

LA REVISTA

URCACYL

Unión Regional de Cooperativas
Agrarias de Castilla y León

Nº 64 OCTUBRE-DICIEMBRE 2015

Ejemplar gratuito para los socios de URCACYL



REUNIÓN DE URCACYL CON LA NUEVA CONSEJERA DE AGRICULTURA Y GANADERÍA

Milagros Marcos se compromete a aumentar la competitividad de las cooperativas



SECTOR LÁCTEO

Éxito de la 'Marcha Blanca' en defensa de los ganaderos

INFORME

La agroalimentación y el campo generan el 12% del empleo

RECURSOS HUMANOS

Urcacyl apuesta por mejorar la formación en las cooperativas

SUPER OFERTA

5 X 1

Por 33€ al año



Descubre la otra realidad que esconde el anuncio



1- Escanea el código QR e instala la aplicación

2- Abre la app

3- Escanea el texto



REALIDAD AUMENTADA

CASTILLA Y LEÓN ECONOMICA



Ranking 5.000 mayores empresas de Castilla y León

Todos los datos a su alcance.



Suscripción anual a la revista Castilla y León Económica

12 números.



Directorio empresarial

Accederá a la mayor base de datos de empresas de Castilla y León en www.castillayleoneconomica.es



Newsletter

Recibirá en su e-mail, de lunes a viernes, un resumen con las noticias más importantes de la región en el ámbito económico y empresarial.



Estar al día

-Recibirá en su e-mail las nuevas empresas creadas en Castilla y León en todos los sectores.

-Recibirá en su e-mail las adjudicaciones, licitaciones, concursos públicos, subvenciones, subastas y ayudas de Castilla y León.

Más información en:

✓ Telf.: 983 01 81 81

✓ suscripciones@castillayleoneconomica.es

✓ www.castillayleoneconomica.es



twitter.com/cyleconomica

www.facebook.com/castillayleoneconomica

www.linkedin.com/company/castilla-y-leon-economica

pinterest.com/cyleconomica

visual.ly/users/cyleconomica

www.slideshare.net/CyLEconomica

www.youtube.com/user/cyleconomica

www.tuenti.com/castillayleoneconomica

www.flickr.com/photos/castillayleoneconomica

[Castilla y León Económica](https://plus.google.com/+Castilla-y-Leon-Economica)

Responsabilidad social empresarial en el sector lácteo

En los últimos meses, tras la desaparición de las cuotas lácteas estamos asistiendo a un panorama que amenaza la viabilidad y la continuidad de una parte muy importante de las explotaciones de vacuno de leche.

Según un informe elaborado por la Interprofesional láctea, el precio mínimo de rentabilidad del litro de leche se cifra en 0,30 euros para el ganadero, en 0,50 euros para la cesión de la industria y en 0,67 euros para la distribución, precio mínimo que debería de pagar el consumidor.

Estos precios son orientativos y en el caso del ganadero pueden variar en función de si la mano de obra utilizada es por cuenta ajena o familiar, de si el ganadero tiene o no superficie forrajera o del grado de sus inversiones y amortizaciones.

En un estudio realizado por Urcacyl a finales del mes de julio, al menos dos distribuidoras vendían leche al consumidor entre 0,50 y 0,53 euros; seis supermercados e hipermercados lo hacían entre 0,54 y 0,56 euros y ocho entre 0,57 y 0,59 euros. Si bien es cierto que a fecha del cierre de la edición de esta revista esos precios se habían incrementado entre 4 y 6 céntimos.

De alguna forma se puede decir que la leche vendida al consumidor por debajo de los 0,65-0,67 céntimos de euros altera los beneficios establecidos en la cadena alimentaria y conlleva la desaparición de muchas explotaciones, que deben de vender su leche a precios muy por debajo del coste de producción.

Es cierto que también encontramos en los lineales de la distribución leche con unos precios razonables, y que hay ganaderos que siguen cobrandola a un precio digno, pero esto no debería ser la excepción.

Partimos de la premisa de que todos los eslabones de la cadena alimentaria, que vamos a analizar, deben de ganar tanto dinero para poder subsistir, como para ofrecer a los consumidores unos productos de calidad y saludables.

Para el consumidor los precios de la leche son muy baratos. Debe concienciarse de que no tiene mucho sentido pagar por la

leche que da a sus hijos menos de la mitad del precio que por el pienso que da a sus perros; y que no es lógico pagar en un mismo centro comercial un litro de leche a un precio más bajo que una lata de refresco o una botella de agua. Le falta al respecto información y concienciación. Ha de saber que con 10 céntimos más posibilita la pervivencia de un sector y que si compra leche por debajo de 65 céntimos está contribuyendo a la desaparición del ganadero y del tejido rural, y cuando esto suceda tendrá que pagar leche mucho más cara y quizás con menos garantías sanitarias.

La distribución, sin renunciar a su importante margen de beneficio, está vendiendo leche en sus lineales a precios irrisorios y como producto reclamo, trasladando esos precios a la baja tanto a la industria como al ganadero. ¿No presumen de su responsabilidad social corporativa? Una empresa es socialmente responsable cuando en su proceso de toma de decisiones valora el impacto de sus acciones en las comunidades, en el medio ambiente y en los productores, e incorpora efectivamente los intereses de éstos en sus procesos y resultados. Pero aquí parece que no se tiene en consideración ni al productor ni a los daños irreparables que se le pueden acarrear.

La industria, con los precios de cesión a los que entrega la leche a supermercados e hipermercados, también ha visto reducir sus márgenes y en ocasiones no puede, para poder seguir suministrando a la distribución, sino trasladar a la baja los precios al ganadero.

Por su parte, los ganaderos, que deben de reorientarse a una mayor integración cooperativa, no pueden resistir mucho más y precisan de medidas concretas para que cese el continuo goteo de desaparición de explotaciones.

Para la solución de este grave problema, Urcacyl apela a la responsabilidad social de la distribución, a la realización de contratos estables y justos en toda la cadena alimentaria, a la necesidad de facilitar mayor conocimiento al consumidor y la conveniencia de realizar campañas institucionales de promoción, consumo e información.

Presidente: Gabriel Alonso Resina.

Director: Jerónimo Lozano González.

Directora Comercial: Luisa Alcalde.

Consejo Editorial: Fernando Antúnez García, Armando Caballero, Jesús Carrión, Javier Narváez, Arturo Amigo Alba, Leopoldo Quevedo Rojo, Francisco Javier Blanco Miguel, Marceliano Navarro Casas y Javier Azpeleta.

Equipo Técnico: José María Santos, Ana María Sierra, Jorge Villarreal, David Llorente, Alberto Sandonis, Ana de Coca y Cristina de la Peña.

Edita: Ediciones La Meseta SL. C/ Miguel de Unamuno, 96. 47008 Valladolid

Impresión: Maas. **DEP. LEGAL:** VA-56-2000

Publicidad: Telf: 983 01 81 81. Fax: 983 01 81 82. URCACYL: Telf: 983 23 87 84. Fax: 983 22 23 56

Revista gratuita para los socios de la UNIÓN REGIONAL DE COOPERATIVAS AGRARIAS DE CASTILLA Y LEÓN (URCACYL). Periodicidad: Trimestral.

Ni esta publicación ni la Unión Regional de Cooperativas Agrarias de Castilla y León (URCACYL) se hacen responsables de las opiniones reflejadas en los artículos firmados por personas ajenas a la redacción. Prohibida la reproducción total o parcial sin citar la fuente.



6 Reunión con Milagros Marcos, consejera de Agricultura y Ganadería de la Junta



22 Urcacyl defiende precios dignos para los productores lácteos en la 'Marcha Blanca'



36 España y la experiencia de la mujer en las cooperativas de Noruega

Sumario

Los socios, protagonistas de La Revista de Urcacyl

La Revista de Urcacyl pretende ser un medio de comunicación al servicio de los socios, por lo que reflejará todas las actividades y noticias generadas por las cooperativas agrarias de la Agrupación. Por eso, es muy importante la colaboración de las cooperativas con el fin de que nos transmitan sus iniciativas. Para contactar con La Revista de Urcacyl, llamar al teléfono 983 01 81 81.

- 10 La formación de los socios y empleados, clave en Cobadú
- 12 Acor invierte más de 146 millones en Castilla y León en la última década
- 14 Quesos Cerrato presenta su nueva gama de tapas y cuñas precortadas
- 16 Bodegas El Soto planea la elaboración de un vino moscatel semidulce
- 17 Tierra de Campos prevé mantener el crecimiento de su producción, pese a la situación de la ganadería
- 18 Bodega Reina de Castilla, un modelo de negocio con servicios de gestión externalizada
- 24 El sector agrario y la industria agroalimentaria aportan el 12% del empleo en Castilla y León
- 28 La formación, la clave del éxito
- 32 Nuevo sistema de plantaciones de viñedo y obligaciones para las bodegas
- 40 Cursos para la formación de usuarios profesionales y vendedores de productos fitosanitarios
- 43 Ayudas del Ministerio de Agricultura al sector lácteo
- 44 Eficiencia energética en la fabricación de piensos (II)
- 47 Repsol suministrará gas a los socios de Urcacyl
- 48 Soluciones de alta competitividad energética para el sector agroalimentario
- 50 Nueva edición de cursos de Clasificación de Canales de Bovino Pesado organizados por Urcacyl
- 52 El nuevo Seguro para Explotaciones Vitícolas mejora las condiciones de cobertura e incluye nuevas variedades
- 54 Nuevo Plan Renove de Maquinaria Agrícola con una dotación de cinco millones
- 56 Acodea busca 'Agripoolers'
- 59 Alistana de Ovino prevé elevar su facturación un 15% en 2015
- 64 Evolución de los precios

tierra de sabores

UNA MARCA PARA DISTINGUIR LA EXCELENCIA



CASTILLA Y LEÓN



Milagros Marcos, consejera de Agricultura y Ganadería, en el centro, con el Consejo Rector de Urcacyl.

Reunión con la nueva consejera de Agricultura y Ganadería

Milagros Marcos se compromete a desarrollar un nuevo plan de acción para fortalecer el cooperativismo de Castilla y León

A finales del pasado mes de julio, la nueva consejera de Agricultura y Ganadería, Milagros Marcos, se reunió con Gabriel Alonso, presidente de Urcacyl y Jerónimo Lozano, director de la agrupación. En esta primera toma de contacto, los representantes de la asociación tuvieron ocasión de ponerle de manifiesto la importancia y trascendencia del cooperativismo en nuestra región, así como de transmitirle datos acerca de su creci-

miento, facturación e inversiones. También comentaron a Marcos las actividades desarrolladas por Urcacyl en los aspectos representativos, de defensa y de promoción del cooperativismo y de sus productos, así como aquellos referidos a los servicios de formación, información y asesoramiento.

Los representantes de Urcacyl le solicitaron una interlocución fluida y continua, así como una normativa favorecedora del crecimiento y vertebración

del cooperativismo, y le invitaron a ir conociendo, mediante visitas, las cooperativas de Castilla y León.

Por su parte, la consejera de Agricultura, que estuvo acompañada del secretario general, Eduardo Cabanillas, puso de manifiesto su buena disposición a apoyar y colaborar con el cooperativismo, a trabajar en el desarrollo del reglamento que regula las Entidades Asociativas Prioritarias de carácter Regional y a tener una relación cordial y continua



con los representantes de las cooperativas. Muestra de su interés fue el compromiso que adquirió de reunirse después del verano con el Consejo Rector de Urcacyl para conocer sus iniciativas y las problemáticas sectoriales, mostrándose dispuesta a visitar algunas de nuestras cooperativas.

Compromiso cumplido

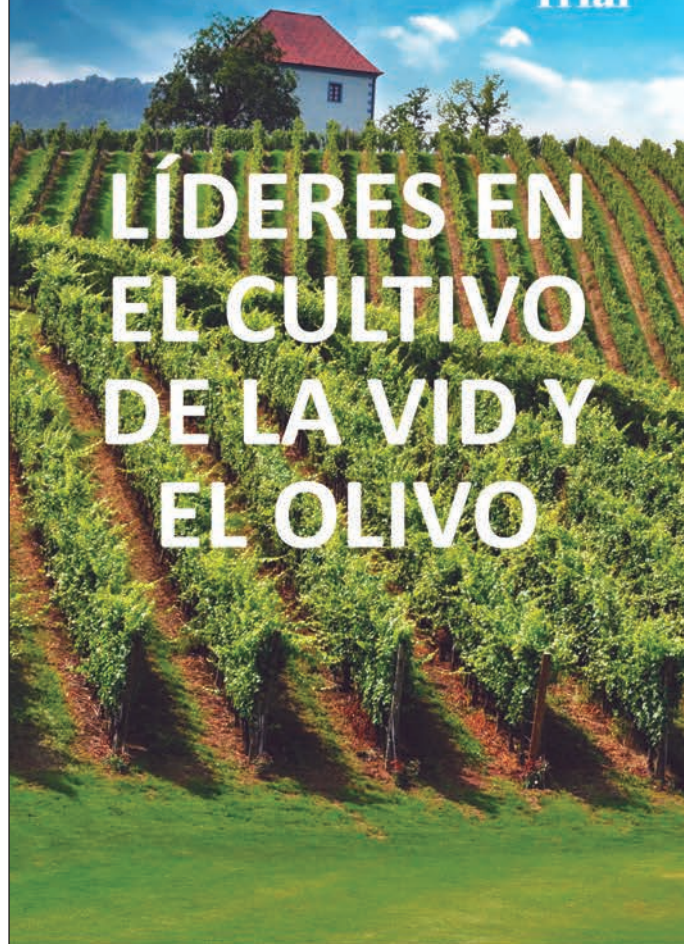
Cumpliendo su compromiso, el pasado mes de octubre Marcos celebró un encuentro con el Consejo Rector de Urcacyl. La Consejera de Agricultura y Ganadería, acompañada por Cabanillas y por Jorge Morro, director general de Competitividad de la Industria Agroalimentaria y de la Empresa Agraria, señaló la importancia de la organización cooperativa y la necesidad de mantener reuniones periódicas con Urcacyl, teniendo con la Unión de Cooperativas una interlocución fluida para resolver y afrontar todos los problemas cuando surjan. También remarcó la trascendencia del sector cooperativo tanto para la comercialización de los productos como para avanzar en una mayor competitividad.

Por otro lado, mostró la necesidad de hacer esfuerzos para fortalecer y dimensionar el sector cooperativo, teniendo en cuenta que en Castilla y León disponemos, junto a grandes cooperativas con capacidad de concentrar la oferta, otras de una dimensión muy reducida.

Los representantes del Consejo Rector de Urcacyl, tras agradecerle la celebración de la reunión, le ofrecieron una panorámica de la situación en que se encontraban sus respectivos secto-

Armetil®
 Bordo®
 micro
 20 WG
 Caldo Bordo®
 Vallés®
 Cupertine®
 Curenox® 50
 Curezin® 320 Azul

Deltaplan®
 Flowbrix®
 Pirifos 48®
 Fenix® 75 WG
 Sofreval 80 WG
 Vitra® 40 WG
 Tenor®
 Trial®



LÍDERES EN
 EL CULTIVO
 DE LA VID Y
 EL OLIVO



matholding group

IQV Agro España
 Soluciones para la sanidad vegetal
www.iqvagro.es



Reunión de Milagros Marcos, consejera de Agricultura y Ganadería, con el Consejo Rector de Urcacyl.

res, señalándole los puntos débiles que merecían una especial atención. Así, Javier Narvárez comentó la preocupación por la desaparición de las cuotas de remolacha en 2017 y por la bajada del 44% del precio del azúcar en toda la Unión Europea, así como por la reducción de las ayudas en el PDR. Señaló que el sector remolachero apuesta por la competitividad, pero tiene el lastre de los elevados costes del riego (energéticos), que suponen hasta un tercio de los costes totales del cultivo. En ese sentido se precisa de una apuesta por riego con energías renovables combinadas con el gasóleo y la red eléctrica. La Consejera comentó que respecto a un escenario del sector sin cuotas, se crearía un grupo de trabajo con carácter inminente, en el que estuvieran representadas todas las partes interesadas

Javier Azpeleta señaló, que con respecto a otras Comunidades Autónomas, las explotaciones de vacuno de leche en Castilla y León, habían hecho un gran esfuerzo por ser competitivas y por ello no les iban a llegar las ayudas del Ministerio y las de Bruselas solamente lo harían si se hacían con carácter lineal. Milagros Marcos comentó que el problema del sector lácteo no era coyuntural sino estructural y había que avanzar para no volvernos a encontrarnos en esta situación, necesiéndose contar con estructuras sólidas y con Organizaciones de

Productores potentes con capacidad de negociación y de comercialización. para beneficiar a los ganaderos.

Ayudas agroambientales

Armando Caballero comentó los retrasos en el pago de algunas ayudas agroambientales, y la incertidumbre existente sobre los pagos de la PAC, y la preocupación sobre su cuantía y el momento de hacerlos efectivos. La consejera comentó que ya se había publicado el régimen de ayudas de los pequeños productores y que hasta el 16 de octubre no se podían enviar los listados para hacer los pagos, que se empezarían a realizar y a partir de entonces.

Por su parte, Jesús Carrión solicitó a Marcos una reunión con la presidencia de la Junta, y centró su intervención en la necesidad de poner en marcha la Interprofesional de la Patata. La consejera de Agricultura comentó que éramos la única comunidad con reglamentación al respecto y se comprometió a instar a la distribución a participar en la creación de la Interprofesional siguiendo el modelo francés, y si en los próximos meses no mostraban su disposición, se constituiría sin ellos.

Arturo Amigo aludió a la necesidad de reestablecer las ayudas a la reconversión varietal de frutales y se refirió al problema existente con el fuego bacteriano, que está provocando un descenso

en las producciones de manzana y sobre todo de pera. En ese sentido, las cooperativas están pendientes de ayudas para la replantación de frutales y de investigación de productos que eviten el fuego. También comentó el problema de los seguros agrarios teniendo en consideración que la mayoría de los fruticultores no son agricultores a título principal. La consejera de Agricultura manifestó que tomaba nota de estos problemas para intentarles dar una solución.

Sector ovino

Respecto al ovino, Marceliano Navarro solicitó la simplificación y agilización de trámites en las incorporaciones de jóvenes y resaltó la defensa de Urcacyl del citado sector en las interprofesionales de la leche de oveja en la Inlac y del lechazo en Interovic. También comentó que cuando se reconociera la IGP Queso Castellano, las cooperativas deberían de estar tanto en la parte de la producción como en la de la transformación y solicitó la devolución del pago de lo adelantado en los seguros de la recogida de cadáveres, así como la convocatoria de la mesa de la leche de ovino ahora que todo estaba mejor.

Marcos comentó que se estaba trabajando con la industria sobre nuevas posibilidades de transformación y señaló la necesidad de formación de los jóvenes.

En el encuentro, Francisco Javier Blanco se refirió a la importancia del sector de piensos en la viabilidad de las explotaciones ganaderas. Las cooperativas de este sector han ganado en competitividad, tienen un gran peso y además se abastecen de cereales de sus propios socios. Comentó los problemas derivados de la compra de soja, sujeta a vaivenes especulativos y la posibilidad de sustituirla por el guisante. Señaló que existe un problema de rentabilidad en el agricultor para que le interese sembrarlo, y que para ello se precisaba de investigación de nuevas variedades. Marcos expresó que al respecto se podría investigar desde el ITACYL.

Por su parte, Fernando Antúnez comentó que el sector del porcino de capa blanca, al no estar subvencionado, se rige totalmente por el mercado, y actualmente está sufriendo una importante crisis de precios. Subrayó el apoyo de la Consejería a las pretensiones del

sector en la Norma del Ibérico, de la que existe un recurso pendiente relativo a la capacidad de las instalaciones, al peso y edad de sacrificio.

Semillas certificadas

Durante la reunión, Leopoldo Quevedo solicitó el agilizar los trámites para aumentar el uso de semillas certificadas. Las cooperativas firmaron con Geslive a un acuerdo para pagar el canon por el acondicionamiento del grano y una parte de esa recaudación se dedica a la investigación. Se ha hecho un gran esfuerzo por las cooperativas, pero existe queja por el intrusismo debiéndose luchar por el fraude existente, así como sucede en el caso de piensos vendidos sin IVA. También manifestó el problema de la imposibilidad de incorporar jóvenes a las cooperativas de Explotación Comunitaria de la Tierra, de las que nuevamente se ha olvidado la PAC y solicitó una nueva Ley de Cooperativas.

Sobre el sector vinícola, Gabriel Alonso comentó las dificultades de las ventas del vino en un mercado cada vez más competitivo y destacó la necesidad de apoyar las exportaciones. Además, como presidente de Urcacyl agradeció en nombre de todo el Consejo Rector la consideración de la Consejería hacia el cooperativismo y la interlocución directa con sus componentes.

Grupos de trabajo

Para finalizar, Milagros Marcos comentó su compromiso de hacer un nuevo plan de acción del cooperativismo y apostó por mantener reuniones periódicas de carácter general con Urcacyl y cuantas se precisasen para temas de carácter sectorial, de desarrollo de la Ley Agraria o de las estrategias de AgrohORIZONTE 2020, creando al respecto grupos de trabajo de carácter técnico, con la intención de contar con el sector para que lo que se legisla pueda ser aplicable.

FINANCIACIÓN AGRO



PLAN RENOVE 2015 TRACTORES

**Para financiar la compra de tu tractor...
Cuenta con Cajamar.**

Si lo necesitas cuenta con nosotros. Este es nuestro campo y nos tienes siempre a tu lado. Ahora, para financiar la compra de nuevos tractores o para modernizar los que ya tienes, con nuestra **financiación especial PLAN RENOVÉ TRACTORES.**

Se trata de estar al día. Y día a día estamos a tu lado. Solicítala en tu oficina de Cajamar Caja Rural.

Este es nuestro campo. Está en nuestro ADN.





ADN Agro



cajamar
CAJA RURAL

La formación de los socios y empleados, clave en Cobadú

La cooperativa ofrece cursos a más de 1.200 socios durante 2015

La cooperativa Cobadú se encuentra inmersa en la actualidad en un proceso de adaptación interno que pasa por adaptarse a los grandes cambios que afectan al sector agropecuario en general y a la gestión de las cooperativas de un modo particular. Las nuevas tecnologías, así como los cambios en la normativa de la gestión de explotaciones, entre otras, centran una gran parte de los esfuerzos de la cooperativa en este ámbito.

Durante todo el año 2015 la cooperativa ha formado a más de 1.200 socios, tanto agricultores como ganaderos, en aspectos relacionados con la sanidad animal, los cambios de la nueva PAC, bioseguridad, tratamientos fitosanitarios, etc. En este sentido, a la ya habitual organización de jornadas técnicas de las diferentes especies (ovino, vacuno, etc.), y que se han cele-



Jornada de formación a socios en Benavente (Zamora).

El centro de inseminación de ganado porcino, entre los mejores de Europa

En un reciente estudio elaborado por PIC, empresa líder mundial en genética de ganado porcino, en el que se han analizado un total de 55 centros de inseminación artificial de toda Europa, el centro gestionado por la cooperativa Cobadú ha resultado ser el cuarto por el valor genético de sus animales.

En palabras de Amelia Martín, directora Técnica del Centro, **"esto supone que el valor genético de los animales es muy elevado y que la gestión de la reposición para mantener este valor es constante, siendo además uno de los objetivos fundamentales del centro de inseminación de Cobadú"**

La selección de los animales se realiza según su índice de conversión, ganancia media diaria y homogeneidad genética del lote.

La mejora genética de los verracos ofrece a las explotaciones ganaderas de porcino de los socios de la cooperativa un aumento en su rentabilidad puesto que el ciclo de cebo se acorta, permitiendo producir mayor número de animales al año.



Centro de Inseminación de Cobadú.

PRÓXIMOS CURSOS DE COBADÚ				
	NIVEL	HORAS	FECHA	LUGAR
Curso de utilización de fitosanitarios	Adaptación al nivel básico	5h	4 de noviembre	Domez de Alba
Curso de utilización de fitosanitarios	Adaptación al nivel básico	5h	18 de noviembre	Sede de Cobadú Moraleja del Vino
Curso de utilización de fitosanitarios	Curso puente de nivel básico a cualificado	35h	10 al 18 de diciembre	Sede de Cobadú Moraleja del Vino

Teléfono de información e inscripciones: 980 57 14 03

brado a lo largo del año en diferentes localidades, se suman varias convocatorias de cursos de utilización de productos fitosanitarios que se seguirán realizando también durante el último trimestre como la organización de los mismos por parte de Urcacyl.

Por otra parte y dentro de la formación de carácter obligatorio para los ganaderos de porcino, se ha realizado un curso de Bienestar Animal en explotaciones, además de otro específico de transporte.

Formación interna

En cuanto a la formación interna del personal de la cooperativa, Cobadú, en su afán por dar un servicio de calidad a los socios de la cooperativa, ha realizado unas jornadas de formación interna dedicadas a conseguir un mayor conocimiento de los empleados en todos y cada uno de los procesos que se llevan a cabo en la cooperativa. Así, todos los trabajadores han podido comprobar de primera mano los avances en las instalaciones de la cooperativa, los nuevos servicios, etc.

En palabras de Rafael Sánchez Olea, gerente de Cobadú, **"lo que pretendemos con estas jornadas es acercar la cooperativa también a los propios trabajadores, con el objetivo de que todos y cada uno de ellos puedan dar una respuesta eficiente a las necesidades de los socios, acercándoles los nuevos servicios y ofreciéndoles un asesoramiento en todo**

lo relacionado con la cooperativa". Los recursos humanos añaden valor a la cooperativa mediante el conocimiento que poseen de la misma. Es

por esto que constantemente se realizan, además de jornadas de carácter general, otro tipo de formación más específica relacionada con cada una de las áreas de actuación de Cobadú. Es habitual que los técnicos de la cooperativa asistan a congresos y jornadas relacionadas con el sector, programas de formación continua, etc. El conocimiento que adquieren de este tipo de formación revierte directamente en la mejora de los servicios ofrecidos a los socios, por lo que además es una pieza clave dentro de la propia gestión de la cooperativa, cuyos técnicos van adquiriendo nuevas habilidades dentro de cada una de las áreas de actuación, favoreciendo así la profesionalización, que cada vez es mayor, de los servicios de la cooperativa.

Nuevo almacén de productos y servicios en Guijuelo

Como consecuencia del aumento del número de socios en la provincia de Salamanca, más de 2.500, Cobadú ha inaugurado recientemente un nuevo almacén de productos y servicios en Guijuelo. El nuevo almacén, situado en el polígono agroalimentario de la localidad, ofrecerá a los socios de la zona, entre otros productos, piensos, zoosanitarios, material agrícola y ganadero, fitosanitarios, semillas, etc. Además, los técnicos de la zona ofrecerán un servicio de asesoramiento

agrícola y veterinario en respuesta a las necesidades de las explotaciones de los socios.

Con el de Guijuelo son ya doce los almacenes comarcales donde la cooperativa ofrece productos y servicios a sus socios, acercándose cada vez más a aquellas zonas donde los agricultores y ganaderos precisan de los servicios ofrecidos por la cooperativa. Además de los almacenes comarcales Cobadú cuenta con cuatro oficinas de despacho de productos zoosanitarios.



Cobadú tiene doce almacenes comarcales y cuatro oficinas de despacho de productos zoosanitarios.

Acor invierte más de 146 millones en Castilla y León en la última década

La cooperativa prevé una "importante reducción" de la cifra de facturación en la actual campaña

La cooperativa Acor se mantiene como uno de los estandartes empresariales de Castilla y León, con magnitudes que dan idea de su importancia en la economía regional: 4.900 socios agricultores castellanos y leoneses, 514 empleados fijos y generación de 2.500 empleos directos sólo con su actividad azucarera, 170 millones de euros de facturación, exclusivamente de Acor, a los que habría que sumar 165 millones más con las sociedades coparticipadas; y una cifra de inversión superior a los 146 millones de euros en la última década, principalmente destinados a su proceso de diversificación, así como a mejoras en su azucarera de Olmedo (Valladolid) para dotarla de las mejores infraestructuras. Los dos últimos desembolsos importantes, en 2014, correspondieron a la instalación de un nuevo difusor vertical para la extracción del azúcar de la remolacha, que ha supuesto una inversión de doce millones; y la nueva refinería de aceites de colza y girasol de la planta de tratamiento de aceites y oleaginosas de Olmedo, que cuenta con todas las secciones necesarias para obtener aceite vegetal con calidad alimentaria.

En el horizonte la cooperativa no tiene ningún nuevo proyecto a la vista, sino que está centrada en consolidar las nuevas áreas de actividad y las iniciativas puestas en marcha en 2014. **"De este modo, estaremos en condiciones de recibir y transformar en nuestras propias instalaciones industriales las producciones de cuatro cultivos óptimos para las rotaciones de las explotaciones extensivas de regadío en Castilla y León, como son remolacha, colza, girasol y trigo"**, explican en la empresa. No en vano, Acor lleva una década diversificando



Carlos Rico, presidente de Acor.

sus actividades en el área de la bioenergía, los cultivos oleaginosos y la producción de harinas especiales, anticipándose a la gran reforma azucarera de la UE. Así, en los últimos seis años ha constituido cuatro empresas coparticipadas en tres ámbitos de actividad. En el sector azucarero constituyó Rolsa y Atisa junto al grupo francés Tereos, para la producción y refinado de azúcar de caña en Olmedo y para la comercialización conjunta de la producción de azúcar de ambas cooperativas en España.

Empresas participadas

En el sector alimentario creó el pasado año con ED&F Man la empresa Iberlíquidos, para la producción y venta de melaza y melazas enriquecidas en todo el territorio nacional. En el ámbito de los aceites alimentarios, también en 2014 constituyó Agroproducciones Oleaginosas de la

mano de la multinacional portuguesa Sovena Oilseeds para el aprovisionamiento de semillas oleaginosas y la producción y comercialización de aceites alimentarios a granel en España. Asimismo, desde hace un lustro mantiene una estrecha colaboración con el grupo cooperativo aragonés Arento para el desarrollo de trigo fuerza en Castilla y León y la producción de harinas especiales para alimentación y bollería, que se encuentra en fase de consolidación.

La previsión de cierre de la actual campaña es de una **"reducción importante de la cifra de facturación debido al nuevo esquema de negocio para la planta de tratamiento de cereales y oleaginosas de la cooperativa, que ha pasado de comprar semillas y producir y comercializar sus aceites, a trabajar a maquila para su empresa participada Agroproducciones Oleaginosas; así**

como por el desplome de un 40% de los precios en el mercado azucarero nacional y comunitario durante los dos últimos ejercicios”, explican.

En la campaña 2014-15, Acor molturó 1,08 millones de toneladas de remolacha en sus instalaciones de Olmedo (357.483 toneladas más que la campaña precedente), a partir de las cuales se obtuvieron 166.074 toneladas de azúcar, de las que Acor sólo pudo comercializar su cuota de 120.000 toneladas.

Respecto a la situación del sector azucarero, los responsables de Acor confían en que la eliminación, a partir de septiembre del 2017, “de este encorsetamiento productivo que representa la todavía existencia de cuotas azucareras para las industrias, se convierte en una oportunidad para el caso de nuestra cooperativa, cuya azucarera de Olmedo está diseñada para producir más de 180.000 toneladas anuales de azúcar, pero que desde la anterior reforma de

la OCM de 2006 tiene limitada su producción a sólo 120.000 toneladas de azúcar al año. Por tanto, si como esperamos desde Acor a partir de 2017 somos capaces de recibir y transformar remolacha para producir un mínimo de 180.000 toneladas de azúcar anuales, la cooperativa dará un salto importante en la competitividad de su producción azucarera”.

Normalización del mercado

Sin embargo, los responsables de la cooperativa matizan que este salto “del nivel de competitividad que intentaremos dar con la liberalización de las cuotas debe coincidir con la normalización del mercado azucarero comunitario, es decir, que éste recupere un nivel de precios suficiente para asegurar la rentabilidad de la industria azucarera cosa que, hoy por hoy, no existe. No esperamos recuperar el nivel de precios de venta del azúcar que se vivió en España

y en el resto de la UE hace dos o tres años, pero tampoco podremos subsistir, ni nosotros ni ninguna otra azucarera, con los precios actuales”.

En su opinión, “creemos que los efectos de la nueva reforma del sector sobre los precios del azúcar están siendo los mismos que vivimos y se produjeron cuando se acordó la anterior reforma de 2006. La lección que aprendimos en ese momento también nos sirve para el actual, en el sentido de que hay que aguantar y resistir, pues esta presión a la baja sobre el precio del azúcar no se puede sostener mucho más tiempo. Se está poniendo en riesgo a nivel de la UE una industria y un sector agrario como es la producción de remolacha, con muchos años de historia, muy arraigado en determinadas comarcas agrícolas y que genera un gran número de puestos de trabajo tanto directos, como sobre todo indirectos”.

Estoy más que seguro...
¡Estoy agroseguro!

Desde el 1 de octubre puedes contratar tu Seguro de Uva de Vino.

NOVEDADES COSECHA 2016:

- Se diferencian las parcelas de secano y las de regadío para los riesgos por explotación, de manera que el cálculo de la indemnización se realiza por separado.
- Más flexibilidad en la contratación.
- Se mejoran las condiciones de cobertura.
- Se mejoran las condiciones económicas...

Consulte con su mediador

SE PODRÁ FRACCIONAR EL PAGO DE LA PRIMA EN 2 VECES

agroseguro

El seguro de los que están más seguros

PARA SUSCRIBIR SU SEGURO DIRÍJASE A: MAPFRE SEGUROS DE EMPRESAS • SEGUROS GENERALES RURAL • CAJA DE SEGUROS REUNIDOS (CASER) • AGROMUTUA-MAVDA, SDAD. MUTUA DE SEG. • PELAYO, MUTUA DE SEGUROS A PRIMA FIJA • PLUS ULTRA SEGUROS • UNIÓN DEL DUERO, CÍA. DE SEGUROS • ALLIANZ, COMPAÑÍA DE SEGUROS • CASER MEDITERRÁNEO SEGUROS GENERALES, S.A. • MUTUALIDAD ARROCERA DE SEGUROS • HELVETIA CÍA. SUIZA S.A. DE SEGUROS • BBVASEGUROS, S.A., DE SEGUROS • GENERALI DE ESPAÑA, S.A. SEGUROS • AXA SEGUROS GENERALES • ASEFA, S.A. SEGUROS • SEGUROS CATALANA OCCIDENTE • FIATC, MUTUA DE SEGUROS Y REASEGUROS • MGS SEGUROS Y REASEGUROS S.A. • REALE SEGUROS GENERALES • CAJAMAR SEGUROS GENERALES S.A. • MUSSAP, MUTUA DE SEGUROS • SANTA LUCÍA, S.A. CÍA. DE SEGUROS

Quesos Cerrato presenta su nueva gama de tapas y cuñas precortadas

La quesería de Agropal invierte doce millones en los últimos años en mejorar sus instalaciones en Baltanás

Quesos Cerrato, la quesería de Agropal Grupo Alimentario, avanza en la doble apuesta de la cooperativa por crecer y garantizar la viabilidad de las explotaciones ganaderas, al tiempo que da respuesta a la demanda y necesidades de los consumidores con la presentación el pasado mes de septiembre de una nueva gama de productos denominada *Tapas y Cuñas Precortadas Cerrato*.

Con estos nuevos quesos listos para consumir, Quesos Cerrato llegará a nuevos segmentos, como el canal *horeca* (hoteles, restaurantes, bares y cafeterías), y da un paso más en el libre servicio en los supermercados, según explica César Reales, gerente de Agropal, que añade: **"con esta línea respondemos también a una demanda creciente de los consumidores que desean productos de calidad y de consumo fácil y rápido"**.

Esta nueva línea producida en las instalaciones de la quesería en Baltanás (Palencia), que se comercializa en los mercados nacional e internacional, incluye el precortado de los quesos *Cerrato* sabor fuerte, *Portillo* mezcla suave de vaca y oveja, *Chusco* y *Prestigio* puros de oveja y un surtido de tapas precortadas con tres tipos: *Portillo*, *Ibérico* y *Cerrato*.

Nuevos formatos

Los nuevos formatos son resultado del continuo esfuerzo en I+D+i que desarrolla la quesería **"para ofrecer nuevos productos que se adapten tanto a los nuevos gustos del consumidor, como a las exigencias del mercado"**, apunta Reales. Este esfuerzo se suma a la importante inversión realizada para modernizar y ampliar las insta-



La nueva gama de Quesos Cerrato se destina a los mercados nacional e internacional.

laciones de Baltanás, a las que la cooperativa destinó doce millones de euros en los últimos años, lo que le ha permitido mejorar y homogeneizar todos sus procesos, ganar en eficiencia, competitividad y capacidad de producción.

4,6 millones de kilos de queso al año

Con esta inversión, Quesos Cerrato ha conseguido unas instalaciones punteras en las que se elaboran anualmente 4,6 millones de kilos de queso, **"equilibrando el uso de las más modernas tecnologías con el saber hacer de los maestros queseros"**, subraya el gerente de Agropal. La sala blanca, las nuevas cámaras de maduración y conservación del queso, las mejoras en las líneas de recepción y pasteurización y la incorporación de un robot paletizador, son algunas de las mejoras introducidas en la planta de Baltanás.

A ello se une el constante esfuerzo en innovación e investigación de su Área de I+D+i y la calidad de la materia

prima con la que se elaboran los quesos: la leche de oveja, cabra y vaca que entregan cada día los socios de la cooperativa, **"cerrando el círculo en un modelo de negocio que parte de la agricultura y la ganadería, transformando sus propios productos con la más avanzadas tecnologías aplicadas a una elaboración tradicional, y donde la innovación es clave para controlar los procesos y obtener la máxima calidad"**, aclara Reales.

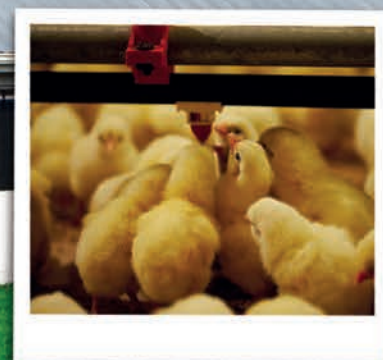
Este afán innovador permite a la empresa incorporar referencias a su catálogo, con nuevos sabores, productos y formatos, y que sus productos sean reconocidos en prestigiosos concursos, como su queso de cabra, que consiguió dos medallas de oro y una de bronce en los World Cheese Award. **"Esta apuesta por la innovación también responde a otras formas de comer queso, con distintas presentaciones y curaciones, como es el caso de las tapas y cuñas precortadas"**, concluye el gerente de Agropal.

Esté donde esté tu negocio,
con Repsol Gas+
será mas eficiente



REPSOL

Inventemos el futuro



Repsol Gas+ es la alternativa energética más eficiente que cubre todas las necesidades de tu negocio:

- **Mantenimiento Gratis***.
- **Descuentos** en el consumo del Gas.

Y combinable con energía solar y renovables.



Llama ya al 901 100 125

*Oferta comercial de Repsol Butano, S.A. (c/ Méndez Álvaro 44, 28045 Madrid) válida para empresas asociadas a la Unión Regional de Cooperativas Agrarias de Castilla y León (URCACYL). La cuota de servicios correspondiente al alquiler y mantenimiento será 0€ para toda la duración del contrato. Infórmate en el 901 100 125 o a través de URCACYL.

Bodegas El Soto planea la elaboración de un vino moscatel semidulce

La cooperativa zamorana quiere informatizar en una sola herramienta su gestión, trazabilidad y contabilidad



De izquierda a derecha, Florentino Mangas y Beatriz Esteban, presidente y gerente y enóloga de Bodegas El Soto, respectivamente.

Dos son los principales proyectos en los que trabaja Bodegas El Soto: la elaboración de un nuevo vino moscatel semidulce e informatizar en una sola herramienta, gestión, trazabilidad y contabilidad, que supondrá también la principal inversión en los últimos tiempos.

La cooperativa es joven, ya que se constituyó en la vendimia de 2001, si bien el viñedo de los 35 socios que integran la sociedad, que se extiende a lo largo de 230 hectáreas en la comarca de Campeán, perteneciente a Tierra del Vino de Zamora, es viejo, la mitad incluso centenario, con un gran porcentaje plantado en pie franco, de las variedades tempranillo, malvasía y moscatel de grano menudo.

En la última campaña se recolectaron en torno a 520.000 kilos, un 15% menos que en la vendimia de 2014, si

bien en la cooperativa auguran una gran añada por la **"excelente calidad y estado de la uva"**. Los vinos que comercializa Bodegas el Soto son *Proclama Selección*, *Proclama Tempranillo* y *Proclama Malvasía*; y con la marca *Cuévano* elabora *Cuévano Tinto*, *Cuévano*



El viñedo de los 35 socios de Bodegas El Soto se extiende a lo largo de 230 hectáreas en la comarca de Campeán, perteneciente a Tierra del Vino de Zamora.

no Blanco, *Cuévano Clarete* y *Cuévano Rosado*. El 70% del mercado es provincial y el resto nacional.

Los responsables de la bodega zamorana, presidida por Florentino Mangas y cuya gerente y enóloga es Beatriz Esteban Prieto, aseguran que la labor de la bodega está orientada **"hacia la calidad y el servicio al cliente. Ponemos en el mercado productos con una excelente relación calidad-precio y además contamos con el respaldo de uno de los mejores viñedos de Zamora. Tratamos con mimo y cuidado exquisito todos los procesos de la uva y el vino, desde las cepas hasta la vendimia, con una elaboración controlada para garantizar las máximas propiedades"**, explican.

Capacidad productiva

Bodegas El Soto, con una facturación cercana a los 350.000 euros, cuenta con instalaciones dotadas de equipamiento **"moderno y eficiente"**, con 30 depósitos de acero inoxidable con capacidad para 700.000 litros y un parque de 30 barricas de roble francés.

"La filosofía de trabajo de Bodegas El Soto es adaptar la tradición vitivinícola de la zona y el gran valor de su viñedo a las nuevas técnicas de elaboración. Seguimos evolucionando en la elaboración de nuestros vinos, sin embargo nuestro eje es el saber hacer tradicional de la zona, con los viñedos de nuestros socios como gran tesoro de la cooperativa", explica la enóloga y gerente.



Instalaciones de Tierra de Campos en Osorno (Palencia).

Tierra de Campos prevé mantener el crecimiento de su producción, pese a la situación de la ganadería

La cooperativa palentina cuenta con más de 3.000 socios de Palencia, León, Burgos, Valladolid, Zamora, Cantabria y Asturias

La cooperativa Tierra de Campos, ubicada en Osorno (Palencia), produjo más de cinco millones de kilos de pienso al mes en 2014, un 3% más que el año anterior, lo que supuso más de 63 millones de kilos fabricados y una facturación superior a los 16 millones de euros. **"Nuestro objetivo es mantener el nivel de producción a pesar de la profunda crisis que atraviesa el sector ganadero, cuyos productos no están suficientemente pagados. Además, es una actividad que necesita mucha dedicación, lo que provoca una importante reducción en el número de profesionales"**, explica Silvano Lantada Puebla, presidente de la cooperativa. Por su parte, Fernando Alonso Ruiz, gerente de Tierra de Campos, comenta: **"nuestro trabajo se centra en aportar al ganadero un buen pienso al mejor precio y rentabilizar en lo posible sus explotaciones, que es el objetivo con el que se fundó la sociedad, así como ofrecerle un servicio técnico profesional en lo relacionado con la producción animal"**.

En la actualidad, Tierra de Campos cuenta con más de 3.000 socios de las

provincias de Palencia, León, Burgos, Valladolid y Zamora, así como de Cantabria y Asturias, y una plantilla de 17 trabajadores. Las materias primas utilizadas por la cooperativa son principalmente cebada, maíz, y trigo producidos por los agricultores de la zona, además de otros productos, como la soja, importados a través de los puertos de Santander y Bilbao. **"Podemos fabricar cualquier alimento que el ganadero necesite para cubrir las necesidades de sus animales y darles el apoyo técnico correspondiente"**, subraya Alonso Ruiz.

Orígenes

Por su parte, Lantada Puebla apunta que los orígenes de la cooperativa se remontan a 1972 cuando cerca de medio centenar de ganaderos de la zona de Osorno se agruparon para fabricar pienso debidamente equilibrado para las distintas especies bajo el control de un especialista en nutrición animal. **"Al poco tiempo, el número de socios aumentó hasta los 200 y se adquirió una fábrica de pastas y caramelos del siglo XIX, que se transformó para la producción**

de piensos", recuerda el presidente de la cooperativa, que aclara que estas instalaciones estuvieron vigentes hasta 1997, cuando se construyó una nueva planta, modernizada posteriormente, para atender las necesidades de los más de 3.000 ganaderos que la integran; mientras que el edificio de siglo XIX se rehabilitó para albergar las oficinas.

"Disponemos de unas modernas instalaciones totalmente automatizadas", señala el gerente de la cooperativa, que detalla que estas infraestructuras incluyen también silos de almacenamiento, torre de fabricación con celdas de dosificación de materias primas y correctores vitamínicos minerales con básculas independientes, dos molinos, mezcladora, dos granuladoras, celdas de piensos acabados, ensacadoras y paletizador automáticos y una nave de 1.400 metros cuadrados para almacenamiento de pienso en sacos. Tierra de Campos posee también una planta de mezclas *unifeed* con ocho celdas de dosificación, una nave adosada de 400 metros cuadrados, almacén de materias primas de 1.600 metros y báscula electrónica para camiones.

Bodega Reina de Castilla, un modelo de negocio con servicios de gestión externalizada

Cuenta con colaboradores externos, como un 'interim manager' y un 'export manager'



Bodega Reina de Castilla prevé alcanzar una facturación de 2,52 millones de euros en 2015.

En apenas una década, la cooperativa Reina de Castilla, con sede en La Seca (Valladolid), se ha situado como una de las bodegas más importantes de la Denominación de Origen Rueda. En la actualidad cuenta con 18 socios y 170 hectáreas de viñedo "cooperativizadas", de las que el 90% corresponde a la variedad de uva verdejo y el resto a sauvignon blanc, viura y tempranillo. Cabe destacar, ya que no es fórmula habitual en el sector cooperativo, que junto al Consejo Rector y su plantilla, integrada por doce trabajadores, al frente de los cuales se sitúan Pablo Jesús Escudero Platón como presidente, Ana Tesón como director técnico y Óscar Armenteros como director comercial, Reina de Castilla externaliza parte de su gestión, con la contratación de colaboradores externos, que son José Fernández como *interim manager*; y Jorge Herreras, de la empresa Divino Duero, como *export manager*. Además de cubrir una gran parte del mercado nacional a través de distribuidores, desde sus comienzos la bodega Reina de Castilla se ha ido expandiendo en los mercados internacionales, exportando sus vinos a países

como Bélgica, Holanda, Alemania, Suiza, Luxemburgo, Polonia, Suecia, Japón, Canadá y EE UU.

"Hablar de Reina de Castilla es hacer mención a siglos de historia y de generaciones enteras dedicadas a la viticultura en la villa de La Seca", explican los responsables de esta sociedad **"inspirada en el admirable espíritu emprendedor de las mujeres más innovadoras de su tiempo, como Urraca I, Beatriz de Portugal, Isabel la Católica, o su hija, Juana I de Castilla"**.

Triángulo de Oro

Los viñedos adscritos a la bodega se enclavan en su mayor parte en lo que en Reina de Castilla denominan el *Triángulo de Oro* de la Denominación de Origen Rueda, entre las localidades de La Seca, Serrada y Rueda.

La previsión de ventas en la cooperativa para el presente ejercicio es de 2,52 millones de euros, un 12% más que en 2014, a pesar de que la producción se ha reducido un 9% hasta 1,55 millones de kilos en la última vendimia.

Respecto a las últimas inversiones acometidas por la bodega, se encuen-

tran la compra de una nueva prensa *inertis*, reposición de barricas de roble francés, detectores portátiles de dióxido de carbono, mejoras en el almacenaje de la bodega y dos depósitos isobáricos. **"La bodega cuenta con las instalaciones más modernas, con diversas oficinas y salas de reuniones, espacio de recepción de visitas para degustar nuestros vinos. Además de la zona de depósitos, barricas, embotellado, almacén y lagar"**, explican en la empresa.

Galardones

Las marcas más representativas que elabora y comercializa la bodega son *Reina de Castilla Verdejo*, *Reina de Castilla Sauvignon Blanc*, *Reina de Castilla Sauvignon Fermentado en barrica*, *El Bufón Verdejo*, *Isabelino Verdejo*, *Isabelino Rueda* e *Isabelino Rosado*. A pesar de la corta trayectoria en el mercado vitivinícola, desde el año 2007, sus vinos han logrado destacados premios en concursos nacionales e internacionales. Algunos ejemplos son el Manojito de Oro, Bacchus de Oro, CINVE de Oro y Zarcillo de Plata para el vino *Reina de Castilla Verdejo*; el Premio al Mejor Sauvignon del mundo y el Gran Manojito de Oro para el vino *Reina de Castilla Sauvignon blanc*; y el Bacchus de Oro, Baco de Plata, Zarcillo de Plata y CINVE de Plata para el vino *El Bufón Verdejo*.

La última apuesta de la bodega es el desarrollo enoturístico y su incorporación a la reciente Ruta del vino de Rueda. Centenares de visitantes han pasado ya por las instalaciones de la bodega Reina de Castilla para conocer un poco más sobre la cultura del verdejo y la elaboración de sus vinos acogidos a la Denominación de Origen Rueda.

ENTE[®]TEC[®]

El abono más rentable para sus cereales.

ENTE[®]TEC[®] cereal

ENTE[®]TEC[®], la mayor innovación en el abonado de los cereales en los últimos años, permite obtener cosechas abundantes, de calidad y respetando el medio ambiente. El nitrógeno de ENTE[®]TEC[®] se encuentra estabilizado por el inhibidor de la nitrificación DMPP, desarrollado por BASF y comercializado por EuroChem Agro. Ahora en EuroChem Agro hemos adaptado nuestra estrategia para que todavía más agricultores puedan utilizar ENTE[®]TEC[®] y beneficiarse de sus excelentes resultados en cereal.

[®] Marca registrada de EuroChem Agro.

EuroChem Agro Iberia, S.L.

Joan d'Austria 39-47
08005 Barcelona
Tel. 93 224 72 22
Fax. 93 225 92 91
www.eurochemagro.es



**EUROCHEM
AGRO**

‘Nuestro futuro es la leche’

Urcacyl defiende precios dignos para los productores lácteos



Representantes de la Marcha Blanca con Isabel García Tejerina, ministra de Agricultura, Alimentación y Medio Ambiente.

Mucho antes del desencadenamiento de la crisis láctea, Urcacyl indicó su preocupación por la situación de riesgo que corríamos en el escenario de la leche vaca, debido a nuestras carencias estructurales, a la desaparición de las cuotas y a la coyuntura global del mercado. Desgraciadamente el tiempo nos ha dado la razón.

La situación ha empeorado mucho en el segundo y tercer trimestre del presente año, propiciándose en los meses estivales diversas reuniones con las organizaciones agrarias, con la Administración y con el propio sector. Fruto de estas reuniones, Urcacyl tomó la decisión, por una parte, de apoyar la Marcha Blanca y sus reivindicaciones, respaldada por ASAJA, UCCL, OPL y una serie de cooperativas, y por otra apoyar también las propuestas de la alianza UPA-COAG para el sector de vacuno de leche.

Posteriormente, y durante doce días, posiblemente más, la leche ha protagonizado las miradas y las conversaciones, no sólo en el ámbito agrario sino en el conjunto de la opinión pública. Protagonismo no deseado originado por una crisis láctea sin precedentes, calificada como la peor de los últimos 30 años y coincidiendo con un punto y aparte como es el final de las cuotas; a diferencia de las anteriores dificultades cíclicas del sector, esta crisis no es sólo de precios sino también de volúmenes.

Estudio sobre el precio

Urcacyl realizó un estudio sobre el precio de la leche en los lineales de la distribución, comprobando que en casi todos ellos existía leche a la venta por debajo de 60 céntimos/litro, dejando así poco margen a la industria y precios ruinosos para los ganaderos. La Unión de Cooperativas aprovechó para lanzar

mensajes a través de Twitter, de los que se hicieron eco en el Magrama y en la distribución. En los mismos se pedía rentabilidad para todos los eslabones de la cadena de valor del sector lácteo, concienciar al consumidor y hacerle ver que pagaba dos o tres veces menos por la leche que daba a sus hijos que por el pienso que daba a sus perros.

La Marcha Blanca, desarrollada entre el 24 de agosto y el 4 de septiembre, ha conseguido comunicar un problema generando debate y sin incomodar o molestar a nadie, quizás por eso ha contado con tantos apoyos dentro del sector lácteo y en los ciudadanos de a pie. La repercusión mediática ha sido impresionante, muchos informativos locales, autonómicos y nacionales han abierto sus informaciones con esta iniciativa.

La idea surgió en Medina de Rioseco, punto de encuentro entre cooperativas, organizaciones agrarias y sectoriales



Jesús María Rodríguez, gerente de Vega Esla, coordinador de la Marcha Blanca. A la derecha, la protesta a su paso por un pueblo de León.

que idearon una caminata de una docena de etapas, que partiendo de la Plaza de los Botines de la capital leonesa que llegase hasta la madrileña Plaza de Atocha, sede del Ministerio de Agricultura, haciendo una parada intermedia en Valladolid, en los servicios centrales de la Consejería de Agricultura y Ganadería, atravesando en su andadura gran parte de las provincias de León, Valladolid, Segovia, Avila y Madrid.

Cada etapa ha congregado a más de cien andarines de distintas procedencias y actividades, no sólo ganaderos, sino también sus familiares, amigos, conocidos, así como comerciales de insumos ganaderos, veterinarios, técnicos de organizaciones agrarias y de cooperativas...; sin olvidar a políticos y representantes sociales y sindicales que durante unas horas han olvidado sus colores y han asumido como suyo el color blanco, el único existente durante la marcha y

el nexo de unión de los caminantes. Actos de presencia y de ejercicio necesarios, puesto que el profesional de la ganadería de leche está literalmente sujeto a una explotación con doble o triple turno de ordeño y sin días libres, sólo pudiendo acudir algunos de ellos a aquellas etapas más cercanas y siempre después del ordeño matutino.

Jornadas

Las jornadas comenzaban aproximadamente a las diez de la mañana en las distintas plazas de las localidades designadas como puntos de encuentro, donde Jesús María Rodríguez, gerente de la cooperativa Vega Esla y coordinador de la Marcha Blanca, repartía la indumentaria, gorras, camisetas y pegatinas, allí comenzaba la Marcha Blanca con un excelente ambiente pese a la situación de cada una de las explotaciones. El camino por delante era largo pero tam-

bién entretenido, conversaciones que giraban en torno al sector lácteo pero que derivaban en los asuntos más remotos para volver de nuevo al caballo de batalla de los precios justos y la excesiva presión de la gran distribución.

Doce etapas siguiendo la carretera nacional 601, de León a Mansilla de las Mulas, de Valverde Enrique a Mayorga, de Ceinos de Campos a Medina de Rioseco, de la Mudarra a Villanubla y a Valladolid, de Boecillo a Mojados y Olmedo, de San Cristóbal de la Vega a Adanero, de Sanchidrián a Villacastín, de San Rafael a Guadarrama, de Galapagar a las Rozas y por último por las calles de Madrid.

Distancias entre 12 y 20 kilómetros, que concluían, entre los aplausos de los ciudadanos, ante los alcaldes, diputados, procuradores, delegados de Gobierno y demás políticos locales que recibían el decálogo del manifiesto y un simbólico



Arriba, de izquierda a derecha, Ángel de Celis, gerente de Valdevega; Ricardo Jiménez, presidente de Alta Moraña; Rafael Sánchez, gerente de Cobadú; y Rubén Choya, gerente de Pecuaria Tierra de Campos. A la derecha, Carlos Rico, presidente de Acor, recibe a miembros de la Marcha Blanca.

brick de leche, de las cooperativas Alta Moraña, Cerrato, Lar o Mesenor. Algunos Ayuntamientos han realizado plenos específicos de apoyo al sector e incluso han fletado autobuses para la última etapa, la más mediática e importante.

Otro acto desarrollado al final de cada etapa ha sido el reparto de 1.000 litros de leche envasada, también procedente de cooperativas, que se distribuyeron a todo aquel que acudió al stand de la Marcha Blanca. También se ha entregado leche al Banco de Alimentos.

En el plano privado destacó el recibimiento de la cooperativa Acor a los marchantes a su llegada a la localidad vallisoletana de Olmedo. Miembros de la cooperativa azucarera participaron en la marcha y agasajaron el final de etapa con comida y bebida en las instalaciones de la cooperativa.

Apoyo institucional

A nivel institucional, los recibimientos más especiales fueron en Valladolid por Milagros Marcos, consejera de Agricultura y Ganadería que se puso la camiseta con el lema *Nuestro futuro es la leche*, y recibió a los convocantes de la marcha blanca; así como la recepción en Madrid de Isabel García Tejerina, ministra de Agricultura, Alimentación y Medio Ambiente, que se reunió en su



despacho a los representantes de las organizaciones convocantes.

Comisión de trabajo

La Marcha Blanca finalizó, ha sido un éxito, pero ¿ahora qué? El balón está en dos tejados, uno autonómico, el de la Junta; y otro nacional, el del Ministerio de Agricultura. La consejera, tras reunirse con Urcacyl y con las cooperativas lácteas, anunció medidas para apoyar y fomentar las Organizaciones de Productores Lácteos en Castilla y León y creó una Comisión de trabajo al respecto; y la ministra ha puesto encima de la mesa un documento con doce compromisos, al igual que el número de etapas de la Marcha Blanca, de los distintos eslabones de la cadena de valor (ganaderos-cooperativas, industrias lácteas y distribución), siendo el propio Ministerio garante del cumplimiento de los mismos. Este documento fue firmado por

algunas organizaciones agrarias, por Cooperativas Agroalimentarias de España y empresas de la industria y de la distribución el pasado 23 de septiembre.

Gracias a todas estas acciones, los problemas han sido más visibles que nunca y las medidas adoptadas veremos si garantizan la viabilidad de un sector fundamental para el medio rural, ya que su ocaso supondrá problemas económicos, sociales y medioambientales para gran parte de nuestro territorio. En cualquier caso ha habido una gran concien-

ciación social, ahora solo queda que los precios se recuperen a nivel de la producción.

La Marcha Blanca fue posible gracias a las organizaciones: Asaja, Unión de Campesinos, Urcacyl, Ugal-Upa, OPL, y Agaprol; y las cooperativas Agropal, Alta

Moraña, Láctea Arealense, Avigase, Cobadu, Lactocea, Lacto Unión, LAR, Mesenor, Pecogasa, Pecuaria Tierra de Campos, Valdevega y Vegaesla.

También colaboraron otras empresas como Alpaluz Comercial Ganadera, Comercial Soria, CRI-Coop. Resources International, Inatega, Baymix., Lely, Gasoleos Toal Paramio, Forrajes y Proteínas, Agronat, Leontic, Nutricor, MGA, Artesanos Queseros Arcam, Global Genetics, Naberfer, Bayer, Caja Rural, Leonvet, Serclivet, Lesa, Word Wide Sires España, Nanta, Agroaga, Pecuaria San Miguel, Coyanza de Transportes, Alta, Integro Grupo, Comercial Lobo, Agropecuaria Ulloa, El Riacho, ABS y Acor.

Por último, agradecer la actuación de las Delegaciones de Gobierno de Castilla y León y Madrid, así como los servicios de la Policía Nacional, Policías Locales, Servicios de Protección Civil y Guardia Civil.

BORN ITALIAN IN THE STYLE U.S.A.



X7 Puedes elegir un tractor excepcional o tener aún más.

En su ADN toda la fuerza y la solidez del origen norteamericano, pero también la tecnología más avanzada y productiva desarrollada en europea, con la elegancia de un diseño italiano fuera de serie. Si quieres de verdad eficiencia, confort operativo y estilo al máximo nivel, no aceptes ningún compromiso...elige McCormick.

Contacta con tu concesionario de zona para más información.



McCormick es una marca de Argo Tractors S.p.A.



info@argoiberica.com
www.argoiberica.com

El sector agrario y la industria agroalimentaria aportan el 12% del empleo en Castilla y León

Según la primera edición de un informe presentado por Caja España-Duero



Tras Cataluña y Andalucía, Castilla y León es la tercera región con mayor peso en el segmento agroindustrial nacional al concentrar el 9,4% de la cifra de negocio y el 9,9% del empleo.

El sector agrario y la industria agroalimentaria aportan el 12% del empleo en Castilla y León, además del 9% del Valor Agregado Bruto (VAB) y del 11% de las exportaciones. Así lo recoge la primera edición del informe *El Sector Agrario en Castilla y León 2015*, elaborado por Analistas Económicos de Andalucía, sociedad de estudios del Grupo Unicaja Banco y presentado el pasado mes de septiembre en Salamanca por Caja España-Duero. El objetivo principal de este documento es ofrecer un análisis

detallado y pormenorizado de la evolución y las perspectivas de estas áreas de actividad en la comunidad autónoma y realizar aportaciones en todos aquellos temas de especial interés que permitan cubrir las necesidades de información de este segmento.

La relevancia del sector agrario regional se ve reflejada en su aportación a la economía, con un 4,7% del VAB regional, y al empleo, en torno al 8,3%, que es más significativa que en el conjunto de España, que registra un 2,5% y 4%, respectivamente. En cuan-

to al mercado de trabajo en este ámbito, se constata una apreciable participación, tanto a nivel nacional como en el conjunto del mercado laboral de Castilla y León. En 2014, los activos del sector ascienden a 73.800 personas, con una caída anual del 3,2% respecto al año anterior. Por su parte, la ocupación mostró una tendencia negativa moderada (-2%), a diferencia de lo observado en el conjunto de la actividad económica (0,4%), con 64.600 personas de promedio en todo el ejercicio. Asimismo, los parados ascendie-

ron a 9.200 personas, un 10,5% menos debido a la pérdida de población activa.

Fondos europeos agrícolas

Castilla y León es la segunda región en el ranking por comunidades autónomas españolas receptoras de los fondos europeos agrícolas, ascendiendo a 892 millones de euros la cantidad recibida por el Feaga en 2014 (un 16% del conjunto nacional). En esta línea, es destacable que en el último ejercicio se produjo un descenso anual del 1,9%, aunque menor al correspondiente al agregado nacional (-4,1%). Por su parte, según los fondos Feader para el desarrollo rural, Castilla y León contempla una previsión de gasto de 279,5 millones de euros, lo que supone el 13,4% del total nacional.

En cuanto a la industria agroalimentaria, contribuye con el 4,4% del VAB (3% en España) y el 3,9% del



Mohican[®] 50 SC
+
Polar PEC

*La mejor solución herbicida
en pre-emergencia*

SAPEC
AGRO ESPAÑA



www.sapecagro.es



La industria agroalimentaria de Castilla y León está constituida por más de 3.000 empresas.

empleo regional (2,1% en el conjunto nacional). Asimismo, es la principal rama de actividad del sector. Tras Cataluña y Andalucía, nuestra comunidad autónoma es la tercera con mayor peso en el segmento agroindustrial nacional al concentrar el 9,4% de la cifra de negocio y el 9,9% de los puestos de trabajo.

Por sectores

De acuerdo con la composición sectorial, la industria cárnica aporta el 25,8% de las ventas y el 28,6% del empleo. Sobresalen también respecto al primer factor las industrias lácteas (16%), los productos de alimentación animal (13,8%) y la rama de pan, pastelería y pastas alimenticias (12%). Esta última concentra el 22,7% de los ocupados de este segmento. Su contribución a la industria agroalimentaria nacional resulta especialmente relevante en el campo de azúcar, chocolate y confitería. Por su parte, la productividad laboral asciende a 61.300 euros, cifra superior en un 14% a la de España (53.600 euros).

El Instituto Nacional de Estadística (INE) indica que Castilla y León conta-

ba con 3.013 firmas agrupadas bajo el epígrafe Industria Agroalimentaria en 2014, un 2% menos que en 2013, lo que supone el 25,4% de las compañías industriales y el 1,9% del parque empresarial de la región (exceptuando a las empresas del sector agrario). Además, representan el 10,6% de los negocios de este segmento en España, cuota que se encuentra por encima del peso relativo que supone la región sobre las empresas de este tipo (5,9%) y sobre la totalidad del tejido productivo (5,1%).

Esta clase de negocio presenta una menor atomización que el conjunto de negocios de la región. En concreto, las microempresas representan el 82,6% de la industria agroalimentaria, frente al 96,4% del total de la comunidad autónoma. El grueso de ellas corresponde a la fabricación de productos de panadería y pastas alimenticias (34,4%), seguida de la industria cárnica (26,2%) y la fabricación de bebidas (20,5%).

Por provincias

Por provincias, la mayor concentración de establecimientos dedicados a

la industria agroalimentaria se localiza en Salamanca (20,1%), seguida de León (17,4%), Valladolid (16,8%) y Burgos (14,1%).

En cuanto al comercio exterior, el valor de las exportaciones agroalimentarias de Castilla y León ascendió en 2014 a 1.436,1 millones de euros, un 3,1% más. Además, la balanza comercial en este sector presenta un superávit de 496,3 millones. El desglose territorial refleja un aumento del valor vendido fuera en Soria, Segovia, Palencia, Salamanca, León y Burgos. La UE es el principal destino al concentrar el 80%, con países como Portugal, Francia e Italia que aglutinan más de la mitad de las exportaciones.

Valor nominal

Por último, en 2014 el valor nominal de la producción animal de Castilla y León se incrementó en un 15% al alcanzar los 2.663,6 millones, lo que supuso el 53,5% del valor de la producción agraria regional y el 16,5% de la ganadera de España. Este crecimiento se debió a la producción en términos reales (1,4%), ya que los precios experimentaron un aumento del 0,1%.

www.masseyferguson.com/4700



NUEVO MF 4700 85-95CV

REINVENTANDO EL TRACTOR
UNA NUEVA GENERACIÓN DE TRACTORES PARA UNA NUEVA GENERACIÓN DE AGRICULTORES

VISIÓN DE FUTURO

MASSEY FERGUSON es una marca municipal de AGCO.



MASSEY FERGUSON

La formación, la clave del éxito

Urcacyl centra parte de su actividad en organizar cursos, charlas, talleres y jornadas para mejorar la cualificación en las cooperativas

Todo aquel que se precie de ser un buen agricultor, presta atención a las novedades que aparecen en el sector. Acude regularmente a las ferias de maquinaria, asiste a charlas sobre la PAC, sobre nuevos productos como fertilizantes o fitosanitarios, de nuevas técnicas de laboreo, asiste a jornadas de campo para ver el comportamiento de variedades, cultivos alternativos o sistemas de laboreo. Es decir, se preocupa de mejorar su explotación de forma continua, a través de formación, información o asesoramiento, muchas veces de un modo informal y espontáneo, y otras compartiendo su experiencia con otros agricultores del entorno.

Todo lo que nos importa, lo cuidamos, lo protegemos para hacerlo crecer. Un agricultor mima sus cultivos, sus instalaciones, sus equipos y también sus conocimientos en la materia. En definitiva, se profesionaliza.

Esta formación también debe ampliarse en cuanto a su vertiente como socio cooperativista. Con frecuencia, con ocasión de visitas a las cooperativas, cursos a socios, etc... detectamos en los socios un grave desconocimiento de lo que es una cooperativa y de lo que significa ser cooperativista, sus ventajas, necesidades, su contribución al desarrollo de las explotaciones y el entorno, la organización democrática, el trabajo y responsabilidad del consejo rector y la Asamblea o sus principios y valores, entre otros aspectos.

Pero sobre todo hay un abandono del estímulo del espíritu cooperativista, la motivación, ...

Un apasionado del cooperativismo como fue Guillermo Roviroso, decía en su libro *Cooperativismo Integral* que **"antes de formar cooperativas había que formar cooperativistas"**. Y argumentaba lo siguiente: **"la afición es sana para las**



El sector cooperativo debe volver a considerar la importancia vital de la formación y la educación en su desarrollo, tanto desde el punto de vista personal como entidad asociativa.

chapuzas en casa, pero cuando se amplía el campo de acción, puede provocar problemas irreparables y el descrédito de los que dicen ser aficionados. De la misma manera que para hacer instalaciones eléctricas contamos con electricistas profesionales, tenemos que ser cooperativistas profesionales". La afición, la predisposición, es muy buena, pero sólo es un primer paso. No vale sólo la buena voluntad, hay que formarse continuamente.

Una cooperativa no es una empresa cualquiera. Aunque deba buscar el beneficio económico, éste no es su principal objetivo ni motor, ni lo hace en beneficio de la propia entidad (o de su propietario, como en el modelo de empresa mercantil). El modelo cooperativo se centra en la persona, en la mejora económica y social del asociado y en el entorno en que lleva a cabo su actividad. Por ello, parte de unos principios y valores que deben ser

conocidos y reforzados por su equipo técnico y por todos y cada uno de los socios.

Valores

La Alianza Cooperativa Internacional (ACI), en su plan para una década cooperativa, aprobado tras la celebración del Año Internacional de las Cooperativas, pone el acento del modelo de empresa cooperativa, que está resultando especialmente adecuado frente a la crisis actual, gracias precisamente a los principios y valores que conforman su identidad: la voluntariedad, la participación en la propiedad conjunta de la empresa, y en la toma de decisiones (gestión democrática) y en la búsqueda de la sostenibilidad económica, social y medioambiental.

La ACI enumera los siguientes valores en los que se asienta el modelo y actividad cooperativa: autoayuda, autorres-

ponsabilidad, democracia, igualdad, equidad, solidaridad y ética, a través de la honestidad, transparencia, responsabilidad y vocación social de sus socios. Y todo ello se consigue mediante el cumplimiento de los siete conocidos principios cooperativos: 1 Adhesión voluntaria y abierta. 2 Gestión democrática. 3 Participación económica de los socios. 4 Autonomía e independencia. 5 Educación, formación e información. 6 Cooperación entre cooperativas. 7 Interés por la comunidad.

Viendo y repasando estos principios y valores, es fácil comprender que la tarea es entusiasmante, pero no por ello sencilla. Hay muchas tentaciones en nuestro propio carácter (individualismo, desconfianza, dejadez, desilusión, ...) que lastran la consecución de este objetivo común. A ello se añaden algunos problemas y dificultades externas (desinformación, competencia desleal, interés en que las cooperativas no funcionen).

Principios

Para resolver estos escollos en la empresa cooperativa, es necesaria una combinación de querer (voluntad, interés, predisposición) y saber (formarse, informarse). Tanto es así, que de los siete principios del cooperativismo de los que hemos hablado antes, hay uno que destaca sobre los demás y se conoce como la regla de oro del cooperativismo: el quinto principio de educación, formación e información. Este punto, como indica Alejandro Martínez Chaterina en su artículo

Las cooperativas y su acción sobre la sociedad (1), "obliga a atender la educación de carácter general y la formación de carácter profesional a socios y sus empleados para que avancen en su propio crecimiento intelectual y en el ejercicio de su trabajo". Más adelante, continúa diciendo que "la falta de educación es un elemento especialmente retardatario para el desarrollo (del cooperativismo)".

El cuidado de las cooperativas por la educación se remonta a los orígenes del cooperativismo, - ya lo promulgaron los pioneros de Rochdale- y en ningún momento se ha dejado de entender como un pilar básico, aunque a la vista de la realidad actual, no lo estamos cuidando y trabajando como merece y como necesitamos.

Como dice Martínez Chaterina, "la educación, además de facilitar la formación de los socios y dirigentes para el desarrollo profesional de las cooperativas, y de informar a todas las personas de los beneficios de la cooperación, constituye el recurso mediante el cual los cooperativistas son capaces de entender y aceptar las acciones de las cooperativas que miran a la participación y empoderamiento de todas esas mismas personas para gestionar su empresa democráticamente, que buscan el fortalecimiento de la cooperativa a largo plazo renunciando al beneficio a corto plazo, que van más allá de sí mismas y de sus familias para atender a su entorno y, en última

instancia, defender objetivos de transformación de la sociedad hacia una nueva sociedad más justa con las personas, sostenible para las futuras generaciones y conservadora del medio natural".

Educación

Por todo lo dicho en este artículo, debemos volver a considerar la importancia vital de la formación y la educación en el desarrollo de nuestras cooperativas, desde el punto de vista personal y como entidad asociativa. Urcacyl tiene como uno de sus objetivos básicos la formación y la información a cooperativas y socios. Los cursos, charlas, talleres, reuniones y la propia revista, entre otros, son formas de contribuir al desarrollo cooperativo agrario en nuestra región. Y por ello le dedicamos una parte importante de nuestros esfuerzos y medios a esta tarea, convencidos, como dice Pitriela, de la transcendencia de desarrollar el modelo cooperativo, que debe ser un ejemplo "de que otro modelo de organización social es posible, basado no en el lucro, en el interés y la optimización de los bienes de consumo, sino en la solidaridad y la igualdad de oportunidades...", aplicable a toda la humanidad.

(1) *Las cooperativas y su acción por la sociedad*, por Alejandro Martínez Chaterina, publicado en la revista *Revesco* nº117 - Monográfico: *Las sociedades cooperativas construyen un mundo mejor*.



www.lechedeoveja.com

Consorcio Promoción del Ovino Villalpando (Zamora)

**Andrés García Martínez****Gerente de la Cooperativa Copiso**

"La gestión de proyectos de I+D realizada por Urcacyl (concepción, planificación, ejecución y cierre) facilitó nuestro acceso a beneficiosas convocatorias públicas de ayuda con las que conseguimos importantes retornos."

**Vicente Orihuela Villameriel****Gerente de la Bodega Cooperativa Agrícola Castellana**

"Agrícola Castellana realizó la Primera Memoria de RSE de una Bodega Cooperativa en C y L gracias a la iniciativa de Urcacyl, con quien planteamos este proyecto pionero y cuya elaboración condujeron con gran dedicación y profesionalidad."

**José María Galindo García****Presidente de la Cooperativa Serviagro**

"Las charlas de carácter sectorial y las de PAC, que con cierta periodicidad imparten los técnicos de Urcacyl, contribuyen a mejorar los conocimientos y cualificación de nuestros socios y técnicos."

**Víctor Manuel Rodríguez Calvo****Gerente de la Cooperativa Copasa**

"Urcacyl elaboró en 2009 nuestro plan estratégico, guión fundamental para el desarrollo de Copasa y clave de éxito para el futuro."

**Ignacio Pérez Ugidos****Gerente de la Cooperativa Covisurle**

"Urcacyl está al tanto de toda la normativa relacionada con el sector agropecuario, por ese motivo, y para tener mayores posibilidades de éxito, confiamos en su estructura para la tramitación de los expedientes de ayuda."

**M^a Ángeles Blanco Fernández****Gerente de la S. Coop. Ovino de Campos**

"Nuestra experiencia nos ha demostrado que en el ámbito cooperativo, Urcacyl es la mejor opción para asesorar y llevar a cabo fusiones o acuerdos intercooperativos."

**Miguel Alonso García****Gerente de la Cooperativa de 2^o grado Bureba Ebro**

"Pararse a analizar la situación de la cooperativa y pensar en los objetivos que ésta debe plantearse a corto, medio y largo plazo es algo imprescindible en nuestras empresas. En este empeño ayuda mucho la realización de cursos de Consejo Rector que ofrece Urcacyl."

**Roberto de Castilla Hernández****Gerente de la Cooperativa Horcaol**

"Para nuestra cooperativa ha sido de gran utilidad el asesoramiento que Urcacyl nos ha prestado, en la elaboración de expedientes disciplinarios a los socios y en la asistencia letrada a las Asambleas Generales."

**Óscar García Nieto****Presidente de la Cooperativa Piñonsol**

"Urcacyl nos ayudó a seleccionar el perfil profesional más adecuado a nuestra cooperativa."

**Javier Narváez Jiménez-Laiglesia****Secretario de la Cooperativa Acor**

"Es de destacar la divulgación del cooperativismo que realiza Urcacyl y su buena relación con los medios de comunicación en los diferentes actos y eventos que organiza."

**Ignacio Saracibar Serrador****Gerente de la Cooperativa de 2^o grado Lacteoscoop**

"Lacteoscoop nació gracias a la iniciativa y colaboración de Urcacyl. Gracias a su intensa labor de asesoramiento hemos podido constituirla y por ello, y en representación de todos nuestros socios productores, quiero transmitir nuestro más sincero agradecimiento."

**Pablo Martín Martín****Sumiller del Mesón Cándido de Segovia y Presidente de la Unión de Asociaciones Españolas de Sumilleres**

"Por mi trabajo conozco muchos eventos y los Premios Manajo son un concurso serio y riguroso, muy valorado en el sector, organizado de forma impecable por Urcacyl."

URCACYL
catálogo de servicios

LO QUE
DICEN DE
NOSOTROS



SERVICIOS BÁSICOS PRESTADOS A LAS COOPERATIVAS CON CARÁCTER GENERAL*

PRESENTACIÓN Y DEFENSA DEL COOPERATIVISMO

Interlocución de las cooperativas ante Administraciones e Instituciones
Participación en mesas sectoriales y generales

PROMOCIÓN DEL COOPERATIVISMO

Reuniones para fomentar nuevas Cooperativas, acuerdos entre ellas, divulgación pública de la fórmula cooperativa, promoción de sus productos...

INFORMACIÓN Y ASESORAMIENTO

Circulares y boletines informativos de carácter sectorial y general (mercado, ayudas, PAC, legislación...)

Edición de boletines, publicaciones y revista

Asesoramiento y resolución de todo tipo de cuestiones relativas a legislación, mercados, fiscalidad, cultivos, suministros, ayudas...

FORMACIÓN

Organización de jornadas informativas y consejos sectoriales

Cursos a distancia y teleformación

*Estos servicios tienen carácter gratuito para todas las cooperativas socias de Urcacyl

SERVICIOS PRESTADOS A PETICIÓN DE LAS COOPERATIVAS*

SERVICIOS DE COMUNICACIÓN

Elaboración de notas de prensa y contacto con los medios de comunicación

Dossier informativo de prensa diaria

Elaboración de catálogos y trípticos informativos de las Cooperativas

Servicio de traducción de folletos y catálogos

Elaboración de memoras para Asambleas Generales, presentaciones

Mantenimiento de perfiles en las redes sociales

SERVICIOS EMPRESARIALES

Elaboración de planes estratégicos a las cooperativas

Consultoría económico financiera

Selección de personal

Elaboración APPCC y Planes de Requisitos Previos

Responsabilidad Social Empresarial

Preparación, tramitación y seguimiento de ayudas, expedientes, proyectos de I+D+i, elaboración de programas operativos de OPFH

Certificación de productos agroalimentarios a través de Certifood

ORGANIZACIÓN DE EVENTOS

Inauguraciones, aniversarios y eventos especiales

Presentaciones multimedia, diseño y cartelería para eventos

Presentación de productos

Organización de viajes profesionales, concursos, catas, participación en ferias

Regalos empresariales con productos de cooperativas

SERVICIOS COOPERATIVOS

Constitución de cooperativas, acuerdos intercooperativas, fusiones

Elaboración y modificación de estatutos

Asistencia letrada a Asambleas Generales

Gestión y tramitación de documentos ante el Registro de Cooperativas

Asesoramiento y gestión de expedientes de socios (altas, bajas, sanciones, expulsiones)

Chequeo y actualización de requisitos formales con el Registro de Cooperativas (libros, actas, cambios de Consejos Rectores) y otras administraciones

FORMACIÓN

Cursos de cooperativismo y funcionamiento de la empresa cooperativa dirigido a Consejos Rectores, socios y trabajadores

Charlas sectoriales: Cultivos herbáceos, Piensos, Vinos, Frutas y hortalizas, Remolacha, Patata, Porcino, Ovino, Suministros

Charlas PAC en agricultura y ganadería

Charlas de condicionalidad y bienestar animal

Cursos técnicos de titulación homologada: Asesoría de explotaciones, Manipulador de alimentos, Manipulador de plaguicidas de uso fitosanitario, Clasificación de canales de vacuno pesado, Bienestar animal (Módulo general, Módulo transportista, Módulo porcino, Módulo avicultura)

*Estos servicios serán facturados y tendrán un descuento de un 20% para las Cooperativas de Urcacyl. Desde Urcacyl se tramitarán los carnets de carácter oficial, pudiendo expedirse los diplomas correspondientes



Nuevo sistema de plantaciones de viñedo y obligaciones para las bodegas

La normativa del sector vinícola incorpora numerosas novedades



Las autorizaciones de replantación, que se generan por un viñedo arrancado a partir de enero de 2016, se podrán realizar siempre que no sean en una zona restringida y tendrán una validez de tres años desde la notificación de la resolución.

Este caluroso verano ha venido cargado de novedades en la, ya numerosa normativa del sector vitivinícola. Una de ellas es la norma que establece un nuevo Sistema de Información de Mercados del sector vitivinícola (INFOVI), que venía siendo demandado por las principales organizaciones representativas del sector, para disponer de un instrumento que permita realizar un seguimiento preciso de la evolución del mercado, con el fin de que las administraciones y el sector puedan adoptar decisiones con mayor conocimiento. También la información podrá servir para una

posible extensión de norma por parte de la Organización Interprofesional del Vino de España.

El sistema se basa en un Registro General de Operadores del Sector Vitivinícola y en declaraciones mensuales que deberán realizar los operadores de forma telemática, antes del día 20 de cada mes, en relación a producción, existencias, entradas y salidas de vino y mosto. Además habrá que realizar unas declaraciones cuatrimestrales en las que se detallen más los tipos de vino producidos y comercializados.

Estas obligaciones de declaraciones mensuales las tienen las bodegas que

hayan elaborado más de 1.000 Hls. de media en las cuatro últimas campañas y el sistema en el que hay que presentar estas declaraciones lo gestiona la AICA (Agencia de Información y Control Alimentarios).

Informes

En principio las primeras declaraciones debían hacerse antes del 20 de septiembre, pero algunos fallos en la aplicación y un retraso en la información que debían facilitar las comunidades autónomas, ha hecho que se pospongan hasta el 20 y 30 de octubre, respectivamente, las declaraciones de

agosto y septiembre. Posteriormente, con los datos obtenidos de forma agregada, el Ministerio publicará unos informes para conseguir que el sector sea transparente y los datos se conozcan con rapidez y exactitud.

Nuevo sistema de autorizaciones de viñedo

Otro de los aspectos que ha cambiado en el sector es el que se refiere al potencial vitícola, con un nuevo régimen de autorizaciones de viñedo que estará vigente desde el 1 de enero de 2016 hasta el 31 de diciembre de 2030 y que, en principio, permite asegurar un crecimiento ordenado de las plantaciones vitícolas y continua con la limitación de la producción en vez de la liberalización de plantaciones que se propuso en 2008.

El nuevo sistema conlleva que en este período sólo se podrá plantar o replantar si se dispone de concesión de autorización y, además, que las autorizaciones serán intransferibles a partir del 1 de enero de 2016.

De hecho, las autorizaciones de replantación, que se generan por un viñedo arrancado a partir de enero de 2016, se podrán realizar siempre que no sean en una zona restringida y tendrán una validez de tres años desde la notificación de la resolución.

Nuevas plantaciones

Podrá haber autorizaciones para nuevas plantaciones de viñedo, ya que el Ministerio de Agricultura, antes del 1 de Febrero de cada año, fijará la superficie que se podrá conceder de nuevas plantaciones que deberá estar entre el 0% y el 1% de la superficie plantada de viñedo a fecha 31 de julio del año anterior. Aunque también podrá tener restricciones. La concesión de estas nuevas plantaciones se hará con diversos criterios de prioridad y su solicitud se tendrá que realizar entre el 1 de Febrero y el 15 de Marzo de cada año.

Otro aspecto importante son las conversiones de derechos de plantación de viñedo en autorizaciones. Los derechos de plantación concedidos

antes del 31 de diciembre de 2015 podrán ser convertidos en autorizaciones para la plantación a partir del 1 de Enero de 2016, para lo que hay que presentar una solicitud, entre el 15 de septiembre de 2015 y el 31 de diciembre de 2020, y tendrán el mismo periodo de validez que tenía el derecho de plantación.

Reservas de derechos

Esto también afecta a las transferencias de autorizaciones de planta-

ciones y transferencias de derechos de plantación que no se podrán realizar a partir del 31 de diciembre de 2015 salvo herencias o fusiones o escisiones de personas jurídicas. Y desaparecen las reservas de derechos de plantación, tanto la nacional como las de las Comunidades Autónomas.

Todos estos cambios y obligaciones suponen unas nuevas cargas para el sector que, además, tiene que adaptarse a ellas en plena vendimia y con dificultades en su implantación.



¿Sabía usted que... existen diferentes tipos de NPKs?

En el mercado de fertilizantes NPK en España, existe una amplia y variada oferta de productos procedentes de diferentes fabricantes e importadores. El término "NPK" engloba la totalidad de estos productos, sin embargo, las diferencias entre unos y otros pueden ser muy grandes.

Los fabricantes de fertilizantes, nacionales e internacionales, formulan sus abonos complejos NPK con dos tipos muy diferentes de fósforo. Por ello, la legislación europea de fertilizantes regula claramente su denominación y etiquetado, diferenciando entre:

- **NPK Tipo 1:** en el que todos sus nutrientes, incluido el 100% del fósforo (P), son asimilables por las plantas.

- **NPK Tipo 2:** donde parte del fósforo (P) que contiene es insoluble ya que procede directamente de fosfato de roca.

Esto, que puede parecer de poca importancia, es una variable decisiva a la hora de planificar la correcta fertilización de los cultivos. Debido a las características que presentan la mayoría de nuestros suelos, por ejemplo el pH básico, es fundamental conocer las diferencias que existen entre ambos NPKs.



El fosfato de roca que no ha sufrido el proceso de transformación industrial no constituye una fuente de fósforo asimilable en la mayoría de nuestros suelos.

Diferencias entre NPKs con fósforo Tipo 1 y Tipo 2

Tipo 1 (con fósforo 100% asimilable)

Producto de calidad

Es un producto de primera categoría debido a que todas las unidades de fósforo son efectivas y como tal tiene un mayor valor añadido.

Eficiente

El fósforo presente es completamente asimilable por la planta y por tanto efectivo al aplicarlo en el cultivo.

Dinámico

Su disponibilidad 100% hace posible que sea transportado e intercambiado en el suelo, pudiendo ser absorbido por las raíces de la planta.

Versátil

Su velocidad de infiltración en el suelo lo hace perfecto para NPKs de semenera, y el más adecuado en NPKs de una sola aplicación.

Rentabilice su dinero

Las unidades de fósforo que usted está pagando y que ha solicitado al fabricante están íntegramente disponibles para la planta. Con la misma cantidad de producto obtendrá mejores resultados.

Tipo 2 (con fósforo no asimilable o insoluble)

Producto de segunda categoría

Se trata de un producto de menor calidad, más barato y que en ocasiones algunos fabricantes utilizan para engordar la fórmula comercial.

Inútil

Posee un fósforo no funcional, sin valor agronómico para la mayoría de los suelos españoles, ya que no tiene ningún efecto sobre la planta ni el suelo.

Estático

La parte de fósforo insoluble se queda aislada en el suelo permaneciendo inmóvil, lo que provoca que nunca alcance las raíces de la planta.

Inservible

El fósforo insoluble no es asimilable por la planta ya que sólo se solubiliza en suelos muy ácidos.

Parte de lo que paga no se consume

El fósforo procedente del fosfato de roca es ineficaz, por lo que a las mismas dosis este tipo de fertilizante será menos productivo. Usted está pagando por una parte que no tiene ningún valor.

Tenga cuidado con los engaños, pague sólo por las unidades de fertilizante asimilables.

Actualmente, se venden fertilizantes con fósforo no asimilable por los cultivos sin indicarlo claramente en la etiqueta. Este tipo de NPKs (Tipo 2) debe comercializarse siempre bajo la denominación "NPK con fosfato roca" o "NPK con fosfato roca parcialmente solubilizado".

Por ejemplo, se comercializan abonos NPK 15-15-15 en los que sólo 13 unidades de fósforo son solubles en citrato amónico neutro y agua, mientras que las otras 2 unidades restantes proceden directamente de fosfato de roca y por tanto son insolubles.

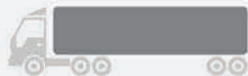
De esta manera, el agricultor cree que está aportando NPK 15-15-15 cuando en realidad se trata de 15-13-15, un producto menos efectivo y por tanto más barato.

Si consideramos que la unidad fósforo cuesta aproximadamente 1€ por cada 100 kg de producto, un camión de 25.000 kg de NPK Tipo 2 (con 2 unidades de fósforo insoluble) debería costar, como mínimo, 500€ menos que un NPK de Tipo 1.

comparativa de eficiencia...

para un camión con 25.000 kg de NPK 15-15-15

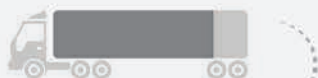
Tipo 1



100% del contenido en fósforo
eficiente

Tipo 2

(con 2 unidades de fósforo no asimilable)



15% del fósforo inservible
85% del contenido en fósforo
eficiente

¿Y si le decimos que usted puede estar pagando prácticamente lo mismo por uno que por otro?

Así que tenga cuidado y no se deje engañar. Muchos fabricantes ofertan abonos complejos Tipo 2 a un precio algo más barato cuando la calidad del producto es claramente inferior al complejo Tipo 1.

Revise el etiquetado y solicite siempre a su fabricante o distribuidor las especificaciones detalladas del producto antes de comprarlo. Es obligatorio que aparezca el tipo de fósforo presente en el NPK:

Fósforos asimilables

(presente en Tipo 1)

Soluble en citrato amónico neutro y agua
Soluble al agua

Fósforo no asimilable

(presente en Tipo 2)

Soluble únicamente en ácidos minerales



Fertilizantes complejos NPK de Fertiberia

La mayor rentabilidad al menor coste

Los fertilizantes NPK de Fertiberia contienen nutrientes totalmente solubles y completamente asimilables por los cultivos. Son los más eficaces y rentables y permiten al agricultor obtener la máxima producción y mejorar la fertilidad de su tierra.



Fertiberia Creciendo juntos.

Torre Espacio, Paseo de la Castellana, 259 D. Planta 48. 28046 Madrid.

Tel.: (34) 91 586 62 00 • E-mail: fertiberia@fertiberia.es • www.fertiberia.com

Coopcy1

Sociedad Cooperativa de 2º grado
C/ Pio del Río Horteiga, 8. 47014 VALLADOLID



España y la experiencia de la mujer en las cooperativas de Noruega

Urcacyl y Ovino de Campos viajan al país nórdico para conocer su exitoso modelo de igualdad de género en el sector primario



Delegación española en la puerta de la federación de cooperativas noruegas.

La incorporación de las mujeres al mercado laboral del medio rural permite aprovechar recursos en muchos casos infrautilizados, generando riqueza y empleo que resultan claves en la vida de las comunidades rurales. La consolidación de un protagonismo creciente de las mujeres rurales en las actividades de diversificación de la actividad agraria, debe traducirse en un incremento, no sólo de la participación activa en las cooperativas, sino también de oportunidades de accesibilidad a puestos de respon-

sabilidad en sus órganos de decisión.

En este marco de concienciación, y gracias al convenio de colaboración firmado en 2014 entre Cooperativas Agro-alimentarias de España y el Ministerio de Sanidad, Servicios Sociales e Igualdad (MSSSI), denominado *Emprendimiento y Fomento del Liderazgo de las Mujeres en los Órganos de Decisión de las Sociedades del Sector Agroalimentario*, Urcacyl viene realizando en los últimos años diferentes actuaciones con el objetivo de conseguir que el trabajo realizado por las

mujeres de nuestras cooperativas sea visibilizado y reconocido como realmente se merece. Poco a poco vamos consiguiendo que algunas cooperativas sensibles a esta realidad, impliquen a mujeres en sus órganos de decisión, haciendo que también su punto de vista sea tenido en cuenta a la hora de planificar, organizar y tomar decisiones en la empresa.

Sensibilización

Éste es el caso de cooperativas como Cefruca, Frutiber o Cofrubi, que

desde hace algún tiempo, vienen desarrollando actividades de sensibilización en este ámbito o como Ovino de Campos, que ha conseguido la puesta en marcha del proyecto de empresa *Bolsa de Pastor@s* en pro de que el sector ganadero no sólo se profesionalice, sino que también se rejuvenezca y contribuya, con la incorporación de la mujer al mundo laboral agrario, al necesario y deseado relevo generacional.

Estado de bienestar

Noruega, icono de una gran mayoría de países en aspectos económicos en los que se combinan actividades de libre mercado con intervención estatal, supone también un modelo sobre el que poder estudiar la sociedad del bienestar a través del respeto a los derechos humanos y laborales de sus trabajadores. Con una extensión cercana a los 385.000 km², casi el 75%

de su población se concentra en zonas urbanas, presentando las zonas rurales una muy baja densidad poblacional, con una agricultura que tan sólo supone un 3,4% de la totalidad de su extensión y poco peso en su economía. Sin embargo, nos encontramos ante uno de los sectores más complicados en los que trabajar por las dificultades que su climatología y orografía plantean, la productividad conseguida, así como la calidad de vida que presentan sus agricultores supone un modelo que merece la pena estudiar y analizar.

El sistema de bienestar alcanzado por Noruega es en gran parte conseguido por la enorme concienciación de su sociedad, que exige de manera estricta la aplicación de políticas de igualdad de oportunidades y de género para todos sus habitantes. Así, Noruega, en un exitoso intento por equilibrar la igualdad, ha realizado

políticas activas de cara a blindar laboralmente a las mujeres consiguiendo una sociedad modelo en la contribución a que las mujeres ocupen mayores cuotas de liderazgo dentro de las empresas cooperativas.

Convenio

En el marco del convenio para el fomento de la mujer rural, en Cooperativas Agro-alimentarias, se incluye como una de sus actuaciones el intercambio de experiencias con países pertenecientes al mecanismo económico financiero (*Eea Grants*) en materia de género. La Transferencia de Conocimientos y Buenas Prácticas con países como Noruega para el conocimiento de realidades y experiencias con posibilidad de exportación y éxito motivó que el VII Congreso de Cooperativas Agro-alimentarias de España, fuera el punto de partida de esta interesante iniciativa. Así, se hizo posible que cues-



Te ayudamos a construir mejor tu futuro

AGROPAL
GRUPO ALIMENTARIO

cerramos el círculo

C/ Francia, P.52 - 34004 Palencia (España)
Tel: 979 165 116 - www.agropalsc.com

CONFIANZA - SEGURIDAD - TRANQUILIDAD - RENTABILIDAD



Delegación española durante su visita a una explotación agrícola del sureste de Noruega.

tiones relativas a la igualdad y al emprendimiento de la mujer agraria tuvieran cabida en ese contexto a través de la puesta en escena de un taller destinado a divulgar, no sólo las políticas de igualdad en Europa y en España sino, también, a conocer, de primera mano, la realidad de países como Noruega y su casuística. De esta manera, diferentes agentes del sector agroalimentario y desarrollo rural noruego se desplazaron hasta España para conocer algunos de los planes de negocio que cooperativas como Ovino de Campos han puesto en marcha, y en los que la mujer tiene una amplia representación.

Visita

La bilateralidad de este tipo de encuentro obliga a devolver la visita, y el pasado mes de septiembre una delegación de Cooperativas Agro-Alimentarias de España, entre las que se encontraba la técnico de Urcacyl Ana de Coca y la socia ganadera de la cooperativa Ovino de Campos, Esclavi

Martínez, tuvieron la oportunidad, de la mano de la Federación Noruega de Cooperativas Agroalimentarias, de conocer in situ la realidad agraria de Noruega. La delegación española, encabezada por Jerónima Bonafé, presidenta de la Asociación de Mujeres de Cooperativas Agro-alimentarias de España, AMCAE, y acompañados por expertos en la materia del MSSSI, conforman un grupo de expertos que compuesto por 14 personas formadas en la materia, estudien la realidad noruega y analicen su posible exportación e implantación a nuestro territorio.

A lo largo de las diferentes jornadas, la delegación española mantuvo intensas reuniones de trabajo. La Federación de Cooperativas Agrarias Noruega, creada en 1946, fue la encargada de presentar y exponer su realidad y la de sus cooperativas. Con 16 organizaciones socias repartidas por todo el país, las cooperativas tienen una facturación total de aproximadamente 9.000 millones de euros,

emplean a 18.000 personas y son líderes de mercado en sus áreas de negocio.

En el viaje se tuvo la oportunidad de mantener encuentros con responsables del Ministerio de Agricultura y del Ministerio de Igualdad, así como con sindicatos y otros agentes sociales y económicos del país nórdico.

Leyes

Según explicó la directora de Políticas de Igualdad del Ministerio de Infancia, Igualdad e Inclusión Social de Noruega, Juliet Namuli, ha habido un punto de inflexión claramente definido: la ley de 1978, reformada en 2013, donde se impone que el 40% de los miembros integrantes de consejos rectores deben ser mujeres. En el año 2000 iniciaron un proyecto para aumentar la participación femenina con medidas de formación exclusivamente para las mujeres basadas en conocimientos, desarrollo personal, liderazgo y autoestima. Cuando en 2013 llegó la ley que impuso este por-



De izquierda a derecha, Esclavitud Martínez, ganadera de Cooperativa Ovino de Campos, y una ganadera noruega.

centaje, ya tenían el 40%. El sistema de bienestar se financia a través del trabajo de las mujeres. El Ministerio de Igualdad noruego da gran importancia a la educación para sembrar la igualdad de oportunidades y consideran que los niños del país crecen en un ambiente general de igualdad.

Por otro lado, la delegación de Cooperativas Agro-alimentarias de España visitó las tres cooperativas más importantes de Noruega: Tine, Nortura y Fellekjopet. La cooperativa Tine incluye en sus estatutos la figura de la afiliación compartida, medida que fomenta que hombre y mujer en las explotacio-

nes agrarias participen en condiciones de igualdad, así como su visibilidad. En el caso de Nortura, donde el 34% de los empleados son mujeres, su directora de producción Lisbeth Svendsen destacó que en la cooperativa, hombres y mujeres tienen las mismas capacidades para dirigir. **“Un líder debe tener las siguientes cualidades: asumir riesgos, hacer más de lo que se habla, nunca exigir más a los otros de lo que te exiges a ti mismo, atreverse a contratar a personas mejores que tú, estar a gusto cuando otros tienen éxito y tener cabeza y corazón y aplicarlo conjuntamente”**, manifestó.

Experiencia

Finalmente, el viaje se completó con la visita a diferentes explotaciones agrícolas y ganaderas, que lideradas por mujeres noruegas, permitieron conocer a pie de campo la experiencia vivida por mujeres que en definitiva, han contribuido a una magnífica organización del sistema productivo agrario de dicho país, que en algunos casos deberíamos imitar.

En el caso de España, la globalización de la economía y la reestructuración del sistema productivo agrario obligan a asignar nuevas funciones a las áreas rurales, que con características estructurales caracterizadas por desequilibrios de sexo y envejecimiento de la población, necesita de una mujer que a día de hoy tiene mucho que aportar al sector primario.



Si hay otra manera de entender el negocio agrario

Y por eso ponemos a tu alcance las soluciones que necesitas para llevar tu explotación más allá. Acércate a tu Oficina BBVA y deja que nuestros Gestores expertos te lo demuestren.

adelante.

Cursos para la formación de usuarios profesionales y vendedores de productos fitosanitarios

Urcacyl forma a 438 alumnos en los meses de verano

ACCIONES FORMATIVAS REALIZADAS DESDE URCACYL EN LAS COOPERATIVAS PARA SUS SOCIOS EN EL TERCER TRIMESTRE DE 2015

TIPO DE CURSO	ACCIONES FORMATIVAS	COOPERATIVAS	ALUMNOS	HORAS
Actualización del Nivel Básico	3	5	112	15
Inicial Básico	7	6	236	175
Puente a Cualificado	2	3	90	70
TOTALES	12	14	438	260

Como estaba previsto y durante el tercer trimestre de este año, ha bajado considerablemente la demanda de realización de cursos de formación en fitosanitarios. Los meses de verano exigen a nuestros agricultores el cien por cien del tiempo disponible para realizar las labores en el campo. Entrado el otoño esta situación ya está cambiando, habida cuenta del incremento en la demanda de cursos para los meses de octubre y noviembre.

Hay que recordar, una vez más, que a partir del 26 de noviembre de 2015 será exigible que los usuarios profesionales y vendedores de productos fitosanitarios acrediten haberse formado de acuerdo a la nueva normativa para poder ejercer su actividad (Art. 17 Real Decreto 1311/2012, de 14 de septiembre, de uso sostenible de productos fitosanitarios), y que los carnets en vigor expedidos conforme a la antigua Orden de 8 de Marzo de 1994, sólo tendrán validez hasta el 1 de Enero de 2016 (Disp. Transitoria Primera de la Orden AYG/946/2013, de 12 de Noviembre).



Curso en Valladolid, para socios de varias cooperativas y para no socios.

Es el momento de acudir a las cooperativas para solicitar la realización de los cursos de formación correspondientes a través de Urcacyl, para así obtener los nuevos carnets de fitosanitarios.

Las acciones formativas presenciales realizadas por Urcacyl durante el tercer trimestre del presente año aparecen reflejadas en la gráfica de esta página. Los tres Cursos de Actualización de Nivel Básico han sido impartidos dos para Cobadú en Moraleja del Vino y uno en Urcacyl en Valladolid, para

socios de varias cooperativas y para no socios; los siete Cursos Iniciales de Nivel Básico han sido realizados por Bodegas San Roque de la encina, La Asunción de Ntra. Sra. y Tierra de Aranda, en la localidad burgalesa de Castriello de la Vega; LAR en Veguellina de Órbigo; Copasa en Salamanca; Cobadú en Moraleja del Vino, Benavente y Fuentesauco; y los dos Cursos Puente a Nivel Cualificado han sido realizados por Cocope y Bodega San Mamés en Peñafiel; y Cobadú en Moraleja del Vino.



Bodegas San Roque de la encina, La Asunción de Ntra. Sra. y Tierra de Aranda en la localidad burgalesa de Castrillo de la Vega.



Cursos en Copasa en Salamanca.



Curso para Cocope y Bodega San Mamés en Peñafiel (Valladolid).



LAR en Veguellina de Órbigo (León)

PLANTAS DE SELECCIÓN DE SEMILLAS

PETKUS

TECNOLOGÍA
INNOVACIÓN
DISEÑO
INGENIERÍA

Avda. Comunidad Europea, 43 | E53404 Palencia (Spain) | Tel: +34 979726440 | Fax: +34 979726439 | e-mail: petkus@petkus.es | www.petkus.es



Cursos en Cobadú en Moraleja del Vino (Zamora).



Cursos en Cobadú en Moraleja del Vino (Zamora).



Curso en Cobadú en Benavente (Zamora).



Curso en Cobadú en Fuentesauco (Zamora).

Ayudas del Ministerio de Agricultura al sector lácteo

Con un presupuesto de 20 millones, serán beneficiarios los titulares de explotaciones con entregas entre abril y julio que no hayan alcanzado los umbrales de rentabilidad

A finales del mes de septiembre se publicó el Real Decreto por el que se establecen las ayudas de *minimis* destinadas a compensar las dificultades económicas en el sector lácteo, con un sistema de reparto que es bastante complejo.

Con un presupuesto de 20 millones de euros, serán beneficiarios los titulares de explotaciones con entregas en los meses de abril, mayo, junio y julio de 2015 y que no hayan alcanzado los umbrales de rentabilidad. Se consideran umbrales de rentabilidad los marcados por la Red Rengrati:

- Umbral 1: el necesario para alcanzar un beneficio efectivo. Punto de equilibrio del precio de leche en el entorno 0,250 euros/kg
- Umbral 2: alcanzar un beneficio según cuenta de explotación. Punto de equilibrio del precio de la leche en el entorno de 0,270 euros/kg.

Serán animales subvencionables las vacas de aptitud láctea inscritas en el RIIA y de más de dos años a 1 de octubre 2015.



El sistema de reparto de ayudas del Ministerio de Agricultura al sector lácteo es bastante complejo.

Importe:

- Umbral 1: 300 euros/vaca
- Umbral 2: 110 euros/vaca

El máximo será de 10.000 euros por explotación, que se prorrateará en el caso de superar el presupuesto. Es una ayuda de *minimis*, eso quiere decir que los importes de esta y otras ayudas de *minimis* no pueden superar los 15.000 euros/productor durante tres años consecutivos.

Para la tramitación se dictará una Resolución provisional del Magrama con los beneficiarios en la web, haciendo ellos el cálculo. Posteriormente los beneficiarios deberán responder en diez días a posibles alegaciones, registro de datos bancarios declaraciones de ayudas de *minimis* y autorizaciones de cruces para la SS y Hacienda. El FEAGA resolverá definitivamente antes de final de año y el pago de la ayuda se efectuará en el plazo de un mes desde la Resolución del FEAGA.

Equiparar umbrales

A fecha del cierre de la edición de este número de la revista no conocemos cómo van a equiparar los umbrales de rentabilidad de cada explotación al Rengrati, si lo harán sólo por precio de la leche (para lo que utilizaran las declaraciones al FEAGA de los compradores) o si incluirán más variables.

También tenemos dudas de si los datos del Rengrati los van a tomar con carácter general para toda España o por Comunidades Autónomas.

Eficiencia energética en la fabricación de piensos (II)

La optimización de los motores y del sistema de aire comprimido

En el anterior número de *La Revista de Urcacyl* comenzamos a exponer los resultados que el proyecto TESLA, dentro del programa Intelligent Energy Europe financiado por la Comisión Europea, obtuvo de su análisis sobre medidas de ahorro energético en la fabricación de piensos. Entonces se valoraron las posibles propuestas en cuanto al sistema de vapor y ventilación. En esta ocasión nos referiremos a las medidas en cuanto a la eficiencia en los motores y en el sistema de aire comprimido.

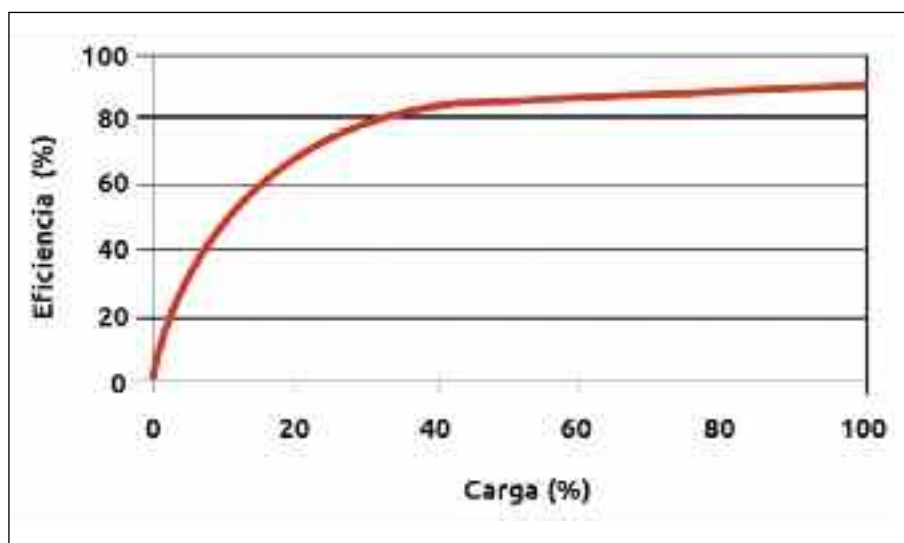
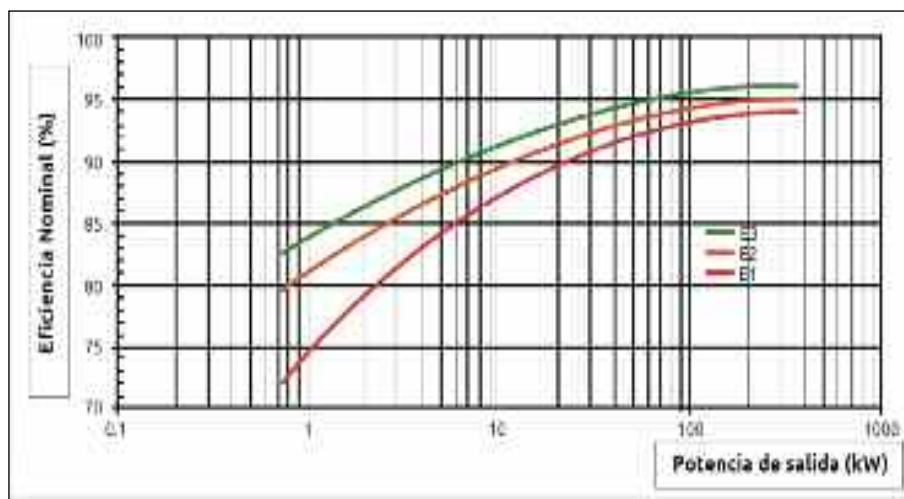
El consumo de electricidad de un motor depende de varios factores. Para beneficiarse al máximo del potencial de ahorro, los usuarios deberían optimizar el sistema general del cual el motor forma parte, antes de considerar el motor en sí. Los siguientes puntos se han de tener en cuenta para mejorar la eficiencia del sistema.

Motores de gran eficiencia. Las mejoras en motores son muy recomendadas en las fábricas de pienso donde algunos motores utilizados tienen una potencia instalada mayor de 100 kW (generalmente en el molido y en el granulado) y funcionan durante aproximadamente 2.000 horas al año.

Clasificación de los motores

En la legislación IEC 60034:2007 se realiza la clasificación de los motores eléctricos según su eficiencia energética, en cuatro niveles posibles: -IE1: Eficiencia estándar -IE2: Alta eficiencia -IE3: Eficiencia Premium -IE4: Eficiencia Súper Premium -IE5: Eficiencia Ultra Premium (disponible ya en el mercado)

La directiva europea EuP (Energy using Product), que se refiere a los motores definidos por la ley IEC 60034-30, exige a los motores de alto rendimiento del mercado alcanzar los



valores del IE2 desde el 16 de junio de 2011; el IE3 desde el 1 de enero de 2015 para motores de 7,5 a 375 kW; y desde 1 de enero de 2017 para motores de 0,75 a 375 kW.

Por otra parte hay que considerar la dimensión adecuada de los motores. La máxima eficiencia se obtiene cuando los motores trabajan entre el 60% y 100% de carga. El pico máximo de eficiencia energética es sobre el 75% de carga y baja relativamente poco hasta el 50% de carga. Por debajo del

40% un motor eléctrico no trabaja en condiciones óptimas y la eficiencia baja drásticamente. Sin embargo, motores de rangos mayores pueden trabajar con eficiencias razonables hasta cargas por debajo de 30%.

Por último, hacemos referencia a los controles del motor, cuyo objetivo es limitar al mínimo necesario los motores en ralentí (sin carga) por ejemplo mediante un sensor de presencia, un reloj, un controlador de proceso, etc. Así se contribuye a la eficien-



cia energética apagando los motores cuando no son necesarios, mediante un interruptor para conectar y desconectar el motor de la red.

El ajuste de la velocidad del motor mediante variadores de velocidad (VSDs) puede suponer ahorros energéticos además de un mejor control del proceso y menos desgaste en los equipos mecánicos. Cuando la carga varía, VSDs reduce el consumo de energía eléctrica sobretodo en bombas centrífugas, compresores y ventiladores. Aplicaciones de procesado de materiales como el molino de martillos, así como etapas de transporte como las cintas de transporte también se pueden beneficiar en términos de consumo energético y sobretodo de rendimiento con el uso de VSDs.

La transmisión de equipos como ejes, correas, cadenas y engranajes deben tener una instalación y mantenimiento adecuados, el sistema de

Aprovéchate de la mayor red cooperativa independiente de gasolineras de España, la del Grupo AN

Tendrás el combustible de máxima calidad al mejor precio

- Comercializamos más de 130 millones de litros
- Contamos con más de 100 instalaciones:
 - 50 gasolineras en red abiertas al público
 - 50 postes de gasóleo E en cooperativas
 - 6 bases de reparto
- Autoservicio 24 horas en la red:
 - Tarjetas profesionales.
 - Todo tipo de tarjetas bancarias.
- Combustible de CLH



Benefíciate también de nuestra Correduría de Seguros y del servicio de Semillas y Fitosanitarios. Trabajamos con todas las compañías líderes, somos distribuidores directos.

■ No es necesario ser socio de otras secciones para beneficiarse y disponer de estos servicios



Grupo AN
DESDE 1910
¡Siempre con las Puertas Abiertas!

Grupo AN Castilla y León.
Avda. Vicente Mortes, 4-6, bajo.
47014. Valladolid. Tel: 983 37 37 08.
Fax: 983 37 69 42. www.grupoan.com



La eficiencia energética en sistemas de aire comprimido se puede mejorar optimizando su diseño.

transmisión del motor a la carga es una fuente de pérdidas. Estas pérdidas varían significativamente desde 0 a 45 %. El acoplamiento directo es la mejor opción posible (siempre que sea posible).

Sistema de Aire Comprimido (SAC)

Casi todas las industrias tienen sistema de aire comprimido para granadoras, compresores, cintas de transporte, etc. La eficiencia energética en sistemas de aire comprimido se puede mejorar optimizando el diseño del sistema. Algunos SACs carecen de un diseño global actualizado. Implementando compresores adicionales y algunas aplicaciones en diversas etapas conforme pasa el tiempo suele provocar un rendimiento por debajo del óptimo del SAC. Un parámetro fundamental en un SAC es la presión que debe satisfacer el 95% de las necesidades, utilizando un pequeño dispositivo para el resto.

Otra cuestión fundamental en el diseño de un SAC es el dimensionado de los tubos y la posición de los compresores. Un diseño adecuado del sis-

tema debería tener unas pérdidas de presión por debajo del 10% de la presión de descarga desde el compresor hasta el punto de uso.

El segundo elemento a valorar son los variadores de velocidad (vsd) y el depósito de almacenamiento. Cada vez que las necesidades de aire del proceso fluctúan (durante el día o la semana) el VSD y el depósito de almacenamiento ayudarán a reducir la energía demandada por el sistema de aire comprimido.

El ahorro puede ser superior al 30% aunque la media de ahorro en un CAS con un compresor al añadir el VSD suele ser del 15%. Por otro lado, un depósito de almacenamiento ayuda a reducir la presión con variaciones de demanda y completar cortos picos de demanda. Además los VSDs tienen otras ventajas: presión estable, mayor factor de potencia y menor potencia reactiva y un arranque suave para velocidades bajas, lo que aumenta la vida útil del compresor.

Eliminar fugas

Evidentemente es necesario eliminar o al menos reducir al mínimo las

fugas en el sistema de aire comprimido (SAC), que se convierte en la medida con más potencial de ahorro. Las fugas son directamente proporcionales a la presión del sistema. Las fugas están presentes en todos los SAC y son efectivas 24 horas al día, no sólo durante la producción. El porcentaje de pérdidas de capacidad del compresor por fugas podría ser menor al 15% en un sistema bien mantenido y mayor de 25% en un sistema con un mantenimiento pobre, "históricamente mejorado".

Los programas de mantenimiento preventivo para sistemas de aire comprimido deberían incluir medidas de prevención de fugas y test de fugas periódicos. Otra manera de reducir las fugas es bajar la presión de trabajo del sistema: con menor diferencial de presión a través de la fuga, el flujo a través de la fuga se verá reducido.

Aire frío exterior

Otra posibilidad para las industrias de piensos es la alimentación de los compresores con aire frío exterior. La compresión de aire caliente requiere más energía que la compresión de aire frío. Por ello, es conveniente alimentar el compresor con aire frío exterior, colocando un conducto entre el exterior y la entrada de aire del compresor, o la instalación completa de aire comprimido. Conviene que la entrada de aire exterior esté en el lado norte, o al menos sombreada la mayor parte del tiempo.

Por último, debemos vigilar la optimización del nivel de presión. Cuanto menor sea la presión de la instalación, menores costes tendrá el sistema. En cualquier caso, es necesario asegurar que todos los consumidores de aire comprimido tienen un adecuado suministro. Una forma de ajustar la presión a bajo coste es utilizar presostatos mecánicos. También se puede regular la presión con un compresor con regulación de la velocidad de giro, adaptando esta velocidad a la necesidad de aire comprimido de cada momento.

Repsol suministrará gas a los socios de Urcacyl

La compañía se convierte en proveedor oficial de esta energía para las cooperativas y sus socios

Repsol ha alcanzado un acuerdo con la Unión Regional de Cooperativas Agrarias de Castilla y León (Urcacyl) para el suministro de gas propano a granel y envasado (Plan Confort 35, de gran tamaño). El convenio suscrito supone grandes ventajas en la instalación, servicios de atención y mantenimiento, garantía de suministro continuo, descuento en el precio del gas para las cooperativas y cooperativistas en función del consumo, ahorro energético y posibilidad de acceder a la financiación de equipos, entre otras.

Este acuerdo beneficia, con un ahorro significativo en la factura energética anual, tanto a las cooperativas y cooperativistas interesados en la instalación de gas propano a granel o de una batería de botellas de gas de 35 kg (Plan Confort 35) para su actividad, como a los que ya tengan suscrito un contrato de suministro con Repsol o con cualquier otro suministrador y estén interesados en cambiar.

El gas de Repsol, según la compañía, es muy eficiente, tiene alto poder calorífico y contribuye al ahorro y al desarrollo sostenible, ya que genera bajas emisiones. Además, cubre todas las necesidades energéticas del sector: agua caliente de uso sanitario (ACS), calefacción, climatización y cocina. Todo ello sin costes fijos mensuales de ningún tipo, pagando sólo por el gas suministrado.

Asesoramiento

Las cooperativas y cooperativistas que opten por el gas propano a granel se beneficiarán de un servicio gratuito de asesoramiento para mejorar la eficiencia energética y el ahorro de sus instalaciones, así como de una potente logística con servicios de urgencia, exclusivos y diferenciadores que sólo ofrece Repsol en el mercado español.

El Plan Confort 35, otra modalidad de envasado del Gas de Repsol, se adapta 100% a las necesidades del sector. Mediante una batería de bombonas de gas de 35 kg se obtiene un importante ahorro y sólo se paga el gas que se consume sin término fijo ni obligaciones. Además, su garantía de suministro es total ya que cuando se termina el gas de la batería en uso, automáticamente salta la de reserva, permitiendo la tramitación del pedido con antelación y evitando interrupciones del servicio.

Repsol lidera la distribución de gas en el mercado español, con una red de más de cinco millones y medio de clientes en la península Ibérica y Baleares. La principal aplicación de esta fuente de energía es la generación de calor. En concreto, en el sector agropecuario ofrece un sinnúmero de posibilidades energéticas. En cuanto a la climatización a gas, proporciona frío y calor en una sola instalación, sin cortes de suministro. Para más información, www.repsol.com o en el teléfono 901 100 125.



De izquierda a derecha, Gabriel Alonso, presidente de Urcacyl, y Guillermo Méndez, de Repsol.

Soluciones de alta competitividad energética para el sector agroalimentario

El gas de Repsol ofrece una amplia gama de aplicaciones para generar ahorro y reducir las emisiones contaminantes

El gas de Repsol, fundamentalmente propano y la mezcla de autogás para la carga y manipulación de productos, tiene una amplia tradición de implantación en el sector agroalimentario con aplicaciones muy consolidadas y otras más recientes, contando además con fórmulas comerciales de apoyo para facilitar su implantación en los clientes.

Todo ello basado en las características intrínsecas del combustible gaseoso, de muy baja huella de carbono y prácticamente nulas emisiones contaminantes, poder calorífico y temperatura de llama muy elevados, así como una amplia disponibilidad de tecnologías de elevado nivel de eficiencia energética y ahorros de costes, con contribución de energías renovables, directa o mediante la hibridación, como la aerotermia con gas, solar térmica y fotovoltaica. En este sector además tiene una ventaja adicional mediante la posibilidad de ubicación de almacenamiento y de distribución del gas en cualquier lugar y orografía, adaptándose a la necesidad real de las instalaciones productivas.

Aplicaciones tradicionales

Entre las aplicaciones más tradicionales, están las de aportación de calor, refrigeración y autogeneración de electricidad en zonas de cría animal, por su fuerte implantación, variedad de soluciones adaptadas a cada tipología y ahorros de costes; las aplicaciones de secaderos de grano y otros productos; las de procesos en mataderos y las de hornos de preparación de productos como panadería y bollería.

En todas estas aplicaciones se dispone de quemadores de gas de alto rendi-



El gas de Repsol, fundamentalmente propano y la mezcla de autogás para la carga y manipulación de productos, tiene una amplia tradición de implantación en el sector agroalimentario

miento, incluso con calentamiento directo por las cualidades de combustión limpia logrando excelentes balances económicos y medioambientales, calderas muy eficientes de agua y de

vapor con tecnología de condensación, bombas de calor a gas y sistemas de cogeneración, que se pueden adaptar a cada necesidad específica. En estos procesos destaca el cultivo bajo cubierta

como invernaderos, semilleros y productos micológicos, que aplicando las tecnologías avanzadas para aportación tanto de calor como refrigeración, con calderas combinadas con aerotermia con bomba de calor a gas, se consiguen importantes ahorros, la aminoración de los costes eléctricos y menor dependencia de la estacionalidad de la producción, disponiendo de soluciones específicas para todas las tipologías de producción.

En este apartado de aportación de refrigeración, pero en clave más novedosa son de resaltar nuevamente los equipos de bomba de calor a gas por su aportación en producción vinícola, incluyendo diversas zonas diferenciadas en temperatura de las bodegas, y si se considera el frío industrial en general, existen equipos de diversos tamaños y potencias en la gama de enfriadoras a gas interesantes para cámaras de conservación de alimentos como la fruta,

que nuevamente producen un menor impacto de la dependencia eléctrica, especialmente en zonas de precariedad o dificultad para conseguir la potencia necesaria y que pueden generar importantes ahorros económicos.

Generación eléctrica

En cuanto a las aplicaciones menos conocidas la generación eléctrica a gas en cualquier ubicación, especialmente para mover motores de riego en lugares aislados, aportando ventajas como la prevención de robos de combustible y adaptación de consumo a las épocas y horas precisas de riego con los correspondientes ahorros en términos fijos de electricidad.

Otras aplicaciones más específicas, son el combate de heladas mediante movimiento del aire con molinos movidos con motor de gas o el de malas hierbas en instalaciones de eco agricultura con equipos y quemadores especiales.

Por último, la movilidad y carga de productos en producción y almacenes del sector, donde las carretillas con Autogás, totalmente aprobadas por la regulación para su utilización en procesos de alimentación, pueden aportar nuevamente una mejora económica y de limpieza del ambiente.

La implantación de todas estas soluciones es facilitada con el gas de Repsol a través de su producto de Soluciones Energéticas que incluye un soporte integral con asesoría gratuita realizada por expertos profesionales energéticos y de este sector, coordinación de proveedores, instaladores e ingenierías para el mejor servicio mediante llave en mano y, finalmente, la aportación de vías de financiación a las inversiones necesarias a través de fórmulas especialmente concertadas para los clientes de esta industria.

Para más información, contactar con Urcacyl o en el teléfono 901 100 125.



Azúcar *acor*
100 % de nuestra tierra

Es el resultado de un esmerado trabajo y una constante preocupación de todos los cooperativistas por ofrecerle el mayor nivel de garantía y calidad

COOPERATIVA
ALTA
CALIDAD
AZUCARERA

acor
Sociedad Cooperativa
General Agrupadora

P.º Isabel la Católica, 1 - 47001 Valladolid
 Telf.: + 34 983 350 400 - Fax: +34 983 374 157
www.acor.es

Nueva edición de cursos de Clasificación de Canales de Bovino Pesado organizados por Urcacyl

La normativa obliga a participar en esta actividad al menos una vez cada cuatro años



El curso finaliza con una prueba individual como ejercicio selectivo sobre canales escogidas al azar, que permite evaluar el grado de aprendizaje y entendimiento práctico de la técnica explicada.

Durante el mes de octubre, Urcacyl, única entidad homologada de Castilla y León para la gestión de los cursos de Clasificación de Canales de Bovino Pesado en 2015, gestiona y coordina una nueva edición de los mismos, para personal de mataderos y cooperativas de Castilla y León, que necesiten acreditación o puesta al día, con validez para todo el territorio nacional.

Enmarcado en el Real Decreto 225/2008, de 15 de febrero, la asistencia a este tipo de formación es una actividad de obligado cumplimiento para el personal dedicado a realizar operaciones de clasificación en los

mataderos que debe ser renovada, al menos una vez, en un período máximo de cuatro años. Y es que la clasificación de canales de un animal, determinante a la hora de asignar el precio que se paga por la canal, es una materia totalmente subjetiva basada en la inspección visual que el personal clasificador hace según las características externas de la canal. La experiencia y habilidad del clasificador, la variedad de conformación de las canales que suelen faenarse en el matadero, o el volumen de sacrificio determinan la clase de conformación y estado de engrasamiento que se asigna a una determinada canal. La realización de

este curso, en el que se establecen las bases mínimas sobre cómo clasificar las canales para tratar de uniformizar criterios y así alcanzar un estándar nacional, lo más acorde posible con el criterio comunitario, facilita la consecución de que un grupo de clasificadores otorgue una misma clasificación para una canal.

Módulos teóricos y prácticos

Con el objetivo de garantizar la armonización de los criterios en la autorización, el contenido del curso, con una duración mínima de diez horas, consta de tres módulos. El primero de ellos, constituye una presen-

tación teórica estudiándose de manera general las recomendaciones que establecen los conceptos básicos de clasificación, así como el Registro de Precios de Vacuno Pesado Seurop. Los otros dos módulos, de carácter práctico, se desarrollan en las instalaciones de sacrificio, almacenamiento o transformación del establecimiento colaborador, en la que además de visionarse fotografías representativas con los

aspectos más importantes de la clasificación, se repasan las prácticas correctas de faenado y preparación de canales para su clasificación, pesada, oreo e identificación.

Acreditación

El curso finaliza con la realización de una prueba individual como ejercicio selectivo sobre canales escogidas al azar, que permite evaluar el grado de

aprendizaje y entendimiento práctico de la técnica explicada. La correcta ejecución de dicho test permite obtener la acreditación para clasificar canales de bovino pesado por un periodo de cuatro años a través de la entrega de clave de técnico clasificador homologado. Se establece así un régimen de autorización de clasificadores que ordena su actividad, incluyendo los criterios para su cualificación.

Sistema de clasificación

La aplicación del citado Real Decreto, que reduce el número de presentaciones autorizadas a efectos de registro de precios, para facilitar la normalización, sienta las bases legales para la implantación de las técnicas de clasificación automatizada en España, con objeto de lograr una adaptación a las novedades en esta materia. Además, contribuye a clarificar el sistema de clasificación de canales de vacuno pesado, así como el posterior registro de sus precios, ayudando de forma decidida a "mejorar la trazabilidad y a dar más transparencia al mercado".

El curso tiene una duración mínima de diez horas y consta de tres módulos, el primero teórico y los otros dos de carácter práctico.



Ingeniería de Gestión Industrial, S.L.

DIVISIÓN METROLOGÍA

Laboratorio Autorizado por la Junta de Castilla y León y acreditado por **ENAC** para realizar el control metrológico de los instrumentos de pesaje, aparatos surtidores y sistemas de medida en camión cisterna en sus fases de verificación después de reparación o modificación y verificación periódica.

DIVISIÓN INSPECCIÓN INDUSTRIAL

Organismo de Control Autorizado por la Junta de Castilla y León y acreditado por **ENAC** en los siguientes reglamentos:

- Aparatos Elevadores
- Centros de Transformación
- Baja Tensión
- Aparatos a Presión
- Instalaciones Petrolíferas
- Productos Químicos
- Seguridad Industrial
- Calidad y Medio Ambiente

Parque Tecnológico. Edificio Centro, 111 - 47151 Boecillo (Valladolid)
Tfnos. 983 54 81 14 y 983 54 65 57 - Fax 983 54 81 17



El nuevo Seguro para Explotaciones Vitícolas mejora las condiciones de cobertura e incluye nuevas variedades

España registra más de 25.300 pólizas en 2015

Las explotaciones vitivinícolas se sitúan en el tercer puesto en España en cuanto al número de hectáreas cultivadas, por detrás de los herbáceos y el olivar. Por eso no es de extrañar que los seguros en este campo estén consolidados. Para la cosecha 2015, se firmaron más de 25.300 pólizas en nuestro país que cubrieron una superficie de uva de casi 355.000 hectáreas y una producción de 2,42 millones de toneladas. Castilla-La Mancha es la comunidad autónoma que acumula mayor contratación con cerca del 55% de la produc-

ción total de uva de vino asegurada. **"La adversa climatología registrada elevó la estimación de siniestralidad de este seguro a cierre del ejercicio a alrededor de 35 millones de euros"**, destacan los responsables de Agroseguro, quienes recuerdan que a través del Seguro para Explotaciones Vitícolas **"el agricultor ve cubierto, en producción, plantación e instalaciones los daños ocasionados por los riesgos de helada, marchitez fisiológica de la variedad bobal, pedrisco, riesgos excepcionales de fauna silvestre, incendio inunda-**

ción, lluvia torrencial o persistente, viento huracanado y resto de adversidades climáticas".

Flexibilidad en la contratación

Entre las novedades para la cosecha 2016 en este seguro, figuran el cambio en el cálculo de la indemnización al diferenciarse las parcelas de secano de las de regadío para los riesgos por explotación; y más flexibilidad en la contratación, por un lado porque en los módulos 2B y 3 se permite elegir un garantizado del 80% a los productores que tengan asignado para el



70% del mismo un nivel de riesgo bajo y por otro porque un mismo viticultor puede firmar una póliza por comarca para asegurar explotaciones que cuenten con parcelas en más de una de estas demarcaciones. Asimismo, se mejoran las condiciones de cobertura para la plantación en producción al cubrir los daños en madera que, aun-

que no ocasionen la muerte de la cepa, sí causen daños en la producción del año siguiente. La excepción es el riesgo de pedrisco, en cuyo caso se compensará el gasto de poda.

Riesgo de heladas

Además, se dan períodos de garantías más ajustados para el Seguro de

Las explotaciones vitivinícolas se sitúan en el tercer puesto en España en cuanto al número de hectáreas cultivadas, por detrás de los herbáceos y el olivar.

Otoño en el que se adelanta el inicio de garantías al estado fenológico A; se amplían las condiciones económicas al rebajarse las tarifas para los riesgos de heladas y pedrisco y al incluir la posibilidad de fraccionar en dos el pago de la prima del seguro, y de las bonificaciones, ya que se considera que no ha existido siniestro en la campaña anterior si la superficie dañada es menor del 10%; y se introducen nuevas variedades y vinos de pago y se revisan los precios en algunas Denominaciones de Origen.

A esto se añade que para la presente campaña, el Ministerio de Agricultura, Alimentación y Medio Ambiente, a través de Enesa, ha aumentado los porcentajes de subvención de cada módulo de contratación al poder obtener hasta un 75% en el caso del módulo 1, del 61%, al contratar el 2A, del 52% para el 2B, del 44% para el 3 y del 34% para el P. **"A lo que también hay que sumar la ayuda que puede conceder la comunidad autónoma. En definitiva, se trata de ofrecer un amplio abanico de posibilidades de aseguramiento, abaratar el coste del seguro y hacerlo cada vez más accesible para los viticultores"**, indican.

Horsch Pronto AS



Horsch Terrano FX



Ero Grapelinier



Ropa Keiler



PITA, S.L.

Rubi de Bracamonte (VA) - www.pitasl.com - 983 824 240

HOLMER
Esto basado en experiencia

HORSCH
Pasión por la agricultura

ROPA
De Entalbas.

MEMÜLLER
... en CAV de El

ERO

Plaza de España, 7 - 47494 Rubi de Bracamonte (Valladolid)
pitasl@pitasl.com

Maquinaria Usada

Siembra directa: Horsch

Cosechadora de remolacha: Holmer, Kleine, Agrifac
Gradas de discos

Nuevo Plan Renove de Maquinaria Agrícola con una dotación de cinco millones

Las ayudas se concederán directamente a las explotaciones y la gestión corresponderá a las comunidades autónomas



En las próximas semanas se pondrá en marcha el nuevo Plan Renove de Maquinaria con ayudas por importe de cinco millones para que las explotaciones puedan adquirir maquinaria nueva a cambio de dar de baja otra más antigua e ineficiente. A diferencia del Plan PIMA Tierra, el precedente a esta nueva convocatoria, las ayudas se concederán directamente a las explotaciones, y no a los concesionarios, y la gestión corresponderá a las comunidades autónomas, aunque se regulará su aplicación homogénea en todo el país mediante un Real Decreto que publicará el Ministerio. El presupuesto global se repartirá entre las regiones en función de factores como el grado de incorporación de maquinaria y el envejecimiento del parque de la misma.

Cuantías

Como ya viene siendo habitual en este tipo de convocatorias, los equipos que pueden acogerse a estas ayudas serán los tractores, además de otras máquinas automotrices, arrastradas o suspendidas. A la espera de su publicación oficial, los detalles de la normativa ministerial apuntan a las siguientes cuantías de ayuda:

- Para los tractores, la ayuda base máxima será de 7.000 euros, que con ciertos complementos por eficacia energética, podría llegar a los 11.000 euros.

- Para los equipos automotrices, la ayuda base máxima será de 14.000 euros, que podrían alcanzar los 15.000 euros en función de su certificado de emisiones.



Los equipos que pueden acogerse a estas ayudas serán los tractores, además de otras máquinas automotrices, arrastradas o suspendidas.

En ambos casos la ayuda base será de 95 euros/kw (equivalente a 70 euros/CV) de la máquina a achatarrar con un límite máximo de ayuda del 30% de la inversión. Se exigirá dar de baja un equipo de al menos 15 años de antigüedad.

Arrastradas y suspendidas

En arrastradas y suspendidas, se contempla la subvención en tres casos:

- Sustitución de sembradoras por sembradoras directas, con una ayuda máxima 5.000 euros y un tope del 30% de la inversión.

- Sustitución de equipos de aplicación de productos fitosanitarios y abonadoras por equipos nuevos más eficientes, según los criterios que se expongan en el Decreto. La ayuda máxima de 10.000 euros también tendrá como límite el 30% de la inversión.

- Cisternas de distribución de purines por nuevas con dispositivo de localización del producto, que contará con una ayuda máxima de 5.000 euros y el mismo tope del 30% de la inversión.

La convocatoria contemplará una priorización de las solicitudes en función de criterios como la ubicación y las características de la explotación y del titular (joven, cooperativa).

La apuesta por un ovino de calidad

Ctra. Madrid-Coruña, P.km. 202,8 - 47120 Mota del Marqués, Valladolid - Telf. y Fax: 983 78 02 02

Acodea busca ‘Agripoolers’

La Agencia tiene como objetivo fortalecer las organizaciones de productores y cooperativas, sobre todo de América Latina y Caribe



Acodea (Agencia de Cooperación al Desarrollo de la Agricultura) es una agriagencia, la primera de habla hispana, fundada en 2010 por las organizaciones agrarias UPA y FADEMUR, y que trabaja estrechamente con Cooperativas Agroalimentarias de España.

El objetivo de Acodea es acompañar a organizaciones de productores y cooperativas, principalmente en América Latina y Caribe, hacia su fortalecimiento y desarrollo económico, trans-

firiendo conocimientos, habilidades y experiencias de expertos del sector agrario español.

Este pensamiento es compartido por todos los miembros de la red internacional AgriCord, formada por doce agriagencias y dos organizaciones asociadas, que han acuñado un término para describir a este tipo de asesores: *agripoolers*. Bajo este enfoque de igual a igual, las organizaciones mejoran en todos los aspectos clave de su funcionamiento, tanto en la producción y

procesamiento como en la gestión empresarial, lo que redundará en su sostenibilidad, competitividad en el mercado y acceso al crédito, aumentando las posibilidades de obtener financiación para inversiones y capital de trabajo.

Plan de acción

El trabajo de Acodea comienza con el análisis exhaustivo de las cooperativas permitiendo obtener un profundo conocimiento de todos los aspectos



El trabajo de Acodea se inicia con el análisis exhaustivo de las cooperativas para obtener un profundo conocimiento de todos los aspectos relevantes de la organización.

relevantes de la organización. Tras dicho análisis se establece, conjuntamente con las cooperativas, un plan de acción que recoge las actividades a desarrollar, con el objetivo de apoyar a las organizaciones en la consecución de sus planes de inversión y crecimiento. Este riguroso análisis permite seleccionar, de entre todos los expertos españoles, a la persona más adecuada para cada misión.

Los principales campos de asesoría son los relacionados con planificación estratégica, táctica y operativa, producción y procesamiento, desarrollo de negocio, gobernanza, gestión y autosostenibilidad financiera, prestación de servicios a socios o comercialización colectiva, entre otros.

Asesores

Acodea está tratando de construir una red de *agripoolers* de manera que, las personas interesadas, puedan estar informadas en todo momento sobre las actividades de la agriencia, las misiones previstas y las especialidades demandadas. De esta manera, miembros, directivos y empleados de cooperativas y de organizaciones de productores españolas están invitados a ejercer de asesores en misiones de corta duración, en las que se fortalecerán las capacidades de sus homólogas en América Latina y Caribe.

Para ampliar la información, contactar con Ana Rodríguez-Villayandre en el correo arvillayandre@acodea.es o en el teléfono 674 294 847.

reinadecastilla
B O D E G A

PREMIOS DESTACADOS AÑO 2015

Reina de Castilla Verdejo 2014
Bacchus de Oro, Medalla de Oro en Premios CINVE y Concurso Sélections Mondiales des Vins (Canadá), mejor vino Blanco Concurso Cepa de España y Premio Zorzillo de Plata.

El Bufón Verdejo 2014
Bacchus de Oro, Zorzillo de Plata, Baco de Plata, Medalla de Plata en Premios CINVE y Concurso Sélections Mondiales des Vins (Canadá).

Camino de la Moya, s/n. La Seca, Valladolid - España
Tel. +34 983 816 667 - bodega@reinadecastilla.es
www.reinadecastilla.es

Fertiberia desarrolla un proyecto para aprovechar residuos como fertilizantes



El proyecto NewFert de Fertiberia tiene el objetivo de disminuir la dependencia de materias primas, evitar el agotamiento de los recursos y reducir los impactos ambientales.

El proyecto NewFert coordinado por Fertiberia (*Nutrient recovery from biobased waste for fertiliser production*) tiene como objetivo la recuperación de nutrientes a partir de residuos para su incorporación a la fabricación de fertilizantes.

Fertiberia, la empresa española líder en fabricación y comercialización de fertilizantes, se enmarca claramente con los conceptos de economía circular y de química verde, señalados como prioritarios por la Unión Europea, y que se basan en el aprovechamiento máximo de los recursos existentes, la mejora de su eficiencia, la valorización y el reciclado.

El objetivo principal de la propuesta es la construcción de un concepto innovador de la Industria de Fertilizantes: el fortalecimiento de la competitividad europea y el aumento del potencial de la bioeconomía en Europa, a través del desarrollo de una nueva cadena de valor basada en procesos de recuperación de nutrientes procedentes de

residuos para la fabricación de fertilizantes.

Newfert trata de disminuir la dependencia de materias primas, evitar el agotamiento de los recursos y reducir los impactos ambientales, aumentando significativamente la sostenibilidad de la industria de fertilizantes.

Bioindustrias

Este proyecto es el primero coordinado por una empresa española dentro de la iniciativa de Bioindustrias promovida por la Comisión Europea (BBI JU). Cuenta con la participación activa de la Universidad de León, que lidera dos líneas de trabajo dentro del proyecto, completando la participación española la empresa Drague & Mate International. Fertiberia quiere, a través de esta acción, potenciar sus actividades de investigación en el campo de la mejora de la sostenibilidad de la producción y uso de los fertilizantes, dando además un paso firme en la internacionalización de su I+D+i.

Álvaro Gago, nuevo director de Comunicación de Cuatro Rayas



La bodega Cuatro Rayas ha nombrado al periodista Álvaro Gago nuevo director de Comunicación, en un momento en el que la cooperativa se encuentra en pleno crecimiento internacional y en el que se ha consolidado como principal patrocinador deportivo en la provincia de Valladolid. La bodega vallisoletana lidera la producción y comercialización de vino blanco de Rueda, donde ocupa la primera posición en ventas. Cuatro Rayas cuenta con gran presencia en los mercados exteriores, llevando sus vinos a más de 50 países, entre ellos Japón, China, Estados Unidos, Alemania, Reino Unido, Holanda y México. Por otro lado, Cuatro Rayas ha ratificado su apuesta por los patrocinios deportivos, una inversión que además de estar enmarcada en su política de Responsabilidad Social Empresarial, supone un importante escaparate para promocionar el verdejo de Rueda por gran parte de la geografía nacional.

Nacido en Valladolid en 1984, Gago es licenciado en Periodismo y máster en Promoción del Comercio Exterior y cuenta con una dilatada trayectoria en diferentes medios de comunicación tanto tradicionales como *on line*.

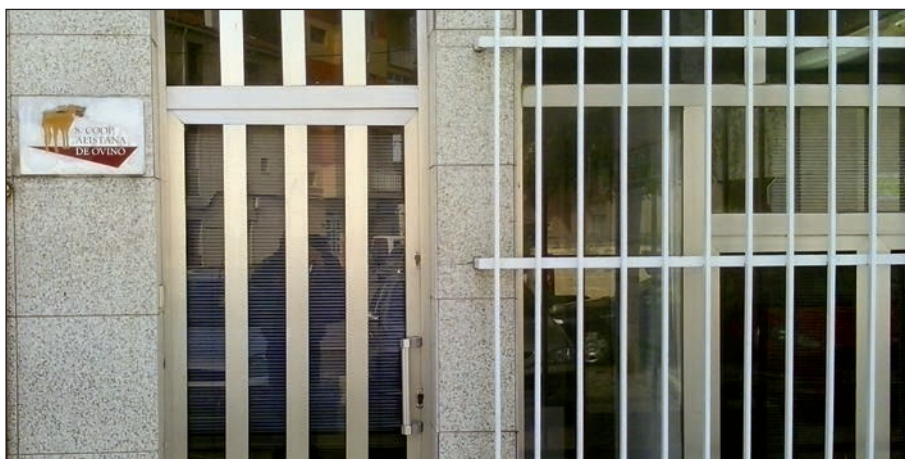
Alistana de Ovino prevé elevar su facturación un 15% en 2015

La cooperativa zamorana centra su actividad en la comercialización de lechazos y ovejas

Constituida en septiembre de 1994, la cooperativa zamorana Alistana de Ovino incrementó su cifra de negocio un 15% en 2014 respecto al ejercicio anterior hasta alcanzar los 728.000 euros, un porcentaje similar al que prevé que se produzca este año, según reconocen sus representantes. En cuanto a la comercialización de lechazos, se produjo un aumento del 4,25% en el número de cabezas vendidas con un total de 13.421. Por contra, en el caso de las ovejas, las cifras bajaron un 18% hasta las 1.433.

Ligero optimismo

“La pasada campaña ha estado marcada por un ligero optimismo, en buena medida debido a que se han mantenido los precios de los cereales en relación con 2013, incluso llegaron a descender en la segunda mitad del año”, explican los



Alistana de Ovino cuenta en la actualidad con 71 socios activos.

responsables de esta cooperativa, que cuenta en la actualidad con 71 socios activos. De cara a la actual, señalan que no hay cambios significativos. “Continúa un descenso en el número de ganaderos. Así, algunas explotaciones desaparecen porque no hay continuidad y otras disminuyen

el censo de su cabaña por el envejecimiento de sus titulares. El resto continúa con su negocio, aunque con algunos matices. Uno de ellos es el regreso del ganado para cobrar la PAC. Este factor ha contribuido a aumentar el valor de las reproductoras, que han pasado de venderse a precios irrisorios a valores muy apreciables. También ha supuesto, por primera vez en varios años, la incorporación de dos ganaderos nuevos jóvenes y profesionales con ganas de dar un paso adelante en el modo de producir sin dejar de recurrir a lo básico, que es aprovechar los recursos naturales”, señalan.

Ataques de lobo

La cooperativa también centra su atención en los ataques de lobo, “que están en aumento y que, además de provocar daños productivos que no se compensan con las ayudas dispuestas, se ocasionan pérdidas económicas por tener que disponer de perros de raza mastín en gran número y chiqueros adaptados de caro mantenimiento y manejo muy condicionado”.



Agrícola Castellana, concesionario oficial John Deere para la provincia de Ávila



Ricardo Manso, responsable comercial para la provincia de Ávila de Agrícola Castellana.

Cuando se cumplen 50 años de su relación con John Deere, Agrícola Castellana da un paso más y será la empresa encargada de ofrecer los servicios de esta marca a los agricultores y ganaderos de Ávila. A partir del 1 de noviembre, la compañía pone a disposición de los profesionales del campo todos sus talleres y técnicos, sobre todo, las instalaciones más cercanas, como son las ubicadas en Medina del Campo (Valladolid), Cantaracillo-Peñaranda (Salamanca) y Valseca (Segovia).

Alquiler de tractores, cosechadoras de sustitución, vehículos de servicio móvil y horarios especiales de campaña son algunos de los servicios adicionales disponibles. **"Pondremos todos los medios materiales y humanos a nuestra alcance para ganarnos la confianza de los agricultores y ganaderos de la provincia"**, señala Ricardo Manso, responsable comercial para la provincia de Ávila de Agrícola Castellana, que cuenta con un amplio conocimiento de esta zona.

Inversión

"Estamos consolidando la empresa, un proceso que comprende la inversión en instalaciones y contratación de nuevos técnicos que refuercen nuestros talleres. El cuidado de nuestros clientes ha sido y será la esencia de nuestra firma. Por ello, hemos de dotar a cada taller de lo necesario para este cometido. En especial, estamos reforzando los ubicados en las localidades palentinas de Herrera de Pisuerga, Saldaña, y Palencia, así como en Valles de Reocín (Cantabria)", comenta Luis Zarate, gerente de Agrícola Castellana.

Cepas del Bierzo cumple su 50 aniversario

La cooperativa Cepas del Bierzo, con domicilio en Ponferrada (León), celebró el pasado 14 de agosto su medio siglo de vida junto con los socios y amigos de la bodega.

La cata de uno de sus vinos más emblemáticos, el *Don Osmundo Barrica 2011*, premiado con una medalla de oro en el concurso Mundial de Bruselas y un Bacchus de Plata, sirvió para celebrar este aniversario en el que también se pudieron degustar otros productos de la tierra.

Calidad

Para el vicepresidente de la cooperativa, Anselmo Álvarez, este aniversario no hace más que remarcar el **"esfuerzo de la bodega en el último medio siglo así como la calidad de los productos que en ella se elaboran"**, una combinación necesaria para poder seguir sobreviviendo en estos tiempos de crisis y, además, hacerlo con sobresaliente. La celebración fue una fiesta para los socios y un motivo más de reunión de los cooperativistas que apostaron, hace 50 años, por unirse para elaborar y comercializar vino del Bierzo en común. La bodega cooperativa Cepas del Bierzo es una de las grandes empresas de la Denominación de Origen. Desde sus inicios se convirtió en un centro de elaboración de vino del entorno de Ponferrada. En los años 90 apostó por el embotellado y desde entonces ha ido mejorando en sus vinificaciones. El envejecimiento y crianza de sus tintos es el último reto de la bodega.

Nuevo Registro para Cooperativas de carácter forestal

La Ley 21/2015, de 20 de julio, por la que se modifica la Ley 43/2003, de 21 de noviembre, de Montes, establece la obligatoriedad a las comunidades autónomas de crear registros de cooperativas, empresas e industrias forestales, tanto de las empresas que realizan trabajos o aprovechamientos forestales en los montes como de las industrias forestales, incluyendo en éstas las de sierra, chapa, tableros, pasta, papel, y corcho, resina, biomasa, aceites, piñón, castaña, setas, y trufas así como cualquier otro aprovechamiento forestal.

En esta Ley, además se crea el Registro Nacional de Cooperativas, Empresas e Industrias Forestales, que tendrá carácter informativo y dependerá del Ministerio de Agricultura, Alimentación y Medio Ambiente, a través de la Dirección General de Desarrollo Rural y Política Forestal. Las comunidades autónomas le deberán de comunicar la información relativa a los asientos que se produzcan en sus registros, a fin de elaborar y mantener actualizado el Registro Nacional.

Datos estadísticos

Las cooperativas e industrias forestales facilitarán anualmente a las comunidades autónomas, a efectos estadísticos, los datos relativos a su actividad, en particular, la producción, transformación y comercialización de sus productos forestales. Esta información se integrará en la Información Forestal Española a través de mecanismos de colaboración entre el Ministerio de Agricultura, Alimentación y Medio Ambiente y los demás órganos de las Administraciones competentes.

Reunión de Urcacyl con los representantes de los supermercados



Reunión de Urcacyl con Asucyl.

Urcacyl mantuvo recientemente una reunión con la Asociación de Empresarios de Supermercados de Castilla y León (Asucyl), a su vez integrada en Asedas (Asociación Española de Distribuidores, Autoservicios y Supermercados), con el objeto de intercambiar información y facilitar entre las dos organizaciones el conocimiento de sus actividades.

Aunque la reunión fue precedida por el conflicto de precios del sector lácteo, en la misma, además de abordar este tema, desde Urcacyl se les informó acerca de los productos transformados y elaborados por las cooperativas de la región, muchos de los cuales se comercializan en los lineales de estas cadenas.

Generar valor añadido

Con respecto al conflicto del sector lácteo, los representantes de la distribución se mostraron preocupados por la situación actual y están convencidos de la necesidad de que en la cadena alimentaria todos los eslabones adquirieran el valor añadido que generan con su trabajo. A este respecto, tanto los representantes de Urcacyl como los de Asucyl valoraron la interlocución y relación que se había generado entre industria, distribución y producción con motivo del acuerdo sobre la estabilidad y sostenibilidad del sector lácteo.

Encuentro con las bodegas cooperativas de Ribera de Duero

Urcacyl mantuvo en septiembre una reunión con las bodegas cooperativas de la Ribera del Duero (en la imagen) para valorar la campaña e intercambiar opiniones de la situación del mercado del vino. Además se debatieron diversos aspectos del Borrador del Reglamento del Consejo Regulador, normativa que afectará a todo el sector productor y elaborador de la denominación de origen. Este encuentro se enmarca dentro de las reuniones periódicas que mantienen las bodegas cooperativas de la Ribera, lo que redunda en una relación de confianza entre ellas y un intercambio de información sobre la situación vitivinícola de la zona. Gracias a estas reuniones, en las anteriores elecciones al Consejo Regulador se consiguió una candidatura conjunta entre todas las bodegas cooperativas y ello ha servido para que varios representantes de las mismas formen parte del Pleno del Consejo e informen, de primera mano, al resto de cooperativas de las actividades que desarrolla. Por ello, y aprovechando que no todos los representantes de las bodegas conocían la sede del Consejo Regulador, se celebró la reunión en sus instalaciones y terminada la misma se hizo un recorrido por las instalaciones del edificio, de la mano de los representantes de las cooperativas en el órgano de gestión del Consejo. Se trata de que tanto las bodegas como los viticultores vean al Consejo como algo propio y la casa en la que todos están representados.



Jaramiel pone en marcha una seleccionadora- acondicionadora de grano

La cooperativa vallisoletana Jaramiel ha puesto en marcha una nueva seleccionadora- acondicionadora de grano para siembra con la más moderna tecnología del mercado. La maquinaria permite limpiar, seleccionar y tratar todo tipo de granos, principalmente cereales y leguminosas, con una gran capacidad de carga y trabajo, reduciendo los tiempos de procesamiento y manipulación del grano.

Para su presidente, José Ignacio Poncela, **"de esta forma los socios pueden elegir el material que mejor les encaje en sus siembras, bien semilla certificada o bien esta otra acondicionada por la propia cooperativa y proveniente de sus explotaciones"**. Jaramiel ha invertido alrededor de 250.000 euros en esta seleccionadora, que beneficiará a su centenar y medio de socios, así como a todos los agricultores de la zona que precisen de este servicio, ahora prestado con la mejor calidad posible.

40 años de existencia

Jaramiel cumplió en 2014 sus 40 años de existencia, está situada en Tudela de Duero (Valladolid), y se dedica desde entonces a la comercialización de cereales de sus socios, así como a la adquisición conjunta de suministros tales como fertilizantes, fitosanitarios, semillas o carburantes, tanto en poste como a domicilio. Igualmente presta servicios de asesoramiento técnico y administrativo, todo ello con el objetivo principal de mejorar la rentabilidad de las explotaciones de sus socios y facilitarles la actividad diaria y profesional.

Landini presenta su nueva gama de tractores en la feria alemana Agritechnica

Landini presentará el próximo mes de noviembre su nueva gama de tractores en la feria alemana Agritechnica. En concreto, la línea Fabbrico incluye modelos con un alto nivel de prestaciones a partir de la nueva generación Serie 6 y 7 V-Shift, que se distingue por la transmisión de variación continua ZF y el azul metalizado de su carrocería. Está formada por tres modelos de cuatro cilindros NEF con potencias de 147 CV, 160 CV y 176 CV, en la serie 6; y otros dos de seis cilindros con potencias máximas de 181 CV y 195 CV en la serie 7, respectivamente.

Todos los vehículos de esta gama están equipados con pantalla táctil de doce pulgadas que permiten controlar los parámetros de funcionamiento y las prestaciones del tractor con el área específica del Isobus, según el estándar ISO 11783. Asimismo, en todos los modelos está disponible como opcional un sistema PSM (Precision Steering Manage-



Tractores de Landini.

ment) con la incorporación de una segunda pantalla táctil de 8,4 pulgadas para controlar el mecanismo de guiado vía satélite, la opción de guiado activo EazySteer y las avanzadas Isobus de control de funciones y secciones.

Acuerdo entre las cooperativas Gexvall y Prodeleco para aprovechar sus sinergias en la comercialización de patatas

La cooperativa Gexvall con sede en Mozar de Valverde (Zamora) ha realizado un acuerdo de colaboración con Prodeleco con sede en Riego de la Vega (León) para optimizar sus recursos, aprovechar las sinergias entre ambas y desarrollar una campaña con unos precios aceptables para el agricultor. En base a este convenio, Prodeleco correrá con la gestión de las 6.000 toneladas de producción de patata de los socios de Gexvall y del aprovechamiento óptimo de sus instalaciones, adquiriendo la semilla y vendiendo el producto.

De esta forma, Prodeleco verá incrementada su capacidad de almacenamiento y su volumen de facturación, y podrá hacer frente en un futuro a su extensión natural por el norte de la provincia de Zamora, sin necesidad de recurrir a una ampliación de instalaciones.

Ambas cooperativas, dedicadas a la comercialización de patata tardía, generalmente la destinan a la industria de frito. Esta patata llega hasta el mes de junio en un perfecto estado de conservación, permitiendo así empalmar nuestra

cosecha de con la del sur, sin necesidad de recurrir a importaciones de Francia.

Gexvall y Prodeleco nacieron con el objeto de asentar un cultivo en los nuevos regadíos que se generaron en torno al Plan de Tierra de Campos y los Valles, donde la patata se adapta perfectamente y con unos excelentes rendimientos por las características del suelo. Esto les facilitó un largo almacenaje, y aunque el mercado no tenía ningún tipo de ordenación, al amparo de la legislación de APAS se hicieron fuertes inversiones en instalaciones de conservación de larga duración, circunstancia que se unió al desarrollo de la industria agroalimentaria.

Almacenamiento

Estas cooperativas de patata se encontraron con el problema de que la única forma de asegurar un precio a sus agricultores era contratando con la industria, que en aquellos años cambió de política y en vez de almacenar directamente se lo exige al agricultor que tiene que asumir unos precios tan sumamente ajustados que apenas le llegan

para cubrir los costes y los riesgos de un almacenamiento de larga duración, ya que no es lo mismo conservar la patata hasta marzo que hacerlo hasta junio.

Optimizar gastos

Ante esta situación, una vez que finalizan las ayudas de las APAS se hace inviable almacenar a esos precios, a no ser que se repercutan a los agricultores, que como consecuencia pueden terminar abandonando el cultivo. Por ello y para subsistir es necesario ir a grandes volúmenes y optimizar los gastos, teniendo en consideración que las inversiones siguen estando ahí y deben ser amortizadas, y que al tratarse de un producto perecedero de alto riesgo, precisa de instalaciones muy próximas a la producción.

Esto evidencia una vez más los fuertes desequilibrios del sector y la necesidad de su vertebración sin que nadie pierda su identidad; por eso cobra mayor importancia los acuerdos que se lleven a cabo entre cooperativas como el de Prodeleco y Gexvall.

Viñas del Bierzo consolida sus exportaciones a China



El pasado año 2014 ha sido decisivo para la exportación de los vinos de la Cooperativa Viñas del Bierzo, de Campomaraya (León), hacia China, ya que a través del contacto con un importador chino en un showroom celebrado en mayo en Londres, consiguen que pruebe sus vino. Ahora acaba de cumplirse un año del primer pedido.

Esta experiencia ha supuesto para la cooperativa un cambio de actitud ya que ha conseguido adaptarse a lo que el mercado de cada país exige y no intentar imponer los gustos que tenemos los europeos. Además ha sido un dato muy positivo para la cuenta de resultados, ya que han pasado del 1,5% en exportación del total de su facturación, a un 8,5% en la actualidad, incluyendo otros países como Colombia, Holanda y Reino Unido.

Estos vinos que se exportan a China son en su mayoría jóvenes y aunque el precio medio por botella no es muy alto, suponen un incremento importante en el resultado final del precio de la uva que reciben los socios.

Según su gerente, Jose Luis Núñez, **“China está mostrando cada día más interés por el vino y todo lo que le**

rodea. Nuestro vino ha sido bien acogido y los chinos no tienen prejuicios con el apellido cooperativa de los vinos, pero la variedad Mencía es una gran desconocida y han tenido que invertir mucho en información en este sentido”.

Etiquetado

Los buenos resultados obtenidos son consecuencia, también, del esfuerzo hecho en el etiquetado ya que prefieren etiquetas recargadas y nombres relacionados con castillos, parajes, duques. De esta forma, han conseguido que los vinos que envían a China sean transmisores de la cultura y costumbres bercianas y para ello han creado marcas con nombres en latín, con el castillo de Ponferrada y con guerreros romanos evocando las Médulas. Las perspectivas de futuro de Viñas del Bierzo son apostar fuerte por la exportación, incluso de nuevos mercados como Suiza, Perú y EE UU y seguir con esta buena relación con el mercado chino, cuyo consumidor cada vez tiene más cultura enológica y no trata solo de imitar las costumbres occidentales a la hora de elegir un vino.

Nueva nave de almacenamiento de la Cooperativa San Agustín

Ya está en uso la nueva nave construida por la Cooperativa San Agustín, donde se podrán almacenar todo tipo de cereales, así como leguminosas o fertilizantes. Aneja a las instalaciones existentes anteriormente, tiene una superficie de 800 metros cuadrados y una capacidad de 4.500 metros cúbicos, que incrementa el tonelaje de almacenamiento. Además ofrece la posibilidad de separar mejor los productos y ofrece una mayor comodidad en las tareas de acopio, carga y descarga.

Ello también permite nuevas posibilidades de compras y ventas en los momentos más oportunos del mercado, sin verse obligados a otras opciones por problemas de espacio. De igual forma, mejora la capacidad de almacenamiento de los socios, que así no se ven en la disyuntiva de plantearse inversiones de almacenaje de forma individual.

La cooperativa San Agustín está situada en el municipio vallisoletano de Ataquines, a pocos metros de la autovía Madrid-Coruña, lo que facilita la comercialización de cereales hacia cualquier punto del consumo. También comercializa otras producciones de las explotaciones de sus 285 socios, como oleaginosas y leguminosas, comprando de forma conjunta los insumos que precisan tales como abonos, semillas, fitosanitarios y carburantes (en poste y a domicilio) entre otros.

El rincón de la APP

Primeros auxilios fáciles

Saber qué hacer en caso de emergencia es crucial a la hora de salvar una vida. Esta aplicación explica las técnicas básicas de primeros auxilios de una forma sencilla, mediante animaciones e ilustraciones.



Pensada para niños y adultos, está disponible para Android y Apple y tiene una versión gratuita y otra de pago más completa (1,75 euros).

Fitosanitarios (Registro de Fitosanitarios del Magrama)

Permite consultar los fitosanitarios autorizados en el Registro del MAGRAMA, sus usos y dosis recomendadas. Pueden efectuarse búsquedas por nombre comercial, materia activa, empresa fabricante o número de registro. La aplicación se actualiza de forma simultánea con los cambios que hace el Ministerio. Disponible para Android. Gratuita.



SpraySelect (elección de boquillas de pulverización)

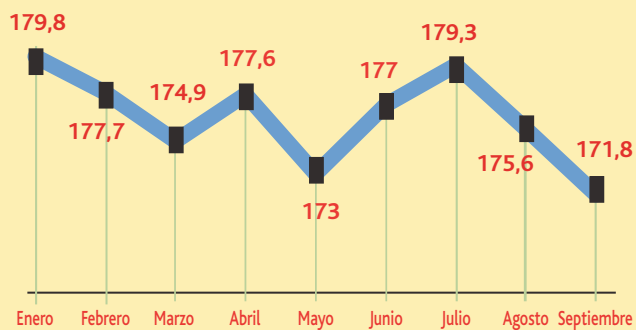
Facilita la elección de manera fácil y rápida de la boquilla apropiada para la aplicación de un fitosanitario. Sólo es necesario introducir los datos de velocidad, distancia entre boquillas, volumen de aplicación y el tamaño de gota que deseamos, y se le dará una lista de las boquillas sugeridas.

Gratuita. Disponible para Android y Apple.

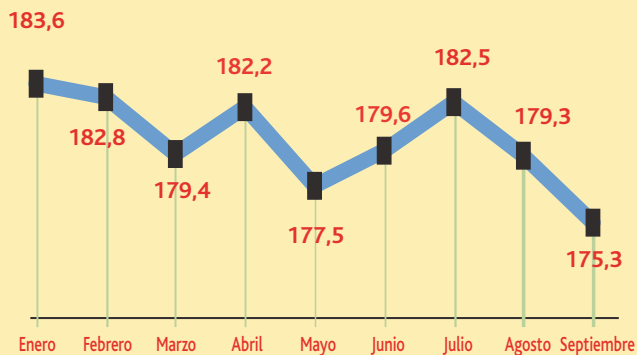


EVOLUCIÓN DE LOS PRECIOS EN LA AGRICULTURA

TRIGO PIENSO

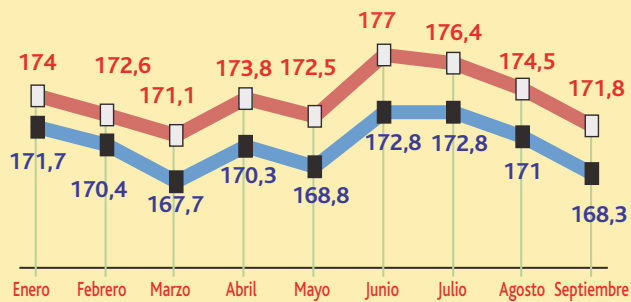


TRIGO PANIFICABLE

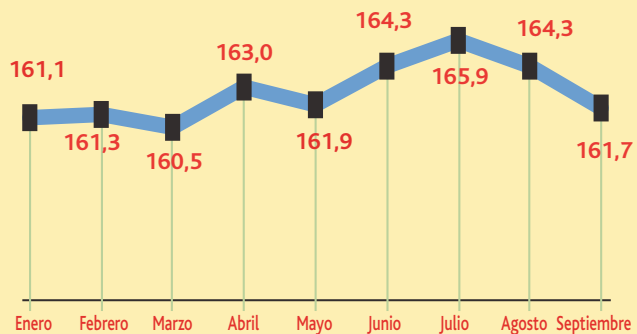


CEBADA

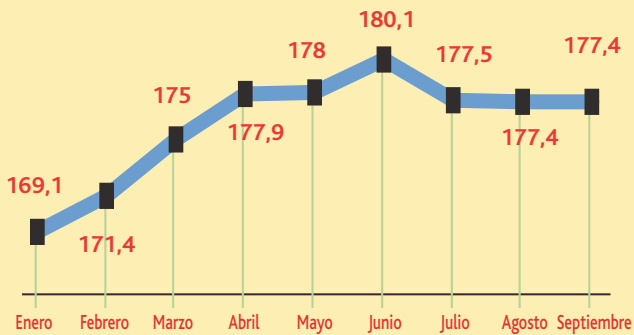
■ Maltería
■ Pienso



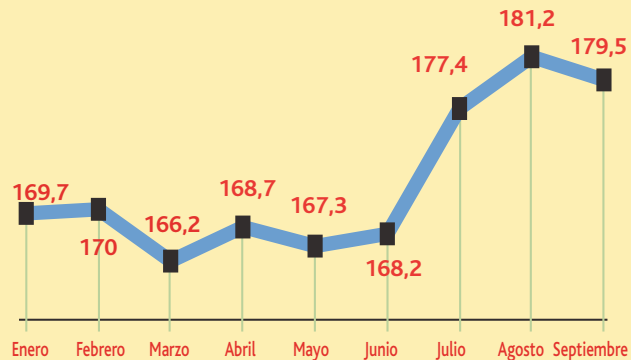
CENTENO



AVENA

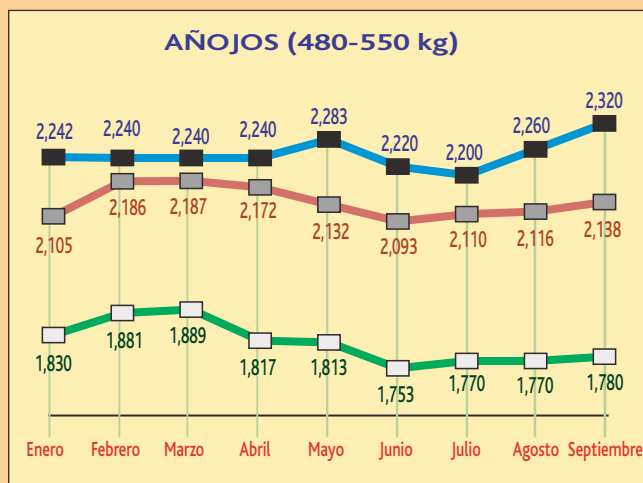
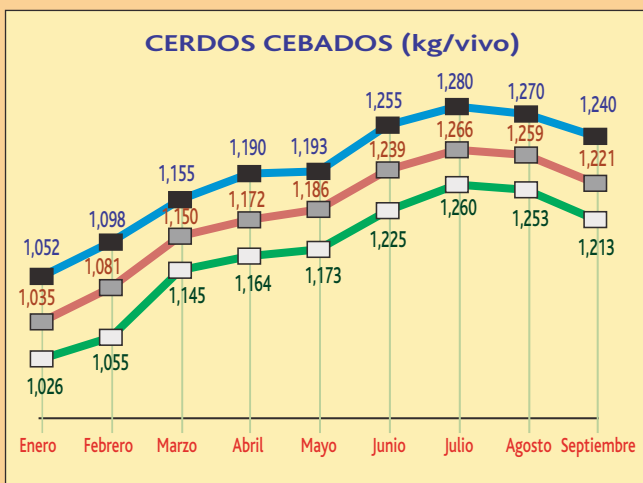
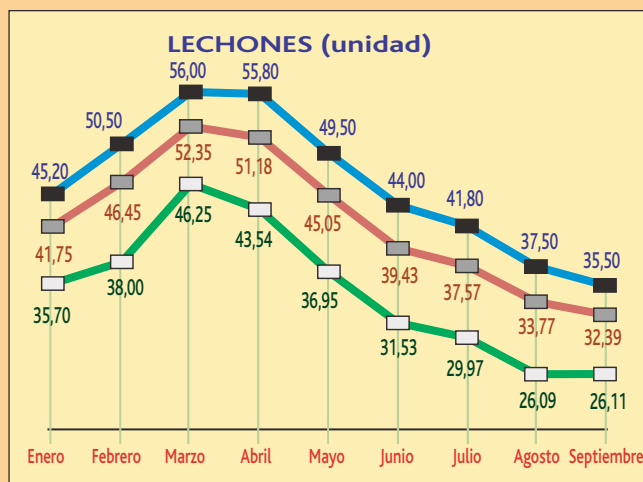
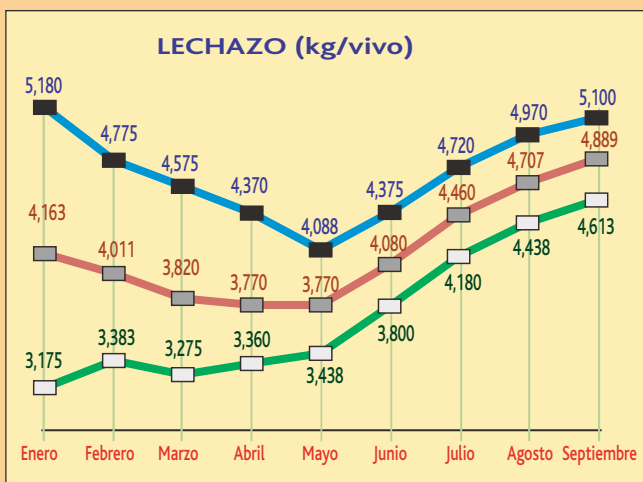
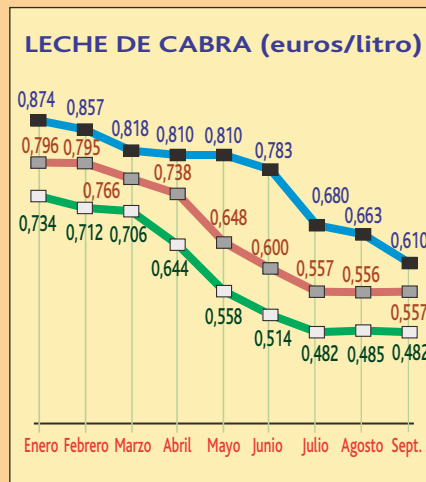
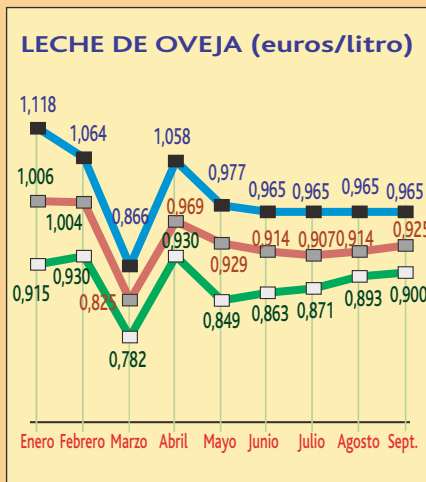
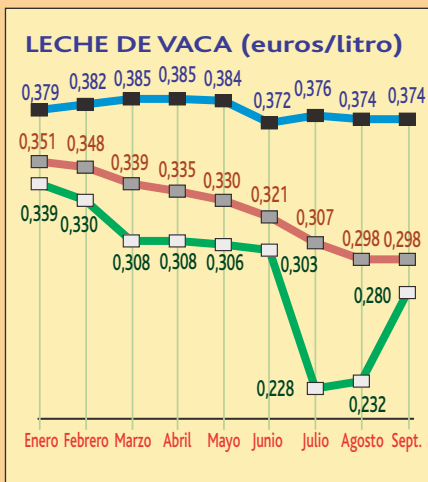


MAÍZ



En euros/Tm

EVOLUCIÓN DE LOS PRECIOS EN LA GANADERÍA



En euros

— Máximo — Medio — Mínimo

Castilla y León desde el aire



i Ha experimentado alguna vez la sensación de contemplar el paisaje desde la cesta de un globo a decenas de metros de altura? Además de numerosas empresas que ofrecen esta experiencia, la Fundación Patrimonio Natural de Castilla y León en colaboración con la firma Flying Circus plantea la posibilidad de realizar vuelos interpretados en globo aerostático sobre los espacios naturales de Castilla y León.

El programa *A Vista de pájaro* comenzó en el año 2007 y en el mismo han participado cerca de 2.000 personas. Esta actividad está enfocada con un carácter eminentemente educativo al servir como elemento de interpretación de la naturaleza.

A lo largo del ejercicio, numerosos espacios naturales de nuestra comunidad autónoma han podido ser disfrutados por los viajeros que lo han solicitado

(el coste es de 150 euros) en una actividad que se desarrolla los fines de semana. Así, en abril se voló sobre los Arribes del Duero (Salamanca y Zamora) y los Sabinars del Arlanza y la Yecla (Burgos). En mayo, los escenarios elegidos fueron el Sabinar de Calatañazor y La Fuentona (Soria), la Montaña Palentina y Las Tuerces (Palencia) y Las Omañas y Río Luna (León). En junio se repitió Montaña Palentina y Las Tuerces y Sabinars del Arlanza y la Yecla, además de sobrevolar la ciudad de Ávila. Estos escenarios se han ido repitiendo en los meses sucesivos, con las incorporaciones de las Riberas de Castronuño (Valladolid), en septiembre; y en octubre las Sierras de Guadarrama y Ayllón (Segovia), y Sierra de Francia y Campo Charro (Salamanca).

El vuelo tiene una duración aproximada de una hora, si bien la duración y el área de vuelo están supeditadas a las

condiciones climatológicas. El vuelo se plantea además como una actividad participativa en la que los pasajeros pueden colaborar en las tareas de despliegue y recogida del globo.

Fundación Patrimonio Natural

Esta actividad complementa otras actividades desarrolladas por la Fundación Patrimonio Natural de Castilla y León que pueden considerarse más "habituales" tales como rutas guiadas a pie de interpretación de la naturaleza, para la observación de aves, para reconocimiento de huellas e indicios de fauna silvestre y raids fotográficos, entre otras.

Esta iniciativa tiene como objetivo impulsar actividades singulares que contribuyan a la promoción de los espacios naturales y al desarrollo económico y sostenible de los municipios ubicados en los espacios naturales de Castilla y León.

CASTILLA Y LEÓN ECONOMICA.es



El primer portal de empresas
y economía de la región



EMPRESAS I+D+i SISTEMA FINANCIERO BLOGS

MERCADOS EXTERIORES DIRECTORIO EMPRESARIAL

HEMEROTECA AGENDA GRÁFICAS ENCUESTAS



 twitter.com/cyleconomica

 www.facebook.com/castillayleoneconomica

 www.linkedin.com/company/castilla-y-leon-economica

 pinterest.com/cyleconomica

 visual.ly/users/cyleconomica

 www.slideshare.net/CyLEconomica

 www.youtube.com/user/cyleconomica

 www.tuenti.com/castillayleoneconomica

 www.flickr.com/photos/castillayleoneconomica

 [Castilla y León Económica](https://plus.google.com/+Castilla-y-Leon-Economica)

Castilla y



estamos...

**COOPERANDO CON LO MEJOR DE NOSOTROS MISMOS
CONSTRUIMOS UNA GRAN REGIÓN**