercialización**. Este es el reto que tenemos, la comercialización. Las cooperativas dejan un poco que desear en ese sentido. De hecho, en transformación se han hecho cosas importantes pero es fundamental orientarlas hacia la comercialización. Ahora disponemos de medios a nivel tecnológico para transformar, pero eso hay que venderlo y para eso hay que tener cierta dimensión.

P.-¿Cómo hay que competir?
R.- Hay que competir con dimensión y con gestión. Y con innovación y con adaptación. Tenemos que adaptarnos a los mercados y a los gustos de los consumidores. Lo que valía antes no tiene por que seguir valiendo ahora. Las cooperativas podemos conseguirlo, pero para eso también debemos profesionalizar su gestión. Una cooperativa es una empresa y ese concepto debe estar claro. Lo que nos diferencia de una S.L, es que aquí el beneficio de la empresa se reparte entre mucha gente, pero **la gestión de la cooperativa tiene que ser puramente empresarial buscando el beneficio social y económico de los socios**.

P.- Un poco de autocrítica…?
R.- Los que ocupamos los Consejos Rectores **debemos dejar el protagonismo a la gestión empresarial, a los profesionales, y dedicarnos a ser agricultores**. Hombre controlando un poco lo que se hace, evidentemente, que ya hemos aprendido de otras experiencias.

P.- Y, un deseo…
R.- Que nuestros socios vuelvan a confiar en la cooperativa y que realmente consideren la cooperativa como su empresa y su casa, exigiendo lo que tengan que exigir en cada momento, pero comprometiéndose con la cooperativa.

Una alegría compartida se transforma en doble alegría; una pena compartida, es media pena.

Platform® S

Herbicida para el control de malas hierbas de hoja ancha en cereales

Control de:

- Galium aparine
- Veronica hederifolia
  Veronica persica
- Fumaria
  Viola
  Anagallis
  Polygonum
  Sinapis

Herbicida

Composición:
etil carfentrazona 1.5% p/p (15g/kg) + mecoprop-p 60% p/p (600g/kg) en forma de gránulos dispersables en aqua (WG).

Anagallis arvensis

Galium aparine

Polygonum aviculare

Veronica Persica

Viola arvensis

BELCHIM Crop Protection

Luis Jaime Gutiérrez. Presidente de CAMPA

"La calidad de nuestra carne, desde el origen hasta la mesa, es lo que nos diferencia"

Luis Jaime Gutiérrez afronta desde hace poco más de dos años la presidencia de CAMPA, la asociación sin animo de lucro que es titular de la Marca de Garantía Carne de Cervera de Pisuerga y de la Montaña Palentina. La primera que se creó en Castilla y León y todo "un orgullo para los ganaderos que la impulsamos" allá por 1998.

Ahora este ganadero, que también regenta la vicepresidencia de la Cooperativa Montaña Palentina, tiene por delante otros cuatro años al frente de CAMPA y confiesa que afronta con ilusión y mucho optimismo esta nueva etapa en la que "estamos recuperando nuestros mejores momentos e incluso superando las expectativas".

Porque hay que reconocer que cooperativa y asociación han pasado por malos momentos "con inversiones que se nos quedaron grandes" en referencia a la sala de despiece de Cervera. "Nuestro mejor momento comercial estaba en las mil canales al año, después cayeron mucho las ventas y ahora, con Agropal, hemos vuelto a recuperar esa cifra y vamos camino de las 1.200", explica satisfecho.

Porque, Luis Jaime, que es ganadero desde hace 18 años, pero antes probó otros oficios, lo tiene bastante claro: "hay que dar un plus de calidad para diferenciarse". Por eso insiste en las excelencias de la carne amparada por la Marca de Garantía Carne de Cervera y afirma que manejar los hilos de su comercialización es lo que hace rentable esta apuesta. Además, ahora con el respaldo de Agropal, los ganaderos "sabemos que tenemos vendida toda la producción y el precio que se nos va a pagar. Eso da mucha seguridad", afirma, y está animando a la gente a sumarse al carro. A los pocos que quedan, porque como en los últimos años ha primado una política de abandono de la ganadería, se lamenta.

Además la asociación ha ampliado a zonas de montaña de León y de Burgos el ámbito geográfico donde puede producirse esta carne, es decir donde pueden criarse las terneras siguiendo los estrictos controles y todas las reglas que dicta la Marca de Garantía. Esto supondrá un incremento en el número de ganaderos, en la producción y por tanto, en la capacidad de respuesta ante la demanda del mercado.

Porque dice Luis Jaime que, hasta ahora el problema de la Cooperativa Montaña Palentina, que comercializaba la carne, era que no podía ampliar sus mercados porque no podía atenderlos. Sin embargo con la entrada de nuevos socios y sobre todo con la estructura comercial que ha aportado Agropal, la cosa cambia, y bastante. "Si conseguimos que se sumen más ganaderos podremos llegar a las 3.000 canales anuales", apunta. "Y hay mucha gente interesada", agrega, resaltando que el futuro de la marca se presenta cuando menos optimista "con la infraestructura que hay ahora, la sala de despiece y los nuevos canales de comercialización y distribución".

Sin embargo, como siempre viene bien un poco de autocrítica, Luis Jaime apunta que estaría muy bien hacer una campaña de promoción dirigida al consumidor porque "la gente desconoce las excelencias de esta carne y lo que la diferencia de otras", explica. "Nosotros ofrecemos un prestigio y una calidad, desde el origen hasta la mesa y eso nos hace diferentes", insiste. Por eso cree que sería muy bueno que el consumidor supiera lo que hay detrás de cada ternera. Un producto de excelente calidad, hecho poco a poco, con los pastos y los aires de la alta montaña, el cereal y los forrajes que producen los propios agricultores y ganaderos de Agropal, la profesionalidad de los productores y el empuje de una Marca de Garantía con solera.

La mejor manera de decir es hacer.

PREPARA EL INVIERNO EN

CEREADUEY

Neumáticos AUTOGUARD

205/55R16 94W
195/65 R15 91H

65€ UND
impuestos y montaje incluido

¡¡ Vendemos y montamos todas las marca de neumáticos !!

Anticongelante

Anticongelante KRAFF 30% garrafa 5l
5.95€ unid

Anticongelante KRAFF ENEGY PLUS 50% garrafa 5l 9.60€ unid

Impuestos incluidos

Baterías

Batería técnica TUDOR TB-620 62 AH
79€ UND
Batería técnica Tudor TB-740 74 AH
95€ UND
Batería técnica tudor tb-950 92 AH
119€ unid
Impuestos incluidos

¡¡Disponemos de la más amplia gama de baterías de primera marca y económicas !!

Raquel Herrero. Encargada del Centro de Astudillo

"Aquí estamos para dar soluciones a los cultivos de los socios"

Raquel Herrero es la encargada del centro de Astudillo, que cuenta con deshidratadora de forrajes y granuladora, para deshidratar y granular los forrajes de los socios, un centro de mezclado, en el que se hacen mezclas para alimentación animal, y por supuesto instalaciones de almacenaje, que se han ampliado recientemente, suministro de fitosanitarios y abonos, y servicio técnico.

De coordinarlo todo se encarga esta Ingeniero Agrícola natural de Valladolid, donde nació hace 35 años, aunque lleva 10 años 'paciendo' entre Palencia y Astudillo. Los mismos que lleva trabajando en este centro, donde reconoce, a pesar del frío invernal, en esta época, la pasión con que ataca sus quehaceres cada día.

Y es que coordinar el trabajo que se hace en el campo con lo que se hace en la fábrica no es fácil, porque "el jaleo" con los forrajes se monta en los meses de mayo y junio. "Son muchas hectáreas contratadas que hay que ir organizando por días de siega, y se siega en campo en función de lo que la fábrica es capaz de hacer al día", explica Raquel, que además se encarga de organizar al personal del centro, hasta 14 personas en campaña, se ocupa de las averías, la administración y las gestiones con la Junta de Castilla y León.

En este punto y dada la experiencia y la demanda creciente de forrajes, un cultivo con mucho futuro, los profesionales de este centro han dado con nuevas fórmulas para no desatender a ningún socio, mejorar su producción, incluir nuevos productos y satisfacer la demanda.

Por eso, hace tiempo comenzaron a granular una parte de los forrajes deshidratados en el que hasta ahora era el único centro de granulación de Agropal. Con el tiempo "hemos visto que es un producto con mucha demanda a nivel nacional e internacional y se ha decidido ampliar este servicio con un centro de granulación en Villoldo porque no damos abasto, la demanda que tenemos es muy alta, nos demandan muchísimo más de lo que podemos producir", explica

Con el nuevo centro, que multiplicará por cinco las posibilidades de granulación, no solo se podrá satisfacer la demanda sino que, lo que es más importante, se podrá dar salida a toda la producción de los socios y estos a su vez podrán incrementar su cultivo en la confianza de que tendrán salida, porque "aquí estamos para dar soluciones a los cultivos de los socios", agrega Raquel.

Es más, en esta línea se ha decidido también empacar parte de la mercancía en campo y destinarla a hacer gránulo. Es decir "secarla en campo y empacarla en campo en un proceso nuevo con el que nos ahorraremos costes y podremos atender toda la producción de nuestros socios". Y es que si hasta ahora había algunos tipos de forrajes que "teníamos un poco apartados", con esta nueva técnica "podremos darles salida a todos, ampliamos la variedad de forrajes con los que trabajamos y multiplicamos las opciones de futuro para sus productores".

Esto supondrá una mejora cuantitativa y cualitativa del negocio de los forrajes porque se evita la saturación que se producía en la fábrica en los meses de mayo y junio, cuando se acumula el primer corte de secano de alfalfa, el segundo corte de regadío, vezas y demás forrajes y la fábrica no podía asumir toda la producción. Ahora con el nuevo centro de Villoldo y la opción de empacarlo en campo para granular, eso no va a suceder, afirma Raquel. "Además, con las pacas en campo también mejoraremos en el tema de mezclas porque estas se hacen con más fibra", agrega.

Para que quede claro, la idea es seguir deshidratando en las fábricas que hay y el "excedente", lo que no podemos asumir, o porque nos interesa más por costes, empacarlo en campo, por no someterlo a un doble procesado, primero deshidratar y luego granular, o porque el forraje esté lejos, pues lo empacaríamos y lo derivaríamos a gránulo. "Para este proceso tenemos todo el año, mientras que en el deshidratado dependes del campo y son unos meses tan solo", explica la ingeniero, que subraya que de esta forma "podremos coger más cantidad y variedad de forrajes dándoles una alternativa de cultivo a nuestros socios y además fabricamos más productos".

De hecho el objetivo es hacer nuevos productos como pacas de campo y bolas ensiladas en campo y además entrar en el mercado de la paja enfocada a la alimentación animal.

Y que quede claro, afirma Raquel Herrero, "a los primeros que abastecemos siempre, es a nuestros socios", pero luego hay clientes fijos a nivel nacional, sobre todo en el norte de España, Cantabria, Galicia, Asturias y Salamanca, y fuera de España, que "cada vez demandan más nuestros forrajes". Por eso, la cuenta es evidente: "si incrementamos la producción, ahorramos costes y alcanzamos nuevos mercados, estaremos garantizando el futuro de nuestros socios y de sus explotaciones".

La apuesta por los forrajes es una apuesta de futuro, insiste Raquel, convencida de que el camino recorrido hasta ahora ha logrado afianzar la confianza de los socios en este cultivo en el que cada vez se cree más y que crece cada año en porcentajes importantes. "Los agricultores lo están comprobando y por eso vamos creciendo. Además con la seguridad de que Agropal siempre les va a recoger toda su producción", concluye.

Herbicidas de Cereales

Para dominar las malas hierbas

Folmetor®
Diclofop (éster metílico) 36% p/v

Pearly®
Prosulfocarb 80% p/v

Mamut®
Diflufenican 50% p/v

ARQUERO®
Metribuzina 70% p/v

Isoproturon-50
Isoproturon 50% p/v

Tribenuron
Tribenuron metil 75% p/p

TRADECORP
ESPAÑA

Toda la información en un solo click
www.tradecorp.es
Alcalá 498 3ª planta
28027 MADRID
Tlf. 91 327 29 30 Fax. 91 304 42 00

Luis Toquero. Agricultor de Baltanás

“Me gustaría jubilarme en este oficio”

No son tiempos buenos para el optimismo, ni en agricultura, ni en nada. Y eso que Luis Toquero vive junto a su hermano Jose y a su padre, el otro Luis, de lo que le sacan al campo.

Pero para eso han tenido que ir evolucionando y adaptándose a los nuevos tiempos. “Hemos invertido mucho en maquinaria y ahora podemos hacer todas las labores del campo desde que se siembra hasta que se recolecta”, afirma Luis, que a sus 34 años tiene muy claro que el cuento ha cambiado mucho. “Ahora somos una especie de empresa de servicios”, aclara. Por eso hacen todo lo suyo y lo de otros, que no esta el horno para irle haciendo ascos a nada y la tierra es la que es, no hay mas, sobre todo en el Cerrato, donde viven ellos, así que hay que sacarle un buen rendimiento al trozo que se tiene, y si es valle, mejor que páramo.

Luis Toquero padre ve con buenos ojos estos cambios, satisfecho de que el negocio familiar, que heredo del abuelo Anastasio, sirva para que dos de sus tres hijos continúen viviendo del campo y para el campo. Porque si algo tiene este negocio es un componente vocacional muy grande. Lo dicen sus hijos y sobre todo Luis, el mayor, que estudio capacitación agraria e ingeniería pero decidió que le “tiraba más la profesión que los estudios”. Por eso decidió fijar su lugar de trabajo en Baltanás y aprovechar “la libertad que me da este oficio”. Eso sí, con mucho trabajo, mucha responsabilidad y el riesgo que supone cada inversión que se hace, tanto en maquinaria como en tierras.

Y con la sombra de la PAC sobre los hombros. “Lo que más me desanima es pensar como va a quedar la PAC”, afirma este joven agricultor, porque si algo está claro es que “los agricultores no queremos depender de las decisiones políticas, ni nos gustan las subvenciones, pero tal y como están las cosas, las necesitamos para que nuestras producciones sean rentables”. Así que si alguien le oye, Luis no pide otra cosa que “nos quedemos como estamos, que a mi me gustaría jubilarme en este oficio”.

Un oficio en el que “hay que tener mucha decisión” y cada vez más formación para enfrentarse al “papeleo” del que llega gran parte de los ingresos. Que si la PAC, que si los seguros agrarios,… y menos mal a los seguros agrarios. “Son caros pero es muy importante mantenerlos estando las cosas como están”, afirma Luis, convencido de que los seguros agrarios son la mejor forma de “resguardarte las espaldas”. Y eso a la espera de que se decida el futuro de la Política Agraria Comunitaria. Porque, volviendo a la PAC, dice Luis que lo lógico sería que se subvencionara la producción, porque si no, las tierras dejarán de cultivarse y este oficio lo tendrá todavía más difícil.

Un oficio que sigue hacia delante y tiene mucho futuro, a pesar de que ahora se esté viendo estrangulado por los precios, los que le ponen a lo que venden y a lo que compran. Y últimamente, las cuentas no salen. Los costes se disparan y es necesario equilibrar diversificando cultivos. Al menos así lo hace la familia Toquero, convencidos de que si tocas muchos palos, no todos van a ir mal a la vez y unos cultivos compensaran a otros.

Porque “antes había mas margen, las cosas no estaban tan caras”, puntualiza Luis. Eso si, el trabajo era mucho más duro, que ahora con todas las tecnologías “la agricultura es cada vez más fácil”, que hay que decir las cosas como son.

El problema de este trabajo es que el agricultor no sabe como va a cobrar, insiste Luis Toquero. “Tu siembras y arriesgas sin saber como te van a pagar ese año cada cultivo”. Pero no hay marcha atrás, “o creces o te quedas atrás”.

Por eso también sabe, como siempre se ha dicho, que la unión hace la fuerza y que hoy por hoy, en un mercado globalizado, o te unes o te comen. Además, “solo uniéndonos podremos conseguir mejores precios para nuestro productos y mejores servicios al mejor precio también”, afirma.

Lo que tiene muy claro es que si volviera a nacer volvería a ser agricultor y que si los tiempos le dejan, se jubilará en este oficio. El y su hermano Jose seguirán poniendo todo el esfuerzo, el trabajo y la valentía que sean necesarios. Por ellos que no quede.

En los momentos de crisis, sólo el trabajo es el mejor aliado del conocimiento.

Nuevos proyectos Grupo Agropal

A día de hoy la Cooperativa está realizando varias inversiones en diferentes centros.

El objetivo común de todas ellas es mejorar los servicios a los socios y disminuir los costes de producción de estas actividades, todo ello en busca de una mejor rentabilidad para sus explotaciones.

COBERTIZOS PARA FORRAJES EN LAS DESHIDRATADORAS DE ASTUDILLO Y VILLOLDO:

Buscamos una mejor conservación y control de los forrajes del campo y de los deshidratados producidos, que hasta ahora se almacenaban a la intemperie

LINEA DE GRANULACIÓN DE FORRAJES EN VILLOLDO:

Los objetivos son:

Fabricar gránulo a partir de forraje de campo en paquetes.

Economía de producción, con mejoras de costes de energía y mano de obra.

Ampliar nuestro mercado de gránulo de forrajes, con nuevos productos y clientes.

Molienda y granulación de paja de cereales.

Obtener productos más rentables para incorporar a nuestras mezclas de piensos.

CENTRO LOGISTICO DE FERTILIZANTES DE AMUSCO:

Las mejoras obtenidas son:

Mucha mayor agilidad y rapidez en la elaboración de mezclas a la carta.

Mejora de los costes de transporte, almacenaje y fabricación de fertilizantes.

Mejora de la calidad de las mezclas, al obtener mayor precisión y menor cantidad de polvo

AMPLIACIÓN Y MEJORA DE QUESOS CERRATO EN BALTANÁS:

Los objetivos son:

Mejorar la comercialización con la fabricación de nuevos formatos.

Reducir los costes unitarios de energía y mano de obra.

Obtención de certificaciones de calidad sanitaria para poder ampliar nuestro mercado, con nuevos clientes.

Ampliar las cantidades de leche recogidas de nuestros socios.

Cereaduey participó en la campaña 'Ningún plato vacío' y recogió 1.500 kilos de alimentos para el Banco de Alimentos de Palencia.

La campaña, organizada por Radio Palencia de la Cadena Ser, Cereaduey y el Banco de Alimentos de Palencia, consiguió recoger 2.500 kilos de alimentos en menos de una semana.

La campaña de recogida de alimentos promovida por Radio Palencia de la Cadena Ser, el supermercado Cereaduey y el Banco de Alimentos de Palencia, concluyó con el objetivo cumplido. En menos de una semana se recogieron más de dos toneladas de alimentos, 2.500 kilos de comida, sobre todo leche, legumbres, azúcar y aceite, que se entregaron al Banco de Alimentos de Palencia para que los repartiera entre las familias más necesitadas de Palencia.

La campaña, organizada bajo el lema 'Ningún plato vacío', se desarrolló entre el 19 y el 23 de diciembre con el objetivo de conseguir dos toneladas de alimentos para que todos los palentinos pudieran festejar la navidad con un plato lleno de comida.

Un reto que se superó con creces y que llenó de satisfacción a sus promotores. Entre ellos el presidente del Banco de Alimentos, Pepe Calderón, quien agradeció "la colaboración y la solidaridad de los palentinos" al contribuir a paliar con solidaridad la dramática situación que viven muchas familias palentinas.

Especialmente importante fue la contribución de Cereaduey, ya que en cinco días se llegaron a recoger 1.500 kilos de alimentos. Y es aquí donde hay que reconocer el papel fundamental que habéis jugado los socios y empleados de Agropal ya que muchos de vosotros optasteis por dejar vuestra cesta de navidad o parte de vuestra compra para colaborar con esta iniciativa solidaria. Una generosidad que permitió a muchas familias poner sobre su mesa las legumbres y la leche Cerrato y muchos de los alimentos que producen los socios de Agropal.

Así lo reconocía Alberto García, como representante de Cereaduey ante los medios de comunicación presentes en la entrega de los alimentos en el Banco de Alimentos. García agradeció la colaboración de tanta gente y manifestó su orgullo, en nombre de todo el grupo "por haber contribuido a esta idea tan bonita para que ningún palentino se quedara sin celebrar la Navidad", convencido de que con ese gesto hubo muchas familias que pudieron pasar mejor esas fechas tan entrañables.

Aplicación eficiente de herbicidas

Estamos, frente a una actividad cuya eficiencia se ve comprometida por diversos factores. Pasaremos a enumerarlos y analizarlos brevemente, para que así el aplicador pueda decidir, lo que puede ser más conveniente en cada momento.

Analicemos brevemente una serie de factores, para poder contestar a las preguntas. ¿Es buen momento para tratar? ¿Debemos tratar?

Cada producto, esta condicionado por unos factores u otros en función de su modo de actuación. Así, a grandes rasgos, podemos decir que:

– Si son productos de contacto, será importante la temperatura, la humedad ambiente, la luz, humedad del suelo.

– Si son productos residuales, será fundamental la humedad del suelo. Esto, será fundamental para que actúen y para que sean capaces de formar una película de producto, en la capa superficial del suelo.

Los factores ambientales deben ser respetados, para que una aplicación sea eficiente. Así consideraremos:

TEMPERATURA: Tanto la máxima como la mínima, así como la media diaria, y la diferencia entre la máxima y la mínima. Existe una temperatura máxima y mínima a partir de la cual el estrés de las plantas impide que los productos sean absorbidos o traslocados. (Recordemos **una máxima, si la planta está parada, no absorbe ni traslada el producto por su interior).** Además de todo esto, cada producto tiene sus temperaturas máximas y mínimas idóneas.

HUMEDAD RELATIVA DEL AIRE: Parámetro importante, si no queremos una evaporación rápida del producto, antes de que pudiera ser absorbido. Lo ideal son valores entre 50 y 60%. Para poder abrir y ampliar estos valores, existen en el mercado los coadyuvantes.

HUMEDAD DEL SUELO: Fundamental para que la planta este activa junto con la temperatura. Este parámetro es fundamental en aquellos productos con los que busquemos la formación de una película de producto, en la capa superficial del suelo.

Un tratamiento, no será viable, en condiciones de sequía prolongada, así como tampoco en suelos saturados de agua.

Además de estos factores también prestaremos atención a : LA VELOCIDAD DEL VIENTO, POSIBILIDADES DE LLUVIA INMINENTE, ESTRÉS DE LA PLANTA, TAMAÑO DE LAS MALAS HIERBAS, TAMAÑO DEL CULTIVO.

La aplicación de fitosanitarios tiene un riesgo, tratemos de acotarlo lo máximo posible. En la cooperativa, su personal técnico te asesorará en todo momento, pero sirvan estas pinceladas para **NO HACER LAS COSAS DE CUALQUIER MANERA.**

Por último y con un mercado muy veloz en las campañas, recordemos:

– " **El criterio del agricultor es importante**".

– **"Tratemos, cuando debamos hacerlo y no porque haya que hacerlo".**

Confirmación de amapola resistente a las sulfolinureas en Palencia

A través de muestras recogidas en varias parcelas de socios de Agropal, y enviadas a un laboratorio acreditado, acabamos de recibir la confirmación de que existe amapola resistente a las sulfolinureas.

Dada esta confirmación, desde el Departamento Técnico recomendamos que en las parcelas donde sospechéis que hay amapola resistente, o donde veáis que al tirar el herbicida hay algunas amapolas que no mueren, apliquéis el herbicida IMAGE a 1-1,25 l/ha. y siempre consultar y seguir las recomendaciones de los técnicos.

Nuevo teléfono para pedidos de Ganadería:

Os informamos de que AGROPAL pone a vuestra disposición el siguiente

TELÉFONO GRATUITO 24 h. para recibir pedidos de piensos, materias primas, alfalfa…:

900 103 166

No obstante, para cualquier cosa, sabéis que seguís teniendo los teléfonos de costumbre, como siempre, a vuestra disposición.

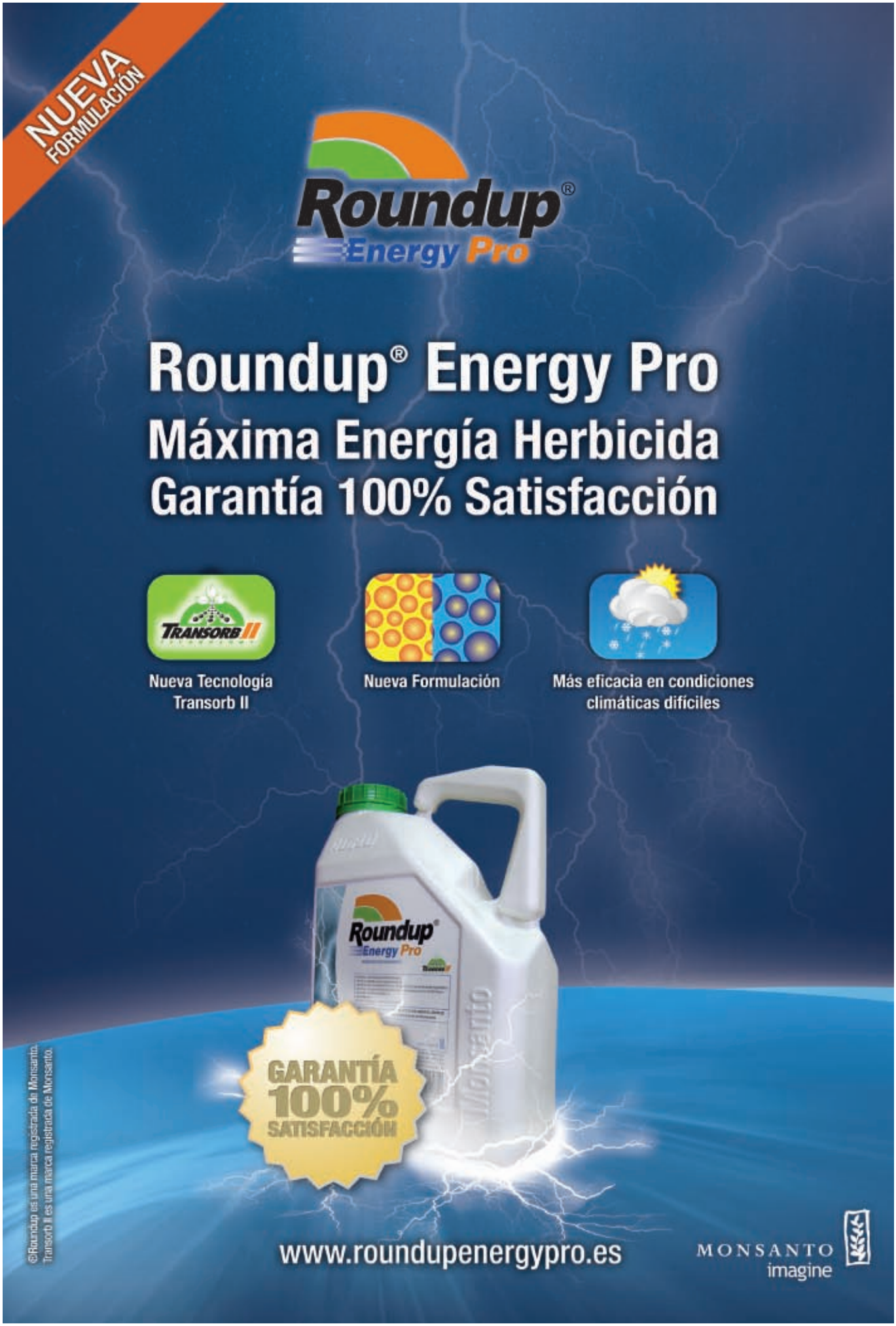
¡Esperamos que este nuevo servicio os sea de gran utilidad!

Se venden las siguientes máquinas:

MÁQUINA DE SIEMBRA DIRECTA DE PRECISIÓN PARA CEREAL

MÁQUINA DE SIEMBRA DIRECTA DE PRECISIÓN PARA GIRASOL Y MAIZ

SI ESTÁIS INTERESADOS EN LAS MÁQUINAS OFERTADAS, NO DUDÉIS EN LLAMAR A LA COOPERATIVA **COACOME** (GRUPO AGROPAL) AL TELÉFONO 983 81 12 80 DÓNDE OS INFORMARÁN DE LAS CARACTERÍSTICAS TÉCNICAS DE LA MAQUINARIA Y DEMÁS DETALLES QUE QUERÁIS CONOCER, O BIEN ACERCAOS A COACOME SITUADA EN LA CARRETERA VELAS-CALVARO KM 1 EN MEDINA DEL CAMPO (VALLADOLID).


NUEVA FORMULACIÓN
Roundup®
Energy Pro
Roundup® Energy Pro
Máxima Energía Herbicida
Garantía 100% Satisfacción
TRANSORB II
Nueva Tecnología Transorb II
Nueva Formulación
Más eficacia en condiciones climáticas difíciles
GARANTÍA 100% SATISFACCIÓN
www.roundupenergypro.es
MONSANTO imagine
©Roundup es una marca registrada de Monsanto.
Transorb II es una marca registrada de Monsanto.

Gasóleo nota informativa

Son muchos los socios que desde primeros de años nos preguntan sobre la subida de impuestos para el gasóleo. Lo que se sabe a fecha de hoy (25/01/2012) es lo siguiente:

La junta de Castilla y León está elaborando un proyecto de Ley para aplicar el tramo autonómico del Impuesto sobre ventas minoristas de hidrocarburos, se prevé su publicación y aplicación a partir de marzo. La subida que se prevé es de 4,8 céntimos en las gasolinas y gasoleo de automoción, NO SE PREVÉ PARA GASOLEO B.

En cuanto a la devolución extraordinaria del impuesto sobre hidrocarburos soportado por agricultores y ganaderos por la adquisición de gasóleo B no se están planteando modificaciones.

Precaución y buenas maneras en instalaciones y uso del gasóleo

DE SEGURIDAD:

Evitar una exposición excesiva a los vapores, irrita las vías respiratorias.

Evitar el contacto prolongado con la piel, puede producir dermatitis.

Utilizar siempre recipientes apropiados (depósitos homologados).

DE USO:

Evitar el frio excesivo, puede precipitar parafinas.

Evitar el calor excesivo y la luz directa del sol, desestabiliza el gasóleo.

Evitar ambientes polvorientos, tapar las bocas de los depósitos.

Evitar la condensación en la medida de lo posible, procurando tener los depósitos llenos.

Colocar el tubo de aspiración a 20 cms. del fondo.

En calderas, apagar el quemador antes de hacer la descarga y no encenderlo hasta pasada 1 hora. En tractores no repostar hasta pasado 1 hora de la descarga.

No añadir aceites ni gasolinas ni aditivos, el gasóleo que comercializamos esta aditivado al mezclarse con otros productos se puede desestabilizar.

SOVENA

AGROPAL
GRUPO ALIMENTARIO

Les ofrecemos las variedades de girasol LÍDERES en su zona:

KRISOL	Elevada productividad. Alto contenido graso.
ROCÍO	Ciclo Corto muy vigoroso. Gran potencial productivo.
FERTI	Alto contenido en Oleico. Incrementa el valor de su cosecha.
ALEGO	Híbrido Clarfiel resistente a un herbicida. Control del Jopo y de malas hierbas.

Asesoramiento fiscal en Agropal

Como ya sabes, en Agropal tienes la posibilidad de recibir el servicio que necesitas para cumplir con tus obligaciones fiscales.

A continuación te informamos de algunos de los aspectos fiscales que debes tener en cuenta:

DOCUMENTACIÓN PARA LA DECLARACIÓN DE LA RENTA DEL AÑO 2011

Una vez terminado el año 2011, cada socio debe tener todos los documentos de ingresos y gastos de su explotación referidos al 2011 para elaborar su libro de Ingresos y Gastos de cara al Impuesto de la Renta.

Si vas a hacer la declaración con nosotros, para poder preparar dicha documentación nos debes facilitar la siguiente información:

- ✓ Justificantes de ventas (cereales, remolacha, alfalfa y otros ingresos varios)
- ✓ Justificante de todos los ingresos de la Junta de Castilla y León
- ✓ Factura de compra en el caso de que hayas comprado durante el año 2011 aperos agrícolas, tractor o cualquier otro tipo de maquinaria.
- ✓ Póliza de seguros (cereal, remolacha…) suscritos en el año 2011

VENTA DE MAQUINARIA

Los contribuyentes incluidos en el régimen especial de la agricultura están obligados a declarar antes del 31 de Marzo de 2012, en el modelo 347, las ventas realizadas con facturas por importe superior a 3.005 euros.

DEDUCCIONES POR OBRAS DE MEJORA EN LA VIVIENDA HABITUAL

- Deducción del 10% de las cantidades satisfechas desde el 1 de enero de 2011 hasta el 31 de diciembre de 2011 (esta deducción está prevista hasta el 31 de diciembre de 2012)
- Las obras en la vivienda tienen que tener por objeto:
  - ✓ Mejora de eficacia energética, higiene, salud o protección del medio ambiente
  - ✓ Utilización de energías renovables
  - ✓ Seguridad y estanqueidad (sustitución de instalaciones de electricidad, agua, gas, TDT, internet)
  - ✓ Favorecer el acceso a la vivienda
- Quedan excluidas las obras realizadas en plazas de garaje, jardines, piscinas…etc…
- Las obras deben ser pagadas mediante tarjeta de crédito, transferencia, cheque… no en metálico
- Si las reformas acometidas se han realizado a través de la comunidad, es necesario un certificado de la comunidad con las cantidades deducibles para cada propietario.

En Agropal contamos con un grupo de profesionales que te pueden asesorar fiscalmente, ayudarte a cumplimentar los modelos fiscales, elaborar tu declaración de la renta…etc..

SI QUIERES INFORMARTE PONTE EN CONTACTO CON NOSOTROS EN EL TELÉFONO 979 16 51 16

Próximas citas para Quesos CERRATO: Ferias 2012

A nivel nacional este año Quesos Cerrato participará en 2 Ferias:

· ***Salón de Gourmets***

Entre el 5 y el 8 de Marzo, Quesos Cerrato estará en Madrid (IFEMA, Tierra de Sabor, Pabellón 3 - 3G25)

Dentro del Salón Gourmets estaremos presentes también en **GourmetQuesos 2012 (Quesos de Autor)**, dirigido por José Luis Martín, uno de los más prestigiosos Prescriptores de Queso en España.

GourmetQuesos es un espacio exclusivo para los amantes del queso, con muchas actividades lúdicas, pedagógicas y gastronómicas. Para Quesos CERRATO representa una gran oportunidad para contactos profesionales que nos permitirán acceder a Nuevas vías de Negocio.

· ***Alimentaria 2012***

Del 26 al 29 de Marzo, Quesos Cerrato participará en la International Food and Drinks Exhibition de Barcelona. En esta Feria estaremos presentes en un stand de 18 m2 con el apoyo institucional de Tierra de Sabor (ITACyL).

Alimentaria es uno de los salones de Alimentación y Bebidas más importantes del mundo. Un evento de referencia cuyos factores de éxito son la máxima especialización de su oferta, la innovación y una infatigable Vocación Exterior.

Del 26 al 29 de marzo de 2012, Alimentaria volverá a ser un centro de negocios internacional para todos los profesionales vinculados a la industria alimentaria en una superficie neta de 94.622 m2 y con un total de 3.936 expositores.

CEREADUEY: especialistas en recambios

Cereaduey ha incorporado a dos nuevos especialistas en recambios agrícolas y generales para prestar un mejor asesoramiento a los socios y ayudarles a reducir el coste de los recambios que tengan que comprar.

Acércate a tu Super y pide información. Estamos aquí para darte una respuesta profesional.

SECCIONES	
Pedidos Gasóleo	979 165 724
Pedidos Fertilizantes y Semillas	979 165 731 639 484 343
Fitosanitarios	979 165 726 606 407 689
Recambios	979 165 727
Seguros	979 165 728
Contabilidad y Fiscalidad	979 165 729
Liquidaciones	979 165 116
Cereales y Forrajes	979 165 730
Ganadería	979 166 087
Cereaduey	979 165 727
Quesos Cerrato	979 790 080
Carne de Cervera	979 870 262
Transportes	979 165 730

La razón de ser de Agropal es aportar a los socios los máximos beneficios en todos los sentidos y de forma duradera

ALMACENES	
Aguilar de Campoo	979 122 839
Amusco	979 802 121
Astudillo	979 822 903
Baltanás	979 790 081
Becilla de Valderaduey	983 746 064
Castromocho	979 835 783
Cevico de la Torre	979 783 297
Dueñas	979 780 587
Herrera de Pisuerga	979 130 585
Mayorga de Campos	983 751 224
Medina del Campo	983 811 280
Osorno	979 817 000
Palenzuela	979 182 020
Paredes de Nava	979 830 245
San Pedro de Latarce	983 723 057
Torquemada	979 800 075
Villoldo	979 185 116