

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



Estimado Socio:

Desde que el pasado 18 de enero AGROPAL asumió de forma plena la responsabilidad de dirigir y gestionar las diferentes actividades de la cooperativa NUTECAL a través de SUTECAL, hemos ido dando una serie de pasos de los que te informamos a continuación.

En este periodo hemos huido de los periódicos, la radio y otros medios de comunicación porque entendemos que nuestro compromiso es con los SOCIOS y quien tiene que saber lo que se hace y pasa en la cooperativa son los SOCIOS.

En primer lugar decirte que para nosotros, para AGROPAL, es un orgullo, en el 40 ANIVERSARIO de la constitución de la cooperativa TEO, contribuir a que el esfuerzo de tantas personas, el tuyo, el de tus padres, y/o hermanos... TENGA CONTINUIDAD, y que la cooperativa siga viva y pueda defender cada día con mayor fuerza los intereses de los agricultores y ganaderos.

La cooperativa TEO supuso un importante impulso al regadío de la zona, pero la cooperativa Calporc nacida en 1978 también tiene 35 años de historia im-

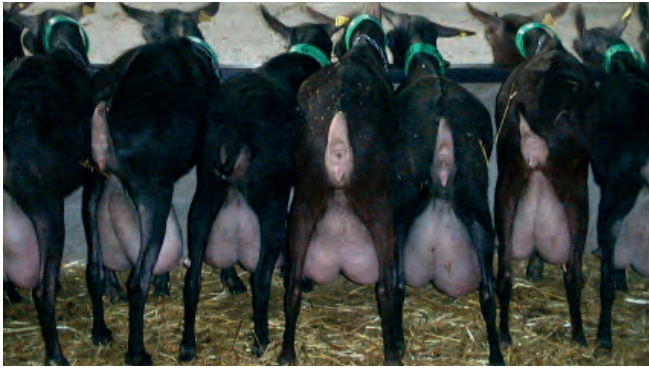
pulsando la ganadería y defendiendo los intereses de todos los ganaderos. Cuanto trabajo, cuanto esfuerzo, cuantos sueños de tantos socios para construir juntos el futuro están ligados a la historia de Calporc.

Y finalmente Nutecal, fruto de la colaboración entre TEO y Calporc que ya con sus 15 años de historia es referente en piensos de calidad, que buscan la máxima rentabilidad para el ganadero, con un pienso seguro y de confianza que le permite dormir tranquilo.

En AGROPAL asumimos el reto de hacer posible la continuidad de este proyecto lleno de éxitos, y por qué no decirlo, también con algún fracaso, con la convicción de que las cooperativas unidas podemos defender mucho mejor los intereses de todos los socios.

Somos conscientes que el reto es difícil, que hay gente y empresas que no desean que NUTECAL sea una cooperativa fuerte, que defienda los intereses de los socios con determinación. Pero con el apoyo de todos, el sueño de tantas personas de la TEO, de Calporc, de Nutecal, será una realidad y su esfuerzo y su trabajo habrán merecido la pena.

Actualidad sobre el mercado de la leche de oveja y cabra



LECHE DE CABRA

Las actuaciones comerciales llevadas a cabo por la Cooperativa a finales de 2012 e inicios de 2013 para esta campaña, están siendo dirigidas fundamentalmente a la exportación de la leche de cabra como factor determinante para lograr los mejores precios de mercado pagados a los socios en los últimos años.

La incipiente demanda internacional de la leche de cabra sitúa de nuevo a nuestra Cooperativa como un referente nacional para los mercados Franceses, Italianos, Portugueses... etc, que avalados por nuestra experiencia para facilitarles una materia prima de alta calidad y una gestión eficaz en todo el proceso de la exportación, todo ello unido a la situación geográfica privilegiada de nuestra Región consigue que logremos unos acuerdos comerciales muy satisfactorios que inciden de manera muy directa en el aumento de los precios nacionales para la leche de cabra.

Nuestra histórica inconformidad en busca de alternativas más rentables para nuestros socios nos ha hecho contactar con las empresas lácteas Europeas más adecuadas para tal fin que valoran en su justa medida y de igual forma la labor profesional de nuestros socios en sus explotaciones y la gestión integral de trazabilidad que realiza la Cooperativa con los ganaderos en materia de alimentación animal, sanidad, calidad de leche, etc, así como la seriedad en las entregas de los volúmenes acordados con anterioridad.

LECHE DE OVEJA

De igual manera podemos destacar la labor realizada por la Cooperativa respecto a la leche de Oveja tanto en el mercado nacional, orientando las ventas en empresas de volumen de compra intermedio y seguras, que garantizan la gestión y la posibilidad de negociación entre ambas partes sin depender en gran medida de la gran industria, como en el mercado internacional que nos aporta una mayor rentabilidad, a la vez que incidimos de manera notable en la disminución de los volúmenes comercializados en España aportando nuestra ayuda a elevar los precios de mercado.

En 2013 la estabilidad y aumento de los precios respecto a 2012 será la nota más significativa durante toda la campaña unido al aumento de las ventas dirigidas al mercado Francés y el habitual mercado Portugués, pero sobre todo cabe destacar la implicación de la Cooperativa en su afán de situarse en un lugar preferente en el sector de la transformación, para garantizar a nuestros socios una seguridad e independencia comercial a través del mercado alimentario aportando el mayor volumen de leche posible destinada a elaboración de queso de oveja, que es con toda seguridad la clave del futuro inmediato de la viabilidad de nuestras explotaciones.



Comercialización de leche

La cooperativa está haciendo un importante esfuerzo para conseguir el mejor precio posible para los socios, de la leche que entregan a la cooperativa. En este sentido, teniendo en cuenta que el mercado nacional está muy deprimido por la crisis económica, el esfuerzo más importante lo estamos haciendo en la exportación a la que dedicamos más del 75% de la leche de cabra y un crecimiento sostenido en las exportaciones de leche de oveja que ya superan el 15% de nuestra producción.

Además de la seguridad y puntualidad en los pagos que da AGROPAL, en estos meses podemos decir que los precios cobrados por los socios han estado claramente en el grupo de cabeza de los mejores precios de mercado.

La situación no es fácil, no lo es para nadie con la grave situación que tenemos en nuestro país. Pero algunas cosas están cambiando, los precios de la leche han subido en relación al año pasado, los precios de los piensos, al menos en Sutecal, han bajado de una manera significativa, y las abundantes lluvias nos permitirán aprovisionarnos de forrajes a unos precios razonables.

La situación es difícil, pero poco a poco va mejorando y eso nos hará ver las cosas cada día con un poco más de optimismo.

ENTREGA TU LECHE EN LA COOPERATIVA

Piensos Nutecal

Nutecal siempre ha sido considerado un buen fabricante de piensos, respondiendo a las máximas exigencias de CALIDAD de FABRICACIÓN y FORMULACIÓN. Esto es claro, lo demuestra el hecho de que los grandes clientes de pienso, incluso en especies más delicadas y primeras edades, siempre han preferido, en condiciones similares, el pienso de Nutecal al de cualquier otro fabricante de Castilla y León.

En los dos meses que AGROPAL lleva gestionando la fábrica de piensos y mezclas de Nutecal, hemos adoptado una serie de medidas en beneficio de los socios que queremos daros a conocer:

1º. EVOLUCIÓN DE LAS VENTAS:

Partíamos de una realidad en la que por la situación de la cooperativa en 2012 y la carencia de recursos económicos, las ventas iban cayendo mes a mes hasta diciembre de 2012.

Ya desde enero de 2013 esta tendencia se invierte de una manera clara y las ventas empiezan a crecer de manera muy importante como lo demuestra el hecho de que de marzo de 2012 a marzo de 2013 el incremento de ventas a socios haya sido del 27,7%.

2º. BAJADA DE LOS PRECIOS EN MÁS DE 4,5 PTAS/KG:

En lo que va de enero a abril de 2013 hemos bajado los precios de tarifa de los piensos una media de 27,3 €/Tm, más de 4,5 ptas/kg.

Esta bajada de precios tan beneficiosa y necesaria para los socios ha sido posible mediante la optimización de compras de las materias primas al disponer de los recursos financieros necesarios para hacer buenas compras.

Por otro lado estamos haciendo un esfuerzo importante en la reducción de costes de fabricación: transporte, personal, electricidad, amortización, gas, etc... de manera que hemos reducido los costes de fabricación imputados al pienso en 15,4 €/Tm (más de 2,5 ptas/kg) que los socios se ahorraran a mayores de las posibles bajadas de precios en materias primas.

No podemos negar que esta bajada de precios ha sido posible gracias a los socios, que al aumentar las

compras de pienso a la cooperativa nos permite tener menos costes que a su vez la cooperativa lo transforma en un beneficio para los socios bajando las tarifas.

3º. AJUSTE DESCUENTOS POR CANTIDAD:

Al bajar las tarifas y ajustar los precios a un margen mínimo, lógicamente del pienso no se puede hacer ningún descuento adicional.

No obstante cuando los socios efectúan pedidos de un tamaño superior a 7,5-12,5-17,5Tm la cooperativa puede conseguir unos mejores precios de transporte y es de justicia que esta reducción del coste de transporte se traslade al socio que realiza un pedido de tamaño superior y que el socio se beneficie de este menor coste de transporte.

4º. CREACIÓN DE UNA NUEVA GAMA DE PIENSOS 2013:

Nuestra preferencia siempre ha sido formular y fabricar aquellos piensos que entendemos aportan una MAYOR RENTABILIDAD al ganadero en su explotación. Este es nuestro objetivo y con el trabajamos cada día.

Por otro lado hemos visto que hay un segmento de ganaderos que buscan pienso a PRECIO siempre lógicamente, manteniendo una calidad razonable.

Para atender las necesidades de estos ganaderos que buscan un buen pienso a PRECIO hemos desarrollado la nueva gama 2013, en línea con los piensos comerciales que están suministrando de manera habitual el resto de fabri-

cantes y cooperativas de la zona y que hasta la fecha Nutecal no tenía.

Esta nueva gama esta formada por los siguientes productos:

- **NO-13 OVITEC 2013:** el precio de este pienso en el mes de abril es de 42,5€/Tm más barato que el equivalente de la GAMA RENTABLE para el ganadero (11,6 pts/kg más barato que el precio de enero).

- **NCA-13 CAPRITEC 2013:** el precio de este pienso en el mes de abril es 53,8€/Tm más barato que el equivalente de la GAMA RENTABLE para el ganadero (13,5 pts/kg más barato que el precio de enero).



NUTECAL: Tu pienso de confianza
El pienso seguro y rentable para tu explotación

- **MO-13-T:** Mezcla Ovino Lactación: el precio de esta mezcla en el mes de abril es 31,5€/Tm más barato que la mezcla equivalente de la GAMA RENTABLE para el ganadero (8,5pts/kg más barato que el precio de enero).

- **MO-13-F:** Mezcla Ovino Lactación: el precio de esta mezcla en el mes de abril es 32,5€/Tn más barato que la mezcla equivalente de la GAMA RENTABLE para el ganadero (8,7 pts/kg más barato que el precio de enero).

De este modo, los socios que buscan un pienso o una mezcla baratas y de una calidad razonable, ya no se verán obligados a comprarlos fuera de la cooperativa, porque la cooperativa ya dispone de una gama de piensos comerciales equivalentes a los de otros fabri-

cantes y cooperativas de la zona.

5º. MEJORAS EN LAS MEZCLAS UNIFEED

Conscientes de ciertas deficiencias en la presentación de algunas mezclas unifeed, hemos estado trabajando para mejorar de manera importante la calidad de nuestras mezclas, de modo que las mejoras ya son reconocibles, las reclamaciones han disminuido notablemente y el incremento de ventas de mezclas en el último mes ha sido superior al 10%.

Con estas y otras acciones que estamos llevando a cabo, hemos conseguido que los piensos Nutecal no solo sean los piensos de mejor calidad, sino que además son muy competitivos en precio, son los piensos más rentables para el ganadero, piensos seguros y de confianza para que puedas dormir tranquilo.

SUBVENCIÓN GASOLEO

Los socios que los deseen pueden pasar por la cooperativa y les ayudaremos a solicitar la subvención de gasóleo

Comercialización de lechazos

Los socios tienen a su disposición la actividad de comercialización de lechazos en la cooperativa, que les aporta una buena rentabilidad y garantía de cobro.



Servicios Veterinarios

Los servicios veterinarios tales como ecografías, inseminación, puesta de esponjas y bolos, vacunas, etc. son servicios muy importantes para los socios, que tienen un coste elevado para la cooperativa y que solo deben ser gratuitos para aquellos socios que participan en otras actividades de la cooperativa tales como consumo de pienso, zoosanitarios, gasóleo, entrega de leche, etc.

Por tanto, nuestra idea es establecer unos precios de tarifa por los servicios veterinarios, que entrarán en vigor el próximo 1 de mayo y a su vez una serie de BONIFICACIONES para que al socio que participa o desee participar de manera habitual en otras actividades de la cooperativa le resulten GRATUITOS.

Zoosanitarios

Otra de las actividades que el socio dispone en la cooperativa es la comercialización de zoosanitarios, donde disponemos de una gama completa de productos de laboratorio de 1ª línea a precios muy competitivos y manteniendo siempre la "cadena de frío" tan importante en este tipo de producto.

Hemos extendido la venta de estos productos a

otras provincias lo que nos permite obtener un mayor volumen de ventas, siendo cada día más competitivos, en precio y en ofrecer un servicio de manera integral.

Nuestro servicio integral incluye: asesoramiento veterinario, receta veterinaria, asegurar el "mantenimiento de la cadena de frío" y posibilidad de conseguir el producto recetado independientemente del laboratorio.

Super Nutecal

Casi todos los socios ya conocen el nuevo SUPER de la cooperativa, lleno de productos, buenos precios y ofertas muy interesantes.

Lo realmente importante, es que en los dos meses que lleva funcionando el SUPER con la gestión de Agropal, las ventas se han multiplicado por tres, y los socios tienen una opción más donde beneficiarse de ser socios de la cooperativa.

SUPER NUTECAL
EL SUPER DE TU COOPERATIVA
¡¡Ahorra Dinero, Vive Mejor!!



Campaña de maíz

Con la finalidad de poder garantizar a los socios el pago de su cosecha de maíz en AGROPAL asumimos la gestión de la pasada campaña de recogida de maíz. La campaña ha sido muy buena con unos elevados precios en los primeros meses de la misma que con el cambio del año tendieron a la baja, manteniendo no obstante unos niveles razonables.

Ante esta situación tomamos la decisión de no especular, optamos por hacer las coberturas de venta oportunas, de modo que aunque los márgenes hayan sido mínimos hemos evitado los problemas que en la actualidad tienen otras empresas.

SOCIOS QUE ENTREGARON MAIZ A PRECIO MEDIO:

En primer lugar poner de manifiesto la satisfacción que supone para nosotros el hecho de que el porcentaje de socios que entregaron su maíz a precio medio se

triplicara de octubre a noviembre, se duplicara de noviembre a diciembre, y continuara creciendo en enero de manera muy significativa.

Lógicamente en ningún modo podemos defraudar a los socios que confiaron en nosotros, y para su tranquilidad queremos decirles que en cualquier circunstancia los socios QUE ENTREGARON SU MAIZ A PRECIO MEDIO COBRARAN SU MAIZ A UN PRECIO IGUAL O SUPERIOR al que cobraron los socios que lo entregaron a precio fijo, en esa misma fecha, y que en ningún caso saldrán peor que los socios que en esa fecha optaron por entregar a precio fijo.

Desde nuestro punto de vista la cooperativa siempre tiene que hacer todo lo posible por conseguir lo mejor para todos los socios, pero los socios fieles, que hacen todo y confían en la cooperativa, NUNCA PUEDEN VERSE DEFRAUDADOS.

Fertilizantes

Para nosotros es una satisfacción y un síntoma claro de que los socios desean trabajar con la cooperativa, que mes tras mes, en octubre, noviembre, diciembre, enero, febrero, en todos los meses las ventas de abono a los socios en la presente campaña superan ampliamente a las que se produjeron en los años 2009, 2010



y 2011, y que a pesar de las abundantes lluvias en el periodo enero - marzo de 2013 las ventas de abono a socios superen las que se produjeron en el mismo periodo de 2012.

También consideramos muy positivo que los socios hayan visto rápidamente que con los abonos de mezcla FERTEO, se puedan AHORRAR UN BUEN DINERO y conseguir una mayor producción de sus parcelas

Nuestro propósito es evolucionar hacia fórmulas de mayor concentración y riqueza para que los socios puedan conseguir ahorros muy superiores y trabajar menos al tener que mover menos kilos de abono.

ABONOS EN BIG-BAG:

Para que los socios que utilizan abonos en sacos se puedan evitar el trabajo que supone el manejo de los mismos, a aquellos socios que lo soliciten, les podemos suministrar los mismos fertilizantes en Big-Bag; y así podrán manejarlos con la pala del tractor mediante el acople correspondiente.

Ofertas Benavente

4580/4581

PUNTA 1365 DR/IRQ BELLOTA
PVP 3,99€ IVA INCLUIDO



34844

ACEITE REPSOL TURBO
THPD 15W40 20L
PVP 59€ IVA INCLUIDO



34844

BATERIA TECNICA TUDOR
TB-740 74 AH
PVP 95€ IVA INCLUIDO



Semillas y Fitosanitarios

La atención a los socios continua y constante que se está dando por parte de los técnicos de la cooperativa, nos está llevando a resultados tan espectaculares como que las ventas de semillas se han incrementado un 56% en relación a la campaña anterior y el crecimiento en fitosanitarios, a pesar del exceso de lluvias, también es muy importante.

Para que el mayor número de socios posibles se pueda beneficiar del asesoramiento de los técnicos, hemos establecido los siguientes días de visitas de los técnicos:



Ana de los Mozos: Móvil 649 808 503

Visitas técnicas a socios:

Lunes: Benavente

Martes: Toral de los Guzmanes

Miércoles: Micereces de Tera

Jueves: Santa María de la Vega

Viernes: Benavente

Noemí Esteban Hernández: Móvil 638 099 616

Lunes: Quiruelas de Vidriales

Martes: Santovenia

Miércoles: Valcavado

Jueves: Villaquejida

Viernes: Villabrágima

Creemos que los socios pueden salir muy beneficiados con este servicio técnico y por ellos os animamos a que lo aprovechéis.

Declaración de la Renta

A partir del 1 de mayo, los socios que lo deseen podrán realizar su declaración de la renta en la cooperativa.

Las declaraciones serán realizadas por personal de la cooperativa que ha sido formado especialmente en

las declaraciones de rentas agrícolas y ganaderas.

Para que no tengas que esperar lo mejor es que pidas cita a Ana Ferreras y acuerdes la fecha y la hora que mejor te venga para hacer la declaración.

YA PUEDES HACER LA DECLARACIÓN DE LA RENTA EN TU COOPERATIVA

Devolución parcial de las cuotas del Impuesto sobre Hidrocarburos

El uno de abril comenzó el plazo para la solicitud de la devolución parcial del impuesto sobre hidrocarburos correspondiente al gasóleo b adquirido entre el 1 de Enero de 2012 al 31 de Diciembre de 2012.

El importe de la devolución es 78,71 euros por cada 1.000 litros (13 ptas. litro). Para que no nos la denieguen y tener que volver a presentar papeles es importante:

- Poner bien los CIM de los proveedores
- No duplicar datos (facturas, matrículas de vehículos etc.)
- El gasóleo retirado de postes se ha debido pagar con tarjetas de gasóleo bonificado.

Instalaciones de uso propio - Depósitos de Gasóleo

Les informamos que los Servicios de Industria de distintas Comunidades Autónomas van a retomar las inspecciones de las instalaciones de uso propio que no estén legalizadas.

Según el Art. 43 punto 3º de la Ley 34/1998, las empresas suministradoras de gasóleo solo pueden suministrar a instalaciones que estén debidamente autorizadas e inscritas. En caso contrario incurren en responsabilidad.

Con todo esto aconsejamos que las instalaciones nuevas, las legalicen; y las instalaciones ya legalizadas que con el paso del tiempo se han ido "dejando" las pongan en condiciones. Están abriendo expedientes por suministro a instalaciones no legalizadas con sanciones de 3.005 €.

PEDIDOS GASÓLEO: 980 63 04 13 / 979 16 57 24

Cobros y Pagos

Del mismo modo que es normal que los socios exijan el cobro de sus liquidaciones de leche, maíz, cereal, girasol, etc, en las fechas establecidas, de igual modo es NORMAL que el socio pague a la cooperativa sus consumos de pienso, zosanitarios, semillas, gasóleo, fitosanitarios, etc, en la fecha correspondiente.

Con la finalidad de reducir gastos bancarios que al final terminan pagando los socios, los consumos que los socios efectúan en la cooperativa les serán descontados de las liquidaciones correspondientes a ese mismo periodo. De este modo el socio se beneficia de un pequeño retraso en el pago y se evita complicaciones.

Los socios que no paguen sus deudas en la fecha prevista, o que devuelvan el recibo correspondiente, además de los gastos de la devolución se les efectuará un cargo de intereses del 0,7% mensual. Lógicamente si persiste en no pagar se le cortará el suministro.

Los socios que deseen financiación tienen a su disposición los acuerdos que tenemos con diferentes entidades financieras: Caja España-Duero, Caja Mar, Banco Popular, Banco Santander, etc, entidades en las que podrá conseguir una financiación en condiciones muy ventajosas y de ese modo tener perfectamente cubiertas sus necesidades financieras.

Departamento de Seguros

Estimado Socio:

Como ya conocéis muchos de vosotros desde la Cooperativa tenéis a vuestra disposición el Departamento de Seguros en el que es posible asesorar sobre toda clase de Seguros.

- Agrícolas (Tractores, Remolques, Cosechadoras...)
- Automóviles
- Naves agrícolas, ganaderas, industriales
- Hogar
- Accidentes
- Salud
- Caza
- Etc...

Nos adaptamos a las necesidades que podáis tener en cada momento, ya que trabajamos con varias compañías de las principales del mercado.

- Axa
- Groupama
- Allianz
- Mapfre
- Reale...
- Etc...

Podemos ofertaros varios proyectos pudiendo elegir el que más convenga dependiendo de cada situación, **hacemos un seguro a medida según vuestras necesidades.**

Como ya sabéis, hemos empezado un nuevo proyecto en conjunto con Agropal, lo que nos ha permitido poder ofrecer mejores precios mas competitivos para poner a vuestra disposición, y para ello, os queremos invitar a pasar por este Departamento, que además de daros un asesoramiento y trato personal con años de experiencia tramitamos todo tipo de siniestros para que no os preocupéis de nada.

Seguros Agrarios podéis asegurar vuestras cosechas frente a las inclemencias del tiempo, y tener segura vuestra producción y vuestro capital...

Seguros de **Cereal, Oleaginosas, Proteaginosas, Leguminosas, Maíz, Forrajes, Remolacha...**

Seguros de Retirada de Cadáveres en las explotaciones, **ovino, porcino, vacuno, aviar...**

Seguros de accidentes de Ganado, muerte accidental de tu ganado por

- Caída de rayo
- Despeñamiento y caída por terraplenes
- Ahogamiento
- Estrangulación
- Electrocutión
- Hipotermia (del ganado a consecuencia directa de una inundación)
- Envenenamiento alimentario
- Atropello por vehículo
- Asfixia quemaduras o apelsonamiento
- Asfixia por aplastamiento
- Meteorismo agudo
- Fracturas traumáticas
- Ataques de animales salvajes o perros asilvestrados
- Apelsonamiento por cualquier otra causa
- Muerte o sacrificio del ganado por fiebre aftosa
- Saneamiento por brucelosis...

Desde la Cooperativa queremos que conozcáis las ventajas de poder Asegurar a través de este Departamento.



HAZ TUS SEGUROS EN TU COOPERATIVA
¡¡Ahorra Dinero, Vive Mejor!!

Relación de servicios, almacenes y teléfonos de contacto

ZAMORA

SUPERMERCADO-NUTECAL BENAVENTE

Teléfono: 980632831 Fax: 980633632
Horario: De lunes a sábado de 9:00h a 21:00h
Festividades locales 8 de abril y 29 de mayo

FÁBRICA PIENSO BENAVENTE

Teléfono: 980636010
Horario: De lunes a viernes de 7:00h a 19:00h
Festividades locales 8 de abril y 29 de mayo

AGROCENTRO ALMACEN BENAVENTE

Teléfono: 980632831 Fax: 980633632
Horario: De lunes a viernes de 9:00h a 13:30h
y de 16:00h a 18:30h. Sábados de 9:00h a 14:00h
Festividades locales 8 de abril y 29 de mayo
Servicio técnico agronómico los lunes y viernes

ALMACEN QUIRUELAS

Teléfono: 980646376
Servicio técnico agronómico los lunes

ALMACEN MICERECES

Teléfono: 980658650
Servicio técnico agronómico los miércoles

ALMACEN SANTA MARÍA DE LA VEGA

Teléfono: 980651580
Servicio técnico agronómico los jueves

ALMACEN SANTOVENIA DEL ESLA

Teléfono: 980563042
Servicio técnico agronómico los martes.

LEON

ALMACEN VALCABADO DEL PÁRAMO

Teléfono: 987666008
Servicio técnico agronómico los miércoles

ALMACEN TORAL DE LOS GUZMANES

Teléfono: 987760525
Servicio técnico agronómico los martes

ALMACEN VILLAQUEJIDA

Teléfono: 987774690
Servicio técnico agronómico los jueves

VALLADOLID

ALMACEN VILLABRÁGIMA

Teléfono 983714571
Servicio técnico agronómico los viernes

SALAMANCA

ALMACEN LUMBRALES

Teléfono 923512178
Horario: De lunes a viernes de 10:00h a 14:00h

*** HORARIO ALMACENES**

De lunes a viernes de 9:00h a 13:30h / 16:00h a 18:30h
Sábados de 9:00h a 13:30h

Productos y servicios a disposición del socio

SERVICIOS GENERALES

Contratación de seguros. Tramitación de subvenciones.
Proyectos agropecuarios. Centro de formación. PAC.
Declaraciones renta/trimestrales.

SUMINISTROS AGRÍCOLAS

PRODUCTOS

Fertilizantes. Semillas. Fitosanitarios. Gasóleo.

SERVICIOS

Secadero de cereal. Recogida de cereal, forraje,
oleaginosas, leguminosas. Gestión de residuos tóxicos.
Servicios de asesoramiento agronómico: Seguimiento
de explotaciones y de cultivos. Analíticas de suelo y
aguas.

SUMINISTROS GANADEROS

PRODUCTOS

Pienso para todas las especies, Núcleos, Mezclas
para ruminantes, Materias primas. Cereal, Soja, Forrajes,
Pulpa, Alfalfa granulada. Correctores. Material ganadero.
Zoosanitarios. Genética

SERVICIOS

Recogida y comercialización de leche. Recogida y
comercialización de corderos y cabritos. Recogida y
comercialización de ovejas de desvieje. Asesoramiento
veterinario: Gestión sanitaria. Gestión reproductiva.
Inseminación artificial en ovino y caprino. Gestión
productiva y nutrición. Identificación en ovino y caprino.
Analíticas agua, piensos, silos, materias primas,
clínicas.

SUPERMERCADO

Alimentación y Recambios

TELÉFONOS

Administración	980633143
Pedidos de gasóleo	980630413
Seguros	626824451
Comercialización de cereal	639029676
Pedidos pienso	980636010
Zoosanitarios/Material ganadero	639658669
Comercialización ovino/caprino	609803872
Recogida corderos/cabritos (Zamora, León, Valladolid)	626823143
Recogida corderos/cabritos (Salamanca)	639108962
Proyectos agropecuarios	619112271
Quesos Real	620941661

SERVICIOS VETERINARIOS

<u>Porcino</u>	
Manuel Santos Donado	639892467
<u>Ovino/Caprino</u>	
Juan Luis Tejerina del Valle (Salamanca)	639108952
Idoia Pernía Badiola (Zamora)	620981930
Santos Llamazares Prada (León)	609693454
<u>Vacuno</u>	
Carlos Cepedano Valdeón	609806761

SERVICIOS DE ASESORAMIENTO AGRONÓMICO Y ANALÍTICAS

Ana de los Mozos Marín	649808503
Noemí Esteban Hernández	638099616