

N.º 2 - ENERO 2010



# A Grano

Revista trimestral de Cereales Teruel, S. Coop.

## **GRANO A GRANO**

Bañón

## **EL TÉCNICO RESPONDE**

Abonos líquidos... de qué hablamos

## **CARA A CARA CON...**

Michel Aragón,

Director Comercial de Agrar Semillas





**PORTESA**  
CARNE DE TERUEL



*Portesa presenta...*

# *Los Caprichos de Teruel*

Portesa presenta dos productos estrella, bajo la marca Naturuel Gourmet Selección: su mejor jamón –un Denominación de Origen muy especial, con más de 24 meses de curación– y los Caprichos de Teruel, un estuche de cuidada presentación con una selección de los mejores curados, procedentes de cerdos criados bajo la normativa de la D.O. Jamón de Teruel. El estuche contiene Jamón, Lomo, Cabecero de lomo, Paleta y Presa de Teruel, un curado novedoso que sorprende por su sabor y textura. Los Caprichos de Teruel están pensados para regalar los sabores más auténticos de nuestra tierra.



Con la presentación de Los Caprichos de Teruel, se inauguraron los Viernes con Sabor Aragonés, en la tienda de Araplaceres –Santa Emerenciana, 2, bajo, Teruel (frente a la Catedral) 978 617 930–, una serie de degustaciones de alimentos aragoneses de gran calidad, abiertas al público, que van a tener lugar en Araplaceres un viernes de cada mes, de 12 a 14 horas. Los productos de la marca Naturuel Gourmet Selección se pueden encontrar, además de en Araplaceres, en los canales habituales de venta de Portesa.

**¡¡¡ Pásate por Araplaceres y date un capricho...  
de Teruel !!!**

**Araplaceres**

# SUMARIO

## SUMARIO

### Editorial

Parando... sin parar ..... 2

### Grano a grano

Bañón, nunca es tarde si la dicha es buena ..... 3

Noticias del sector ..... 7

### El técnico responde

Abonos líquidos ¿de qué hablamos? ..... 10

### Cara a cara con...

Michel Aragón. Director comercial  
de Agrar Semillas ..... 14

Actualidad ..... 16

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](http://www.cerealesteruel.com)

Dirección: José Luis Vicente

Redacción y coordinación de textos: Cristina Arguilé

Colaboran en este número: Departamento Técnico de Cereales Teruel S. Coop.

Foto portada: Paisaje cerealista invernal. Gloria Herrero.

Fotos: Gloria Herrero, Archivo CETER, S. Coop. y Cristina Arguilé.

Maquetación, diseño e impresión: Gráficas El Rincón, S.L.

Depósito legal: V-2656-2009

## Parando... sin parar

■ Desde la aparición del último número de nuestra joven revista —¡Cumplió 3 números!— han pasado tres meses muy intensos, como corresponde al último trimestre, despedida del año.

Cuando estéis leyendo esto, habréis despedido el año a vuestra manera, que esperamos haya sido la mejor, pues el nuevo año se empieza como se deja el anterior, de ahí que siempre queramos mejorar.

La cooperativa lo ha despedido con actividades que vienen siendo habituales, en estas fechas, como la celebración de la Asamblea General Ordinaria a lo largo del mes de diciembre y decimos a lo largo del mes de diciembre, porque se han celebrado nueve asambleas, en nuestras nueve secciones, que culminaron en una de ratificación de acuerdos adoptados. Nueve encuentros que representan nuestro foro para comunicar aciertos y desaciertos, ideas y proyectos, para decidir caminos, para debatir y tomar decisiones.

También este mes hemos salido, centro por centro, a explicar como vamos a llevar a cabo nuevas actividades de asesoramiento. La Asociación que hace poco constituimos (Asociación para el Asesoramiento Rural Integral Aragonés, ARIA) ha salido a explicar cómo vemos el futuro en lo que a papeles se refiere.

No sólo hemos hecho turismo rural por Teruel, desde fuera alguien sabe que Cereales Teruel existe y le gusta cómo lo hacemos. Hemos vuelto a participar, contando nuestra experiencia, en el Curso Internacional de Cooperativismo Agrario organizado por el MARM. Es gratificante observar como los

participantes valoran nuestro desarrollo y evolución. Nos sorprende, pues no estamos acostumbrados ya que nadie es profeta en su tierra y tenemos que salir fuera para subir nuestra autoestima, comprobando que hay gente que lo hace mejor —lo cual nos marca nuevos retos— pero también que hay mucha gente que lo hace peor.

Pero no sólo nuestro modelo cooperativo viaja al exterior, nuestros técnicos también lo han hecho. Junto con otras cooperativas, a nivel nacional, han visitado Copenhague invitados por Cheminova. Para poder transmitir conocimientos es imprescindible adquirirlos allí donde estén.

Y este trimestre también se cierra con una gran movilización del sector agrario a nivel nacional. Hemos respaldado el Paro General Agrario convocado por todos los sindicatos agrarios los días 20 y 21 de noviembre y también hemos sido parte activa de esta manifestación, participando en las concentraciones provinciales y en Madrid así como cerrando las oficinas y los almacenes de Cereales Teruel S.Coop. para apoyar el paro, bajo el lema «El campo se arruina, movilízate».

Y hemos sembrado, aunque en seco, pues nuestro carácter es de confianza y porque nuestro saber nos dice que hay que sembrar, en todos los sentidos, para intentar recoger algo.

Que este año que iniciamos nos traiga a todos algo en que trabajar, algo para disfrutar y mucha gente con la que compartir. ¡Y qué llueva! ■



# GRANO A GRANO

## Bañón, nunca es tarde si la dicha es buena

Instalaciones de la cooperativa en Bañón.

■ Como anunciábamos en el número anterior de nuestra revista, en la sección «Grano a grano» recorreremos nuestros centros uno por uno, por orden alfabético, y como manda el abecedario, después de Albónica toca Bañón, que aunque fue la última sección en fusionarse con Cereales Teruel S.Coop. fue una de las primeras cooperativas que se constituyeron en nuestra zona, al albur de la cooperativa comarcal Albónica, y una de las más activas en la fundación de Cereales Teruel S.Coop. como cooperativa de segundo grado.

La sección de Bañón toma el nombre del pueblo en el que se ubica, un pequeño municipio de cerca de 200 habitantes, perteneciente a la Comarca de Calamocha, que ofrece unas vistas magníficas sobre el valle del Jiloca. La historia de esta cooperativa, como la de muchas de la zona, está íntimamente ligada a la aparición de la Albónica, en 1981. Como explicamos en el número anterior de Al Grano, uno de los objetivos de los fundadores de la cooperativa comarcal de Albónica era incentivar la creación de un movimiento cooperativo que derivara en la formación de cooperativas locales que en un futuro pudieran unirse, como finalmente sucedió. No en vano, entre esos «agitadores» cooperativos de Albónica estaba Clemente Garcés, uno de los fundadores de la cooperativa local de Bañón y su primer presidente.

### El nacimiento

La primera acta de la cooperativa de Bañón se firmó el día 10 de junio de 1986, pero hasta entonces, un grupo de agricultores de Bañón, conscientes de que la única forma de tirar para adelante era uniéndose, habían recorrido un largo camino. Entre estos hombres estaban el primer presidente de Bañón, Clemente Garcés y el actual presidente de la cooperativa, Javier Cervera. Entre ambos, han presidido la cooperativa José Tolosa, José Sancho, José Luis Zorraquino y Javier Gómez.

Empezaron organizando reuniones de agricultores y ganaderos, para ir tanteando su predisposición. Una vez que habían reunido un grupo lo suficientemente grande, empezaron los trámites para constituir una cooperativa local, en principio, destinada a la comercialización del cereal de los agricultores del pueblo en común. Una de las primeras iniciativas de la incipiente cooperativa de Bañón fue solicitar una seleccionadora al SENPA y construir una nave y un muro de carga en el pueblo, donde en la actualidad se ubica el surtidor de gasóleo y el compresor.

Para acometer esa inversión inicial, los socios que se unieron a la cooperativa en origen tuvieron que aportar dos títulos de 5000 pesetas y una cuota de entrada de 3000 pesetas. Con ese pequeño capital inicial y una subvención, echó a andar la cooperativa de



Bañón, en el año 1986. Poco tiempo después, la cooperativa y el ayuntamiento del pueblo se pusieron de acuerdo para urbanizar a medias un polígono industrial, que es donde se ubican hoy las naves de Cereales Teruel S. Coop.

El funcionamiento de la cooperativa en esos primeros tiempos era muy sencillo, ya que se limitaban a recoger el cereal que los socios depositaban en el muro de carga o en la nave y a comercializarlo en común. Para ello, Bañón ofertaba el cereal a un precio mínimo y esperaba las propuestas de los posibles clientes. El que mejor precio ofrecía se llevaba la carga, como en una subasta. Javier Cervera recuerda que los primeros precios que se fijaron en Bañón, ¡hace casi 25 años! fueron para el trigo y para la cebada, de 33,50 pts./kg. y de 26,05 pts./kg. respectivamente.

### Primeros pasos

Los socios fundadores de la cooperativa de Bañón eran previamente socios de la Albónica, de hecho, durante los primeros años, era la cooperativa comarcal la que les suministraba abono, fitosanitarios y otros inputs. Cuando en Bañón constituyeron su propia sociedad cooperativa, ésta pasó a sumarse como socia a la Albónica, de hecho todavía hay socios de Bañón que lo son también de Albónica.

Se fue corriendo la voz y al tiempo, algunos agricultores de Cosa, Villarejo y de Caminreal entraron a formar parte de la recién constituida cooperativa de Bañón. Hasta entonces, los propios socios fundadores eran los que iban llevando las cuentas, recogiendo el cereal, comercializándolo... es decir, que se ocupaban de todas las tareas de gestión de la cooperativa, pero con el incremento del número de socios y del volumen de cereal comercializado, vieron la necesidad de contratar una persona que desempeñara las

labores de contabilidad y que llevara el control de los albaranes de entrada y de salida. Para ese fin, miembros de la OCA de la zona —Simón Casas y David Mansilla— prepararon un examen. Javier Cervera fue el seleccionado y empezó a ocuparse entonces de la gestión de la cooperativa, aunque siguió realizando labores de almacén hasta que, poco tiempo después, contrataron a José Antonio Sancho, otro histórico de la cooperativa de Bañón, ya que continúa a cargo del almacén desde entonces. José Antonio empezó ensacando y vendiendo el cereal desde las playas del silo y poco después, empezó a hacerse cargo de la seleccionadora.

### Entrada en CETER S.Coop.

La cooperativa de Bañón lo tuvo claro a la hora de unirse a otras siete cooperativas de Teruel bajo la figura de cooperativa de segundo grado y formó parte, junto con las cooperativas de La Fuente de Cella, Campo de Visiedo, La Val, Valondo, Albónica, Tosi y San Isidro de Villarquemado, del núcleo primigenio de Cereales Teruel S. Coop., en 1989.

La cooperativa de Bañón, ya bajo el paraguas de Cereales Teruel S.Coop., acometió la construcción de su primera nave en el polígono, que previamente había urbanizado a medias con el ayuntamiento, en el año 1991. Al mismo tiempo se hizo otra nave en el cercano pueblo de Cosa. En una segunda tanda, un par de años más tarde, se construyeron dos naves más: una Bañón y otra en Cosa. Con infraestructuras nuevas, Bañón sustituyó la vieja seleccionadora que le cedió el SENPA por una nueva.

También durante esa época, debido al incremento de la actividad, se hizo cargo de la gestión contable de la cooperativa de Bañón, Ignacio Castañosa, persona muy vinculada a Cereales Teruel en sus primeros años de trayectoria. Esta prestación de servicios a



la cooperativa se mantuvo hasta el año 2008, en el que se abrió la oficina de CETER S. Coop. en Calamocha. Al frente de esta oficina está Fernando Domingo que lleva desde entonces la administración de Bañón, Calamocha y Godos.

La historia de la cooperativa de Bañón transcurrió paralela a la de otros centros hasta que llegó el año 2003, año de la fusión por absorción. A la hora de fusionarse con el resto de las cooperativas para constituir una gran cooperativa de primer grado, llegaron los problemas, ya que hubo una parte de socios que no lo aceptaban y eran necesarios dos tercios de los votos. «El pueblo llegó a estar totalmente dividido», recuerda Cervera. Fueron años duros de negociación porque igual que había un sector totalmente opuesto a la fusión por absorción, había otro sector que no entendía como Bañón, una de las pioneras, podía quedarse fuera. Fue ya en el año 2007, cuatro después de la fusión, y bajo mandato de Cervera, en Bañón, y de Salvador Campos, en CETER S.Coop. cuando por fin, se impuso la lógica y Bañón se integró en CETER S.Coop. como una sección más de las nueve que integran Cereales Teruel S. Coop.

### Y llegó la fusión

En la asamblea de CETER S. Coop. de diciembre de 2007 se aprueba la absorción de Bañón con estas palabras: «En consecuencia, se aprueba la fusión por absorción de la sociedad Cereales Teruel S.Coop., como sociedad absorbente, y las sociedades Bañón S. Coop. y Sociedad Cooperativa del Campo Villaverde de Torrijo del Campo, como sociedades absorbidas, con entera transmisión del patrimonio de las sociedades absorbidas, que quedarán disueltas y extinguidas sin liquidación, incorporando en bloque todo su activo y pasivo a la sociedad absorbente, en los términos que resultan del Proyecto de fusión aprobado por las Asambleas Generales de cada una de ellas



celebradas el pasado 15 de Diciembre del corriente año».

Bañón actualmente cuenta con cinco naves —tres en Bañón, dos en cosa— en las que se recepciona sobre todo cereal: cebada, trigo, centeno y avena, pero también se trabaja el guisante. Cuentan con 3 sulfatadoras, 1 despedregadora, 1 sembradora de siembra directa, 2 abonadoras arrastradas y una suspendida y 2 toros.

Además de Fernando, que se ocupa de la contabilidad y la gestión, y de José Antonio, a cargo del almacén y la seleccionadora, en campaña se contrata a otra persona y cuando hacen semilla también.

Ahora la sección de Bañón está asentada, reina la calma y ya piensan en nuevos proyectos: la concentración parcelaria es uno de los principales y comienza a dar sus primeros pasos, con la clasificación de las tierras. Muchos socios de Bañón visitaron en mayo las CUMAS Valles Alaveses, en la frontera de Álava, Burgos y la Rioja e intercambiaron ideas con sus promotores, aprendiendo las bondades de un sistema de organización que permite minimizar gastos en maquinaria y optimizar recursos. En Bañón, desde entonces, unos cuantos están interesados en poner en marcha una CUMA (Cooperativa de Utilización de Maquinaria Agrícola) e incluso dar un paso más y crear CECAS (Cooperativas de Explotación Comunitaria Agraria), una fórmula muy interesante y más de cara a la concentración parcelaria.

A Bañón le costó dar el paso de la fusión, pero, finalmente, las aguas volvieron a su cauce y ahora forma parte de un grupo estable y consolidado como es CETER S. Coop. que le da seguridad sin haber perdido ni un ápice de su identidad y de su autonomía como cooperativa. ■



## ENTREVISTA



# Javier Cervera

## Presidente de la sección de Bañón y consejero de CETER S.Coop.

■ El pasado mes de diciembre, Javier Cervera cumplió cuatro años al frente de la sección de Bañón, y algo menos en el Consejo de Cereales Teruel S. Coop. Javier Cervera es de Bañón y agricultor, como su padre, aunque reside en Zaragoza con su familia. Su vínculo con la cooperativa de Bañón se remonta a los orígenes de la misma, ya que fue uno de sus impulsores a mediados de los 80.

**Al Grano:** Ha completado cuatro años de mandato como presidente de su sección ¿cómo la encontró cuando entró?

**Javier Cervera:** Estaba en un momento delicado, había serias diferencias de opinión entre los socios respecto a la fusión por absorción, había una parte que no quería y hacían falta dos tercios de los votos para aceptar ser fusionados con Cereales Teruel S. Coop. Fue al año y medio de entrar yo de presidente, cuando por fin Bañón votó a favor de la fusión. El resultado fue positivo y ahora la sección está muy asentada y tranquila, no tenemos grandes problemas, funciona bien.

**A.G.** ¿Qué novedades han tenido lugar en la sección de Bañón durante este periodo?

**J.C.** Hemos realizado inversiones, construyendo una nave nueva, para ampliar nuestras infraestructuras, preparándonos para cumplir las normas en materia de calidad diferenciada, respondiendo a las exigencias de la agricultura integrada, como el cumplimiento de la trazabilidad.

**A.G.** ¿Cómo ve la situación del sector?

**J.C.** Soy agricultor desde hace 27 años, es decir, me gusta la agricultura y soy optimista a pesar de que es un sector que siempre ha estado en el aire y ahora quizás más por varias causas: una política agraria comunitaria nefasta, una política de precios que no es viable —los primeros precios que pusimos en la cooperativa de Bañón, hace más de 20 años, eran superiores a los actuales: 26,05 la cebada y 32,50 pts. el trigo— y por último, por la actitud de los agricultores. En una zona como la nuestra, de producciones bajas, tenemos que buscar alternativas al monocultivo del cereal y por otro lado, tendríamos que optimizar los recursos y no gastar tanto en maquinaria. Pero lo que también tengo muy claro es que para que mi explotación funcione tengo que estar dentro de la cooperativa.

**A.G.** ¿Puede comentarme algún proyecto en el que estén inmersos actualmente?

**J.C.** Me gustaría organizar una CUMA (Cooperativa de Utilización de Maquinaria Agrícola en común). Lo hemos planteado y ahora se trata de ver si la gente va mostrándose interesada. Aunque lo que realmente nos interesaría es poner en marcha CECAS (Cooperativa de Explotación Comunitaria Agraria) y más de cara a la concentración parcelaria que comienza a dar sus primeros pasos. ■

# NOTICIAS DEL SECTOR



■ La Asociación para el Asesoramiento Rural Integral Aragonés –ARIA– entidad sin ánimo de lucro creada recientemente por Cereales Teruel S. Coop. ha recorrido, durante los meses de noviembre y diciembre, todos los centros de CETER S.Coop. para explicar cómo vamos a llevar a cabo nuestros servicios de asesoramiento. La técnico Belén Blanco explicó en cada centro, qué es la condicionalidad y cómo vamos a acometer las labores de asesoramiento para todo aquel socio que lo desee.

La condicionalidad, como su propio nombre indica, se refiere a una serie de condiciones o requisitos que el agricultor ha de cumplir para recibir íntegramente las ayudas que le correspondan. Estos requisitos están relacionados con el medioambiente, la salud pública, la trazabilidad, las buenas prácticas en el campo, tanto laborales como medioambientales, etc.

Belén Blanco explicó a los socios la posibilidad de solicitar unas ayudas al asesoramiento subvencionadas por el FEADER, el MARM y la Comunidad Autónoma. De todos los que la solicitan se elige a determinados agricultores, por las características de sus explotaciones y estos reciben una subvención que cubre el 80% del total de los costes del servicio de asesoramiento.



## ARIA explica nuestros servicios de asesoramiento



Charla sobre asesoramiento en El Pobo.

El Consejo de CETER S.Coop. estableció unas tarifas ajustadísimas para cada uno de los servicios. Estos incluyen el seguimiento de las explotaciones y el asesoramiento ante cualquier eventualidad. Por ejemplo, si un socio tiene una inspección o ha de presentar un recurso, contará con el asesoramiento de nuestros técnicos. También les ayudarán a la hora de tener todos los libros debidamente cumplimentados y de presentar todos los documentos que se les soliciten. Las tarifas se establecieron en función del tipo de explotación, pero pensando en que con o sin subvención resulten lo más económicas posibles para los socios.

Unas 60 explotaciones socias de nuestra cooperativa ya son beneficiarias de las ayudas al asesoramiento, gracias a la subvención otorgada el pasado ejercicio. Estos socios disfrutarán del servicio de asesoramiento de forma gratuita. El día 20 de diciembre terminaba el plazo para solicitar las ayudas para el asesoramiento del próximo ejercicio. ■



Asamblea General. Teruel, 18 de diciembre de 2009. De izquierda a derecha: Pedro Ramo, secretario del Consejo Rector de Cereales Teruel S.Coop.; Manuel Pizarro, diputado por el Partido Popular; Antonio Arrufat, presidente de la Diputación Provincial de Teruel; Javier Velasco, consejero de presidencia del Gobierno de Aragón; Salvador Campos, presidente de CETER S.Coop.; Santiago Lanzuela, diputado por el Partido Popular; José Luis Vicente, director de CETER S.Coop. y Araceli Sierra, técnico de la cooperativa.

# Asamblea anual de Cereales Teruel S. Coop

■ Durante el mes de diciembre se celebraron las asambleas anuales de CETER S.Coop, fue un mes intenso en el que se celebraron nueve asambleas, entre nevada y nevada, en nuestras nueve secciones. El director y el presidente de nuestra cooperativa, José Luis Vicente y Salvador Campos recorrieron todo nuestro territorio –Sierras del Pobo, día 9 de diciembre; Campo de Bello y Sierras del Jiloca, día 12; Cereales del Huerva y Albónica, día 12; La Val, día 13; Alto Jiloca, día 15; Bañón, día 16 y Campo de Visiedo, el día 17 de diciembre– exponiendo las cuentas ante los socios y sometiendo a votación los nuevos cargos.

La décima asamblea tuvo lugar el día 18 de diciembre, en Teruel, como acto formal de ratificación de las decisiones tomadas en las secciones y como punto de encuentro entre consejeros, socios y trabajadores de CETER S.Coop.

Las conclusiones de las nueve asambleas, resumidas y expuestas en la asamblea de Teruel, fueron: la aprobación de las cuentas del ejercicio 2008-2009 y la elección de los consejeros que representan a cuatro secciones. Sólo hubo dos consejeros relevados, salió Pascual López, de Alto Jiloca, y entró en su lugar Vicente Martínez, aunque está pendiente de ratificar por la asamblea de su sección. En Sierras del Jiloca salió José Antonio Pamplona para ser relevado por Joaquín Burriel. También fue reelegido Salvador Campos como presidente de Cereales Teruel S.Coop. por un periodo de cuatro años. ■





Las asambleas se celebraron en pleno temporal de nieve. En la foto Argente, el día de la asamblea del Campo de Visiedo.



Socios asistentes a la asamblea del Campo de Visiedo.



Despedida y agradecimiento de Pascual López, consejero saliente de Alto Jiloca.



Salvador Campos agradece su labor al consejero saliente de Sierras del Jiloca, José Antonio Pamplona.



Socios y trabajadores de CETER S.Coop. el día de la asamblea de Teruel.



Invitados a la asamblea compartiendo mesa con Salvador Campos, Joaquín Pascual Aguilar, José Planas y Clemente Garcés.

# Abonos líquidos... de qué hablamos

## EL TÉCNICO RESPONDE

Texto: Al Grano.

■ Vamos a intentar resumir algunos conceptos y a hacer algunas reflexiones sobre una forma diferente de abonar que en los últimos años se ha ido introduciendo en nuestra cultura agraria por, creemos, diferentes motivos, quizás siendo uno de los más relevantes la comodidad.

### ¿Qué son los abonos líquidos?

Evidentemente, son abonos, es decir, productos encaminados a aportar al cultivo los nutrientes que necesita. La diferencia con los abonos sólidos es el estado físico en que se presentan, que en este caso es líquido, lo cual va a determinar las condiciones de utilización y eficacia.

Hasta hace pocos años, este tipo de abonos se han venido utilizando en aquellos cultivos que admiten más costes de producción: hortícolas y frutales, con técnicas de fertirrigación (incorporación al agua del riego) y aplicaciones foliares utilizando suspensiones (soluciones sobresaturadas de alguna sal, normalmente cloruro potásico) y soluciones a presión. Desde hace pocos años, los fabricantes de abonos los están introduciendo en otros cultivos como soluciones acuosas de aplicación al suelo que contienen uno o varios elementos nutritivos disueltos en agua,

ampliando su nicho de mercado hacia cultivos extensivos y de menor margen.

Dada su presentación física estos abonos se aplican directamente al suelo sobre toda la superficie mediante pulverización con máquinas aplicadoras. Para la aplicación se deben adaptar las boquillas y la velocidad de avance del tractor a la cantidad de abono que se desea aplicar por hectárea. En cobertera, se aplican boquillas de «tres chorros», de gotas muy gruesas, de 0.5 a 2 mm., que resbalan sobre las hojas y caen al suelo, sin dañar el cultivo.

### ¿Sólo hay un tipo?

No hay un solo tipo de abonos líquidos, la complejidad de un fertilizante proviene de sus características químicas. Éstas determinan tanto su comportamiento en el suelo, como su manipulación y conservación. Es muy importante, reiteramos, la reacción del fertilizante sobre el pH del suelo que viene determinada por el índice de acidez o basicidad del fertilizante, que se corresponde con la cantidad de cal viva que es necesaria para equilibrar el incremento de acidez del suelo (fertilizantes de reacción ácida) o producir un incremento de pH equivalente (fertilizantes de reacción básica). Fertilizantes con pH por debajo de 3.5 se consideran fuertemente ácidos y aque-

llos con pH por encima de 3.5 se consideran débilmente ácidos, de 5 a 7 se consideran neutros.

Recordamos la tipología de nuestros suelos muy por encima de los índices básicos deseables y que por lo tanto requieren que el fertilizante no potencie su incremento.

Al igual que los abonos sólidos a los cuales estamos acostumbrados, los líquidos podrán contener un elemento fertilizante (abono simple) o varios de ellos (abonos compuestos). De esta forma hoy en día el mercado nos ofrece soluciones líquidas compuestas (N-P-K) y soluciones simples (N).

La composición química del abono depende de las materias primas que contiene, por ejemplo: en las soluciones nitrogenadas, las formas del Nitrógeno —si estamos hablando del Nitrógeno amoniacal— se obtendrán del nitrato amónico, amoniaco o fosfato monoamónico; si hablamos del Nitrógeno nítrico, procederá del nitrato amónico, nitrato potásico o nitrato cálcico y si hablamos del Nitrógeno ureico lo obtendremos de la urea.

Si habláramos de compuestos, el fósforo nos lo encontraremos en forma de fosfatos procedentes de varias fuentes, una de ellas el ácido fosfórico; el potasio lo obtendremos a partir del cloruro de potasio, pero también del sulfato potásico y de varias fuentes más.

## Corrosividad

La corrosividad es una característica que define en qué medida el fertilizante ataca los diferentes metales. Esta determinada por las materias primas usadas en su fabricación. Si es muy corrosiva atacará a todo tipo de metal, incluido al acero inoxidable. Si es medianamente corrosiva no atacará al acero. Esto condiciona los materiales a usar



Depósitos de abono líquido en Utrillas.

tanto en los momentos de aplicación como en los de transporte y almacenamiento.

Así pues no vale cualquier depósito para el almacenamiento de estos productos, deben ser apropiados, preferentemente de polietileno de alta densidad. Su periodo de almacenamiento va a venir determinado por la concentración y los componentes del abono. Uno de los problemas más frecuentes del almacenamiento es la cristalización del abono, cuando bajan las temperaturas. Cada solución tiene una temperatura de cristalización que le caracteriza y que depende también de los componentes del abono y de la concentración, en zonas como las nuestra, que suelen usarse en épocas frías, se evita manejar soluciones con temperatura de cristalización alta y tender a concentraciones que cristalizan a temperaturas más bajas.

## Kilos o litros

Como en los sólidos, la materia prima de obtención del elemento fertilizante va a diferenciar el abono que estamos utilizando y evidentemente, va a marcar el precio de los mismos y las estrategias de mercado. Nadie da duros a cuatro pesetas.

El peso específico o densidad del abono líquido (peso en kg. de 1 litro de la solución) a utilizar es importante a la hora de llevar a cabo los cálculos de dosificación, ya



Curso de aplicadores.

que el cálculo del abono necesario se hace en base al peso, pero a la hora de aplicar el abono en el campo, se manejan litros. Conociendo la densidad del abono se pueden transformar litros en peso o peso en litros.

Así, por ejemplo, si sabemos que la densidad es 1.3 (lo que significa que cada litro de abono pesa 1.3 kg.) y queremos calcular cuantos litros necesitamos para aplicar 150 kg./ha., calcularemos: cantidad de kilos a aplicar / densidad de abono y nos saldrán los litros a aplicar:  $150/1.3 = 115$  litros. Hay que diferenciar, porque aplicamos litros y pagamos kilos.

## ¿Nuestros campos y nuestra zona?

Los abonos compuestos N-P-K para fondo que se suelen fabricar para nuestro mercado cerealista suelen ser fórmulas de equilibrio bajo 5-10-5 y similares ¿por qué? La conclusión más evidente es que las soluciones de equilibrios más elevados no podrían competir con los precios de mercado de los complejos sólidos, dado que los procesos de fabri-

cación y almacenaje de los líquidos son también más elevados.

Agronómicamente, frente a un 12-24-12, por ejemplo, deberíamos, como mínimo, duplicar los kilos aportados, para efectuar un abonado equivalente, y considerar que las pérdidas en suelo van a ser muy superiores, sobre todo si la sementera es lluviosa.

Cuando una casa comercial se pone en contacto con un agricultor para llevar a cabo una venta, no le ofrece el precio del producto, ni lo diferencia de lo que sería el coste de aplicación, pacta con él el precio de servicio con producto aplicado a kilos por hectárea marcados. Su objetivo es vender, sólo y exclusivamente.

Los abonos simples para cobertera —soluciones nitrogenadas— agronómicamente son un complemento a la fertilización nitrogenada y tienen cabida en nuestro ámbito, dado que hablamos de un solo elemento fertilizante, que actúa de una manera determinada y de una época en la cual ya se ha producido la nascencia y en la que se supone que ya hemos llevado a cabo una correcta aportación de abonado se sementera, sobre todo en lo que

respecta al fósforo y potasio. En el periodo en el cual se aplican los nitrogenados, el cereal se encuentra en un estado de desarrollo donde el sistema radicular ya está formado con lo cual disminuye la posibilidad de lavado, y el fósforo y el potasio ya han llevado a cabo parte de su función como abonado de fondo. Puede ser una buena opción agronómica.

Sus precios también vienen marcados por los fertilizantes sólidos, fundamentalmente por la urea, pero la facilidad de aplicación de los líquidos permite concretar el momento de aplicación de una manera más efectiva, en detrimento de las ureas, que van a necesitar más tiempo para llevar a cabo su función y con las que se estará más sujeto a los riesgos de ausencia de precipitaciones.

## ¿Nuestra cooperativa?

La campaña pasada de nitrogenados fue la primera vez que la cooperativa atendió la demanda que hubo de este tipo de abonos, tras dos años de observación. Un año antes, se llevó a cabo una experiencia en una de las secciones, en la que se sirvió abono líquido aunque se tuvieron que contratar los equipos de aplicación, siendo este el mayor problema. Por eso se optó por comprar tres equipos de tratamiento que pudiesen cubrir la demanda. Tras un proceso de divulgación y selección entre los socios, se seleccionaron tres aplicadores que son los que manejan estos equipos.

La cooperativa a todos los efectos compra un abono más. Al socio se le factura por un lado el producto y por otro el coste de aplicación, dejando claramente diferenciado qué es lo que paga el socio y sin hacer políticas confusionistas aplicadas por otras empresas que trabajan en la zona que no dejan claro lo que se está pagando.

Evidentemente cuando al socio se le da esta información puede evaluar qué parcelas le interesa tratar y, tras comparar el abono líquido con el sólido, decidir si le interesa aplicárselo o que se lo apliquen.

A la hora de decidir el tipo de solución nitrogenada que la cooperativa va a comprar se sigue el mismo sistema que con los abonos



Equipo para aplicar abonos líquidos de Cereales Teruel S. Coop.

sólidos. Hoy en día son varias empresas las que se dedican a comercializar este tipo de producto, con las cuales se contacta y se negocian los precios. Para negociar estos precios, evidentemente, primero habremos analizado qué es lo que nos quieren vender: ¿solución 21%, ¿26%, ¿32%? y se solicitan las fichas de seguridad y características técnicas: materia prima, densidad, pH, otros micronutrientes, etc. Una vez que tenemos todas estas variables en la mesa se opta por el producto que entendemos nos puede encajar y decidimos lo que queremos comprar. Una vez que han llegado las cisternas, se procede a realizar muestreos para comprobar la correspondencia con lo pactado.

Este año si el mercado así lo marca y los socios lo piden, volveremos a sacar nuestros equipos de aplicación y aplicadores al campo, que no a las manifestaciones, y como socio ya sabes: pregunta, compara y fíate de tu cooperativa. ■



Tractor aplicando abonos líquidos.

# CARA A CARA CON...



## Michel Aragón

### Director Comercial de Agrar Semillas

■ Agrar semillas es una de las principales proveedoras de semilla de trigo y cebada y de maíz y girasol de Cereales Teruel S. Coop. desde hace cerca de 15 años. Desde 1992, esta empresa aragonesa pertenece al grupo Maïsadour, un potente grupo cooperativo del sur de Francia que, por su historia, filosofía y trayectoria, podría considerarse un referente para Cereales Teruel S.Coop. Entrevistamos a Michel Aragón, director comercial de Agrar semillas.

**Al Grano:** Cuéntenos qué es Maïsadour.

**Michel Aragón:** Maïsadour empezó, en 1936, como una cooperativa local, de la zona de las Landas, en la parte sur occidental de Francia. Empezó como una cooperativa pequeña, que comercializaba en común los cereales de los socios y les facilitaba abonos, etc. como Cereales Teruel, y fue desarrollándose paulatinamente hasta llegar a lo que es ahora: una empresa que el año pasado facturó mil millones de euros, con 8000 socios, 3200 trabajadores, 108 centros de recepción de cereal, en

los que se recogen más de un millón de toneladas de maíz, y un gran equipo técnico. Ésta es una de las principales actividades de Maïsadour, representando un 23% de la facturación anual total del grupo, pero hay mucho más.

**A. G:** Dice que empezaron como CETER S.Coop. y tal como está haciendo nuestra cooperativa diversificaron su actividad en función de las necesidades de los socios y del mercado.

**M. A:** Así es. La cooperativa ¿qué cultivaba? Al principio cereal, pero se fue extendiendo el cultivo de maíz en la zona, entonces necesitaba semilla, por lo que empezaron a hacer y comercializar semilla de maíz. Ahora la venta de semilla de híbridos —maíz, girasol...— representa un 8% del total del volumen de facturación y el 68% de la semilla se exporta.

**A. G:** Y a la producción de maíz hay que darle salida, obtener un valor añadido.

**M. A:** Igual que CETER S. Coop. creó su propia fábrica de piensos para transformar el cereal, nosotros tenemos 5 fábricas de piensos, sobre todo avícolas, en Francia, en las que se producen 550.000 toneladas anuales. Los piensos aportan un 13% de la facturación anual. Y si en Teruel el ganado tradicional es el porcino y el producto estrella es el jamón, nuestra zona, tradicionalmente, se ha dedicado a la cría de patos para elaborar el foie y para la cría de pollos. Tenemos 380 socios ganaderos que crían patos y pollos y la producción animal representa un 9 % del total de la facturación. Pero nuestro punto fuerte es actualmente, la comercialización de foie de pato, platos elaborados, etc. actividad que aporta el 40% de la facturación.

**A. G:** ¿Maisadour desarrolla alguna otra actividad?

**M. A:** Estamos empezando con las energías renovables y también tenemos tiendas de jardinería, herramientas para el campo, para los animales, etc.

**A. G:** Vayamos al grano. ¿Agrar es una filial, la compraron, se asociaron?

**M. A:** En 1962 esta empresa aragonesa se llamaba Actividades Agrícolas Aragonesas. En 1985 pasa a llamarse Agrar Semillas S. A. y estaba vinculada con Ibercaja. Fue en el año 1992 cuando Maisadour vino a comprarla. Maisadour entonces sólo producía semilla de maíz y otros híbridos en Francia, pero ya no hacía de cebada, de trigo... y Agrar sí que lo hacía. Nosotros mantuvimos el nombre, la marca y al personal que había entonces en la empresa, ya que estaba presente en el mercado del cereal y lo conocía bien. Agrar hace en la fábrica de Zaragoza 500.000 dosis de maíz (sobre todo para el sur de Europa) y 3000 toneladas de R1 de trigos y cebada, sobre todo, que vendemos para multiplicar. Tiene 35 trabajadores y cubre toda la península ibérica.

**A. G:** ¿Cuándo empezó la relación comercial con Cereales Teruel y cómo es esa relación?

**M. A:** Trabajamos con vuestra cooperativa desde hace cerca de 15 años y tenemos una relación muy fluida, de confianza y es que tenemos la misma filosofía, ya que somos cooperativas: desarrollo sí, pero no a toda costa.

Tanto vosotros como nosotros nos gestionamos como una empresa normal, porque es la única forma de poder obtener recursos que nos permitan hacer inversiones en el futuro, pero nuestro desarrollo lo hacemos siempre con respeto al agricultor y a la zona en la que estamos asentados. Nuestros jefes no son accionistas anónimos, son los socios, hablamos con ellos, nos conocen...

**A. G:** Ustedes trabajan con muchas cooperativas, ¿ve alguna peculiaridad en Cereales Teruel?

**M. A:** Sin duda. CETER para mí, ha entendido rápido cuál es el camino, y éste es unir fuerzas para crecer. Ha hecho la fusión, para optimizar recursos y ha diversificado su actividad para que el socio no esté sujeto sólo al monocultivo del cereal. Es de las pocas de España que ha entendido cuál es el camino.

**A. G:** ¿En qué líneas de investigación se trabaja en el campo de las semillas? ¿Alguna novedad que anunciar para nuestros socios?

**M. A:** Se investiga para conseguir variedades con un potencial de producción alto, que es lo que busca el agricultor, y resistentes a los factores exógenos (plagas, sequías, etc.) que puedan mermar ese potencial. El mercado de abonos es casi igual en todos los sitios, el de fitosanitarios también, pero el de semillas no es un mercado son muchos, porque en cada zona las semillas se comportan de un modo distinto. Para Teruel trabajamos en semillas precoces de maíz, cuando el mercado en Aragón es más de variedades tardías. Hay que ver todas las variables del terreno, del clima... para ofrecer al agricultor una solución adaptada a sus circunstancias.

**A. G:** ¿Cómo ve la situación del sector?

**M. A:** Hoy, complicada, en el futuro, buena. Hemos pasado por malos momentos pero, dado el aumento de la población mundial, si la progresión sigue así, podemos llegar pronto a los 9.000 millones de habitantes y todos tenemos que comer. Por otra parte, la emergencia de una clase media consumidora, en países como China, también va a favorecer el crecimiento de nuestro sector tanto en cereal como en productos elaborados como vuestro jamón o nuestro foie. ■

# ACTUALIDAD

## Los técnicos de Cereales Teruel visitan Cheminova

■ La empresa especializada en productos destinados a la protección vegetal Agrodan, filial del grupo danés Cheminova, invitó a los técnicos de Cereales Teruel S. Coop. a conocer las instalaciones de Cheminova en Dinamarca, el pasado mes de octubre. Hasta ahí viajaron Gloria Herrero y José Augusto Navarro, con el delegado de Agrodan en nuestra zona –Francisco Pocino– y con técnicos de la cooperativa Virgen de San José de Sádaba y de otras cooperativas españolas.

Agrodan es desde hace muchos años uno de los principales proveedores de fitosanitarios de Cereales Teruel S. Coop. por lo que visitar la planta y conocer de primera mano cómo se fabrican productos tan conocidos y utilizados por nuestros socios como el Glyfosato era una experiencia muy interesante para nuestros técnicos.

El primer día, recibieron a los técnicos en la planta –ubicada en Lewing– y les ofrecieron una charla en la que les informaron sobre toda la gama de productos de la que disponen –muchos de los cuales se utilizan habitualmente en CETER S.Coop.– y presentaron algún producto nuevo que van a lanzar al mercado en breve.



Después llegó la parte práctica de la visita, el recorrido por la planta. Guiados por los técnicos de Cheminova, nuestros técnicos visitaron 4 líneas de producción y les mostraron todas las medidas que toman en materia medioambiental, ya que la planta se encuentra rodeada de mar, como por ejemplo la posición de todas las tuberías, aéreas, para localizar inmediatamente y poder tapar cualquier tipo de fuga. También visitaron la planta de envasado, etiquetado y exportación, ya que esta empresa comercializa en todo el mundo. Por último, en el laboratorio, explicaron los métodos de investigación que llevan a cabo para la mejora de sus productos y el patentado de los nuevos. Una visita turística por la capital danesa, Copenhague, completó el viaje patrocinado por Agrodan. ■

## El modelo de Ceter S.Coop. a debate

■ El Ministerio de Medio Ambiente y Medio Rural y Marino, organizó, en colaboración con la Agencia Española de Cooperación Internacional para el Desarrollo, el IV curso de cooperativismo agrario, al que asistieron técnicos de 16 países iberoamericanos y que se celebró entre el día 23 de octubre y el 20 de noviembre, en el Centro Nacional de Capacitación del MARM en San Fernando de Henares. Hasta ahí se desplazó la técnico de Cereales Teruel S. Coop. Araceli Sierra, el día 9 de noviembre, para exponer nuestro modelo de fusión y diversificación. En ese foro, la representante de CETER S.Coop. habló sobre el «Apoyo de las Cooperativas Agrarias a la producción y al desarrollo rural. Nuevas actividades, situaciones difíciles y cómo las hemos superado». Tras la ponencia de Araceli Sierra hubo un intenso debate. Las preguntas



Charla impartida por los técnicos de Agrodán.

se sucedieron, sobre todo, en torno a nuestra estructura empresarial que algunos no veían compatible con la estructura de cooperativa. ■

## Cereales Teruel S.Coop. también se movilizó

■ Los pasados días 20 y 21 de noviembre, tuvo lugar un Paro General Agrario apoyado por los tres sindicatos agrarios mayoritarios —UAGA-COAG, ASAJA y UPA—, bajo el lema «El campo se arruina, movílízate», por la defensa de un sector que pasa por uno de sus peores momentos. Como no podía ser de otro modo, la manifestación del día 21 en Madrid fue la movilización agraria más masiva que se recuerda y, aunque el baile de cifras ha oscilado desde 15.000 a 500.000, la organización cifra la participación en 200.000 personas.

Cereales Teruel S.Coop. dedicó en consejo su adhesión a la movilización, participó en la organización y la logística de la marcha a Madrid, y decidió cerrar las puertas de las oficinas y almacenes de sus centros, el día 20, solidarizándose con los socios y con todo el sector. La casi totalidad de los socios pararon el día 20 y muchos acudieron a las paradas de Calamocha y Perales de Alfambra con sus tractores. El día 21, 15 autobuses partieron desde Monreal del Campo hacia Madrid, para gritar bien fuerte que el campo de Teruel quiere seguir vivo y habitado y para eso es imprescindible que el sector agrario se recupere.

Entre las reivindicaciones que la organización dirigió a las administraciones destacaban precios justos y la regulación de los mercados agrarios. El estancamiento o descenso de los precios de los productos agrícolas contrastan con un incremento desproporcionado de los precios de los insumos, lo que revierte en una caída en picado de las rentas de los agricultores. En los últimos años se han perdido cientos de miles de empleos y se han cerrado innumerables explotaciones agrarias



Paro general agrario en Perales.

con las nefastas consecuencias que estos factores causan en el mundo rural.

La fiscalidad adecuada, un plan de financiación y refinanciación del sector, el establecimiento de una PAC más sólida, más allá de 2013, un plan de apoyo a las energías renovables con una de sus bases en el sector agrario, apoyo por parte de las administraciones al sector para adaptarse a las consecuencias del cambio climático y un plan de concentración de la oferta e integración cooperativa eran las principales reivindicaciones de las organizaciones agrarias. ■



Paradas de Perales y Calamocha.



## Turol Trading felicita la Navidad con dibujos infantiles

■ El Grupo Turol Trading volvió a convocar una nueva edición del Concurso Infantil «Tarjetas de Navidad» entre todos los hijos de los trabajadores de sus empresas, tras la excelente acogida que tuvo el concurso el año pasado, con la participación de 71 niños, de entre 3 y 14 años.



Dibujo de Lydia.

Como ya hicieron las pasadas navidades, con los dibujos premiados diseñaron la tarjeta de felicitación que el grupo envía a todos los clientes, proveedores y colaboradores. Como en la pasada edición, fue difícil elegir dos (había dos cate-



Dibujo de Elena.

gorías, una de 3 a 8 años y otra de 9 a 14 años) entre las numerosas y originales propuestas. Los trabajos recibidos se expusieron en las oficinas de Turol Trading en Teruel durante el periodo navideño. Todos los niños participantes reciben un pequeño regalo, por participar y a los ganadores se les premia —además de con la publicación de sus dibujos en la postal navideña— con un lote de material artístico. Estas navidades, dos chicas han sido las artistas seleccionadas: en la categoría de los más pequeños, Elena López Malo, de 4 años, con un gracioso Papá Noel, y en la categoría de 9 a 14 años, Lydia López, de Teruel, que realizó una tarjeta navideña con aire mudéjar. ¡Enhorabuena! ■

## Los niños turolenses «se plantaron» contra el cambio climático

■ El pasado día 30 de octubre, decenas de escolares turolenses se acercaron hasta el parque de la Fuenfresca, de Teruel, invitados por los *Los 40 Principales*, para participar en el programa ¡Plántate! una gran plantada de



árboles que está recorriendo España para luchar contra el cambio climático. En la ciudad de Teruel, la actividad contó con el patrocinio del Ayuntamiento de Teruel y con la colaboración de Cereales Teruel S.Coop. y del grupo Turol Trading. Los 40, CO2 neutral.-com de Volkswagen y la Fundación +Árboles, apoyados por el Programa de las Naciones Unidas para el Medio Ambiente, organizaron este proyecto que trata de difundir la nueva corriente de pensamiento medioambiental, sobre todo entre los más jóvenes. Los críos no sólo plantaron árboles, además, visitaron un trailer donde se explicaban los procesos de reforestación de un bosque, las especies autóctonas de España, el proceso de la vida de un árbol, diferentes técnicas de plantaciones, etc. Durante la plantación, representantes de Cereales Teruel S. Coop. y de Turol Trading, intervinieron en el programa de radio en directo. ■

# «Al Grano»: buena práctica en Responsabilidad Social Empresarial



■ Nuestra revista «Al Grano» ha sido reconocida por Cointegra y el Ministerio de Trabajo e Inmigración como una buena práctica en Responsabilidad Social Empresarial de las Cooperativas Agroalimentarias Españolas. Recientemente, acaba de publicarse el primer Catálogo de Buenas Prácticas en Responsabilidad Social Empresarial de las Cooperativas Agroalimentarias Españolas, un proyecto pionero de gran alcance y difusión, con el que se pretende sensibilizar al sector cooperativo sobre el concepto de Responsabilidad Social Corporativa y poner en valor la aportación social y las características de la economía social. El catálogo recoge buenas prácticas de algunas de las cooperativas agroalimentarias españolas de mayor reputación e impacto en el sector y la nuestra, Cereales Teruel S.Coop. ha sido seleccionada por haber puesto en marcha una «publicación trimestral destinada principalmente a los socios de la cooperativa, concebida como medio de comunicación interno y vehículo para la participación de los socios».

En el catálogo aparecen 25 proyectos de otras tantas cooperativas agroalimentarias, clasificados en varias categorías. Nuestra

revista «Al Grano» se ha considerado una buena práctica en el ámbito de las relaciones con terceros y comunicación.

En nuestra misma categoría también aparece Cobadu, S. Coop. Limitada Bajo Duero por el fomento de las relaciones entre la cooperativa y la Universidad; Hojiblanca, S. Coop. por su transparencia y comunicación con los 27.000 socios que la integran, y la Sociedad Cooperativa Vinícola de Castilla La Mancha «Virgen de las Viñas», por la convocatoria anual de un concurso de pintura y otro de periodismo.

Otras categorías del catálogo son Ambiente natural, Acción social, Creatividad y gestión de empresa, Gestión de recursos humanos e Innovación. De las 25 cooperativas seleccionadas por sus buenas prácticas hay otra aragonesa —Arento— en la categoría de Ambiente natural, por la incorporación de atomizadores para los almendros y una catalana-aragonesa, Actel, en la categoría de Acción Social por la donación de fruta a entidades benéficas.

Se ha hecho una primera edición de 1000 ejemplares para distribuir entre cooperativas agroalimentarias e instituciones y también podéis consultar el catálogo en nuestra página web [www.cerealesteruel.com](http://www.cerealesteruel.com) ■



# EL RINCÓN DEL SOCIO



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

## Anuncios

### VENTA

- **Vendo:** - Sembradora Sola de 21 rejas.  
- Empacadora Valle 262.  
Eduardo Andrés: 978 775 003.
- **Vendo:** - Sembradora de siembra directa  
John Deere de 3 metros  
Vicente: 627 902 199
- **Vendo:** - 200 ovejas  
Marcelino: 699 877 742
- **Vendo:** - Depósitos IBC (Intermediate Bulk Container) de 1000 litros, reforzados con varillas metálicas y palet incluido. En muy buen estado.  
Precio de cada depósito: 50 euros.  
Portesa Nutrición Animal: 978 653 607.  
Pol. Ind. Las Hazas parcela 4, 44370 Cella (Teruel). Salida de la Autovía A-23 núm 131.





# **CEREALES TERUEL, S.L.U.**

**Servicios de administración y gestión.  
Comercialización de cereal.  
Logística.**



San Miguel, 14. 44001. Teruel  
Tel. 978 611 574 - Fax. 978 618 039  
e-mail. [cerealesteruel@cerealesteruel.com](mailto:cerealesteruel@cerealesteruel.com)  
[www.cerealesteruel.com](http://www.cerealesteruel.com)

# CEREALES TERUEL

## S. COOP.



# MERCACOOOP



- **Oficina central de Cereales Teruel S. Coop.**  
San Miguel, 14. Teruel. 978 618 038. [www.cerealesteruel.com](http://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](http://www.gasoleosteruel.com) e-mail: [luismiguel@gasoleosteruel.com](mailto:luismiguel@gasoleosteruel.com)
- **Base de distribución**  
C/. Las Eras del Majuelo, s/n. 44300 Monreal del Campo (Teruel).
- 🌾 **Mercacoop. Mercados cooperativos.** Agrimail. Agricultura y Alimentación S.L.  
Las Eras del Majuelo, s/n. Monreal del Campo. Teruel. Tel. 978 863 728.  
[www.monreal@cerealesteruel.com](http://www.monreal@cerealesteruel.com)
- 🌾 **Campichuelo, s/n. Cella.** 978 650 229.  
[www.cella@ceralesteruel.com](http://www.cella@ceralesteruel.com)

