

CEREALES TERUEL

S. COOP.



Gasóleos Teruel, S.A.

- **Oficina central de Cereales Teruel S. Coop.**
San Miguel, 14. Teruel. 978 618 038. www.cerealesteruel.com
- **Oficinas de Atención al Socio.**
- ▬ **Almacenes de CETER S. Coop.**
- Ⓜ **Oficina de Gasóleos Teruel.**
San Miguel, 14. 44001 Teruel. Tel. 978 611 598. Fax 978 618 039
www.gasoleosteruel.com e-mail: luismiguel@gasoleosteruel.com
- **Base de distribución**
C/. Las Eras del Majuelo, s/n. 44300 Monreal del Campo (Teruel).



A Grano

N.º 1 - OCTUBRE 09



Revista trimestral de Cereales Teruel, S. Coop.

GRANO A GRANO

Albónica

EL TÉCNICO RESPONDE

El Guisante: alimento para los cerdos y para nuestra tierra

CARA A CARA CON...

Javier Vivanco

Director de Marketing de Turol Trading



Vuelve el TIEMPO de las MATACÍAS



PORTESA CARNE DE TERUEL



Del 15 de noviembre al 31 de enero

Llega el tiempo de las matacías y como sabemos que la conserva y los embutidos que más os gustan son los que hacéis en vuestras casas, siguiendo una tradición, que lejos de desaparecer va en aumento, PORTESA pone a vuestra disposición las mejores canales y piezas de carne preparadas para la elaboración de vuestros productos caseros de matacía. Durante todo el año, en la tienda del matadero disponéis de las canales y las piezas de carne de la mejor calidad pero, del 15 de noviembre al 31 de enero, además, PORTESA pone en marcha el servicio de reparto a domicilio.

TIENDA DEL MATADERO

Horario habitual: De 09.00 a 13.00 h. y 16.00 a 18.00 h. Horario campaña matacía: De 09.00 a 19.00 h.
Pedidos: 978 611 212 y 978 611 250



AL GRANO

SUMARIO SUMARIO

Editorial	
Estamos sembrando	2
Grano a grano	
Albónica: el germen de Cereales Teruel	3
Recomendaciones técnicas	
Fertilización 2009	7
Noticias del sector	9
El técnico responde	
El guisante: alimento para los cerdos... y para la tierra	11
Cara a cara con...	
Javier Vivanco, director de marketing del grupo Turol Trading	16
Actualidad	18
Rincón del socio	20

Edita: Cereales Teruel Sociedad Cooperativa.
C/ San Miguel, 14. 44001 Teruel.
Tel. 978 618 038. Fax 978 618 039 - www.cerealesteruel.com
Dirección: José Luis Vicente
Redacción y coordinación de textos: Cristina Arguilé
Colaboran en este número: Departamentos técnicos de Portesa y Ceter, S. Coop.
Foto portada: Paisaje rural. Cristina Arguilé.
Fotos: Gloria Herrero, Archivo CETER, S. Coop. y Cristina Arguilé.
Maquetación, diseño e impresión: Gráficas El Rincón, S.L.
Depósito legal: V-2656-2009



Estamos sembrando...

■ Cuando leáis estas líneas del número 1 de Al Grano, estaremos en plena campaña de siembra.

El mundo esta rodeado de una atmósfera que nos ofrece los elementos vitales para vivir, pero también, aunque de manera figurada, es una atmósfera de incertidumbre.

Es así y nadie mejor que nosotros lo sabe. Año tras año, y sin necesidad de la tan nombrada crisis, la incertidumbre es la variable que mejor caracteriza al sector agrario: siembro ¿recogeré?, pago ¿a cuanto me pagarán? Es inherente al sector, hemos aprendido a vivir con ella y este aprendizaje nos ha hecho fuertes o lo que es lo mismo y diría alguien un poco mas fino, somos positivos y por ello, de otra forma no se entiende, volvemos a sembrar y que conste tenemos otras opciones, opciones que hay gente que piensa estamos utilizando y que se basan exclusivamente en vivir de las subvenciones.

No es así, nuestra gente no es así. Año tras año, sembramos y si no recogemos grano, recogemos territorio, pueblo, servicios, empleo... es nuestra manera de ser y de vivir y estamos orgullosos de ello.

Han pasado apenas dos meses desde el primer número de esta revista, pensada con carácter trimestral, y aparece este segundo

ejemplar. Hemos querido hacer coincidir su aparición con las épocas más importantes para nosotros: octubre, estamos sembrando; enero, habremos acabado las asambleas y estaremos descansando; abril, estaremos mirando como crece la cosecha y si va adelante, abonando; julio, sabremos si cosechamos... y vuelta a empezar.

Todo ello intentaremos reflejarlo en esta publicación a través de las secciones que marcamos al principio y que nos ayudarán a conocernos mejor internamente.

En este número de Al Grano nos acercamos a Albónica, la que muchos consideran el germen de Cereales Teruel: te contamos su evolución.

¿Por qué se insiste con el guisante? Nuestros técnicos responden.

Seguimos entrevistando a nuestros proveedores, conócelos, en este número: Agrimartín.

Actividades, noticias... y de manera positiva todo aquello que hemos considerado que cumple el objetivo de esta publicación: la comunicación interna.

Buena lectura y animaros a utilizar el rincón del socio. ■

GRANO A GRANO



Vista aérea de la Albónica, Monreal del Campo.

Albónica, el germen de Cereales Teruel

■ En la sección grano a grano, vamos a conocer las nueve secciones de nuestra cooperativa y si empezamos por Albónica, no es por casualidad: por orden alfabético es la primera, pero además, con su constitución —en 1981— se sentaron las bases de lo que hoy es Cereales Teruel Sociedad Cooperativa.

Albónica fue —según la Enciclopedia Aragonesa— «una etapa de una vía romana que se hallaba al sur de Agiria, actual Daroca». La cooperativa comarcal Albónica, cuya sede se ubica en Monreal del Campo, fue bautizada por el que entonces era el párroco de Monreal del Campo, Alejandro Tena, uno de los impulsores de este proyecto.

Hoy día, Albónica es una de las secciones más grandes —en territorio, número de socios y volumen de comercialización— de

CETER S.Coop. Su «base de operaciones» está en Monreal del Campo, pero cuenta con más almacenes e instalaciones: en Alba del Campo, Blancas y Ojos Negros tienen almacenes y postes de gasoil; en Villafranca del Campo, hay unas naves, un secadero de semillas y un poste de gasoil, en Orrios y en Torrijo del Campo hay postes de gasoil y en Vivel del Río, un viejo silo del SEMPA.

En Monreal del Campo, en las eras de Majuelo, se ubican las oficinas de administración de la sección, pero también los almacenes, un silo, una seleccionadora de semillas, la tienda de suministros Mercacoop, talleres y un poste de gasoil.

Actualmente, la Albónica, comercializa sus cereales: cebada, trigo, centeno, avena, guisante, yero, maíz y girasol y selec-

ciona su propia semilla. Pero además, suministra abonos y gasoil, a sus socios y, desde la tienda de Mercacoop, fitosanitarios, suministros agrícolas y alimentación.

El equipo

5 profesionales trabajan en la sección Albónica, algunos de los cuales llevan en la cooperativa desde sus inicios, como es el caso de Vicente Latasa, uno de los encargados del almacén, que en 1981 fue miembro de la Junta Promotora. También Fernando Allueva, actual administrativo, es un buen testigo de la evolución de la cooperativa, ya que fue contratado en 1983. En la tienda de Mercacoop trabajan otras cuatro personas, entre ellas, José Antonio Polo, que también ha visto crecer a la Albónica, ya que fue contratado en 1985. El resto del equipo de la sección Albónica está integrado por: Manuel Escura, administración y almacén; José Antonio Latorre, mantenimiento y almacén y Antonio Estebán, cargas y almacén. En Mercacoop, además de Polo, trabaja Pilar Fuertes, que atiende el mostrador y lleva la gestión y Manuel Esteban y Joaquín Zorraquino, ambos a cargo del taller. El presidente de la sección es Ricardo Plumed Malo y el resto de la Junta Rectora está integrada por Jesús Bruna Villuendas, Celestino Sanz Simón, José Román Valenzuela Esteban, Mariano Palomar Ripio, Tomás Sánchez Clemente, José María Valero Allueva y Alberto Escura Lázaro.

Una escuela de cooperativismo

En el año 2006 se celebró el 25 aniversario de Albónica, una cooperativa que nació integrando a 34 pueblos de las zonas de Campo Visiedo, de La Sierra, del Alto Jiloca y de

Monreal del Campo. Aunque la Cooperativa Comarcal Albónica se constituyó formalmente en 1981, unos cuantos agricultores llevaban tiempo gestando el proyecto. En 1981 se formó una Junta Promotora, con representantes de cada pueblo, y posteriormente se constituyó la primera Junta Rectora y se eligió presidente a José María Latorre, al que apodaron «el Suárez», aludiendo al primer presidente de la democracia.

Hasta llegar ahí, se había recorrido un largo camino. Alejandro Tena, nacido en La Iglesuela del Cid, llegó a Monreal del Campo «el año que murió Franco», con 25 o 26 años y muchas ideas. «Observé que era un pueblo muy agrícola y entonces corrían malos tiempos para la agricultura», recuerda Tena. A finales de los 70, las antiguas UTECOS languidecían y sin embargo, la creación de estructuras cooperativas fuertes era muy necesaria. El que ahora es el cura de Utrillas recuerda: «en el primer sermón de San Isidro que pronuncié animé a los agricultores a que se unieran en una cooperativa para comprar abonos». Hubo unos cuantos que aceptaron el reto del que luego apodaron con humor «mosén abonos».

En muchos pueblos había agricultores inquietos e idealistas, que acogieron de buen grado la iniciativa y se fueron sumando. «Alquilamos una pequeña oficina y empezamos a contactar con las casas de abonos y suministros —recuerda Tena— y después alquilamos un local en lo que hoy es el Centro de Iniciativas y contratamos un administrativo». Al encargar volúmenes grandes de suministros, conseguían muy buenos precios y ese fue el mejor marketing que se pudo hacer. El boca a boca y la implicación de agricultores que creían en el cooperativismo hicieron el resto. También abrieron una pequeña tienda, el antecedente de lo que hoy es Mercacoop.

De la compra a la comercialización

«Éramos un grupo de agricultores jóvenes, muchos procedíamos del sindicalismo agrario —comenta Clemente Garcés— y teníamos una idea de cooperativismo novedosa que tenía más que ver con la vertiente empresarial, vimos que había mucho interés y decidimos ir ampliando». Al principio distribuían sólo abonos, después comenzaron a



Imagen de la votación de la primera asamblea de la Albónica, 1981.

ampliar el catálogo, pero no tenían ni un almacén. Garcés compartió gerencia en la primera época con Alejandro Tena y Leoncio Benedicto, anterior presidente de CETER y actual de la Caja Rural, «éramos todos de aquí y nos habíamos criado con la misma filosofía, juntos fuimos aprendiendo, la Albónica fue una escuela de cooperativismo». El siguiente objetivo era comercializar el cereal en común, algo que ahora parece muy normal, pero que entonces resultaba casi revolucionario.

Y la improvisación, la ilusión y el trabajo dieron sus frutos, aunque tampoco faltaron trabas y momentos difíciles. En 1981, se constituyó la Cooperativa Comarcal Albónica. Las primeras asambleas eran multitudinarias, se convirtieron en actos de convivencia comarcales. Discutían, tomaban decisiones, pero también iban consolidando un fuerte sentimiento de pertenencia.

Un modelo abierto de cooperativa

En el año 1982, los objetivos de la junta rectora de Albónica ya apuntaban hacia un modelo abierto en el que se incentivara la formación de cooperativas en cada pueblo del Alto Teruel, que posteriormente se fueran uniendo en una estructura de cooperativa de segundo grado que además pudiera llegar a acuerdos con otras cooperativas. De hecho, en la segunda asamblea ya se llega al acuerdo de entrar como socios en la CEJI. En esa época se constituyeron cooperativas locales en varios pueblos, también en Monreal del Campo, donde se puso en marcha la Cooperativa local Los Ojos.

Entre las prioridades de la junta recto-

Las asambleas, en los primeros tiempos, eran actos de convivencia entre agricultores de más de 30 pueblos.

ra estaban la instalación de una tienda de suministros, contactar con otras cooperativas, empezar a comercializar en común cebada y patatas y atender los problemas que les surgieran a los socios de distintos pueblos. En 1983, se comienza a dar forma a la sede ubicada en Monreal del Campo, compraron los terrenos y construyeron oficinas, servicios y la tienda comarcal. También contrataron a Fernando Allueva como administrativo. «Antes que yo había habido otros dos administrativos: José Luís Muñoz y Ángel Esteban», explica Fernando. Entonces, afirma Allueva, «no llevábamos ni la contabilidad, echábamos todo a la caja y sabíamos que no faltaba nada, porque trabajábamos de forma honesta». Cuando se puso en marcha Cereales

Teruel, se llevaron a cabo varias auditorias, se comprobó que todo estaba en orden y se comenzó profesionalizar la actividad. «A mi Cereales Teruel —dice Allueva— me proporcionó confianza, seguridad».

En 1984, se dio un paso hacia la diversificación y se aprobó la entrada de la Albónica como socia de Caja Rural. También deciden, en 1985, instalar una seleccionadora de semillas.

Llega Cereales Teruel

En 1989 se aprueba por unanimidad la constitución de una cooperativa de segundo grado formada por el Campo de Visiedo, Bañón, Valondo, Villarquemado, Jarque de la Val, Cella, Torralba y Albónica: nace Cereales Teruel S. Coop.



Oficinas de la Albónica.

En 1992 se construyen las primeras naves de almacenamiento en Monreal del Campo. Cinco años después se ponen en marcha nuevos almacenes en Monreal, Ojos Negros, Blancas y Alba del Campo. Se reorganiza la sección de suministros constituyendo junto con CEJI y COTEGA, Agricultura y Alimentación S.L., ubicándose una de las tiendas en Monreal. En 1999, se construye el secadero de Villafranca del Campo, dotando a la Albónica de toda la infraestructura de la que dispone en la actualidad. En 2003, se produce la fusión por absorción de todas las cooperati-



Secadero de semillas de Villafranca del Campo.

vas y en este proceso las cooperativas de Blancas y Alba del Campo se incorporan a la sección de Albónica, CETER se convierte en una gran cooperativa de primer grado. ■



Ricardo Plumed Malo, presidente de la sección Albónica y consejero de CETER S.Coop

Presidente actual de la sección Albónica, Ricardo Plumed Malo.

■ Ricardo Plumed es el actual presidente de la sección Albónica. Oriundo de Torrijo del Campo, municipio del que es alcalde desde 2007, siempre se ha dedicado «a título principal y exclusivo» al cultivo de cereal. Desde que es agricultor ha estado vinculado al cooperativismo: «cuando era joven, ya estaba en mi pueblo la Cooperativa del Campo Villaverde, que impulsó también un cura», y que mantuvo su actividad hasta mediados de los 80, cuando todos los socios pasaron a la Albónica.

Al Grano: Lleva poco más de un año de presidente de la sección, pero lleva bastante tiempo como consejero de CETER. ¿Qué peculiaridades tiene esta sección?

Ricardo Plumed: Es una sección compleja porque comprende muchos pueblos en un área muy extensa. Hay socios que viven muy lejos de Monreal y algunos tienen sus propios almacenes pero otros no. Para resolver esta problemática, el consejo de la Albónica siempre tiene representación de todos los pueblos. Las subsecciones con instalaciones están

siempre representadas por un consejero y, aunque no puede haber un consejero por cada uno de los pueblos, siempre están representadas todas las zonas. Por ejemplo, si un año hay un consejero de Fuentesclaras, al año siguiente, hay uno del Poyo del Cid y así, van rotando, quedando todos los municipios representados.

A.G. ¿Qué se ha hecho desde que es presidente?

R.P. Teníamos unos listados de socios que no se habían actualizado en muchísimos años. Nos propusimos poner orden y actualizar los listados. Dimos a muchos de baja, porque ya no estaban en activo o porque no cumplían la exclusividad que les exigimos.

A.G. Tienen previsto ampliar o mejorar las instalaciones.

R.P. Ahora acabamos de aprobar la renovación de los postes de gasóleo y muy pronto dispondremos gasóleo A al socio.

A.G. ¿Cómo ve el futuro?

R.P. Siempre he sido optimista, sin embargo ahora, veo muy negro el futuro del sector, por la situación del mercado. Pero desde luego, si no estuviéramos dentro de una cooperativa aún lo vería mucho peor. ■



Resumen sobre las jornadas formativas de fertilización 2009

RECOMENDACIONES TÉCNICAS

Texto: Dpto. Técnico Cereales Teruel, S. Coop.

■ Los Departamentos Técnicos de Cereales Teruel S.Coop. y de Turol Trading estuvimos impartiendo charlas sobre fertilización de cara a la nueva campaña, durante los primeros días de septiembre. Recorriendo los pueblos durante esos días previos al inicio de la campaña agrícola, oímos algún comentario que nos sorprendió: «este año el abono va barato». Entrando en debate asumimos que no es que este año vaya barato sino que la campaña pasada iba, no ya caro, sino a un precio desorbitado.

Vamos a recoger algunas reflexiones, que han surgido durante los días en los cuales se llevaron a cabo jornadas formativas sobre fertilización, con las que constatamos que todavía no tenemos claros algunos conceptos básicos.

Conceptos básicos

Cuando hablamos de fertilidad del suelo nos referimos a «la capacidad del mismo para suministrar elementos nutritivos a las plantas. Depende tanto de la cantidad de elementos nutritivos disponibles inmediatamente, como de la capacidad del suelo para almacenarlos y ponerlos a disposición de la planta cuando los necesite. La fertilidad se mantiene cuando la exportación de elementos

nutritivos es compensada por las aportaciones de los mismos». Se considera fertilizante a cualquier material orgánico o inorgánico, natural o sintético, que suministre a las plantas uno o más elementos químicos necesarios para su normal crecimiento.

Los objetivos de la fertilización son:

- Obtener rendimientos altos, sostenibles y sin deterioro del medioambiente.
- Costos asumibles por el agricultor.
- Mejorar el vigor y estado nutricional de la planta.
- Mejorar la calidad del producto.
- Mejorar la fertilidad del suelo.

Durante la campaña agrícola pasada los precios de los fertilizantes incumplían, a priori y sin necesidad de ningún estudio previo, el costo asumible para nuestras explotaciones medias cerealistas. La consecuencia fue que el agricultor no abonó o redujo las dosis aplicadas en sementera. En cobertera la aportación de N fue normal e incluso excesiva en algunos casos, intentando compensar la falta de abonado en sementera, lo cual no tiene ningún sentido. Los rendimientos obtenidos este año todos los conocemos, bien es verdad que la variable precipitación en primavera fue fundamental, pero también sabemos que esta otra ha influido.

Y esta campaña que hacemos con el «abono barato»

Pensemos en la fertilidad del suelo. Todas nuestras analíticas que estamos llevando a cabo por todas nuestras zonas nos ratifican lo que subjetivamente ya sabíamos: tenemos suelos muy alcalinos con gran escasez de materia orgánica y pH que rebasa en muchos casos 8.3 de media, ¡peligro!

Debemos aportarle a la planta fundamentalmente Nitrógeno (N), Fósforo (P) y Potasio (K) pues es lo que principalmente extrae. Lo ideal sería un equilibrio 1-3-2, en sementera. Con las características de nuestros suelos, el bloqueo del fósforo está asegurado por lo que cada vez se aplica más fósforo, aunque de nada sirve si no se toman medidas para corregir la situación de nuestros suelos, que necesitarían aportación de materia orgánica y ser acidificados. Estamos viciando el suelo y lo que es más grave, lejos de mejorar su fertilidad nos la estamos cargando.

Estamos observando asimismo que durante esta campaña se está incrementando la demanda del 18-46-0, el famoso DAP. Alguien ha calificado este incremento de demanda como el «efecto rebaja» y es que el precio de este producto, durante la campaña anterior, se situaba en los 902 €/tm, y este año se habla de 270 €/tm. A priori, podemos pensar que es una ganga, pero ¿es así?

Trataremos de responder esa cuestión con algunas consideraciones:

- Con el DAP no aportamos Potasio y aportamos Nitrógeno en sementera en una cantidad que puede llegar a perderse en gran parte y que deberíamos guardar para aportarla en cobertera que es cuando la planta lo necesita.
- Este producto, fabricado con roca fosfatada cálcica, provoca una reacción alcalina y teniendo en cuenta las características de nuestros suelos lo único que estamos potenciando con su aplicación es la retrogradación del fósforo a formas insolubles, no aprovechables por la planta, y el aumento de la alcalinidad del suelo.



- Al utilizar el DAP se aplican menos kilos por hectárea, lo cual no es problema si la aplicación del abono se hace con sembradora combinada que lo localiza, pero con las abonadoras de cinta la aplicación puede no ser lo uniforme que debería ser (a mayor número de kilos aplicados, mayor uniformidad en la aplicación).

Pan para hoy, hambre para mañana.

Debemos buscar otra alternativa, que evidentemente no vaya en contra del objetivo de rentabilizar el abonado, pero que cubra también el resto de los objetivos.

Una posible alternativa que tenemos este año que podría sustituir al DAP, para aquellos que no opten por el N-P-K, es el DSP (0-25-0) con un coste aproximado de 120€/tm. Además, este año se da la circunstancia de que el N-P-K resulta menos competitivo en precio, respecto a los abonos binarios, porque la potasa es la única materia prima que aún se mantiene a precios elevados.

¿Por qué lo damos como alternativa al DAP? Porque este producto presenta una ventaja y es que tiene una reacción marcadamente ácida (formulado a base de roca fosfórica atacada con ácido sulfúrico, por lo que aporta un 15% de Azufre), con lo que se retrograda menos en el suelo. Pero aparte presenta otra ventaja frente al DAP y es que está formulado con roca fosfatada aluminica en lugar de roca fosfatada cálcica, porque si hay algo que sobra en nuestros suelos es caliza.

Seguiremos con nuestra labor formativa explicando extensamente todo lo que aquí hemos resumido a modo de reflexión, nuestro objetivo debe ser racionalizar al máximo posible, atendiendo a todas sus variables, la práctica del abonado. ■

NOTICIAS DEL SECTOR

Próxima renovación del Consejo Rector de Cereales Teruel S.Coop.

Según los estatutos de la cooperativa, en la próxima Asamblea General, que tendrá lugar el próximo mes de diciembre, corresponde la renovación parcial del Consejo Rector de la misma.

Las Secciones a las que corresponde nombrar a las personas que las van a representar, de acuerdo a las votaciones realizadas en sus respectivas Asambleas Generales, son: Alto Jiloca, Albónica, Sierras del Jiloca y Sierras del Pobo.

Por otra parte, también se celebrarán, así mismo, las elecciones y el posterior nombramiento del Presidente, del Tesorero y del Interventor de Cereales Teruel S. Coop.

Estos cargos vienen ejerciendo su responsabilidad desde la Asamblea General de diciembre de 2005 en la cual fueron elegidos. Han pasado pues cuatro años desde entonces y procede que los socios libremente elijan o ratifiquen a sus representantes según el sistema democrático que marcan los estatutos.

Balance de la campaña: poca cantidad, buena calidad.

El balance de la campaña cerealista que acaba de concluir en el territorio de Cereales Teruel S. Coop. deja un gusto agrícolico, ya que las cantidades recogidas son mucho menores que en la campaña pasada, pero tanto la cebada como el trigo cosechados son de muy buena calidad. Las expectativas eran muy halagüeñas durante el primer trimestre del año, pero comenzaron a desvanecerse debido a las condiciones climatológicas. Si bien, durante el invierno, hubo abundantes lluvias y el cereal tuvo una nascencia inmejorable, la situación comenzó a empeorar en primavera, ya que, desde el mes de abril hasta la cosecha, no cayó ni una gota de agua en nuestros territorios.



Si hablamos de cantidad de producción, ha sido una campaña muy mala en casi todas las secciones. En total, Cereales Teruel S. Coop. no ha recogido más de 75.000 toneladas de cereal, incluyendo cebada, trigo y centeno. El contrapunto positivo en esta campaña, marcada por la escasez de precipitaciones en un periodo clave como es la primavera y por el excesivo calor durante los meses de mayo, junio y julio, es la calidad del grano. En el caso de la cebada se han recogido con un buen peso específico. En el caso del trigo, la escasez de agua al final de la campaña ha sido positiva. Este factor y los abonados nitrogenados han provocado que nuestros trigos presenten un alto contenido en proteína.

La campaña de comercialización hasta la fecha está marcada por una situación del mercado que presenta unos precios muy bajos para el cereal —comparándolos con los de las últimas dos campañas— provocada, en gran medida, por los precios en puerto: entre 128 y 132 euros para la cebada y sobre los 126-128, para el trigo.

La sección de Bañón conoció las CUMAS Valles Alaveses

Los días 29, 30 y 31 de mayo, la sección de CETER S. Coop. Bañón realizó una visita a la provincia de Álava para conocer de primera mano la experiencia de la CUMA Valles Alaveses. De la mano de Victorino Idiazabal, presidente de la CUMA Valles Alaveses, cerca de 20 socios de Cereales Teruel S. Coop. visitaron varias CUMAS (Cooperativas de Utilización de Maquinaria Agrícola en común)



de la zona, de cereal, remolacha y patata. Idiazabal explicó a los cooperativistas de Bañón tanto las ventajas de las CUMAS como de las CECAS –Cooperativa de Explotación Comunitaria Agraria– partiendo de su larga experiencia. Nuestros socios intercambiaron opiniones con los cooperativistas de la zona y se interesaron por esas formas de organización con las que se persigue unir fuerzas, para minimizar gastos y aumentar los beneficios del agricultor. La posibilidad de crear una CUMA e incluso una CECA en nuestra zona suscitó un interesante debate entre los socios turolenses. Pero además del intercambio cooperativo, los socios de Bañón disfrutaron de la gastronomía local y conocieron las instalaciones de una cooperativa vitivinícola de la Rioja Alavesa –Solagüen– que elabora vinos de gran calidad. Durante los tres intensos días también hubo tiempo para hacer turismo por tierras guipuzcoanas, alavesas y riojanas.

CETER S. Coop. expuso su experiencia de fusión en Castilla La Mancha

Una delegación de nuestra cooperativa, integrada por el presidente Salvador Campos y por la técnico Araceli Sierra, protagonizaron una ponencia el día 28 de julio en la sede de la Unión de Cooperativas de Castilla La Mancha –UCAMAN– en Alcazar de San Juan, Ciudad Real. UCAMAN tenía como objetivo «contribuir a que las cooperativas adopten estrategias que mejoren su posicionamiento en un mercado cada vez más amplio y competitivo, utilizando como herramienta fundamental la dimensión empresarial» y para ello invitaron a cooperativas que como CETER S.Coop. han optado por la fusión y la diversificación. Presentó la Jornada de fomento de la intercooperación en Ciudad Real Juan Miguel Del Real Sánchez-Flor, Subdirector y Responsable del Departamento Jurídico de Cooperativas Agro-alimentarias de Castilla-La Mancha. Después intervino Andrés Montero –Jefe de Asociacionismo Agrario del Ministerio de

Medio Ambiente y Medio Rural y Marino– y uno de los «padrinos» de la fusión de CETER S.Coop., que animó a los cooperativistas castellanos a unirse para reducir el número de cooperativas y hacerlas más competitivas. Además del proceso de integración exitoso de nuestra cooperativa, se presentaron otras experiencias de cooperativas españolas que han optado por la fusión y la suma de esfuerzos, frente al mercado globalizado.



El Guisante: alimento para los cerdos... y para nuestra tierra

EL TÉCNICO RESPONDE

Los Departamentos Técnicos de Cereales Teruel S. Coop. y de PORTESA actualmente están investigando conjuntamente el cultivo de variedades de guisante –que benefician la fertilidad de la tierra y sean rentables para los agricultores– para su inclusión en el pienso con el que se alimenta a los cerdos destinados a la producción de Jamón de Teruel con Denominación de Origen. Hoy por hoy, el mercado del porcino nacional es muy dependiente de la soja, fuente de proteína vegetal, de importación, alto precio y procedente de un mercado muy especulativo. PORTESA y CETER trabajan mano a mano para poder sustituir en gran parte la soja por el guisante, un alimento muy proteico, local y además, enriquecedor de los suelos.

Este proyecto de investigación en el que trabajan ambas sociedades abarca toda la cadena de transformación, desde la producción agronómica del guisante y la selección de variedades –en la que están involucrados los técnicos de CETER S. Coop.– hasta su valoración nutricional, incorporación al pienso, productividad de los animales, calidad de la canal, de la carne y del jamón de Teruel que llega al consumidor, controlando y valorando cada una de las etapas productivas.

Un cultivo mejorante del suelo

Texto: Dpto. Técnico Agrícola de Cereales Teruel.

■ El guisante proteaginoso –de la familia botánica de las leguminosas– es un cultivo muy antiguo en nuestra península, tanto como la propia agricultura. Aunque su uso más conocido es para alimentación humana –en fresco o tras su paso por la industria conservera– la mayor parte del guisante que se cultiva en España se destina a la elaboración de piensos animales y se recoge en seco.

Como ingrediente para piensos tiene un alto valor ya que sus frutos son ricos en proteína vegetal, un nutriente cuyo déficit alcanza un 70% en Europa. Agronómicamente, el guisante también puede servir, utilizando los medios de explotación, para tratar de

reducir los efectos negativos del monocultivo del cereal, tan perjudicial para la fertilidad de nuestros suelos, fomentando con su cultivo las rotaciones y los barbechos semillados.

Se considera un cultivo mejorante de la fertilidad del suelo, ya que gracias a la simbiosis que se da entre sus nódulos radiculares y las bacterias del género *Rhizobium* presentes en el suelo, el guisante es capaz de fijar nitrógeno atmosférico. En las rotaciones de cultivo en las que se incluye el cultivo del guisante, además de aumentar la fertilidad del suelo, se mejora su estructura y se contribuye a su saneamiento.

Por todo ello, el cultivo del guisante, en el marco de una agricultura sostenible cada vez más racional y respetuosa con el medio, hoy en día tiene un interés indiscutible frente al monocultivo cerealista y más en nuestra zona, donde los suelos tienen altos índices de alcalinidad, muy poca materia orgánica y un pH demasiado alto.

Exigencias del cultivo

Los suelos francos y sueltos son los más apropiados para el cultivo del guisante. El guisante proteaginoso se adapta bien a una banda de pH de 5,5 a 8 como la mayoría de los cultivos.

Siembra

La preparación del lecho de siembra tiene que asegurar una nascencia homogénea. Para ello, hay que realizar la siembra a una profundidad de 3-4 cm., conseguir una buena eficacia de los herbicidas de presembrado, dejar un suelo poroso que favorezca el enraizamiento y la fijación de las bacterias del género *Rhizobium* —que en simbiosis con las raíces fijan el nitrógeno— y dejar el suelo bien nivelado para facilitar las labores de recolección.

Lo primero es elegir una variedad que se adapte a nuestro clima, que tolere los inviernos fríos, si es de siembra temprana.

La dosis de siembra ha de alcanzar las 100-120 plantas por metro cuadrado por lo que se deben sembrar entre 130 y 140 semillas.

Nada más sembrar se pasa el rulo, no sólo para que el terreno quede lo más nivelado posible, también para favorecer el contacto de la semilla con el suelo y evitar que las plántulas nacidas se hielan. Nunca hay que pasar el rulo cuando el cultivo ha emergido ya que se producen heridas que podrían favorecer la entrada de enfermedades.

Fertilización y riego

La fertilización sólo se requiere para cubrir necesidades de nutrientes como el fósforo y el potasio, ya que el nitrógeno lo fijan las bacterias nitrificantes del suelo. El

guisante responde a la fertilización fosfórica cuando los suelos son deficitarios, como sucede en los suelos muy calizos. Las necesidades del cultivo son 16 UF de P_2O_5 y 40 UF de K_2O por tonelada de cosecha esperada. Las necesidades de agua del guisante proteaginoso son similares a las de los cereales de invierno.

Control de malas hierbas, enfermedades y plagas

Hoy por hoy, el empleo de herbicidas de presembrado en el cultivo del guisante proteaginoso es inevitable ya que es un cultivo muy poco competitivo con las malas hierbas. Actualmente existen muchos herbicidas autorizados para el cultivo, tanto en la presembrado y preemergencia como en la postemergencia.

La semilla puede ser contaminada por alguna serie de hongos tales como *Fusarium*, *Mildiu* u *Oidio*, que se pueden eliminar con el uso de fungicidas. También se producen enfermedades por procesos prolongados de excesos de humedad, temperaturas muy frías o suelos asfixiantes.

Las dos plagas de mayor repercusión en el cultivo del guisante son sin duda el pulgón y el gorgojo. El pulgón aparece normalmente en la época de floración y para eliminarlo existen tratamientos fitosanitarios. El gorgojo es una plaga que produce importantes daños postcosecha durante su almacenaje. En el campo penetran las larvas sobre las vainas formadas y posteriormente se aprecian en los granos ya formados. Se vigilará el cultivo a partir del inicio de la floración y se puede tratar con insecticidas autorizados vía foliar.

Recolección

La recolección se realiza con la cosechadora y debe realizarse con humedad inferior a 13%. Los rendimientos en un año normal pueden llegar a 1500 kg/ha. en secano y entre 2.250 y 2.500 kg/ha. en regadío. ■



Uso del guisante en nutrición porcina

Texto: Dpto. de I+D+i de PORTESA.

■ El grano de guisante es un ingrediente de gran calidad para la alimentación animal. Tiene alta palatabilidad y un bajo contenido en factores antinutritivos (sólo ligeramente superior al de la harina de soja).

El guisante es una magnífica alternativa para atajar los problemas de precio y de suministro que existen actualmente con la soja en la alimentación de los monogástricos (porcinocultura y avicultura).

En el año 2006 se consumieron en España unos 20 millones de toneladas de materias primas destinadas a la industria de alimentos compuestos, de las cuales 5,09 millones de toneladas fueron harina y habas de soja y tan solo 0,31 millones de toneladas de proteaginosas. Casi la plena totalidad de la soja es de importación, en el año 2006 solo se sembraron en España 1.000 Ha de soja con una producción de 2.000 T. Las importaciones provienen de EE.UU, Brasil y Argentina. El guisante tiene un enorme interés como fuente de proteína, si bien la baja producción nacional en superficie y rendimiento, y por lo tanto su disponibilidad, limitan su inclusión en la fórmula para piensos de porcino.

Agronómicamente el interés de su cultivo no ofrece dudas; mantenimiento del equilibrio agrario y la biodiversidad, complemento del cereal en rotaciones conjuntas, tradición cultural y gastronómica y una materia prima excelente para piensos de monogástricos.

Características nutritivas

Al igual que otros granos de leguminosas (altramuz, haba, lentejas, veza,...), su proteína es deficitaria en aminoácidos azufra-

dos y triptófano, pero muy rica en lisina. La digestibilidad de proteína y aminoácidos es elevada (ligeramente inferior a la de la soja) y además, la degradabilidad de la proteína es muy alta, con un 92%.

El guisante tiene un bajo nivel de grasa (1,5%), siendo ésta altamente insaturada (49% de linoleico y 11% de linolénico). La fracción hidrocarbonada representa cerca de un 70% del peso total, incluyendo, además de un alto contenido en almidón, proporciones significativas de azúcares solubles (6%), oligosacáridos (5%) y pared celular (12% FND). El almidón es altamente digestible en todas las especies (95-97% en porcino). La fracción de oligosacáridos incluye rafinosa, estaquiosa y verbascosa. La fibra es muy poco lignificada, por lo que es altamente digestible, incluso en porcino (CD=70%). Los guisantes tienen un contenido en minerales en general bajo, lo que debe tenerse en cuenta cuando se incluyen en altas proporciones de la dieta.





La utilización de guisantes en piensos de monogástricos sólo está limitada en avicultura por su bajo valor energético. El procesado por calor tiene poco efecto sobre su valor nutritivo, excepto en el caso de lechones, donde se han encontrado respuestas favorables en palatabilidad, valor energético (mejora de la digestibilidad del almidón) y proteico (inactivación de factores antitripsínicos).

En formulación el límite de incorporación del guisante depende de la edad del animal, en piensos de cebo se puede incorporar sin problemas hasta un 20%, en piensos de gestación y lactación hasta un 15% y en piensos de adaptación a cebo hasta un 7%.

Manejo en fábrica

Como otros granos de leguminosas, los guisantes son de fácil manejo y conservación en fábrica. Su inclusión en el pienso favorece la granulación. Su composición química es relativamente poco variable. Aún así, el contenido en proteína bruta varía en un rango comprendido entre el 17,9 y el 24,1%, dependiendo en gran medida de la variedad utilizada. Muestras con mayor contenido en proteína tienden a tener más fibra y menos almidón, pero también un menor contenido en humedad.

En fábrica no ocasiona problemas. Se debe procurar molturar fino. Humedades altas dificultan el proceso. Inclusiones muy altas dan una tonalidad verdosa al pienso.

Calidad del guisante

Comercialmente se distinguen dos tipos de guisante que se denominan guisante 22/11 y guisante 20/13 dependiendo de la

cantidad de proteína y humedad que contengan.

El aspecto del grano ha de ser esférico, entero y con una humedad nunca superior al 14 %, su coloración oscila entre blanca, verde y verde-amarillento; predomina el aspecto liso sobre el rugoso. En la entrada a fábrica se realizan los controles de calidad del productos.

Comercialización del guisante

El guisante se importa de: Australia, Francia, que es el mayor productor de la U.E, Canadá, Ucrania, EEUU, China. También existe una producción residual en España. El producto autóctono o de países de U.E. suele tener una oferta estacional.

Los guisantes son las proteaginosas más interesantes en la industria de piensos y unos excelentes sustitutos de la soja. Actualmente en la fábrica de piensos de Porcino Teruel se fabrican unas 55.000 Tm de piensos compuestos por año, y se consumen unas 10.000 Tm de harina de soja. Esta soja podría ser sustituida sin problema por unas 20.000 Tm de guisante al año.

La soja ya no es una materia prima para la alimentación animal desde que USA en 1972 realizara un embargo a todas sus exportaciones de soja. Desde entonces los países se dieron cuenta del riesgo excepcional que supone la dependencia de una oferta limitada de proteína. La soja se ha convertido en un "commoditie" de referencia. Es un producto que cotiza en la Bolsa de Chicago (USA), en la Bolsa de Rosario (Argentina), en la Bolsa de

Variedad	H (%)	PB (%)	FB (%)	GB (%)	Almidón	Inhibidores Tripsina (mg)
Badminton	11,1	22,9	5,7	1,1	43,5	9
Gracia	10,6	21,7	6,1	1	44,6	9
Hardy	13	18,3	6	2,1	46,2	4
Austin	13	19,8	6,2	1,9	44,6	5
Azur	11	21,8	5,4	1,9	45,7	8
Sydney	11,2	21	5,2	1,3	46,7	8
Guimpy	12,3	20,8	5,2	1,6	45,1	7
Javelo	13,2	19,7	5,5	1,8	45,7	
Cherokee	10,2	20,6	5,6		49,1	
Cartouche	10,4	21,1	5,5		48,3	
Isard	10,3	21,5	5,6		48,7	
Guifilo	11	22,5	5		47,6	

H (Humedad), PB (Proteína Bruta), FB (Fibra Bruta), GB (Grasa Bruta). Análisis realizados en Porcino Teruel, S.A. con método vía Refractaria.



Tokio (Japon), etc. y muchas empresas como Merrill-Lynch ó Standard & Poor's tienen índices con la cotización de la soja como referencia. Fue una materia prima que actualmente se ha convertido un producto de bolsa muy especulativo (con sus opciones, sus futuros, sus bases de cotización...), con los riesgos que ello conlleva. En un mes puede bajar un 30%, o en 6 meses revalorizarse un 60%, porque es un producto muy volátil. Frente a esta fuente de proteína tan especulativa, el guisante puede ser una gran solución para los fabricantes de piensos compuestos. ■

La declaración de ayudas y el guisante

Texto: Departamento Técnico de CETER.

■ Ante el ajuste que supone la aplicación del Chequeo Médico en la próxima campaña de declaración y observando que hay cierta confusión respecto a su aplicación, queremos aclarar dos aspectos simples que afectan al guisante, a expensas de que ya sabéis que podéis solicitar nuestro asesoramiento para intentar aclarar cuantas dudas os surjan.

La prima de proteaginosas de 55.57 €/Ha. está asegurada hasta el año 2012. Aunque parezca absurdo aclararlo, esta prima es por siembra para producción, no para la práctica de semillado en barbecho para envolver, cuyo único objetivo es la mejora del suelo y que sólo llevan a cabo los agricultores que practican la producción integrada.

Como consecuencia también del Chequeo, este año se pondrá en marcha el «Programa nacional para el fomento de la rotación de cultivos en tierras de secano». Éste sólo contempla zonas con rendimientos iguales o menores a 2000 Kg/Ha. Al menos el 20% de la superficie de siembra ha de ser de oleaginosas (girasol, etc.), proteaginosas (guisante) o leguminosas (vezas, yeros y hasta lentejas, si alguno se atreve). La ayuda va desde 37.72 hasta 60 €/ha., pudiendo aplicar complemen-

tos en función de la superficie solicitada y del presupuesto. El máximo de ayuda por beneficiario es de 100 has. y parece ser que habrá que hacerlo este año dado que creará históricos y al año siguiente sólo podrán acogerse los que se hayan incorporado este año, ya que se trabaja con presupuesto cerrado.

Puede ser muy interesante para las zonas susceptibles, pues además, esta ayuda parece ser compatible con cualquier otra que se estuviese recibiendo y con la prima de proteaginosas.

Esta normativa no es definitiva, nos apoyamos en borradores de normativas. ■



CARA A CARA CON...



Javier Vivanco

Director de marketing del Grupo Turol Trading

■ Turol Trading es un Grupo turolense de empresas de los sectores agroquímico, alimentario y de servicios que durante el ejercicio 2008 facturó más de 400 millones de euros y que cuenta con una plantilla media de 800 puestos de trabajo. En fertilizantes sólidos son líderes nacionales, con una capacidad anual de producción de 900.000 Tm. de abonos granulados y de 100.000 Tm. de abonos pelletizados. En esta ocasión, entrevistamos a Javier Vivanco, director de marketing del grupo.

¿Cuándo y cómo comenzó la relación de Turol Trading con Cereales Teruel, S.Coop.?

En 1993 Cereales Teruel, S. Coop. optó por participar en el accionariado de la fábrica de fertilizantes de FERTEsa, ubicada en Teruel, que se unió después a la fábrica de Agrimartín en Sarrión, origen inicial del grupo, es decir, la relación está muy consolidada.

CETER es socio de FERTEsa y a su vez el Grupo Turol Trading participa en PORTESA y en otras actividades de CETER. Se trata de una relación simbiótica. ¿Qué aporta Turol Trading a CETER y viceversa?

Se trata de un buen «matrimonio» en el que tanto CETER como Turol Trading somos proveedores y clientes. Nuestro grupo es el mayor suministrador de fertilizantes de CETER y a su vez será el mayor cliente de Gasóleos Teruel, S.A. También participamos conjuntamente en proyectos agroalimentarios como es el caso de PORTESA, que pone en valor las materias primas turolenses.

El año pasado se dispararon los precios de los fertilizantes y muchos agricultores decidieron no abonar, lo cual repercutió negativamente en su cosecha. ¿Cómo está este año el sector?

Estamos pasando una situación muy delicada. A nivel nacional la mayor parte de las fábricas han permanecido cerradas por el descenso brutal del consumo. Sólo nuestras fábricas de Sarrión, Teruel, Escucha y Utrillas han funcionado regularmente, ya que hemos ofertado los precios más competitivos y nuestra red comercial ha trabajado al máximo.

¿Por qué varían tanto los precios?

Fundamentalmente por la evolución de los precios de las materias primas químicas y minerales. Hubo un aumento de la demanda y

durante 2008 se llegaron a alcanzar precios desorbitados y se dieron maniobras internacionales de especulación que elevaron artificialmente los precios hasta niveles desconocidos. Afortunadamente la situación se ha corregido y, salvo la potasa, el resto de materias primas han bajado.

Comercializan sus productos en muchos países de distintos continentes. ¿Cómo ven la situación del campo español, comparándola con la de otros países?

Actualmente vendemos productos a nivel mundial, salvo en Australia, contando con clientes habituales en países como Grecia, Irán, Perú, Thailandia... si nos comparamos con nuestros vecinos europeos la situación ha sido análoga. En Francia, donde tenemos una fábrica en el Sur, radicada en Misson, los agricultores también han reducido las dosis de abonado por los elevados precios, lo cual nos ha obligado a ampliar nuestra red comercial y extendernos hasta el centro del país. La filial de Portugal también ha aumentado su plantilla para mantener su cifra de negocio. Ahora estamos abriendo el mercado italiano. En toda Europa, planea la incertidumbre ligada a la P.A.C. y se ha reducido la rentabilidad de los cultivos extensivos.

Supongo que entre sus numerosos clientes habrá muchas cooperativas agrícolas.

Contamos con muchas cooperativas como clientes (ARENTO en Zaragoza, ACTEL en Lleida, COPISO en Soria, A.N. en Navarra, AGROCYL en Castilla y León, UTECO de Toledo, HOJIBLANCA en Málaga, SEYCO y BUREBA-EBRO en Burgos...), pero además con algunas tenemos proyectos e inversiones conjuntas, como es el caso de la fábrica de AGRIBERIA en Castellón con COARVAL de Valencia e INTERCOOP de Castellón o los acuerdos de colaboración con ACOEX de Extremadura. Empezamos a trabajar con distintas cooperativas a raíz de la experiencia positiva que fue desde nuestros inicios la colaboración con CETER S.Coop.

El mercado de los fertilizantes se tiene que adaptar constantemente a las necesidades de los agricultores. ¿Qué líneas de investigación se están siguiendo en FERTEsa?

Actualmente dedicamos el 3,75% de nuestra facturación a Investigación y Desarrollo. Contamos con 15 patentes tecnológicas y colaboramos con varias Universidades, como la de Barcelona y la Politécnica de Valencia, y con otros Centros de Investigación Agraria, como el I.V.I.A., el I.N.I.A. y el I.T.A. Durante el trienio 2008-2011, las líneas de investigación de la sección agroquímica consisten en el uso de biopolímeros en los fertilizantes, la solubilización biológica del fósforo, la mejora de los fertilizantes azufrados, el aumento de eficacia de los abonos complejos y la trazabilidad de materias primas por tecnología N.I.R. en la fabricación.

¿Qué soluciones ofrece al agricultor el Grupo Turol Trading?

Para los agricultores de CETER, que son también nuestros accionistas, buscamos los fertilizantes con el mejor aprovechamiento agronómico al precio más económico. Para ello nos valemos siempre de la relación permanente que existe entre nuestros departamentos técnicos. Contamos con el catálogo de productos más completo: fertilizantes complejos granulados NPK «Fertasol» y nitrogenados, abonos organominerales «Agriorgan», fertilizantes especiales, productos líquidos, microgranulados «Agristart», bioestimulantes, correctores, foliares, hidrosolubles... por su participación accionarial, la gran ventaja para el socio de CETER es que siempre tienen la garantía de compra de nuestros fertilizantes al mejor precio del mercado.

Turol Trading sigue emprendiendo proyectos y creando empleo, a pesar de la crisis. ¿Puede hablarnos de alguno de los proyectos futuros?

Aunque nunca se ha dejado de invertir en las instalaciones existentes sin escatimar en gastos relacionados con seguridad y medio ambiente, ahora tenemos dos macroproyectos en marcha. Por un lado, la nueva fábrica del Puerto de Castellón, desde donde suministraremos por barco fertilizantes a todos los países mediterráneos, y por otro lado el nuevo proyecto de Utrillas, junto a las plantas actuales, donde queremos construir otra fábrica de fertilizantes y una planta termoelectrónica, donde reciclaremos las escombreras de las antiguas explotaciones mineras. ■

ACTUALIDAD

Teruel vibró celebrando «25 años con sabor a Jamón»

Las Ferias del Jamón de Teruel cumplían 25 años por lo que el nuevo Consejo Regulador de la Denominación de Origen puso toda la carne en el asador para celebrarlas como merecía la ocasión. La nueva presidenta, Pilar Martín, valoró muy positivamente el desarrollo de las ferias que se celebraron del 11 al 20 de septiembre, «una buena excusa para degustar y conocer mejor nuestro gran producto que es el Jamón de Teruel».



Después de 4 años de descanso, se recuperó la feria comercial con motivo de 25 aniversario. El stand de PORTESA, mostraba sus presentaciones más novedosas.



Pilar Martín, nueva presidenta del CRDO Jamón de Teruel, inauguró las XXV ferias del Jamón de Teruel.



Los teruelenses degustaron el bocadillo gigante —400 metros— gracias a la Asociación Española Contra el Cáncer y la Asociación de Atletismo Mudéjar de Teruel.



Salvador Campos, presidente de CETER S.Coop. con parte del nuevo CRDO compartiendo el bocadillo con el consejero de Agricultura y Alimentación, Gonzalo Arguilé.



Las autoridades cortaron (y cataron) los primeros trozos del bocadillo gigante.



Foto de familia con todos los cortadores aficionados en la Plaza del Torico.



Los cortadores aficionados repartieron jamón de PORTESA entre el numeroso público asistente en la Plaza del Torico, durante la tarde del sábado.



Como es tradición, la concentración de moteros Amigos del Jamón de Teruel animó las ferias.



Resultado de los ensayos

El Centro de Transferencia Agroalimentaria del Gobierno de Aragón va a hacer públicos de forma inminente los resultados de los ensayos de la cosecha 2009 y las «Orientaciones varietales para las siembras de cereales en Aragón» que se derivan de los mismos. Cereales Teruel S. Coop., como entidad colaboradora en la Red de Ensayos del Gobierno de Aragón, os adelanta los resultados de las demostraciones llevadas a cabo en nuestra zona.

El documento que recoge estos resultados es mucho más amplio e incluye microensayos y otras informaciones de toda la Red de Ensayos, que abarca las tres provincias de Aragón. Todos aquellos que queráis consultar dicho documento podréis disponer del mismo poniéndoos en contacto con nuestro Departamento Técnico, una vez que el boletín de Informaciones Técnicas haya sido publicado por el Centro de Transferencia Agroalimentaria de la Dirección General de Desarrollo Rural, del Gobierno de Aragón.

Aragón

	Superficie Has.			Rendimiento Tm/Has.		Producción total Tm.		
	2008	2009	%	2008	2009	2008	2009	%
Trigo duro	172.000	169.000	-1,7	0,80	1,50	137.164	247.500	+80,5
Trigo blando	103.500	95.000	-8,2	3,50	3,50	362.250	332.500	-8,2
Cebada	470.000	418.536	-10,9	2,50	3	1.175.000	1.255.608	+6,8
Centeno	8.700	13.600	+56,3	2	2	8.700	22.000	+153
Avena	28.000	34.400	22,8	2	2	56.000	68.000	+21
TOTAL	785.700	723.536	-7,9			1.875.650	1.925.608	+2,6

Demostración variedades en secano fresco. Cebadas de ciclo largo. Lechón (Zaragoza).

Zona Agroclimática: Secanos semiáridos tierras altas Sistema Ibérico.

Altitud: 940 m. Detrás de barbecho.

Fecha de siembra: 27 de noviembre.

Fecha de recolección: 16 de julio.

Varietal	Volley	Marlis	Montagne	Meseta	Boreale	Cometa	Orge	Arturio	Anakin
Kg./ha 14°	1.983	2.217	2.412	2.808	2.705	2.839	3.036	2.755	2.852
Peso esp.	62,7	63,2	63,4	61,9	60,7	59,7	63,2	57,4	64,1
Humedad	10	10	9,9	9,6	8,4	9,5	9,4	8,6	9,5

Demostración variedades en secano. Mezquita de Jarque (Teruel).

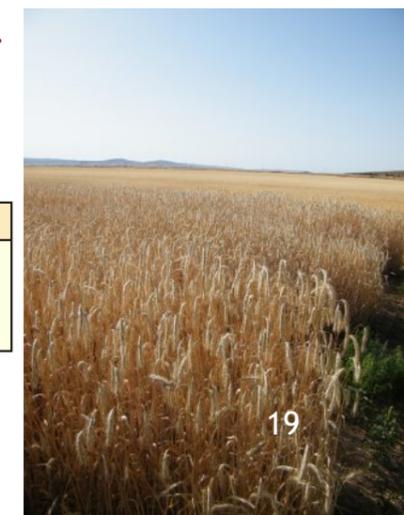
Zona Agroclimática: Secanos semiáridos tierras altas Sistema Ibérico.

Altitud: 1.300 m. Detrás de barbecho.

Fecha de siembra: 27 de noviembre.

Fecha de recolección: 23 de julio.

Varietal	Ingenio	Bastide	Nogal	Andelos	Paledor	Paragon	Arezzo
Kg./ha 14°	3.467	3.517	3.860	3.659	3.342	2.604	3.456
Peso esp.	76,2	72,8	72,5	72,7	76,5	65,9	78,7
Humedad	9,8	10,0	11,4	10,4	11,2	18,7	11,2



EL RINCÓN DEL SOCIO



Enhorabuena

Ha nacido en nuestra cooperativa algo esperado:

Algo que es fundamental para poder estar informados y expresarnos entre nosotros. «Ha nacido Al Grano». La revista que espero tenga una muy buena acogida y larga vida para disfrute y provecho nuestro con sus artículos e informes. Es lo que le deseo.

Emilio Calvo Pérez

Anuncios

VENTA

- Vendo 90 ovejas con derechos.
Tel. 978 864 544.
- Se vende
Vertedera cuatriscuro Khun Master 100.
Tels. 978 865 344 / 696 154 890.
- Vendo: - Ebro 6100.
- Remolque basculante 8 Tm.
- Cultivador 15 rejas.
- Triscuro Lombote.
- Sulfatadora.
- Abonadora.
Tel. 676 341 927.

COMPRA

- Compro sulfatadora de 800-1200 litros.
Tel. 630 416 599.

Para consultar condiciones de anuncios de compra/venta: comunicación@cerealesteruel.com o llamad al 978 618 038.

Ofertas Mercacoop

CONCEPTO	REF. ORIGINAL	PRECIO
Tornillo punta 12x34	KV13228	0,48
Tornillo reja 14x34	KV13332	0,59
Puntera derecha	KV053090	4,92
Puntera izquierda	KV063090	4,92
Triángulo der. 3 agujeros	KV073256	22,65
Triángulo izq. 3 agujeros	KV073257	22,65
Triángulo der. 2 agujeros	KV073250	16,14
Triángulo izq. 2 agujeros	KV073251	16,14
Talonera larga	KV073609	46,18
Talonera corta	KV073608	36,16
Cuchilla derecha	KV073004	25,65

CONCEPTO	REF. ORIGINAL	PRECIO
Cuchilla izq.	KV073005	25,65
Vertedera N° 8 der.	KV073286	137,81
Vertedera N° 8 izq.	KV073287	137,81
Vertedera N° 9 der.	KV073290	141,90
Vertedera N° 9 izq.	KV073290	141,90
Refuerzo largo	1-18 D	12,32
Refuerzo largo	1-18 I	12,32
Refuerzo corto	1-19 D	10,33
Refuerzo corto	1-19 I	10,33
Pieza empalmar cuchillas	1-25 D	5,25
Pieza empalmar cuchillas	1-25 I	5,25

Precios sin I.V.A.



MERCACOOOP

Mercados cooperativos

Agrimail. Agricultura y Alimentación S.L.

Comercialización de productos agrarios.

C/ Las Eras de Majuelo, s/n. Monreal del Campo. Teruel.

Tel. / Fax 978 863 728.

Glyfos ENVISION[®] 45

El herbicida indispensable en SIEMBRA DIRECTA

La formulación de Glifosato desarrollada con la más avanzada tecnología de Cheminova, pensando en el usuario y el medio ambiente.

A la medida de las necesidades actuales

Formulación de Glifosato desarrollada con la avanzada tecnología ENVISION

Glyfos ENVISION[®] 45

AGRODAN S.A. incorpora a su catálogo, Glyfos Envision 45, fabricado con una tecnología exclusiva de nueva generación desarrollada por Cheminova "ENVISION TECHNOLOGY", que consiste en una asociación de dos coadyuvantes aminofosforados, mejorando notablemente su eficacia, la seguridad para el usuario y el medio ambiente.

EFICACIA

La alta calidad de la formulación asegura el transporte del Glifosato a todas las partes de la planta: Se absorbe una mayor cantidad de Glifosato útil gracias a la mejor penetración, mejora el control de malas hierbas vivaces al respetar la superficie foliar en los momentos iniciales lo que implica un aumento de la penetración y translocación, y gracias a su rápida penetración en la planta, Glyfos Envision 45 mantiene una eficacia superior al 90% cuando se produce una lluvia moderada incluso una hora después del tratamiento.

SEGURIDAD y COMODIDAD

Glyfos Envision tiene el doble de fluidez que una formulación estándar logrando un mejor vaciado y menos restos en los envases, lo que significa menores pérdidas de producto y menos riesgo de contaminación con envases vacíos.

Con Glyfos Envision 45, la espuma, después de la mezcla, desaparece en unos 10 segundos, mientras que se puede encontrar espuma incluso trascurridos 12 minutos en una formulación estándar de Glifosato.

Menos irritabilidad de la formulación debido a los coadyuvantes menos agresivos.

CEREALES

Para la presiembra y siembra directa de cereales y otros cultivos, esta formulación está indicado sobre todo en zonas de especial protección ambiental. Agrodan sigue además comercializando GLYFOS (El glifosato 36 tradicional de Cheminova), ofreciendo de esta manera la solución avanzada y la solución económica para adaptarse a las necesidades de los cultivadores de cereales.

AGRODAN

CHEMINOVA

www.agrodan.net

El herbicida indispensable todo el año