AGROPAL
creamos futuro

AGROPAL, Premio Castilla y León Económica
Dos medallas de oro para QUESOS CERRATO
CEREADUEY, mejor supermercado de Palencia
Sigfito premia la labor de NUTECAL

nº 129. Octubre 2013

Orgullosos de nuestra cooperativa

A TU SERVICIO

SECCIONES

Pedidos	979 165 724
Pedidos Fertilizantes	979 165 731
y Semillas	639 484 343
Fitosanitarios	979 165 726
	606 407 689
Recambios	979 165 727
Seguros	979 165 727
Contabilidad y Fiscalidad	979 165 729
Liquidaciones	979 165 116
Cereales y Forrajes	979 165 730
Ganadería	979 166 087
Pedidos ganadería	900 103 166
	(tfno gratuito 24h.)
Cereaduey	979 165 727
Quesos Cerrato	979 790 080
Carne de Cervera	979 165 730
Transportes	979 165 730

SUTECAL

ZAMORA	
Quiruelas de Vidriales	980 646 376
Santa María de la Vega	980 651 580
Micereces de Tera	980 658 650
Santovenia del Esla	980 563 042
Benavente	980 632 831
LEÓN	
Toral de los Guzmanes	987 760 525
Valcabado del Páramo	987 666 008
Villaquejida	987 774 690
SALAMANCA	
Lumbrales	923 521 178
VALLADOLID	
Villagrágima	983 714 571

ALMACENES

PALENCIA	
Aguilar de Campoo	979 122 839
Amusco	979 802 121
Astudillo	979 822 903
Baltanás	979 790 081
Castromocho	979 835 783
Cevico de la Torre	979 783 297
Dueñas	979 780 587
Herrera de Pisuerga	979 130 585
Osorno	979 817 000
Palenzuela	979 182 020
Paredes de Nava	979 830 245
Saldaña	979 891 353
Torquemada	979 800 075
Villoldo	979 185 116
VALLADOLID	
Becilla de Valderaduey (Coval)	983 746 064
Mayorga (Cococea)	983 751 224
Medina del Campo (Coacome)	983 802 799
San Pedro de Latarce (Latarce)	983 723 057
ZAMORA	
Corrales (Agroduero)	980 560 283
Fuentesaúco (Agroduero)	980 600 288
Toro (Agroduero)	980 690 641

Edita

AGROPAL
GRUPO ALIMENTARIO

AGROPECUARIA PALENTINA, S.C
C/ Francia. P-52 - T. 979 16 51 19
F. 979 16 57 33 - 34004 - Palencia
www.agropalsc.com
diseloalpresidente@agropalsc.com

Realiza

Agro Castilla y León

C/ Final, 1 - T. 983 244 286
47008 - Valladolid
www.campocyl.es/
redaccion@agrocastillayleon.es

CIRCULAR INFORMATIVA - Boletín nº 44
Dep. Legal P-292/00

Editorial

La llave del futuro está en el cooperativismo

El momento que vive el campo de Castilla y León permite contemplar con optimismo el futuro de la actividad agraria y ganadera, al mismo tiempo que los socios y empleados de AGROPAL nos reafirmamos en la convicción de que el cooperativismo es la mejor fórmula para garantizar la rentabilidad de las explotaciones. 8.000 agricultores y ganaderos de la región trabajan amparados por el gran grupo empresarial en que se ha convertido nuestra cooperativa, un buque insignia para la economía social que señala con su trabajo cuáles son las herramientas para competir en un mundo cada día más globalizado: la modernización, el dimensionamiento y la agrupación de sociedades para obtener una máxima eficiencia. La necesaria visión empresarial, sin la que no existiría un proyecto como el nuestro, no puede ocultar que la razón de ser y el espíritu de nuestra cooperativa son, sin ir más lejos, los cooperativistas que la integran. Nos esforzamos cada día por ofrecerles nuevos productos y servicios, un trabajo de innovación e imaginación del que se encuentran buenos ejemplos en las páginas de este boletín. Nuestros socios ya pueden obtener mayores descuentos en combustible, adquirir los fertilizantes a mejores precios y conseguir las variedades de semillas más adaptadas a sus fincas, por mencionar apenas unos ejemplos de la labor desarrollada por los técnicos de la cooperativa.

"La razón de ser y el espíritu de AGROPAL son los 8.000 profesionales que la integran"

Un repaso a la trayectoria de AGROPAL, que este año facturará 240 millones de euros, revela que todo lo conseguido no habría sido posible sin un elevado grado de confianza entre la cooperativa y sus socios, una relación de complicidad que también se genera con las sociedades que se van incorporando al grupo.

Nuestra cooperativa abarca la práctica totalidad de los sectores del campo y se ha instalado con firmeza en toda la geografía regional, con algunos reconocimientos que nos llenan de orgullo. La revista 'Castilla y León Económica' nos ha premiado por la alianza con una decena de cooperativas agrarias y ganaderas, una práctica que se enmarca dentro de la política de crecimiento de AGROPAL, reflejo de su filosofía de cooperación.

Sumario

Cómo acertar con el fertilizante 4-5
Los mejores abonos. 6-7
Entrevista a Carlos Colmenares 8-9
De nuevo, cereal en la calle 10
¿En qué momento está el cereal? 12-13
Campos de ensayo de Agropal 14-15
Soluciones frente a malas hierbas. 16-17
Cereaduey, mejor súper de Palencia 18
Entrevista a Ángel Lozano 20-22
Entrevista Consejo Rector 24-25
Arranca la campaña de seguros 26-28
Más descuentos en carburantes 30
Entrevista a Manuel Pérez 32-33
Dos oros para Quesos Cerrato 34-35
Comercializa tus lechazos. 36
Ovino, mejorar la genética 38
Entrevista El Pandío 40-41
Aumenta la recogida de leche 42-43
Acertar con el ensilado de maíz 44-45
Mejorar los piensos 46
Carne de Cervera, sabor a montaña 48
Promociones de Agropal 49
Premio Castilla y León Económica 50

Visita de un grupo de cooperativistas al centro Agropal de Villoldo.

Para acertar con el fertilizante

La planta de fertilizantes de Amusco tiene capacidad para elaborar 150 toneladas de producto por hora, el equivalente a seis camiones, lo que permite atender de forma rápida las necesidades de todos los socios

La nueva planta de mezclado y logística de fertilizantes en Amusco ha supuesto un importante impulso a las ventas de abonos de Agropal. La nueva fábrica tiene una capacidad de producción de 150 toneladas (unos seis camiones) a la hora, lo que nos permite atender de una manera muy rápida las necesidades de todos los socios.

Pero lo más importante es la **calidad** de los abonos elaborados y los bajos costes de producción, que nos permiten tener una planta tan eficiente: con tres palistas y una pala podemos fabricar 3.000 toneladas en un día, con el consiguiente beneficio para el socio, que gracias a estos bajos costes obtiene unos buenos precios. La calidad de nuestros fertilizantes AGROMEZ y FERTEO está bien a la vista con los resultados que obtienen nuestros socios. Los de toda la vida ya están acostumbrados, pero los nuevos socios, a los que al principio cuesta probar nuestros fertilizantes, ya no quieren volver atrás: **ahorran dinero** y, sobre todo, **sus cultivos van mejor**.

FERTEO y AGROMEZ, mayor rendimiento a menor precio

Los fertilizantes de mezcla AGROMEZ y FERTEO están pensados para cada tipo de suelo y cultivo, de modo que se podrán describir como 'fertilizantes inteligentes' por estar adaptados a lo que cada cultivo necesita en cada tipo de suelo. El nitrógeno, el fósforo y el potasio son macronutrientes esenciales para tener una buena cosecha, pero en determinados cultivos y suelos el azufre, el magnesio, el calcio e incluso el boro también pueden ser muy importantes.

"Los fertilizantes de Agropal convencen a los nuevos socios a la primera"

La experiencia de la campaña pasada con los fertilizantes de mezcla FERTEO y AGROMEZ resultó muy positiva los socios ahorraron dinero, los cultivos fueron bien y nuestras ventas crecieron más del 36%. Para conseguir un mayor ahorro nuestra recomendación es que se utilicen fórmulas con mayor riqueza, ya que de este modo el coste de cada unidad de fertilizante (UF) resultará más barato. El agricultor puede pedírselo al encargado de tu almacén o al técnico de campo.

Las recomendaciones de Agropal para abonado en función de tu tipo de suelo

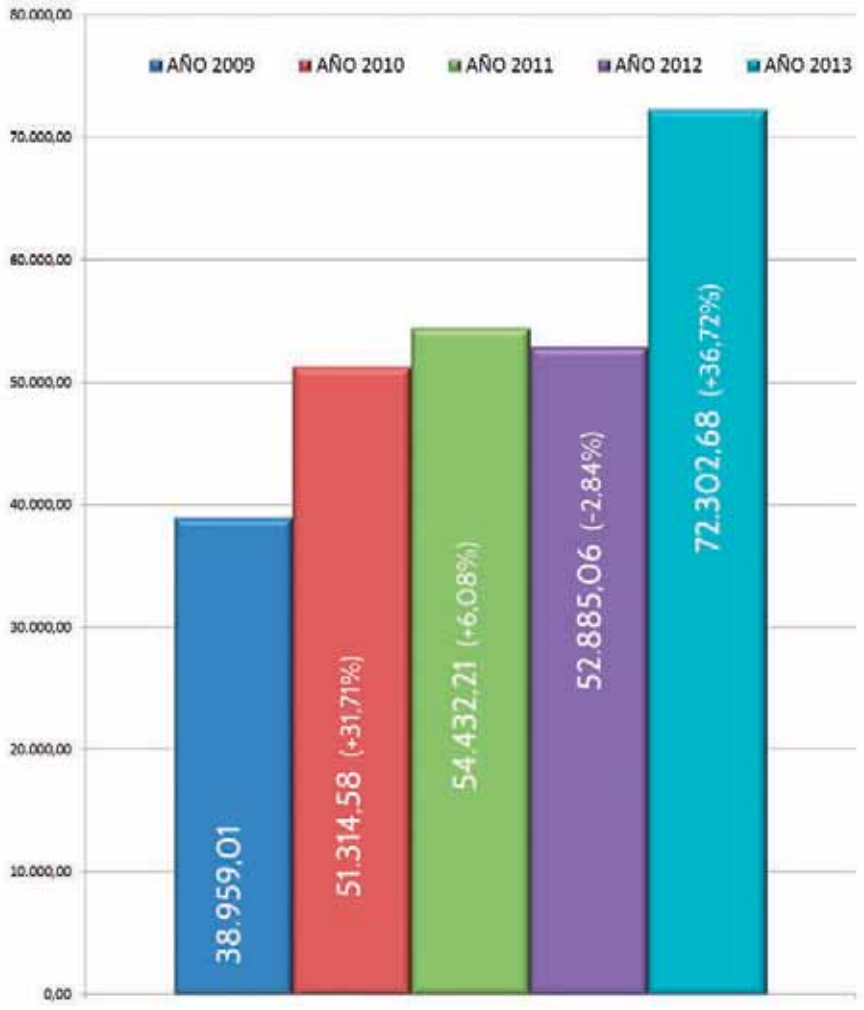
Para la próxima sementera, desde Agropal proponemos utilizar los siguientes fertilizantes:

1º Zonas con suelos básicos (pH mayor de 7), con fósforo soluble normal o bajo y nivel de potasio normal (Cerrato y Tierra de Campos de Palencia y Valladolid):

AGROMEZ 14-30-14 6 SO_3 (importante el azufre).
AGROMEZ 13-33-17.
AGROMEZ 12-30-12 2MgO (soluble) 5 SO_3 (cuando hay nivel bajo de magnesio).
AGROMEZ 10-26-16. 3MgO (soluble) 5 SO_3 (cuando hay bajo nivel de magnesio).
[Nota: es muy importante que este magnesio sea soluble en suelos básicos].

2º. Zonas con suelos pH neutro ó básico con niveles bajos o normales de fósforo y bajos en potasio (zonas de Zamora, San Pedro de Latarce y Medina en Valladolid, Ávila y Salamanca y parte de Herrera y Aguilar en Palencia):

FERTEO y AGROMEZ 10-20-20. 3MgO 6 SO_3 (importante el azufre).
FERTEO y AGROMEZ 8-15-15. 7MgO 6 SO_3 (importante el azufre).
FERTEO y AGROMEZ 10.26.16. 3MgO soluble. 5SO_3 (cuando hay nivel bajo de magnesio).
FERTEO y AGROMEZ 8-15-15 5 MgO (3 solubles) 16 SO_3 (cuando hay nivel bajo de magnesio).
AGROMEZ 8.16.10. 2 MgO (soluble) 24 SO_3.



Adquisición de fertilizantes de Agropal por parte de sus socios desde 2009.

AGROMEZ 7-12-7 5 MgO 19 SO_3 (precio por kilogramo bajo, por UF alto).

3º. Zonas con suelos ácidos (pH menor de 6) habitualmente con carencia de calcio y magnesio (norte de Palencia -Boedo Ojeda, algo en la zona de Aguilar y Saldaña-, zonas de Valladolid y páramo rojizo de León).

AGROMEZ 9.23.16. 5 MgO 7 CaO. (importante Mg y Ca).
AGROMEZ 10.20.20. 2,5 MgO 6 CaO (importante Mg y Ca).
AGROMEZ 8.15.15. 7 MgO 6 CaO (importante Mg y Ca).
Para cultivos de cereal destinados a forraje, si quieres un fertilizante barato puedes pedir 8.14.8 con magnesio, calcio y azufre, o bien 6.16.6 también con magnesio, calcio y azufre, que tiene un precio todavía más barato, o bien 7.12.7.

Como **novedad**, esta campaña tendremos los fertilizantes FERTEO y AGROMEZ en **Big Bag**, de modo que los socios podrán ahorrar más de 5 pts/kg en relación a los sacos de complejos, además de trabajar menos, con más comodidad y menos esfuerzo.

Fertilizar bien, clave para producir

Con los abonos minerales podemos suministrar los nutrientes que necesitan los cultivos en el momento adecuado y en las cantidades que precisan. En Agropal tenemos las mezclas con la mejor calidad y precio

La fertilización tiene como objetivo mantener en el suelo un contenido adecuado de nutrientes minerales, en condiciones de asimilabilidad, para que la planta pueda absorberlos en el momento preciso y en las cantidades necesarias.

La disponibilidad de los nutrientes que necesitan las plantas, en las cantidades y momentos adecuados, determina el rendimiento de la cosecha.

Estos nutrientes o elementos nutritivos necesarios para la nutrición vegetal se pueden agrupar en cuatro categorías: elementos principales, secundarios, oligoelementos esenciales y oligoelementos no esenciales.

Los elementos principales (nitrógeno, fósforo y potasio) son imprescindibles para el desarrollo vegetal de los cultivos. Las plantas extraen estos oligoelementos principales de la tierra en cantidades importantes.

Con el abono no te la juegues; acierta seguro con FERTEO y AGROMEZ

Los secundarios (calcio, magnesio y azufre) resultan básicos para la alimentación vegetal. En muchas ocasiones son escasos en los terrenos de cultivo. Si su nivel es insuficiente, el abonado periódico es tan importante como el de cualquier elemento principal.

Los oligoelementos o microelementos esenciales (hierro, manganeso, boro, cobre, cinc, molibdeno y cloro) son vitales para el desarrollo vegetal, aunque las plantas los absorben en cantidades muy pequeñas. El sodio, el cobalto y otros elementos, aunque presentes en las plantas, no son oligoelementos esenciales para el desarrollo vegetal.

Así definiríamos como fertilizante mineral todo producto desprovisto de materia orgánica que contenga, en forma útil a las plantas, uno o más elementos nutritivos de los reconocidos como esenciales al crecimiento y desarrollo vegetal. Con los fertilizantes minerales podemos, además de aportar los nutrientes necesarios para las plantas en la forma que estas los asimilan,

Consulta con tu técnico cuál es el fertilizante más adecuado para ti

aplicarlos en el momento adecuado y en las cantidades requeridas por cada cultivo.

En Agropal sabes que tenemos nuestras mezclas AGROMEZ y FERTEO, que siempre representan la mejor relación calidad precio y rendimiento para nuestros socios. Y también que puedes pedirnos el abono que más se adapte a las necesidades de tus parcelas y a las de tus cultivos, para que obtengas los mejores resultados cada campaña.

Principios básicos de la fertilización

Ley de restitución

Al finalizar el ciclo de cultivo, el suelo debe conservarse en las mismas condiciones en las que se encontraba al iniciarse. La fertilización debe tener como objetivo conservar y mejorar la fertilidad del suelo. Un propósito que no debe limitarse a la restitución de los elementos extraídos por la cosecha, sino también a la recuperación de los elementos extraídos por las plantas adventicias (malas hierbas), las perdidas por lixiviación, los bloqueos de dichos elementos, la perdida de asimilabilidad por transformación en compuestos orgánicos o por precipitación o insolubilización.

Ley del mínimo o de los factores limitantes

El rendimiento del cultivo está limitado por el elemento nutritivo que se encuentra en la menor cantidad. Un exceso de otro nutriente no compensa la deficiencia del elemento nutritivo limitante. Esto nos obliga a tener en cuenta todos los elementos nutritivos y hacer el aporte de fertilizantes de forma equilibrada, para que ninguno de ellos tenga función limitante.

Ley de rendimientos decrecientes o de Mitscherlich

Este principio de autor de nombre impronunciable nos dice que, a medida que aumentamos la dosis de un elemento fertilizante, disminuye el incremento de cosecha que se consigue por cada nueva unidad fertilizante suministrada. Esto significa que el rendimiento óptimo es la producción máxima alcanzada con la unidad de producción más barata (para hacer el cálculo debemos dividir la producción entre el coste de abonado). Si seguimos aumentando la dosis de fertilizante podemos llegar a un rendimiento máximo. Nos compensará alcanzar a ese punto si el aumento en gasto en fertilizante es inferior al total obtenido de multiplicar el incremento de cosecha por el precio por kilogramo del producto fertilizante.

“El fertilizante es la comida del cultivo; por eso el éxito de una producción depende del abono que se utilice”

No viene de familia de agricultores, aunque siempre le ha gustado todo lo relacionado con el campo. Tanto, que estudió Ingeniería Agrícola en Palencia y dio sus primeros pasos en Burgos, aunque la mayor parte de su vida laboral ha estado vinculada a Agropal, donde lleva trabajando doce años. Dice que su trabajo ha ido creciendo con la cooperativa y que “las cosas han cambiado mucho en este tiempo”. Él es el responsable de la planta de abonos de Amusco, donde se encarga de organizar los pedidos, crear las formulaciones, asesorar sobre semillas, abonados, herbicidas, controlar calidades... y salir al campo a ver las tierras. Porque Carlos Colmenares, además, es técnico de campo en las zonas de Amusco, Osorno y Torquemada. En su labor cuenta con la ayuda de Alfredo y Jesús, que “se dejan la piel para dar a los socios el mejor servicio”, afirma.

Dice que ha visto crecer el almacén de Amusco, desde sus inicios con la mezcladora vieja, la chocolatera, hasta la nueva mezcladora que empezó a funcionar hace dos años. “Aquello no tiene nada que ver con esto. Cargar un camión de 26 toneladas de abono nos llevaba 45 minutos. Ahora, con la nueva, tardarnos entre 12 y 15 minutos”. “La funcionalidad es mucho mayor y la capacidad para abastecer a los socios y a los almacenes se ha incrementado muchísimo”, explica.

Las cifras lo dicen todo. El primer año de funcionamiento de la nueva mezcladora se hicieron 15.000 toneladas de abono, y este año ya se han alcanzado las 31.000. La cantidad se ha duplicado en solo un año, según explica Colmenares, y “de media pueden salir entre 20 y 25 camiones al día en plena campaña”.

“El equipo se deja la piel para dar al socio el mejor servicio”

Además de la capacidad de producción, también se ha mejorado en eficiencia y la calidad de las mezclas. Más de cien fórmulas diferentes de abonos que se elaboran a la demanda según zonas, cultivos, comarcas, agricultores… “Tenemos un sinfín de posibilidades. Hacemos abonos a la carta”. Porque está claro, las necesidades de abonado de una remolacha son totalmente distintas y mucho mayores que las de un cereal.

Como ingeniero técnico agrícola se encarga de asesorar a cada socio en función de sus necesidades, porque “el éxito de un cultivo depende del abono que se utilice”. Y es muy importante tener en cuenta que el abono es el 30% de los gastos que lleva un cultivo. “Es la comida del cul-

tivo". Por eso, "elaborar un buen abono es un factor clave para aumentar el rendimiento de una tierra y para incrementar su producción", insiste.

Y si además se consiguen buenos precios, qué más se puede pedir: "Las mezclas de Agropal, hablando en unidad-fertilizante, siempre son mucho más baratas que otros abonos. En calidad-precio no tenemos rival". Porque, además, "nosotros trabajamos con blending, que es más barato que el complejo y da mejores resultados", explica.

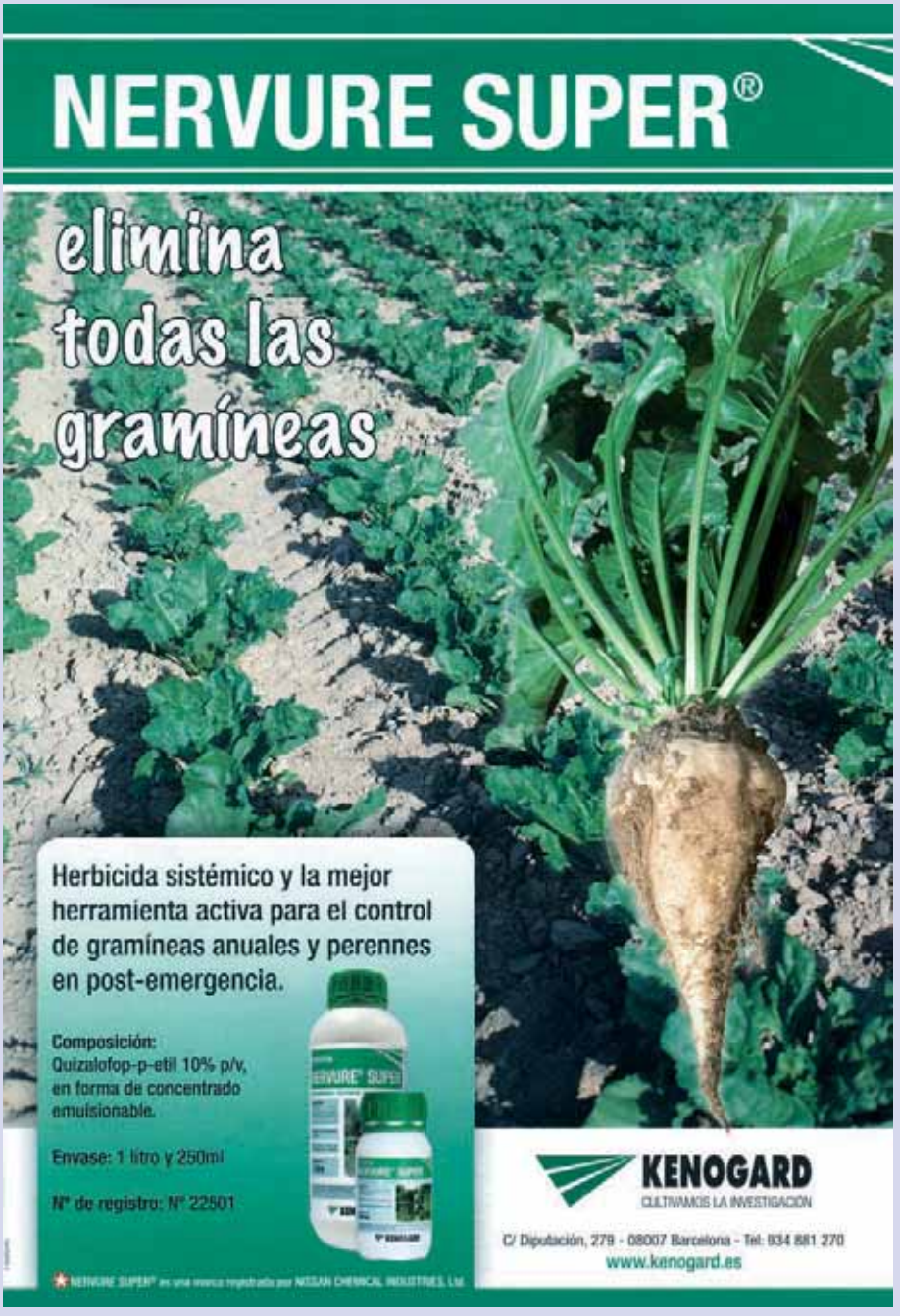
Los abonos son de total confianza, porque se analiza cada materia prima que entra en la mezcladora para asegurar al socio "que lo que le estamos vendiendo es lo que le estamos vendiendo", afirma Colmenares para insistir en la absoluta trazabilidad del producto, "desde que entra hasta que sale".

Todo el proceso se realiza en una nave de unos 5.000 metros cuadrados, que tiene diez cubículos en los que se almacenan los distintos tipos de abonos y una mezcladora formada por cinco tolvas en las que se deposita la materia prima, y que pueden llegar a almacenar 60.000 kilos de abono, una micro tolva y una cinta. "Sin que esté pendiente el palista, con la mezcladora en marcha podemos cargar dos camiones. Está muy bien diseñado: el abono cae por su propio peso en la cinta y ella sola se regula. Cada centímetro de mezcla lleva los mismos componentes", explica Colmenares. Las instalaciones cuentan también con una ensacadora de bigbag, para cantidades grandes de hasta 650 kilos. Todo se controla informáticamente desde un ordenador

"Las mezclas de Agropal no tienen rival en la relación calidad-precio"

en el que se programan las mezclas y se calculan las fórmulas a la medida de cada socio. Todas las órdenes se dan desde la oficina y el encargado de la planta de Amusco lo tiene claro: "Las mezclas Agromez son la mejor opción en cuanto a relación calidad-precio y resultados para el socio".

Todo esto no sería posible si los socios no confiaran en el trabajo de los técnicos y encargados de almacén de Agropal, "gente muy preparada que trabaja con ilusión cada día para conseguir los mayores beneficios para los socios". La confianza es fundamental. "Los socios tienen una confianza máxima en los técnicos de la cooperativa. Creo que este éxito se debe a que nunca les hemos defraudado. Los socios están muy contentos y confían plenamente en nosotros", recalca.



Una campaña más, cereal en la calle

Los 150.000 metros cuadrados de almacenes han sido insuficientes para guardar la buena cosecha recogida esta campaña

A pesar de las muchas naves que hemos construido para recibir los cereales de los socios (tenemos más de 150.000 metros cuadrados disponibles), de nuevo este año no han sido suficientes, así que hemos tenido que dejar grano en la calle por falta de suficientes almacenes.

El mayor número de socios y la también cada vez mayor fidelidad de los asociados hacen que, a poco que nos acompañen las cosechas, las instalaciones que tenemos no sean suficientes para atender las necesidades de almacenaje. En el conjunto de la cooperativa, el incremento de recogida de cereales ha sido superior al 56%.

Hay más socios y se entrega más grano en la cooperativa

Pero es muy de destacar el aumento que hemos tenido en Nutecal (anterior cooperativa TEO), que ha superado en un 88% las entregas del año pasado, y en las cooperativas de Valladolid; donde casi todas han duplicado con creces la recepción del año anterior. Y es que los socios saben bien quién defiende mejor sus intereses; y para ello tienen Agropal a su disposición.

De este modo consolidamos nuestro liderazgo en la recepción y comercialización de cereales en Castilla y León, contribuyendo de una manera decisiva a la ordenación del mercado para que la campaña transcurra sin sobresaltos y los socios se sientan seguros.

GrupoFertiberia

Torre Espacio
Paseo de la Castellana, 259 D
28046 Madrid (ESPAÑA)
☎ +34 91 586 62 00

www.grupofertiberia.com

EN SEMENTERA...

Fertilizantes complejos NPK de Fertiberia, los nutrientes más eficientes y rentables.

- No arriesgue su cosecha, cubra las necesidades de sus cultivos desde la siembra.
- Asegúrese que el fósforo que utiliza es soluble y por tanto eficaz.
- Utilice solo fertilizantes asimilables y aprovechables por sus cultivos.
- La mayor rentabilidad al menor coste.

Fertiberia fabrica sus fertilizantes con las materias primas más puras y solubles y utilizando los procesos industriales más novedosos.

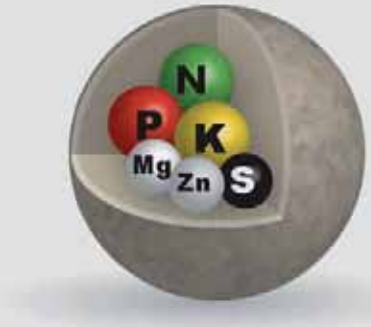
Rentabilice su abonado de sementera con los complejos NPK de Fertiberia

1. SOLUBILIDAD
2. APROVECHAMIENTO
3. MEJOR DISTRIBUCIÓN

RENTABILIDAD

Los fertilizantes complejos NPK de Fertiberia le garantizan...

- Máxima eficiencia
- Fósforo 95% soluble en agua
- Nutrientes 100% asimilables
- Mayor rendimiento
- Mayor calidad de la cosecha
- Ahorro



Seleccione el equilibrio más adecuado según sus necesidades:

- NPK (S) 9-18-27 (6)
- NPK (Mg) 8-20-8 (3) con Zinc
- NPK (S) 12-24-12 (8)

¿En qué momento está el cereal?

Saber cuál es el estado vegetativo de los cultivos resulta muy útil para elegir en los campos de ensayo la variedad más adecuada a los terrenos concretos que vamos a sembrar y según sea nuestro método de trabajo

Cuando en las jornadas de campo que celebramos en la cooperativa hablamos de las características de cada variedad de cereal, siempre nos referimos a distintos estados de crecimiento de ese cereal; por ejemplo, precoz a maduración y otros conceptos similares.

Es muy importante conocer las fases del cereal para diferenciar sin ninguna duda las diferentes variedades de cada cultivo en un campo de ensayo.

Este conocimiento será precisamente el que nos va a permitir también elegir las más adecuadas de las muchas que hay en el mercado, siempre según las características de la zona que queramos sembrar y cuál sea el método de trabajo.

Para que todos nos entendamos bien, a continuación vamos a exponer cuáles son las principales etapas en el desarrollo del trigo y cebada.

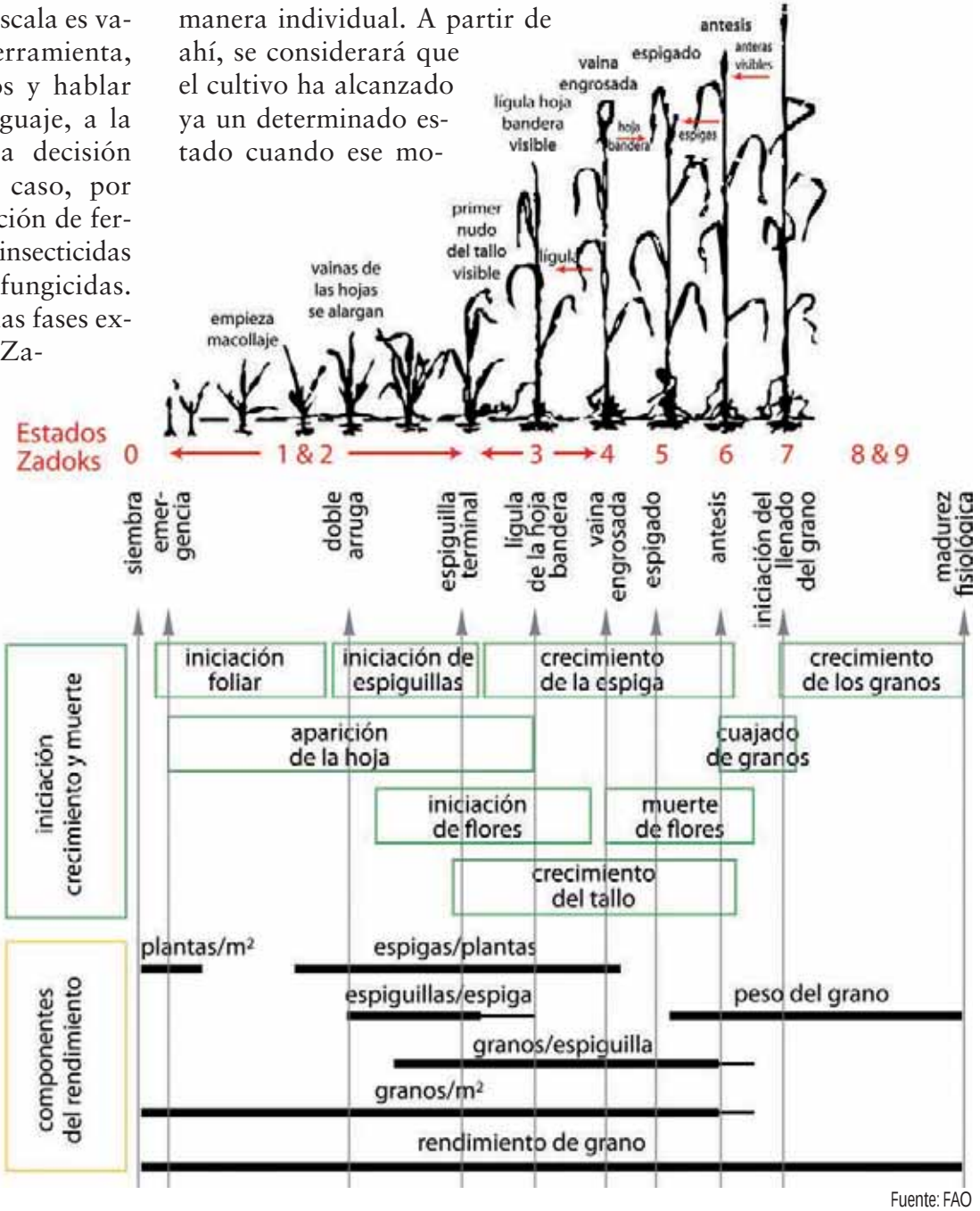
Esta es la escala internacional más utilizada sobre estados de crecimiento del cereal, con sus códigos:

00 - Germinación
07 - Emergencia del coleoptilo
09 - Hoja en el extremo del coleoptilo
1 - Crecimiento de la planta
11 - 1º hoja desarrollada
12 - Dos hojas desarrolladas
13 - Tres hojas desarrolladas
14 - Cuatro hojas desarrolladas
2 - Macollaje o ahijamiento
21 - Un tallo principal y un macollo
23 - Un tallo principal y tres macollos
25 - Un tallo principal y cinco macollos
27 - Un tallo principal y siete macollos
3 - Elongación del tallo
31 - 1º nudo detectable
32 - 2º nudo detectable
33 - 3º nudo detectable
37 - Hoja bandera visible
39 - Lígula de hoja bandera visible
4 - Preemergencia floral
41 - Vaina de la hoja bandera extendida
45 - Inflorescencia en mitad de la vaina de la hoja bandera
47 - Vaina de la hoja bandera abierta
49 - Primeras aristas visibles
5 - Emergencia de la inflorescencia
51 - Primeras espiguillas de la inflorescencia visibles
55 - Mitad de la inflorescencia emergida
59 - Emergencia completa de la inflorescencia
6 - Antesis (es centrípeta)
61 - Comienzo de antesis
65 - Mitad de antesis
69 - Antesis completa
7 - Grano lechoso
75 - Medio grano lechoso
77 - Grano lechoso avanzado
8 - Grano pastoso
83 - Comienzo de grano pastoso
87 - Pastoso duro
9 - Madurez
91 - Cariopse duro (difícil de dividir)
92 - Cariopse duro (no se marca)

Un lenguaje unificado

La escala de Zadoks nos permite entonces, por medio de una apreciación de la morfología exterior del cultivo, tener idea del estado de desarrollo que se sucede. Esta escala es valiosísima como herramienta, para unicar criterios y hablar todos el mismo lenguaje, a la hora de tomar una decisión agronómica. Es el caso, por ejemplo de la aplicación de fertilizante, herbicidas, insecticidas o tratamientos con fungicidas. El gráfico relaciona las fases externas de la escala Zadoks (en rojo) y los dos estados internos observables en el ápice, doble arruga y espiguilla terminal.

Para aplicar esta herramienta correctamente en lote debe hacerse un muestreo representativo del conjunto del ensayo. Se deberán observar las plantas de manera individual. A partir de ahí, se considerará que el cultivo ha alcanzado ya un determinado estado cuando ese momento concreto de desarrollo del cereal se haya manifestado en el 50% de las plantas observadas.



Fuente: FAO

Del ensayo a la sembradora

Los ensayos realizados el año pasado por Agropal en Castromocho y Antigüedad determinan que las cebadas más productivas fueron Pewter, Anakonda y Scarlett. En trigos destacan SO207, Sofru, Mecano y Corvinus

Producción en Castromocho (siembra del 15 de octubre)

VARIEDAD TRIGO	PRODUCCIÓN
SO207	4332
SOFRU	4290
MECANO	4181
CORVINUS	4057
RIMBAUD	4028
SOMCA	3990
MARCOPOLO	3968
SOG20	3918
EXOTIC	3883
TRISMART-TRITICALE	3868
MARIUS	3867
SOLLARIO	3865
NOGAL	3851
BERDUN	3727
SANTOYO	3664
AZUL	3635
OVALO	3607
ADHOC	3602
GARCÍA	3557
SECURO	3556
SOLLARIO	3541
CRAKLIN	3532
ENERGO	3470
COLEGIAL-TRITICALE	3342
SOLEDAD	3241
CIPRÉS	2995

Los trigos de ciclo medio como Santoyo y Nogal son los más destacados por su precocidad; el último también por su calidad. De los de ciclo largo sobresale Sollario como adaptación a todo tipo de terrenos y, además, tiene gran techo productivo. El tritícale Trismart se caracteriza por una sanidad muy buena y es alto y de buen grano. Resulta ideal para doble aptitud de forraje y grano. Algunos de los trigos de la tabla todavía no se comercializan, pero estarán disponibles en el mercado muy pronto.

Producción en Antigüedad (siembra del 14 de noviembre)

VARIEDAD CEBADA	ALTURA (cm)	PRODUCCIÓN (kg/ha)
ARTURIO	77	5194
NURE	77	5180
LOYOLA	80	5138
MONTAGE	74	5124
FARANDOLE	80	5054
CARAT	67	5040
ORKIDE	71	4928
MESETA	62	4592
ORCHESTA	75	4564
COMETA	69	4438
AINSA	67	4326
NATUREL	70	4298
VOLLEY	65	4102
HISPANIC	66	3584
VANESA	72	3430

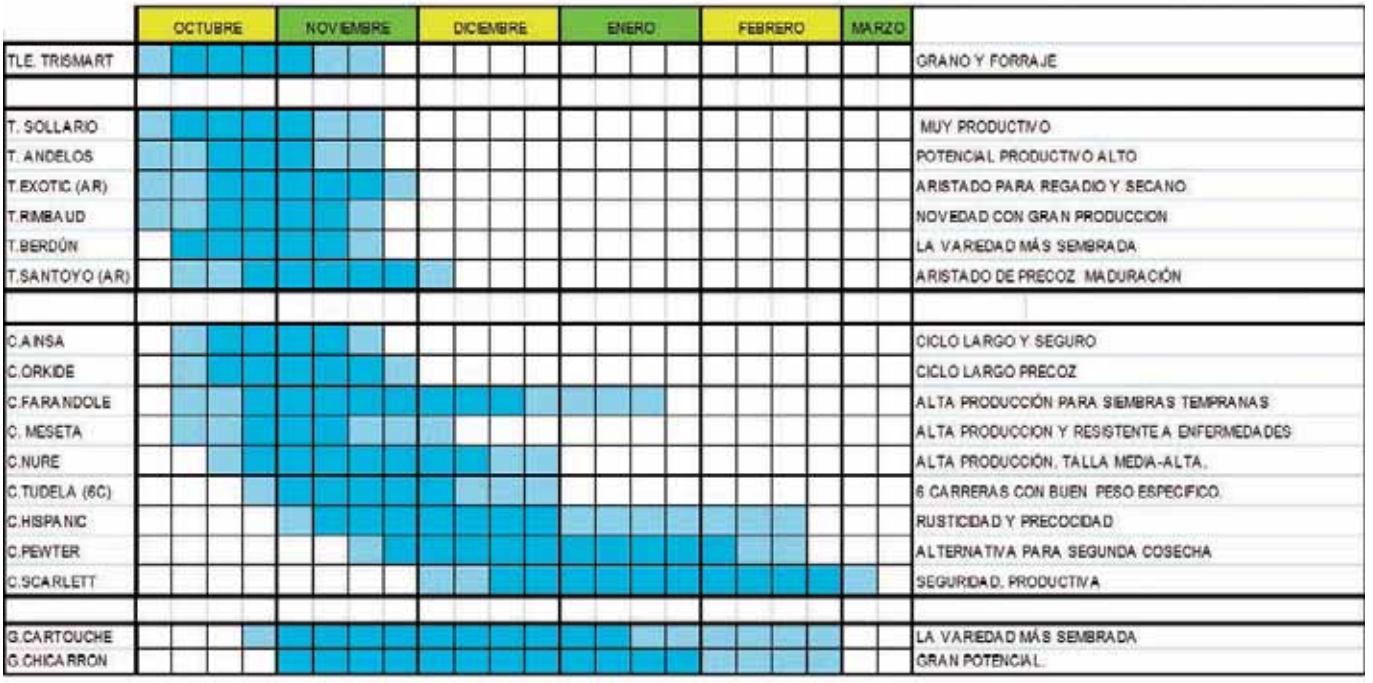
En los ensayos sobre variedades de cebada llevados a cabo por la cooperativa durante la campaña 2012/13, las variedades más beneficiadas por la climatología de este año han sido las de ciclo largo. Hispanic se heló debido a una siembra demasiado temprana para su ciclo. El abonado se realizó en dos aportaciones: 215 kilos por hectárea del AGROMEZ 14-30-10 y 200 kilos de NAC-27.

Producción en Antigüedad (siembra del 14 de noviembre)

VARIEDAD CEBADA	PRODUCCIÓN
PEWTER	5785
ANAKONDA	5490
SCARLETT	5349
AINSA	5282
SEDUCTION	5276
FARANDOLE-10% más	5193
CULMA	5043
NURE	5019
ORKIDE	5015
MESETA	4956
ORCHESTA	4906
SANDRA	4847
HISPANIC	4498
VOLLEY	4375
FARANDOLE	4365
TUDELA	4234
JUP	4141
QUEEN	4100
LUCAS (siembra marzo)	3180

Con esta fecha de siembra -14 de noviembre- las variedades de ciclo largo parten con ventaja.

CATÁLOGO SEMILLAS AGROPAL 2013-14



SEGUIMOS TRABAJANDO SOBRE VARIEDADES A DESARROLLAR:
GUISANTES, CEBADAS, TRIGOS, CENTENO HÍBRIDO, LEGUMINOSAS Y OTROS CULTIVOS

Un año con retrasos y parones vegetativos

El mes de marzo fue lluvioso y con poca luz, lo que ocasionó retrasos, suelos saturados y parones vegetativos en pleno ahijamiento. Algunas variedades, perdieron hasta el 90% del ahijamiento. Las heladas tardías, que en nueve ocasiones supusieron temperaturas por debajo de -2ºC a partir del 29 de abril, perjudicaron más a las variedades precoces en el espigado. También hubo tres días de nieblas que influyeron en las fecundaciones.

Dentro de las variedades de ciclo largo (Meseta, Jup, Queen, Volley, Orkide, Ainsa) hay que destacar la primera por ser precoz en el espigado y sobre todo en la maduración. La Jup, de seis carreras, es vegetativamente muy poderosa y no precoz en el espigado, ni en la maduración. Se han registrado unas caídas de 488 kilos por hectárea por cosecha tardía. Queen, una variedad de primer año, ha mostrado su ciclo largo y su potencial productivo. Ainsa es de ciclo largo tanto a espigado como a maduración. Estas cebadas son aptas para la siembra de octubre.

Dentro de las cebadas alternativas y de ciclo corto, destacan por su precocidad a espigado y a maduración: Hispanic, Farandole, Sandra, Seduction, Nure, Tudela. En otro intervalo de ciclo más largo y menos precoz brilla Orchesta. Como cebadas de ciclo corto que no son precoces ni a espigado ni a maduración: Pewter (la más destacada), Culma, Scarlett. La cebada Lucas es interesante por su ciclo ultra corto.

CONCURSO

Ninguna persona ha acertado el listado de las variedades clasificadas en los primeros lugares, de mayor a menor producción, de este año. Este es el concurso que planteamos durante las jornadas de campo celebradas en el mes de junio.

De esta manera, lo lógico es que el concurso quede desierto, pero debido que la dificultad era muy grande y, teniendo en cuenta que ha habido tres personas que han acertado cuatro variedades de las cinco que pedíamos -aunque no en orden adecuado- creemos que el premio debe ser para ellas.

Así, los ganadores premiados con una garrafa de Clinic de 20 litros son: Porfirio Posada Posada, Adosinda Fuente Blanco y Jesús Lorenzo Lorenzo. Enhorabuena a todos y muchas gracias por vuestra participación.

Ejemplar de salsola en una explotación agrícola de la comunidad.

Estrategias para combatir las malas hierbas

El departamento técnico de Agropal propone diferentes soluciones para afrontar la abundancia de malas hierbas. Una combinación de tratamientos con herbicidas, rotación de cultivos y técnicas de laboreo

Ante los problemas de grandes infestaciones de malas hierbas que hemos padecido en las últimas campañas, debido en gran parte a las primaveras lluviosas que hemos tenido, nos vemos en la necesidad urgente de bajar dichas infestaciones.

Los mejores métodos para hacer que nuestras parcelas tengan un menor número de malas hierbas son combinaciones de varias soluciones: soluciones de herbicidas, soluciones de rotación de cultivos, soluciones de laboreo, etc.

Este otoño debemos esperar a que germinen para eliminarlas

Desde el departamento técnico de Agropal proponemos a nuestros socios una serie de soluciones y les recomendamos que las sigan en la medida en que les sea posible:

• Durante la campaña pasada, con el exceso de humedad que se ha registrado, han nacido malas hierbas de verano (cardos, salsola, etc.) y en invierno-primavera mucho bromo y vallico (Lolium sp.). Cabe recordar que todas estas hierbas han dejado las parcelas totalmente 'sembradas' de malas semillas, una situación que se debe afrontar sin demora.

Los antigramíneos favorecen la hoja ancha, ideal contra el bromo y la avena loca

Debido a esta circunstancia, este otoño debemos esperar (dentro de lo posible) a que llueva para que germinen y así poderlas eliminar con un herbicida total o mediante el pase de cultivador.

De hecho, el sistema de laboreo tiene una gran influencia en la presencia de malas hierbas.

El laboreo profundo con volteo reduce las posibilidades de aparición

• Con la siembra directa se favorece la germinación de un mayor número de malas semillas que harán competencia al cultivo. En cambio, los sistemas de laboreo profundo con volteo reducen las posibilidades de germinación de muchas de ellas. Y aunque en el volteo también suben a la superficie otras semillas, no todas son viables después de haber pasado un tiempo en capas profundas.

• Para reducir la flora de malas hierbas es conveniente combinar los sistemas de laboreo en función de la problemática de malas hierbas en cada parcela. La rotación de cultivos es básica para combatir malas hierbas, especialmente donde hay mucha cantidad y variedad y ya se ha convertido en un problema grave. Por ejemplo, cuando se siembra girasol en parcelas con mucha presión de bromo.

• Combinar el uso de herbicidas con distintos modos de actuación (radicular, foliar, antigerminación, etc.) y de aplicación en distintos momentos del cultivo es importante para prevenir resistencias a los herbicidas y para asegurarse, en definitiva, las eficacias del tratamiento.

• En parcelas donde el vallico (Lolium sp.) esté garantizado y la parcela sea problemática para hacer tratamientos en invierno (Tierra de Campos o en suelos de gravas como ejemplo) se aconseja hacer un tratamiento de preemergencia, nada más sembrar el cultivo.

Siembra directa en noviembre después de una aplicación de glifosato.

Tratamiento post siembra de girasol en mayo 2013, en Villaviudas.

• No es recomendable tratar con herbicidas totales linderos y cunetas, sino hacer tratamientos con herbicidas antigramíneos, que favorecen que haya hoja ancha. Esto favorece que haya menos población de bromo y avena loca, hierbas que son fuente de contaminación.

• En parcelas con problema de amapola resistente, hacer tratamientos de invierno para reducir al máximo esta población, y en primavera vigilar por si volvemos a tener otro periodo germinativo, ya que tendríamos que tratarlas con herbicida de contacto adecuado.

Nueva Agrotienda junto a Cereaduey

Las instalaciones ofrecen al socio de Agropal cualquier producto agrícola y ganadero que se pueda transportar en un vehículo pequeño

El extraordinario éxito que ha tenido nuestro supermercado Cereaduey nos ha llevado a ampliar las instalaciones y poner en marcha una nueva Agrotienda, que permitirá a los socios de Agropal realizar compras de inputs para su explotación agrícola y ganadera de una manera más cómoda y en un ambiente más acorde a la actividad que realizan.

Los productos que podrás encontrar en la nueva Agrotienda son: material ganadero, piensos, productos para higiene de ordeño, plásticos de ensilado, bloques, cuerda de empacar, bidones de aceite, recambios agrícolas y ganaderos, neumáticos, semillas, fertilizantes especiales y en general cualquier producto agrícola y ganadero que se suministre en pequeñas cantidades y se pueda transportar en vehículos pequeños.

Visita nuestra nueva tienda: ahorrarás dinero, vivirás mejor

En Agrotienda estamos convencidos del éxito de esta nueva Agrotienda y te invitamos a conocerla en el convencimiento de que recibirás un trato personalizado y un servicio mejor, adaptado a tus necesidades profesionales.

Cereaduey es el mejor supermercado de Palencia, y el más barato, según la OCU

Por cuarto año consecutivo, Cereaduey ha sido destacado como el mejor supermercado de Palencia por la Organización de Consumidores y Usuarios (OCU), por delante de grandes cadenas y multinacionales de la distribución. Según el informe elaborado por la entidad, Cereaduey es también el súper donde resulta más económico llenar la 'cesta tipo', aquella que cuenta con los productos más conocidos.

PALENCIA	
CEREADUEY C/Francia, s/n	103
La Familia C/Doctor Fleming 1-3	105
Mercadona Av. Modesto Lafuente, 8	106
Carrefour Av. Madrid, 37	107
Froiz Av. Manuel Rivera, 8	108
Froiz C/ Germán Calvo, 5	110
Dia Av. Madrid, 2	111

AGR TIENDA

TU TIENDA AL POR MAYOR

BIDONES

SEMILLAS

PIENSOS

NEUMATICOS

BATERÍAS

HIGIENE

CUERDA

ABONOS

PIENSOS

- PRODUCTOS GANADERÍA
- HIGIENE ORDEÑO
- PIENSOS
- SEMILLAS
- CUERDAS
- BIDONES DE ACEITE
- RECAMBIOS

AGROPAL
GRUPO ALIMENTARIO

Ángel Lozano

Presidente de NUTECAL

"Las explotaciones deben funcionar como una empresa familiar y las cooperativas como una empresa social"

Fue socio fundador de una cooperativa zonal de León que acabó integrándose en Calporc hace once años. Formó parte del consejo rector de Calporc durante ocho años y desde julio de 2013 es presidente de Nutecal. Natural de Cubillas de los Oteros, donde ya trabajaba el campo y el vacuno, decidió empezar de cero con 90 ovejas en Barrio de Nuestra Señora, donde Ángel fue a dar tras casarse con la mujer con la que hoy comparte trabajo en su explotación. Los dos trabajan tierras y ovejas junto a su hijo, en el norte de León, donde abundan la pradera y el maíz.

-Tiene la suerte de que su hijo continúa con su explotación… ¿Qué importancia le da al relevo generacional?

-El relevo generacional es fundamental. El problema de la incorporación de los jóvenes al campo es que se promete mucho y se da poco. Y eso que los jóvenes están cada vez más formados y tienen otra mentalidad. Pero sin apoyo familiar es imposible para los jóvenes incorporarse a este sector. Es inviable económicamente porque no hay créditos y porque las ayudas llegan tarde. A la vista están los resultados: cuando llegué a Barrio había cerca de 15 agricultores y hoy estoy prácticamente solo.

-¿Cómo ha cambiado el sector?

-Hoy necesitamos grandes explotaciones para sobrevivir y además todo tiene que estar automatizado para que sea rentable.

-Usted ha asumido recientemente la presidencia de Nutecal, y por su experiencia ha conocido tiempos difíciles. ¿Cuál es la situación ahora?

-La situación actual es de tranquilidad y de confianza en que la ayuda y experiencia de Agropal proporcionen a nuestras explotaciones todo lo necesario para continuar con nuestra actividad en estos años difíciles, de márgenes estrechos. Asumí la presidencia de Nutecal por responsabilidad y quiero que la cooperativa funcione, porque si es así será bueno para todos. Al margen de eso, las cooperativas son como las explotaciones: como no crezcas te quedas solo. Cuando eres pequeño tienes demasiadas limitaciones que hay

que solventar. Lo que pasa es que cuando creces surgen otros problemas, creas unas infraestructuras que hay que mantener y, teniendo en cuenta que en los últimos años la incorporación al sector es menor, no hay más alternativa que crecer…

"Haremos que el agricultor vuelva a confiar en la cooperativa"

-Sin embargo, ¿considera que las cooperativas son importantes?

-Las cooperativas son necesarias, están frenando los precios: sin cooperativas el desequilibrio en los precios sería inimaginable. El problema es que no tenemos mentalidad cooperativa. En nuestro caso pasamos dificultades, debidas a un duro proceso de fusión, y es lógico que se desconfíe, pero incluso donde las cooperativas han funcionado bien los agricultores y ganaderos tendemos a utilizarla como arma arrojadiza. El 90% de los agricultores y ganaderos están en cooperativas, otra cosa es que sean cooperativistas: están integrados pero no lo sienten como suyo. Yo creo que un cooperativista es una persona que confía en la cooperativa y no duda de la gestión, recibe buenos servicios y no necesita buscar ni comparar.

-¿En qué deben mejorar estas sociedades?

-Las cooperativas tenemos un defecto, y es que debemos dar más información al socio. El asociado debe estar informado para no dejarse llevar por rumores, informaciones parciales o sesgadas que llegan desde la calle y generalmente con mala leche. La información debe partir de la propia cooperativa para que el socio maneje información real y de primera mano.

-¿Qué ha fallado en esta zona con las cooperativas?

Ha sido un poco de todo. El cambio que ha habido en los mercados y la evolución del sector han sido más rápidos que la adaptación de las cooperativas a los nuevos tiempos. Se vendió mucho a través de la cooperativa y se hizo poco; no se capitalizó y la mayoría de las inversiones se hicieron contando con los bancos.

"Debería haber más mujeres integrando los consejos"

-¿Y las ventajas de las cooperativas?

-El acceso a mercados, los servicios que de otra forma no ten-

drías, el ahorro de costes, el incremento de la rentabilidad y los beneficios… Son muchos los beneficios pero sobre todo hay una cosa clara: una explotación no puede caminar sola, no puede negociar. Las cooperativas son fundamentales. Hay que ser más competitivo porque el mercado así lo exige.

-En su opinión, ¿qué tamaño deben tener las cooperativas?

-El que sea necesario. Lo suficientemente grandes para poder negociar pero sin perder la identidad, porque creo que no hay que perder de vista las circunstancias y necesidades de cada comarca.

-¿Diversificar es complicarse la vida?

-Diversificar no es opcional: es fundamental. Centrarse en un solo sector no vale ni en las explotaciones. ¿Cómo va a servir en una cooperativa?

-¿Qué ha significado para ustedes la llegada de Agropal?

"El socio de Nutecal ha visto que, con Agropal, cobra en tiempo y forma"

-Es pronto para decirlo, pero de entrada nos ha dado tranquilidad. El socio lo que quiere es entregar sus productos y que se los paguen en tiempo y forma, y eso se está haciendo. Agropal ha subsanado ese problema. Para valorar más allá es un poco pronto. Es como si hubiéramos puesto el contador a cero.

-¿Qué van a hacer para recuperar la confianza de los socios de Nutecal?

-Nos queda mucho trabajo por hacer para recuperar la credibilidad, pero creo que estamos en el buen camino y podremos conseguir que los agricultores vuelvan a confiar en la cooperativa. Personalmente, les pido que confíen en la cooperativa porque las cooperativas, lo bueno que tenemos, es que somos la única y la mejor salida. Los socios ya lo están viendo. El problema es que no actuamos con papeles, hablamos de lo que nos cuentan, y la realidad es que cada cooperativa y cada almacenista funcionan de una manera. Si fuera por lo que decimos en los bares, todos seríamos ricos. Hay que saber cómo pagan los demás y por qué pagan los demás.

-¿Cómo cree que deben funcionar las cooperativas?

-Las explotaciones tienen que funcionar como una empresa familiar y las cooperativas como una empresa social, que busque el beneficio del socio. La gestión es fundamental. Pero además hay que sentir el sector. El consejo debe dar pasos, pero con mucha información, y la parte gestora es quien tiene que hacer las cosas. También creo que debería haber más mujeres en los consejos de las cooperativas.

Líderes en recogida de envases agrarios en Zamora

El sistema de recogida de envases vacíos agrarios (Sigfito) ha publicado los nombres de las empresas premiadas en la tercera edición de sus premios, que en esta ocasión reconocen a los puntos de recogida que más envases reciclan en cada una de las provincias españolas durante el año agrícola (de julio de 2012 a junio de 2013). Una de las empresas premiadas ha sido Nutrición TEO CALPORC Sociedad Cooperativa (Nutecal), que ha recibido el primer premio en la categoría de empresa que más recoge de la provincia de Zamora.

Los premios reconocen el esfuerzo que realizan los puntos de recogida en la conservación del medio ambiente. El punto, que colabora gratuita y voluntariamente con el sistema, recoge los envases de los agricultores para su posterior reciclado, evitando así sanciones a nuestros socios y agricultores como consecuencia de una mala gestión (quema o abandono de los envases).

Es deseable y obligatorio que los envases sean lavados y entregados en el punto de recogida de nuestros almacenes, como marca la ley. El cuidado del medio ambiente repercute positivamente en los beneficios del sector agrícola y ganadero.

En la imagen, el director de desarrollo y comunicación de Sigfito, Victorino Martínez, entrega un diploma de reconocimiento al presidente de la cooperativa, Ángel Lozano, en la sede de Nutecal.

LLEVA TUS ENVASES VACÍOS AL PUNTO SIGFITO Y RECICLA LA AGRICULTURA

CUMPLIR CON LA LEY ES FÁCIL

1. Fíjate si el envase lleva este símbolo
2. Una vez realizado el triple enjuague deposítalo en el punto de recogida
3. Pide tu albarán digital, deberás conservarlo como mínimo durante 3 años

Puedes consultar los puntos de recogida en **www.sigfito.es** o preguntar en tu distribuidor o cooperativa.

Síguenos en:

SIGFITO AGROENVASES, S.L.

Tel. 91 716 11 30

“Para nosotros la cooperativa es como una gran familia. Si no funciona como una familia, malo, seguro que se va a pique”

Julita Asenjo fue consejera de Agropal durante dos décadas y cedió el testigo a su marido, Salvador Prádanos

Ni son unos agricultores al uso, ni un matrimonio estándar, y sin embargo Salvador Prádanos y Julita Asenjo llevan 36 años casados y tanto tiempo siendo agricultores como cooperativistas. Sus historias ni siquiera son paralelas, pero sí se juntan en un punto del camino. Ese donde Salvador lo dejó todo para meterse a agricultor cuando ya contaba 33 años y “ni siquiera distinguía el trigo de la cebada”, bromea. No tanto, porque ya de pequeño iba con sus abuelos a arrancar garbanzos mientras crecía en Tabanera de Cerrato y disfrutaba de todas las faenas del campo.

Julita compartió decisiones con cinco presidentes, incluido el actual

Sin embargo, Salvador decidió hacer honor a su nombre y dedicar trece años de su vida a la vocación religiosa; ejerció como sacerdote en Dueñas. Una vocación que abandonó, por circunstancias que no vienen a cuento, y que sustituyó por la enseñanza de Geografía

e Historia en una academia de Valladolid, hasta que su camino se cruzó con el de Julita Asenjo. Ella fue la mujer valiente que consiguió que Salvador se subiera por primera vez a un tractor y comenzara a ayudarla con la explotación que durante ocho años había llevado sola, desde que falleció su marido.

En esos años, Julita, además de teniente de alcalde de Dueñas, era consejera en Agropal. Un cargo que ocupó con mucho gusto durante más de veinte años, hasta que dio el relevo a Salvador, que es quien hoy se sienta en el sillón del Consejo Rector, aunque luego comparta toda la información con Julita, que no quiere quedarse al margen. "Estoy orgullosa de haber sido consejera", señala Julita, que compartió decisiones en el consejo rector de Agropal con cinco presidentes. "Incluido el de ahora", apunta.

"La gente no se da cuenta de lo que hemos logrado, y de que ha sido entre todos"

Pero al principio, hace 40 años, "la cooperativa no funcionaba igual que ahora", recuerda Julita, que fue quien consiguió que Dueñas tuviera un almacén para dar servicio a todos los socios de la zona. "Todo cambió radicalmente cuando se capitalizó. A partir de ahí dimos un paso adelante y las cosas fueron a mejor", continúa.

Desde entonces la cooperativa ha seguido dando pasos importantes, hasta mover un volumen de negocio "que nunca hubiéramos imaginado", señala Salvador. "La gente no se da cuenta de lo que hemos logrado, y de que lo hemos hecho entre todos. Es para estar orgullosos", subraya.

"Hay que confiar en las cooperativas; si no existieran, habría que inventarlas"

Y orgullosos se sienten ellos de pertenecer a Agropal porque para ellos "la cooperativa es una gran familia y, si no funciona como una familia, malo", dice Salvador. "Si empiezas a desconfiar de todo y de todos, mal vamos. En las familias se tratan los problemas y se solucionan sin que salgan fuera, y así debe ser en las cooperativas. Ese es el espíritu que hay que tener", insiste, porque, aunque comprende que haya cierta desconfianza entre los agricultores y ganaderos, defiende que "la mayoría de las cooperativas funciona bien".

"Hay que tener más confianza en las cooperativas", añade Julita. "Nosotros estamos muy contentos, no tenemos que estar pendientes de cómo nos pagaran la cebada, ni de todo el papeleo que hay que hacer ahora", agrega Salvador, porque para él "si no existieran las cooperativas, habría que inventarlas".

En el caso de Agropal, cree que el secreto del éxito está en que "el consejo confía mucho en la gerencia, y los socios, generalmente, confían en el consejo". Porque todas las decisiones que se toman en la cooperativa ponen en la balanza el riesgo y la responsabilidad a partes iguales. "Hay que arriesgar porque el que no se arriesga no cruza el río, pero ninguna decisión se toma a la ligera", dice Salvador.

Y con la misma receta ha llevado, junto a Julita, su explotación durante más de tres décadas: con el riesgo necesario y toda la cautela del mundo. Y mirando mucho al cielo porque "por muy buen abono que tiremos, si no llueve no se recoge cosecha", explica Salvador.

El marido de Julita tampoco es un agricultor al uso, ya que mientras sembraba trigo y cebada se sacó la carrera de Filología Hispánica, un título que nunca ejerció pero que luce con orgullo en la pared de una de las habitaciones de su casa de Dueñas.

Todavía hoy, con 75 años, Salvador se sube de vez en cuando al tractor por el mero placer de manejarlo, "para ver si nacen bien las tierras o si hay mucho hierbajo". Aunque desde hace muchos años la explotación de Salvador y Julita está en manos de un encargado, Luciano de Pablos, que llegó desde Salamanca y se ha convertido en uno más de la familia. Mientras, Julita no se resigna a mantenerse al margen y se interesa por todo lo que tiene que ver con su explotación y con la cooperativa, porque no puede dejar de pensar que formó parte directamente del proyecto de Agropal durante más de veinte años y "estoy orgullosa de ver en lo que se ha convertido", concluye.

"Agropal dio un salto adelante y se convirtió en lo que es cuando se capitalizó"

Ya es posible contratar el seguro para cultivos herbáceos extensivos

Desde nuestras oficinas te asesoraremos de la modalidad de póliza que se adapta mejor a tu explotación según coberturas y condiciones económicas

Los daños por pedrisco durante los meses de junio, julio y agosto han sido muy importantes. En Agropal, las indemnizaciones por este riesgo han superado los 300.000 euros. Por este motivo, cada vez son más los agricultores que consideran el seguro agrario como la mejor y única herramienta para la gestión de los riesgos meteorológicos que inciden sobre la estabilidad de la renta de las explotaciones agrarias.

Desde este momento y hasta el 20 de diciembre de 2013 ya se puede contratar el seguro con coberturas crecientes para las explotaciones de cultivos herbáceos extensivos (L-309): módulos 1 y 2. Los cultivos asegurables son los cereales de invierno y las leguminosas y oleaginosas.

El seguro cubre los percances por helada, sequía, inundación, lluvia torrencial, viento huracanado, lluvia persistente, pedriscos y también incendios, entre otras incidencias.

Son asegurables el cereal de invierno, las oleaginosas y también las leguminosas

Desde nuestras oficinas te asesoraremos sobre qué modalidad de seguro se adapta mejor a las características de tu explotación, eligiendo la mejor opción en coberturas y en condiciones económicas.

Para realizar un aseguramiento correcto se necesita la siguiente documentación: PAC 2013, cupón de la Seguridad Social y en el caso de las explotaciones prioritarias también es necesario el certificado de calificación.

Novedades respecto a 2012

La campaña que está comenzando presenta algunas novedades, que en general resultan ventajosas. Se elimina el modulo S de aseguramiento, mejorando los módulos 1 y 2. En los cultivos de secano, la indemnización en los módulos 1 y 2 se va a calcular de forma diferenciada para cada uno de los siguientes grupos de cultivos: cereales de invierno, leguminosas, oleaginosas (excepto girasol) y girasol.

Además, habrá revisión al alza de los rendimientos de referencia para determinados cultivos de cereales de invierno en Castilla y León.

Se ha procedido a revisar la base de datos en la que se asigna el rendimiento máximo asegurable y la opción (costo) a cada DNI de forma individualizada. Para efectuar la revisión se han utilizado los datos de aseguramiento y siniestralidad de las cosechas de 2010, 2011 y 2012. También se ha realizado una revisión de las tarifas (costo) de referencia con modificaciones a la baja en cereales de invierno.

También pólizas generales

La cooperativa incluye en su oferta protección para todo tipo de vehículos, seguros combinados y multiriesgos, de accidentes, de salud, para cotos de caza y cazadores, de retirada del permiso de conducir, de decesos y para bicis

Los socios de Agropal tienen la posibilidad de beneficiarse de ventajas económicas para protegerse de riesgos generales. Así pueden acceder a seguros para turismos, todoterrenos, furgonetas, flotas para camiones, plataformas, etc. para conducir con plena tranquilidad a precios especiales y personalizados para todo tipo de coberturas.

En el ámbito de los seguros para vehículos agrícolas -tractores, cosechadoras, remolques, etc.- nuestros productos siempre han sido novedosos. Recordamos que cualquier vehículo que haya obtenido autorización administrativa para circular, es decir, que tenga permiso de circulación y matrícula (por ejemplo, un remolque), debe suscribir un seguro obligatorio.

Con un costo realmente módico es posible tener asegurados todos los bienes de nuestra vida particular y de nuestra actividad agrícola y ganadera mediante la contratación de seguros combinados con cobertura para viviendas, naves y su contenido, y responsabilidad civil general o de explotación. En Agropal sabemos que cada hogar y cada explotación son diferentes. Por este motivo disponemos de una amplia gama de productos.

La vida está llena de imprevistos, pero siempre tendremos a nuestra disposición la póliza de accidentes con cobertura para incapacidad temporal total. Este

seguro cubre los accidentes que puede sufrir el asegurado durante el ejercicio diario de su profesión, incluyendo los accidentes de circulación.

Nuestros seguros de salud para los socios del grupo Agropal y sus familiares son pólizas a medida; con una simple tarjeta, sin papeleos, sin volantes y sin ningún tipo de talonarios. Asegurar nuestro propio futuro y el de los

Todos los vehículos con permiso administrativo para circular deben estar asegurados

nuestros no implica cambiar de vida con la garantía de nuestros seguros de vida.

En Agropal tenemos seguros de responsabilidad civil para los cazadores (de suscripción obligatoria para todos aquellos que practican la actividad venatoria), además de seguros para los cotos de caza. En este tipo de pólizas nuestra preocupación es amparar lo que la administración estatal o autonómica no ampara. No podemos garantizar la conducción durante la privación del permiso de conducir provocada por una sanción pero, con el seguro para la retirada del carnet, sí podemos asegurar una compensación económica.

El seguro de decesos ofrece un servicio completo, al que se accede con una simple llamada para que nuestros seres queridos no tengan que encargarse ni de los trámites ni del coste económico en momentos delicados y trascendentales. La nueva póliza para bicicletas garantiza la responsabilidad civil, pero también se podrán cubrir los gastos por robo y daños a la bicicleta y nos haremos cargo de los gastos médicos, farmacéuticos y de hospital en caso de accidente, etc.

Para más información sobre estos seguros puedes contactar con nosotros llamando al número de teléfono 979 165 728.

Seguro Vida Dependencia, para garantizar tu autonomía

Mantener la calidad de vida ante cualquier contingencia que reduzca la movilidad de las personas es posible contratando un seguro que abona el capital suscrito por el beneficiario en caso de situación de dependencia

Hoy puedes hacer cosas que forman parte de tu rutina como alimentarte, vestirte, caminar o asearte. Pero ¿y si mañana no pudieras seguir haciéndolas por ti mismo? Para evitarlo es conveniente asegurar tu independencia, pase lo que pase, manteniendo tu calidad de vida ante cualquier imprevisto que te haga depender de otros. El Seguro Vida Independencia garantiza al beneficiario el pago del capital asegurado, en caso de dependencia.

Existen dos tipos de dependencia. El primero es la dependencia severa: cuando el asegurado necesita ayuda para realizar varias actividades básicas de la vida diaria dos o tres veces al día, pero no requiere el apoyo permanente de un cuidador. El otro grado es la gran dependencia y se refiere a cuando el asegurado necesita ayuda para realizar diversas actividades básicas de la vida diaria varias veces por jornada, y si

Permite desgravar en la declaración de la Renta un 56% de la prima del seguro

por su pérdida mental, física, intelectual o sensorial, necesita el apoyo indispensable y continúo de un cuidador.

Las características de un seguro para este tipo de contingencias, como el que ofrece Agropal, son que no presenta periodo de carencia para los asegurados que tengan menos de 60 años en la fecha de contratación y en el caso de accidente. El periodo de contratación va desde los 18 hasta los 75 años.

Es posible abonar las cuotas en pagos mensuales, trimestrales o semestrales

Además, permite la desgravación en la declaración de la Renta de hasta un 56% de la prima pagada por el seguro. Es para capitales entre 50.000 y 750.000 euros y permite el fraccionamiento del pago en cuotas mensuales, trimestrales o también semestrales.

Por último, cabe reseñar que la póliza Seguro Vida Dependencia incluye un servicio de asesoramiento fiscal y jurídico telefónico totalmente gratuito.

Seguros pecuarios

Todas las líneas de seguros ganaderos (ovino, caprino, vacuno, equino, porcino, aviar, cérvidos y cunícola) se encuentran actualmente en período de contratación. Estas pólizas incluyen coberturas que protegen al suscriptor ante la retirada de cadáveres, explotación (enfermedades, accidentes, partos, mamitis, fiebre aftosa, saneamiento), sequía en pastos, etc.

DuPont™ Glean®

HERBICIDA

NO SE LA JUEGUE

AMPLIO ESPECTRO DE ACCIÓN Y EXCELENTE CONTROL DE MALAS HIERBAS DIFÍCILES

Lolium (vallico)

Centaurea (azulejo)

Polygonum (cien nudos)

Veronica

Fumaria (conejitos)

Salsola (trotamundos)

Matricaria (magarza)

Galium (amor del hortelano)

DuPont™ BiPlay® sx®

HERBICIDA

EL TERROR DE SUS MALAS HIERBAS

El óvalo de DuPont, DuPont™, The miracles of science™, Biplay® y Glean® son marcas comerciales o marcas comerciales registradas de DuPont o de sus empresas afiliadas.
Copyright © 2013. E.I. du Pont de Nemours and Company o sus empresas afiliadas. Todos los derechos reservados.

Descuento de 7 céntimos/litro

El socio de Agropal y de las cooperativas asociadas dispone de un nuevo descuento en la tarjeta Solred: 7 céntimos en Cereaduey y 6 en la mayoría de las estaciones de Repsol, Campsa y Petronor

Sin necesidad de solicitar una nueva tarjeta, desde el pasado 1 de septiembre el socio de Agropal y de las diferentes cooperativas del grupo dispone de un nuevo descuento en su tarjeta Solred: siete céntimos (doce pesetas) por litro en la gasolinera de Cereaduey y seis céntimos en la gran mayoría de las estaciones REPSOL, CAMPSA y PETRONOR. ¡Si aún no la tienes, no dudes en informarte!

Nuevo camión de reparto

Ante el incremento de repartos que estamos teniendo, la cooperativa ha decidido comprar otro camión de reparto de gasóleo. El nuevo vehículo dispone de una capacidad de 15.000 litros y unas medidas ajustadas para tener una adecuada movilidad en los pueblos.

AdBlue

En Agropal disponemos de AdBlue en distintos embalajes. A la hora de comprar este producto debemos tener encuenta:

-La duración, ya que su caducidad es de un año.

-Lugar de almacenamiento. La horquilla de temperatura es de -11º a más de 30º, por lo que es necesario protegerlo de la luz solar y las bajas temperaturas.

-No es considerado materia peligrosa o tóxica, pero sí es corrosiva con algunos metales.

Repsol **AgroDiesel 10**

Recomendado por grandes expertos en la tierra

REPSOL

En tu terreno, eres el que más sabe. Y en el campo de la maquinaria agrícola, sigues el consejo de los principales fabricantes: utilizar Repsol **AgroDiesel 10**.

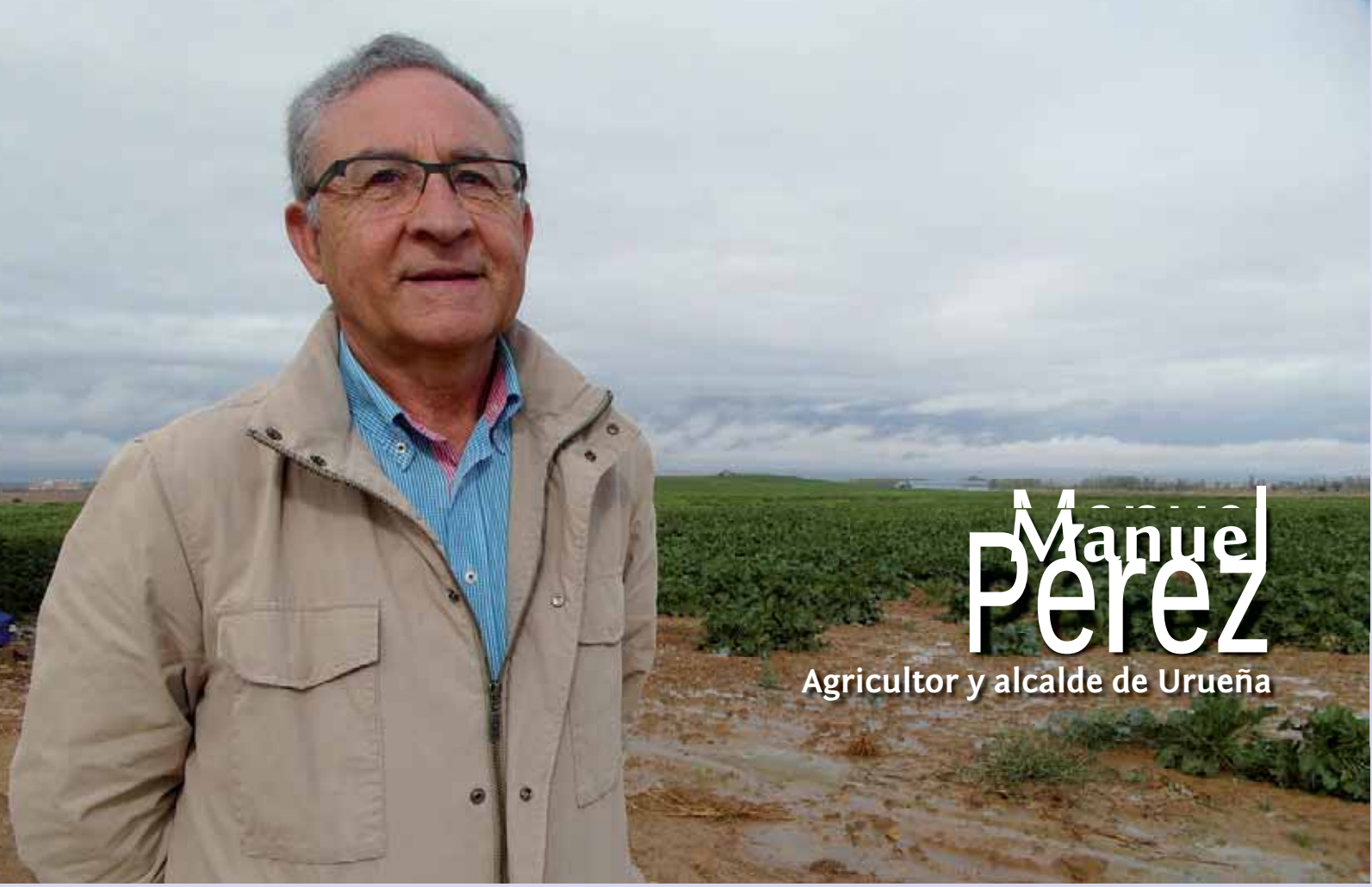
- Alarga la vida útil de tu maquinaria.
- Minimiza los costes de mantenimiento.
- Más respetuoso con el entorno gracias a su fórmula sin azufre*.

Pídelo ahora a tu **Distribuidor Comercial** de Repsol o en el **901 101 101.**

Único carburante recomendado por:

JOHN DEERE · NEW HOLLAND AGRICULTURE · Kubota

Repsol AgroDiesel 10



“El agricultor no ve la agricultura como un negocio, sino como una forma de vida”

Agricultor y alcalde de Urueña (Valladolid), Manuel Pérez fue fundador de la cooperativa Latarce, hoy integrada en Agropal. Señala que el futuro de estas sociedades “está en ganar volumen y competitividad”

Casi a punto de jubilarse, Manuel Pérez, que además es el alcalde de Urueña (Valladolid), está más que convencido de que la agricultura “está viviendo un buen momento”. Por eso lo está dejando todo preparado para dar el testigo a su hijo Manuel, y cumplir con el relevo generacional tan necesario en el campo.

“El envejecimiento del sector es un problema muy gordo. La incorporación de jóvenes es necesaria porque la edad media del agricultor supera los 58 años”, explica.

“El envejecimiento del sector es un problema muy gordo”

Además de agricultor, Manuel lleva, junto a su mujer, Marimar, y a su hijo Manuel, una consultoría en Urueña, siguiendo el camino que ya marcaron su padre y su abuelo, que compaginaron la agricultura con otras tareas. “Mi abuelo era médico y mi padre ejercía como veterinario”, relata. Y aunque él no tenía muy claro cuál sería su futuro, el destino y la muerte prematura de su padre hicieron que a los 18 años ya tuviera que encargarse de la explotación familiar. Un trabajo que compaginó con sus estudios de Ingeniería Técnica Agrícola, que le vinieron como anillo al dedo para aplicarlos sobre el campo de cultivo.

Por eso, el primer paso importante que dio fue la trasformación de la mitad de su explotación en regadío, allá por el año 72. "Esta es una zona rica en aguas subterráneas, así que decidimos hacer perforaciones y convertimos la mitad de la explotación de secano a regadío, para tener una baraja más extensa de cultivos", recuerda.

Tanto que hoy tiene sembrado cereal y alfalfa en secano y remolacha, maíz, alfalfa, colza, cebada y trigos de fuerza en regadío. "Diversificado al máximo para tener un poco de todo e ir adaptándonos a los tiempos", como señala.

"Hace años el 80% de los vecinos de Urueña vivía del campo; hoy son solo el 10%"

Porque las explotaciones han cambiado, "se han sobredimensionado y ya no basta con unas pocas hectáreas o un centenar de cabezas de ganado para sobrevivir", explica. Y para muestra un botón: "Cuando yo era presidente de la Cámara había 15 o 16 ganaderos en Urueña, y el 80% de la población vivía del sector; hoy las explotaciones han crecido mucho, todo se ha mecanizado, y solo el 10% vive del campo", relata.

Y como el resto, cree que las cooperativas también tienen que ir adaptándose a los nuevos tiempos. El y sus hermanas fueron socios fundadores de la cooperativa Latarce, hoy integrada en Agropal, y aunque defiende que las cooperativas pequeñas facilitan una relación más personal con el agricultor y el ganadero,

"Siempre hemos sido muy llorones, pero hemos sacado la familia adelante"

entiende que el camino es solo uno: la dimensión para ganar en volumen y competitividad, hacer más rentables y factibles las compras, hacer posibles las exportaciones y ofrecer a los socios servicios a los que de otra forma no tendrían acceso.

El problema son los costes de la energía. Tanto el gasóleo como la electricidad encarecen el gasto de las explotaciones que, como la de Manuel, necesitan elevar el agua con bombas sumergidas para poder regar sus cultivos. Sin perder de vista que además, durante casi medio siglo, la remolacha fue el cultivo estrella de esta y otras zonas agrícolas, y desde hace diez años está bajo mínimos. Dice Manuel que al problema de la energía se suman otros como el valor de la maquinaria o el elevado coste de las materias primas y, cómo no, la "nula capacidad para influir en los precios de lo que compramos y de lo que vendemos".

El futuro de la agricultura

A pesar de todo, Manuel confía plenamente en el futuro de la agricultura, un sector que conoce desde que nació, porque antes que él vio cómo trabajaba su padre y antes, su abuelo. Y aunque "los padres de los agricultores siempre querían que sus hijos vivieran fuera de la explo-

"Lo peor es no poder influir en el precio de lo que compramos y vendemos"

tación, hay que reconocer que hoy todo ha cambiado y que la agricultura es una salida muy digna para vivir". Aunque reconoce que "siempre hemos sido muy llorones, pero siempre hemos sacado a la familia adelante porque la agricultura es rentable", insiste.

No hay más que ver la depreciación que se está produciendo en casi todos los sectores, "y sin embargo la tierra siempre es la tierra, y el precio de las fincas no solo se ha mantenido, sino que en algunos casos hasta se ha incrementado". "Por eso quizás, o porque así nos lo han enseñado, o por una cuestión sentimental, a los que hemos nacido en los pueblos nos cuesta mucho desprendernos de la tierra", señala.

"A los que hemos nacido en el pueblo nos cuesta desprendernos de la tierra"

Una tierra en la que él se ha implicado sobremanera como agricultor y como alcalde de Urueña, un cargo que asume desde 1999, en un pueblo que llegó a tener 700 habitantes y que hoy cuenta con 220, aunque no puede quejarse de servicios, con un centro social, una cafetería, cinco restaurantes y diez librerías gracias al proyecto de la Villa del Libro.

Todo un orgullo para este alcalde, aunque los tiempos y la crisis estén restando visitas a esta villa amurallada, que mira con optimismo al cielo, esperando que salga el sol de nuevo, mientras los agricultores, como Manuel, imploran a la lluvia con idénticos motivos.

Quesos Cerrato, con la meta en las 4.000 toneladas para fin de año

Las ventas subieron un 27% el ejercicio pasado. El objetivo para 2013 es crecer en el mismo porcentaje gracias a una mayor y mejor distribución y presencia en los lineales de más supermercados e hipermercados

La marca Quesos Cerrato se afianza. Seguimos por el buen camino; avanzando y ganando presencia tanto en el ámbito nacional como internacional, lo que supone que nuestros quesos llegan cada vez con más facilidad a los hogares de todo el país. Es la consecuencia de una mayor presencia en los lineales de la gran distribución (supermercados e hipermercados).

Por la evolución de las ventas, entendemos que el consumidor valora la calidad de nuestros quesos. Importantes cadenas de distribución nacional han incorporado en los últimos meses Qusos Cerrato en sus catálogos de productos. De la misma manera, hemos ampliado la red de distribuidores y representantes, que nos ayudan a distribuir en cada provincia donde nos representan tanto con nuestros quesos, como la leche y también las legumbres.

El consumo en España de queso por persona es de unos 10 kilos por año, frente a otros países en los que es muy superior: 27 kilos en Francia, 24 en Italia o 23 en Alemania, por citar algunos ejemplos.

Según el Ministerio de Agricultura, los hogares Españoles incrementan de manera progresiva el consumo de queso. A la compra de este producto destinan el 3,9% del presupuesto del hogar para la alimentación de la familia.

Nuestra presencia en los eventos comerciales más importantes del país (Gourmet, Alimentaria, Sevilla, etc.) y en otras ferias fuera de la frontera española fronteras (Sial de Paris, Anuga de Alemania, etc.) nos ayudan a conseguir los objetivos marcados; con nuevos clientes y distribuidores que cada vez son más conscientes de la alta calidad de los productos que elaboramos.

En el ejercicio anterior de 2012 nuestras ventas en quesos se incrementaron un 27% en cantidad de kilos. Para 2013 el objetivo es seguir creciendo en un porcentaje similar y estar próximos a las 4.000 toneladas.

Sala blanca: más productividad y eficiencia

Para mejorar nuestra productividad y ser más eficientes, en Quesos Cerrato trabajamos desde marzo en la sala blanca recién puesta en marcha.

Con estos equipamientos adecuamos los procesos de fabricación mediante el uso de las más modernas tecnologías. Así seremos más eficientes energéticamente y reduciremos costes. Para ello invertimos en nuevas formas de manejo, en mejorar las condiciones de trabajo y en el desarrollo de nuevos productos y formatos.

Es una apuesta para seguir creciendo y garantizar la viabilidad de las explotaciones ganaderas y dar respuesta a la demanda de nuestros consumidores.

Un producto que pone de manifiesto su alta calidad en Estados Unidos

Quesos Cerrato promociona el Ibérico y el Cerrato en cuatro eventos que se celebran en EEUU hasta mediados de noviembre. En el programa para difundir los alimentos de España participan profesionales y consumidores

Quesos Cerrato sigue rompiendo fronteras. El plan de promoción de Alimentos de España organizado por ICEX (España Exportación e Inversiones) y la Oficina Económica y Comercial de España en Estados Unidos comprende cuatro eventos donde Quesos Cerrato está dando a conocer ya sus dos referencias: el Ibérico y el Cerrato (60% de leche de oveja y 40% de vaca) a los profesionales de Nueva York, Miami y Greystone (California).

Así, el 24 de septiembre estuvimos en 'Spain´s great match', en Nueva York . Se trata de un encuentro para profesionales y consumidores donde estaban presentes productos alimenticios de España, como los vinos.

Del 29 de septiembre al 1 de octubre, se celebró el 'Starchefs international congress', también en Nueva York. Es un congreso culinario para chefs y profesionales del sector que sigue el modelo de Madrid Fusión. Incluyó un seminario de quesos a cargo de un catador experto.

La próxima cita será el 12 de noviembre en el 'Spain´s great match', en Miami. La promoción concluirá el día 16 de noviembre con el 'Worlds of flavour international festival' en el Culinary Institute of America at Greystone, la escuela de cocina y restauración más importante de Estados Unidos. A lo largo de tres días de actividades habrá diversas demostraciones, seminarios y cursos sobre la gastronomía española. El evento está dedicado en exclusiva a profesionales.

Comercializamos tus lechazos

Agropal vende desde abril los lechazos de sus socios, gracias a la experiencia de Nutecal. Gestiona la entrada del producto en figuras de calidad

Desde el pasado mes de abril, aprovechando la experiencia y los medios existentes en Nutecal, Agropal ha pasado a comercializar los lechazos de sus socios, siempre buscando la máxima rentabilidad de las explotaciones ganaderas.

En la actualidad se recogen los lechazos en tres zonas de la provincia de Palencia: Ampudia, Astudillo y Carrión de los Condes. El número de puntos de recogidase se irá ampliando a medida que nuevos socios decidan unirse a esta nueva actividad. La previsión para la nueva campaña es la de aumentar considerablemente el número de lechazos comercializados contando con la mayoría de los socios de la provincia.

La recogida es semanal y todos los animales son pesados en las ganaderías. En función de este peso vivo se liquidan. La recogida es realizada por trabajadores de vuestra cooperativa y el precio viene marcado semanalmente en lonja.

Agropal comercializa todo tipo de lechazos, cada uno con su precio: lechazo con IGP, de la Agrupación de Productores de Castilla y León y lechazo de la región sin marca de calidad. Además, la cooperativa gestiona la entrada de las ganaderías en las marcas de calidad para conseguir un mejor precio por vuestro producto y una ayuda adicional en la PAC.

Si deseas incorporarte a esta nueva actividad ponte en contacto con el departamento de Ganadería en el teléfono 627949368.

CLORTOLURON 40% + DIFLUFENICAN 2'5%

AGILITY®

Herbicida de preemergencia y postmeregencia precoz con amplio espectro de acción y excelente selectividad.

- ✓ Trigo Blando
- ✓ Trigo Duro
- ✓ Cebadas de Invierno

Para conseguir la máxima eficacia tratar con las malas hierbas hasta estado de plántula y con humedad en el suelo

Nufarm

Inseminación artificial con semen de assaf para mejorar la genética

Agropal y Sutecal han llegado a un acuerdo con las cooperativas de Assafe para que los socios puedan inseminar sus ovejas con las mejores líneas y a los precios más asequibles. La técnica es apta para animales jóvenes

Agropal y Sutecal ponen a disposición de sus socios semen de ovino refrigerado de raza assaf a precios asequibles, al haber llegado en las últimas semanas a un acuerdo conjunto de las dos cooperativas con la asociación Assafe. De esta forma, seguimos colaborando conjuntamente para conseguir mejores precios y beneficios para nuestros socios, a la vez que incidimos en el desarrollo del sector a través de la mejora genética.

La inseminación artificial con semen refrigerado, que se realiza vía vaginal, es una técnica sencilla cuyos resultados medios de fertilidad se ven influidos por muchos factores; algunos de los cuales pueden ser controlados por el ganadero siguiendo una serie de pautas generales. Los animales que van a ser inseminados deben recibir el mismo manejo desde quince días antes hasta un mes después de la inseminación: no vacunar y desparasitar, no realizar cambios bruscos de alimentación y no se deberán secar si estuvieran en ordeño.

Deben haber pasado al menos 90 días desde el último parto

Las condiciones higiénicas y sanitarias deben ser buenas. Es recomendable realizar la inseminación preferentemente en corderas y ovejas jóvenes, evitando animales que presentan bajas fertilidades en monta natural o problemas reproductivos. Preferiblemente se inseminarán animales mayores de diez meses y menores de cinco años, sanos y con un estado corporal adecuado, desechando tanto hembras muy delgadas así como a las excesivamente engrasadas.

El intervalo de tiempo entre el último parto y el momento de la inseminación debe ser al menos de 90 días. No se deben inseminar hembras que se encuentren en un estado productivo alto; se recomienda inseminar aquellas ovejas que estén finalizando la lactación. Se deberá ser extremadamente estricto en el tratamiento de inducción y sincronización del celo, especialmente en los horarios prescritos por el veterinario.

Pearly® + Mamut®

El Dominio Completo

de los Vallicos Resistentes y las Dicotiledóneas

desde la siembra

TRADECORP
ESPAÑA

C/ Alcalá, 498 3ª Planta 28027 Madrid

www.tradecorp.es

Fernando Gutiérrez
Nino Gutiérrez
Sociedad Cooperativa El Pandío

"La leche que producimos en esta tierra es muy buena"

Fernando y Nino Gutiérrez y sus esposas Satur y Marí gestionan una ganadería con 560 cabezas en Quintana del Puente. Cinco de sus vacas se clasificaron el año pasado en Gijón entre las veinte mejores de España

Cántabros de nacimiento, Fernando y Nino Gutiérrez decidieron iniciar una nueva vida en la provincia de Palencia, allá por el año 1985. Ya conocían el negocio de sobra porque sus padres, Pin y Avelina, se dejaron la piel faenando con el ganado para sacar adelante a sus seis hijos. "En nuestra familia nos inculcaron la pasión por las vacas y el gusto por esta profesión con la que hoy nos ganamos la vida", explica Fernando.

Fundaron El Pandío en 1985, cuando se trasladaron desde Cantabria a Palencia

Eso era en la explotación del señor Pedro, en Cantabria, cerca de Torrelavega, pero Fernando y Nino, el pequeño y el mayor de los seis hermanos, y su hermano Diego -que falleció- tenían miras más altas y decidieron que había que buscar el futuro en otra tierra. "Miramos en Logroño, Ciudad Real... y dimos con Palencia. Aquí había río, paja, alfalfa... así que acercamos las vacas a la comida, en lugar de llevar el alimento a las vacas", justifica Nino.

Dicho y hecho. Alquilaron unas naves en Quintana del Puente y metieron los primeros animales. Luego compraron los pabellones y diez años después se hicieron con terreno propio para sembrar maíz, alfalfa y todos los forrajes que se come su ganado. "Superamos momentos muy difíciles, siempre gracias al apoyo de nuestra familia, y por ellos hoy disfrutamos con el trabajo que hacemos cada día", apunta Fernando.

De Cantabria se trajeron la experiencia y las primeras vacas, que sirvieron de base genética a la actual ganadería. También el nombre del término donde empezó su padre: El Pandío. Y hoy tienen una explotación ganadera formada por 560 cabezas, -de las que 270 son vacas de ordeño-, y 150 hectáreas, "que son las que nos están salvando ahora", apunta Fernando. Todo es propiedad y responsabilidad de los cuatro miembros de la sociedad cooperativa El Pandío; los dos hermanos y sus esposas, Satur y Marí que se encargan del papeleo, ayudan a ordeñar y todo lo que haga

Las 150 hectáreas en las que producen forrajes les ayudan a reducir mucho los costes

falta, "incluidos los almuerzos", bromea Nino.

Y es que lejos de quejarse por la situación, esta familia tiene muy claro que "hay que subirse al tren cuando toca" y "adaptarse a los nuevos tiempos", señala Fernando. "Empezamos a ordeñar a mano y ahora tenemos robots de ordeño". "Las soluciones están en nuestras manos", agrega Nino.

La explotación está certificada por una empresa externa que controla los procesos

Porque lo que ellos buscan es la calidad total, conseguir las vacas más productivas y la mejor leche. Y eso parece que lo hacen muy bien. Al menos así se puso de manifiesto hace un año en Gijón. Cinco de sus vacas quedaron entre las 20 mejores de España según la certificación Conafe, que tiene en cuenta los resultados del control lechero, el recuento de células somáticas, la sanidad de las ubres, la vida productiva de las vacas, su morfología y genética. En definitiva, las que mejor leche producen.

Todo un orgullo para esta familia porque el reconocimiento "es el sueño de cualquier ganadero, lo máximo a lo que se puede llegar", confiesa Nino, quien no duda en afirmar que "la leche de esta tierra es muy buena, porque los ganaderos somos muy profesionales". Y para quitarse un poco de importancia, puntualiza que eso es muy fácil cuando se cuenta con piensos y forrajes como los que se producen aquí.

"La alimentación del ganado es fundamental y aquí todo lo que les damos son alimentos naturales". La alimentación y los controles sanitarios dan como resultado una leche excelente, porque "los ganaderos somos grandes profesionales", insiste. Además, la explotación El Pandío esta certificada. "Una empresa externa controla todos los requisitos sanitarios, la documentación y el análisis de leche todos los meses y certifica que cumplimos con todos los parámetros exigidos", señala Fernando.

Para ellos la calidad es la mejor forma de ser competitivos. Pero también el cooperativismo, y por eso le entregan toda la leche que ordeñan a Quesos Cerrato. "Nosotros somos cooperativistas de verdad, creemos en las cooperativas, sabemos que el futuro está ahí, y en la

Toda la leche que ordeñan, cerca de 10.000 litros, la entregan en Quesos Cerrato

capacidad de transformar nuestros propios productos para que toda la riqueza se quede en esta tierra", afirma Nino.

"Para nosotros, Quesos Cerrato es un ejemplo", añade Fernando. De hecho los casi 10.000 litros de leche fresca que se ordeñan cada mañana en la granja están transformándose en quesos por la tarde en la quesería de Baltanás, confirma Fernando. "Les entregamos toda nuestra leche, una materia prima de calidad", recalca Nino. "Para nosotros esto es una tranquilidad pero, a la vez, Agropal y Quesos Cerrato saben que hacen sus quesos con la mejor leche", sostienen.

Y así se levantan todos los días, con el afán de superación y la ilusión como indumentaria de trabajo. Y un amor por la ganadería que les empuja a mejorar y a hacer esta profesión más grande y mejor en cada jornada de trabajo.

La situación del caprino mejora y la exportación de leche sube el precio

El precio por litro en el mercado nacional ha crecido cerca de un 30% en tres años. Las exportaciones directas superan el 25% de la producción láctea total. La rentabilidad de la leche de cabra está garantizada

La situación actual del caprino de leche ha mejorado y continua haciéndolo de manera notable. Los mejores precios de la leche de cabra vienen determinados por el esfuerzo que hemos realizado para superar el mercado nacional mediante la exportación y es precisamente esta situación la que hay que apoyar para mantener la rentabilidad de las explotaciones en el tiempo.

Es incuestionable la influencia de la exportación en el mercado de la leche de cabra y en el precio final recibido por los ganaderos de caprino, cualquier otro planteamiento significa un precio muy inferior. Si a esto le añadimos los descensos de los costes de alimentación hay motivos para ser optimistas después de unos años muy difíciles.

Nutecal es reconocida en Europa por su calidad contrastada

En Nutecal hemos logrado en los últimos diez años -entre todos; ganaderos y técnicos- una leche de cabra reconocida por su excelente calidad en toda Europa. Nuestra leche cumple con los parámetros de bacteriología exigidos en los reglamentos comunitarios.

Obtener, desde el inicio de la producción hasta que la leche llega a los distintos destinos, una calidad inmejorable es vital a la hora de negociar el mejor precio posible, que trasladamos a nuestros socios.

En cuanto a los precios, la previsión es que van a mantener una línea alcista para estabilizarse posteriormente. Será fundamental en este sentido establecer en estos momentos estrategias de futuro que consoliden la tendencia. La diferencia entre el precio medio nacional en la actualidad y los que se percibían en los dos o tres años anteriores supone un incremento que oscila entre un 25% y un 30%. En estos momentos las exportaciones directas están entre el 20% y el 25% de la producción total.

Los destinos principales para la leche de cabra líquida son Francia, Italia, Holanda y Portugal en menor medida, pero la influencia de los países árabes, China, Norte de África o Nueva

Zelanda son determinantes en la exportación de leche en polvo.

La cooperativa cuenta en la actualidad con un grupo de más de 50 ganaderos repartidos en varias provincias de Castilla y León, con un censo aproximado de unas 20.000 cabras. Ahora la producción supera los 7 millones de litros: un 45% se exporta, un 40 % se vende en el mercado interior y un 15 % se transforma en queso por la propia cooperativa.

Castilla y León ha sido una de las comunidades más gravemente afectadas en este sector por la crisis, debido a la mayor tecnificación de nuestros ganaderos que han invertido en infraestructuras, mejora sanitaria,

La cooperativa cuenta con más de 50 ganaderos en Castilla y León

genética, etc. No obstante, la situación actual es diferente y nuestras explotaciones más profesionalizadas podrán aprovechar mejor la nueva situación.

La rentabilidad de la leche de cabra es un valor seguro. El momento actual supone una gran oportunidad que los ganaderos que ya están en el sector deben aprovechar aumentando sus volúmenes de producción.

Debemos trabajar para generar seguridad y viabilidad a las explotaciones, diversificando el mercado, y garantizando el futuro, para que no vuelva a suceder lo ocurrido en 2010.

Estamos trabajando conjuntamente con Agropal en un proyecto compartido que, por un lado, permite mejorar la rentabilidad de las explotaciones con unos menores costes de los piensos (en Nutecal tenemos nuestra propia fábrica). Por otro lado tratamos de desarrollar el mercado de exportación, el mercado nacional y la transformación de la leche en quesos y otros derivados lácteos, en nuestra fábrica de Quesos Cerrato. De esta manera podremos garantizar a nuestros socios unos precios y rentabilidad estables en sus explotaciones, que les permitirá sentirse más seguros y ver el futuro con optimismo.

Catorce millones más de litros de leche

Seguimos creciendo. El incremento de las producciones también mejorará la rentabilidad de las explotaciones. Con este propósito, en Agropal hemos aumentado nuestra capacidad recogida de leche de oveja en tres millones de litros. Además, la leche de cabra que podemos recepcionar alcanza el millón de litros más.

Y, por si fuera poco también podemos incrementar en diez millones de litros la recogida de leche de vaca. De esta manera, las cifras de mayor posibilidad de recogida se disparan hasta un total de cincuenta millones de litros.

Como consecuencia de la buena evolución de las ventas de queso y leche que estamos teniendo, los socios que deseen entregar su producción a la cooperativa podrán hacerlo hasta alcanzar las cifras reseñadas anteriormente.

Los catorce millones de litros más que los socios podrán entregar a su cooperativa, les facilitan el crecimiento de las producciones, de modo que pueden aprovechar la favorable tendencia del mercado respecto a la ganadería.

Gracias a las inversiones que estamos haciendo en Quesos Cerrato y a la óptima evolución de las ventas -en tan sólo dos años la comercialización de queso se ha subido cerca del 60%- podemos recoger más leche a los socios y, también, establecer nuevas rutas para la recogida.

Un buen ensilado de maíz, clave para rentabilizar la explotación

Recomendaciones para recolectar el forraje en las mejores condiciones, conservarlo de forma óptima y obtener un producto de calidad que mantenga íntegras todas sus propiedades

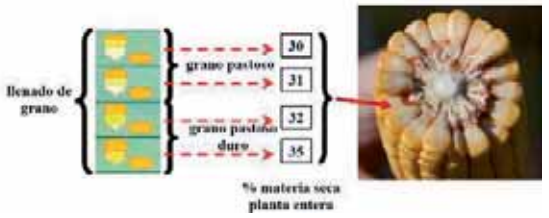
Disponer de un buen ensilado de maíz, aparte de sus ventajas nutricionales (diversificación en el aporte de almidones, aumento de palatabilidad de la ración, mejores niveles de ingesta...), nos garantiza disponer de una gran parte de la ración a un precio y calidad estables, así como una disminución del gasto en alimentación.

A la hora de elaborar un buen ensilado de maíz es importante tener en cuenta una serie de aspectos, de manera que consigamos recolectar el forraje en las mejores condiciones, con una conservación óptima y obtener un producto de calidad que mantenga íntegras todas sus propiedades.

¿CUÁNDO DEBO HACER EL PICADO DEL MAÍZ? ¿POR QUÉ?

Antes de nada, debemos destacar lo importante que es una buena elección del ciclo que vamos a sembrar. Esta elección ha de hacerse en función de dos variables fundamentales: la fecha de siembra y el tipo de terreno en el que lo vamos a cultivar. Los técnicos de Agricultura de Agropal pueden ayudarte a hacer la mejor elección de variedades y la fertilización más adecuada para conseguir mejor producción.

Los técnicos de Agropal ayudan en la elección de variedades y en la fertilización



El criterio para elegir el momento del picado ha de ser siempre el grado de madurez del grano, y no de la planta. La planta ha de tener entre un 30 y un 35% de materia seca en el momento del picado, y esto suele coincidir cuando el grano tiene entre la mitad y tres cuartos de línea de llenado de almidón (cantidad de 'parte amarilla' frente a 'parte blanca' cuando vemos un grano de la parte central de la mazorca). Y esto, ¿por qué? Porque es el punto en el que conseguimos un máximo de almidones (que es lo que esperamos conseguir de un silo de maíz) sin que la digestibilidad del producto baje por un incremento de la materia seca del silo. A mayor cantidad de materia seca, se produce un aumento de la velocidad del tránsito digestivo, y consecuentemente una disminución del aprovechamiento que el animal hace del alimento.

La altura del corte ha de estar entre 15 y 25 centímetros, en función de las características de la finca. Hemos de tener en cuenta que la parte baja de la planta no aporta más que fibra de muy baja calidad, y que es la zona más contaminada sanitariamente. Subir la distancia de corte en unos cinco centímetros nos puede hacer perder una tonelada de producto por hectárea, pero una tonelada de una calidad bajísima. ¡No merece la pena estropear el ensilado intentando aprovechar esos kilos de más!

El tamaño de fibra después del picado suele estar entre cuatro y catorce milímetros. Una longitud de fibra demasiado larga no permitirá una buena compactación del ensilado, por lo que un buen picado es fundamental para la conservación del ensilado de maíz. Deberemos elegir la longitud de picado en función de la cantidad de fibra que contenga la ración, y en función de la cantidad de ensilado que queramos utilizar: raciones con poca fibra y con poca cantidad de ensilado, picados un poco más largos, raciones con mucha fibra y mucha cantidad de ensilado picados más cortos.

La planta ha de tener entre un 30 y un 35% de materia seca en el momento del picado

Por último, es importante que

Un buen trabajo en esta materia nos permite disminuir el gasto en alimentación

todos los granos aparezcan rotos, para aumentar su digestibilidad y un mayor aprovechamiento de estos por parte del animal. Cuanto más maduro esté el maíz, el aplastador deberá ajustarse más para que triture el grano.

EL ENSILADO: LLENADO, SELLADO Y DESENSILADO

1.- Llenado: Debe hacerse en el tiempo más corto posible, colocando el maíz más seco en las capas inferiores para mejorar la compactación.

Deberemos hacer capas finas, de unos 10-15 centímetros, y realizar un buen pisado hasta que se produzca una buena compactación del forraje. Para ello utilizaremos las máquinas más pesadas de las que dispongamos. Si el silo se hace en trinchera, o contra una pared de hormigón, es importante colocar una lámina de plástico entre el forraje y las paredes, para evitar filtraciones de agua y para proteger al hormigón de los ácidos que produce el ensilado.

Los conservantes: en los últimos tiempos se ha incrementado el uso de conservantes. En el mercado podemos encontrarlos de dos tipos, acidificantes e inoculantes. Los acidificantes se utilizan para bajar el pH del producto rápidamente. Se trata de ácidos, fundamentalmente propiónico y benzoico, y se suelen utilizar en las últimas capas del forraje, casi siempre en los casos en los que el forraje tiene condiciones deficientes para conseguir un buen ensilado, como por ejemplo un exceso de humedad.

Los inoculantes son productos con los que se adicionan bacterias que favorecen la fermentación del ensilado. Usaremos distintos tipos de inoculantes según el efecto que esperemos conseguir en el forraje. Los inoculantes no se utilizan en forrajes con características adversas, como los acidificantes, sino sobre forrajes de buena calidad a los que deseemos cambiar alguna de sus propiedades, como conservar mejor su proteína, mejorar su digestibilidad o mejorar la conservación del ensilado tras su apertura.

2.- Sellado: Se hará lo mas rápido posible, utilizando preferentemente dos láminas de plástico: una fina, en contacto con el forraje para evitar la circulación de aire una vez abierto, y una más resistente sobre la anterior, pudiéndose colocar por encima de estas dos una malla protectora. Para las juntas entre plásticos, lo más adecuado es el uso de 'salchichas' rellenas de arena.

AGROPAL ofrece varias soluciones de protección del ensilado, como distintos tipos de láminas plásticas, mallas o sacas de arena. Todas ellas novedosas en el mercado, de una muy alta tecnología y con una testada rentabilidad para el ganadero. ¡Pregunta a nuestros técnicos!

3.- Desensilado: determinará las condiciones a las que va a llegar el forraje al comedero. Es conveniente que el frente de silo avance diariamente unos veinte centímetros, y no destapar más silo del que se va a consumir en dos días. Por otra parte, se recomienda no remover más silo del que se va a usar en ese momento, ya que de esta forma minimizamos la exposición al aire del producto, evitando su deterioro por fermentaciones no deseadas.

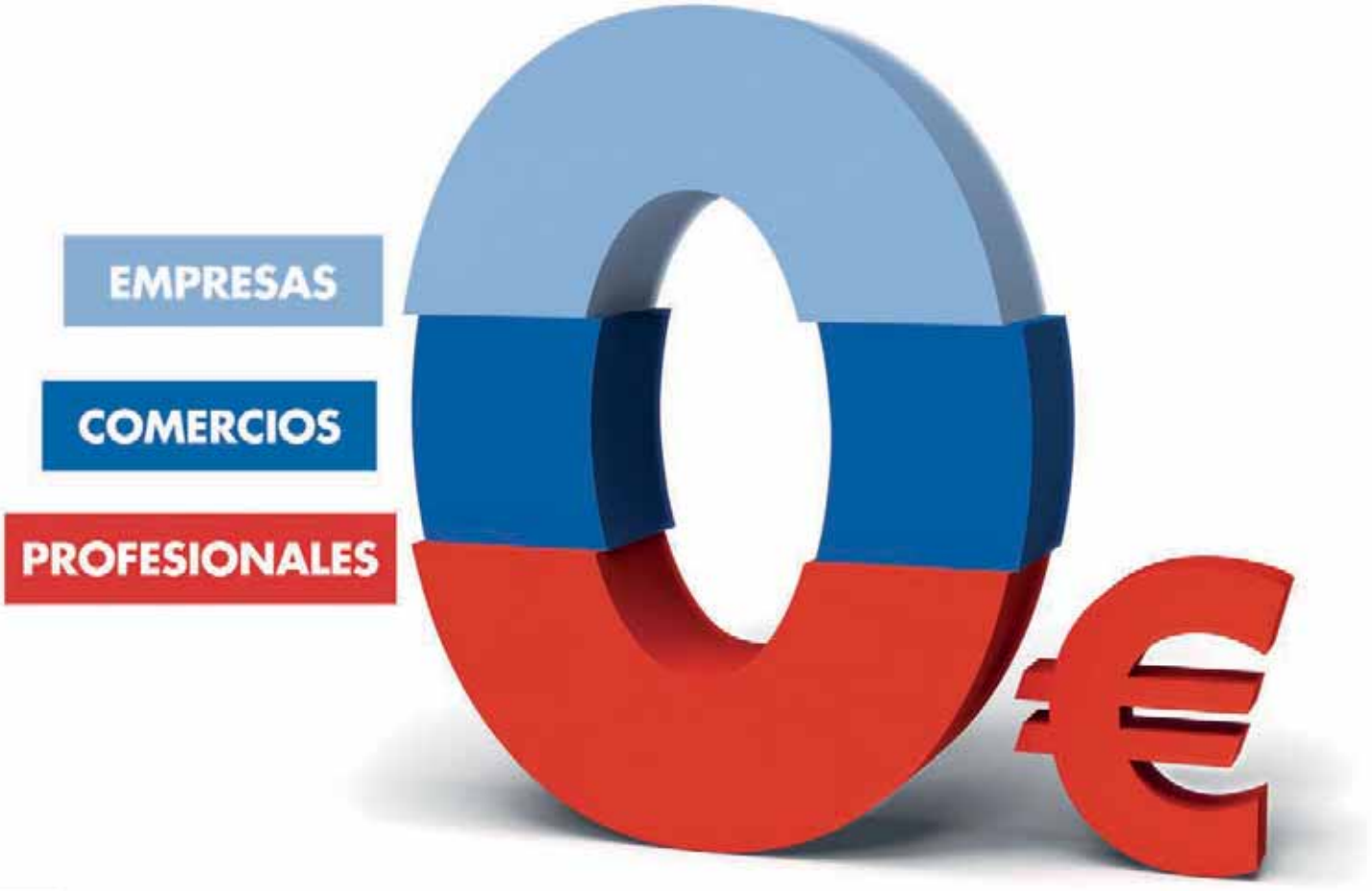
Como conclusión, conseguir un buen silo de maíz supone disponer de un alimento de primera calidad que obtendremos cuidando algunos aspectos del manejo y utilizando los productos adecuados para su correcta conservación, y desde Agropal damos al socio apoyo en todos estos aspectos.

Cuenta Negocios Ibercaja

SIN COMISIONES de servicio*

Servicio Ibercaja Directo Negocios GRATUITO

y muchas MÁS VENTAJAS



Sello 500+ a la EXCELENCIA EUROPEA. Reconocimiento a la excelencia en la gestión y la orientación al cliente, empleados y sociedad

iberCaja

* Sin comisiones de servicio por administración y mantenimiento de cuenta, ingreso o compensación de cheques y pagarés en euros pagaderos en el mercado nacional ni por emisión de transferencias SEPA ordenadas en euros, exclusivamente a través de internet, entre cuentas localizadas dentro del Espacio Económico Europeo (UE, Islandia, Liechtenstein, Noruega), sujetas al Reglamento UE 260/2012.
La exención de comisiones se realizará durante los 36 meses siguientes a la contratación de la Cuenta Negocios, si se cumplen las condiciones establecidas en la promoción.

Consulte condiciones detalladas en su oficina de Ibercaja.

Ibercaja Banco S.A. (2085) - NIF A-99319030 Inscrita en el Registro Mercantil de Zaragoza (T. 3845, F. 1, H. Z-5218). Inscrip. 1ª. Domicilio social: Plaza de Basilio Paraíso, 2. 50008 - Zaragoza

Al servicio de los ganaderos

La fábrica de piensos pone en marcha diferentes medidas para reducir costes y trasladar ese ahorro al cooperativista

El mes de septiembre ha finalizado con una muy favorable evolución de las ventas en nuestra fábrica de piensos, que han crecido un 20,5% respecto al mismo mes del año pasado. Pero más importante que esto es el incremento del 40% que hemos tenido en el suministro de piensos a socios, lo que permite concluir que poner la fábrica de piensos al servicio de los socios ha sido una buena decisión.

Continuando con nuestro objetivo de reducir costes en beneficio de los socios, nuestro siguiente paso ha sido la reducción de uno de nuestros mayores costes, el del

Poner la fábrica de piensos al servicio de los socios ha sido una buena decisión

transporte, que supone el 30% de nuestros gastos totales. Puesto que transportar pienso con cubas medio llenas es muy caro, hemos establecido una nueva bonificación por camión completo, de manera que si entre dos o tres socios son capaces de unirse para pedir juntos un camión completo, todos ellos se beneficiarán de esta nueva bonificación. De este modo los costes bajan y los socios ganan. Asimismo, hemos enviado a los socios que consumen pienso, adquieren medicamentos o entregan la leche en la cooperativa, una bonificación en su próximo pedido de pienso, para premiar su fidelidad. Poco a poco iremos estableciendo un sistema que premie el trabajo de los socios en la cooperativa, su fidelidad y la participación en las diferentes actividades, de manera que todos los beneficios generados vayan a los socios que trabajan con la cooperativa en proporción a su actividad. El objetivo de la cooperativa nunca puede ser tener beneficios a costa de los ganaderos. Los beneficios han de ir siempre a los socios.

Con todo el sabor de la montaña

Carne de Cervera de Pisuerga y de la Montaña Palentina es la marca de garantía que certifica la calidad de los productos del vacuno de la comarca

Es en 1996 cuando un grupo de ganaderos, apoyados por un proyecto de estudio de viabilidad de la zona, deciden poner en valor una comarca de gran valor para la ganadería extensiva y así poder sacar una mayor rentabilidad a sus explotaciones y un mayor valor añadido al producto obtenido.

Es el germen de la marca de garantía Carne de Cervera de Pisuerga y de la Montaña Palentina, con el principal objetivo de agrupar y promover la ganadería bovina de excelencia producida en la región a la que hace referencia su denominación y, a su vez, producir un incremento y mejora de las rentas en la Montaña Palentina.

De esta manera se consiguió potenciar la ganadería en la zona, fijar familias ganaderas al territorio, mantener explotaciones ganaderas y conservar el medio ambiente y contribuir al desarrollo rural. Para sacar adelante el proyecto se constituyó una cooperativa de ganaderos (SCL Montaña Palentina) y decidieron comercializar amparados bajo la figura de calidad que garantiza y certifica la buenas prácticas de los ganaderos y las virtudes de los productos.

Los pastizales de alta montaña permiten una alimentación natural del ganado

La marca de garantía Carne de Cervera de Pisuerga y de la Montaña Palentina comienza su andadura en 1998, año en el que recibe su aprobación por parte de la Junta de Castilla y León, convirtiéndose en la primera figura de estas características de la comunidad castellanoleonesa.

La marca de garantía Carne de Cervera de Pisuerga y de la Montaña Palentina, debe su nombre a la zona geográfica donde se produce la carne que controla, avala y posteriormente comercializa.

La privilegiada ubicación de la Montaña Palentina confiere a la comarca, además de una belleza excepcional, las condiciones materiales idóneas para la producción de carne de vacuno de máxima calidad. Esta calidad es consecuencia directa del proceso de crianza en régimen extensivo del ganado, que se realiza siguiendo ciclos naturales con destetes tardíos.

La combinación del clima de la zona y su altitud, proporcionan unos pastizales de alta montaña de excelente calidad que constituyen la base de la alimentación natural del ganado en amplios espacios y un paisajes idílicos.

Promociones!!

Bidones Cepsa del 15/09/13 al 15/11/13

MODELO	DESCRIPCIÓN	PRECIO (IVA y SIGAUS incluidos)
814072	Bidón Cepsa Diesel Turbo SHPD 15w40 209 lts	425 euros
814073	Bidón Cepsa Diesel Turbo SHPD 15w40 50 lts	149 euros
814051	Bidón Cepsa Hidráulico Aurigate-55 209 lts	545 euros
814052	Bidón Cepsa Hidráulico Aurigate-55 50 lts	149 euros
814056	Bidón Cepsa Hidráulico Aurigate-85 209 lts	545 euros
814060	Bidón Cepsa Hidráulico Aurigate-85 50 lts	149 euros
814078	Bidón Cepsa Hidráulico HM 46 50 lts	125 euros
814083	Bidón Cepsa Hidráulico HM 68 50 lts	125 euros

Neumáticos

MARCA	DESCRIPCIÓN	PRECIO
PIRELLI	175/65R14 82T P1 CINT VERDE	60,29
PIRELLI	185/60R14 82H P1 CINT VERDE	63,59
PIRELLI	195/65R15 91H P1 CINT VERDE	70,69
PIRELLI	195/65R15 91V P1 CINT VERDE	70,69
PIRELLI	205/55R16 91V P7 CINT	79,49
PIRELLI	205/55R16 91W P7 CINT	85,29
PIRELLI	225/45R17 91W P7 CINT	109,49
PIRELLI	225/40R18 92W XL P7 CINT	129,99
CONTINENTAL	205/55R16 91V TL CONTIPREMIUM CONTACT 2	80,95
CONTINENTAL	225/45R17 91V TL FR CONTISPORT CONTACT 5	125,85

Precios válidos hasta fin de existencias, incluido montaje-equilibrado-válvula-tasa de reciclaje. IVA incluido

Agropal, premio Castilla y León Económica por nuestro compromiso con el sector agrícola y ganadero

El grupo se mantiene fiel a sus principios fundacionales en defensa de los intereses de los socios y por la colaboración entre las cooperativas

La revista Castilla y León Económica ha concedido uno de sus premios a Agropal por su compromiso con el sector agrícola y ganadero en Castilla y León. Es el reconocimiento de la trayectoria de colaboración y crecimiento de Agropal basada en la cooperación, el apoyo mutuo y la eficiencia empresarial. "Pero sobre todo demuestra el compromiso de Agropal con el futuro del sector en Castilla y León", afirma el presidente del grupo alimentario, Lucas Ferreras. Los premios Castilla y León Económica se entregarán el próximo día 7 de noviembre en el auditorio de la Feria de Valladolid.

Para nosotros es una satisfacción que se reconozca este esfuerzo y esta apuesta por el sector agrícola y ganadero, con el que nos mantenemos fieles a los ideales con los que nacimos hace 42 años, que no son otros que la defensa de los intereses de los agricultores y ganaderos y la garantía del futuro del sector. El premio cobra más importancia en este momento, en el que es más necesaria que nunca la colaboración entre cooperativas para conseguir mayor dimensión, ser más competitivas, ofrecer mejores servicios a los socios y lograr un mejor posicionamiento en el mercado.

Agropal lidera la producción de cereal en la comunidad

Agropal es un grupo presente en toda la cadena alimentaria, desde la producción de las materias primas -agrarias y ganaderas- y la transformación de todos sus productos manteniendo los más altos niveles de calidad y trazabilidad desde el origen, hasta la comercialización y la distribución de todo lo que elabora. El grupo alimentario, propiedad de 8.000 agricultores y ganaderos, ha logrado situarse entre las tres cooperativas más importantes de la comunidad y entre las diez más importantes de España.

Además, Agropal es líder en producción y transformación de alfalfa y forrajes en Castilla y León, en producción y comercialización de cereales en la comunidad y la mayor cooperativa quesera de España. Y es que Agropal elabora, comercializa y distribuye Quesos Cerrato, leche y legumbres -también bajo la marca Cerrato- y carne con la marca de garantía Carne de Cervera y la Montaña Palentina. El grupo da empleo a 282 profesionales que atienden a sus socios en 31 centros de la comunidad.

YaraVera™

Ahora Sulfamid
se llama Amidas

info.iberian@yara.com // www.yara.es

CARNE DE CERVERA
MARCA DE GARANTIA

Cooperamos con la naturaleza,
para llevar a tu mesa sus mejores frutos.

AGROPAL

creamos futuro

C/ Francia, P. 52 - Pol. Ind. 34004 Palencia - Spain
Tel.: +34 979 165 116 - Fax: +34 979 165 733
mail: info@agropalsc.com - www.agropalsc.com