



Tribuna pública: xestión en tempos de volatilidade de prezos

Lei de Integración Cooperativa: un antes e un despois

Datos da campaña láctea: risco de supertaxa



info@nogar.es • T 986 880 600 • www.nogar.es

Logística



Comercial



Inmobiliaria



Renovables

CONSELLO REITOR

PRESIDENTE

D. José Severino Montes Pérez

VICEPRESIDENTA

D^a Carmen Rodríguez Rodríguez
(Repres. de Ganadería A Barra, S.C.)

SECRETARIO

D. Manuel Cantorna Barbeira
(Repres. Granxa A Costa)

TESOUREIRO

D. Javier Pérez Romero

VOGAIS

D. Juan José Vázquez Blanco
(Repres. Pesadoira SAT N° 1242 XUGA)
D. Sergio Busto Beade
(Repres. Yudes M. Beade Nieto, S.C.)
D^a Beatriz Míguez del Río
(Repres. As Laxes, S.C.)
D^a Dorinda Pérez Recarey
(Repres. de Caseiro, S.C.)
D. Jesús M.^a Pena Becerra
(Repres. Mónica Landeira Noya y
otro, S.C.)
D. Antonio Caamaño Cambeiro
(Repres. Ganadería Carreira, S.C.)
D. Javier Valledor Puente
(Repres. de traballadores)

COMITÉ DE RECURSOS

D^a. Isabel Cantelar Freire (Repres.
Cantelar, S.C.)
D. José Manuel Lado Pérez
D. José Manuel Couto Regos (Re-
pres. SAT Casal Vilar)

DIRECTOR DE EDICIÓN

D. José S. Montes Pérez

TIRAXE

2.400 exemplares

DESEÑO E MAQUETACIÓN

Atelier Gráfica Visual S.L.
Marqués de Figueroa, 4 baixo
15007 A Coruña
(34) 881 896 542
editorial@ateliergrafic.com
www.ateliergrafic.com

IMPRIME

Tórculo Artes Gráficas S.A.

DEPÓSITO LEGAL

C -370 -1994

SUMARIO

04 **Presentación**
José S. Montes Pérez. Presidente

06 **A voz dos socios**
Daniel Castiñeiras e María Becerra

10 **Tribuna pública**
Xestión en tempos de volatilidade
de prezos

16 **Reportaxe**
Lei de Integración Cooperativa:
un antes e un despois

20 **Agropecuário**
Ampliación dos servizos
aos cooperativistas

24 **Sector lácteo**
Datos da campaña láctea 2014-2015

28 **Noticias**

36 **Seguros**
Os seguros agrarios combinados



DELEG. COMERCIAIS

A Coruña 981 673 185
Lugo 982 857 855
Asturias 985 277 911
Zaragoza 976 337 714
Madrid 916 934 700
Cartaxena 968 511 428
Valencia 961 588 477
Andalucía 954 253 515
Extremadura 924 257 006
Ourense 988 515 411
Pontevedra 986 771 166
Salamanca 923 242 091
Valladolid 983 394 655
León 987 208 512
País Vasco 630 035 503
Barcelona 932 384 277
Palma 971 605 454
As Palmas 928 130 320
Tenerife 922 226 042

FÁBRICA E OFICINAS

Ponte Maceira
Agrón - Ames - A Coruña
Apartado 19
15830 Negreira - A Coruña
Teléfono 981 885 125
Fax 981 885 702
Centraliña 981 818 340
Pedidos de pensos 981 818 341
Pedidos de fertilizantes
e sementes 981 818 342
Atención veterinaria 981 818 343
Dpto. Comercial 981 818 344
Distribución de
gasóleos e repostos 981 818 345
Asesoría fiscal 981 818 346
Inspección e recollida 981 818 347
Servizos de Seguros 981 818 248

AXENCIAS

Ordes- Merelle 981 681 078
A Picota 981 852 000
Santa Comba 981 880 406

O cooperativismo como solución

Nestes tempos tan convulsos e de grandes cambios estratéxicos dentro dos diferentes sectores económicos, fálase do cooperativismo como unha oportunidade que vén precedida de movementos sociais e legislativos que lle dan un novo pulo como solución a curto prazo. A Ministra de Agricultura anunciaba este verán que se establacemento un orzamento específico para a aplicación da Lei de Integración Cooperativa no marco do Programa Nacional de Desenvolvemento Rural e que contará con 146 millóns de € da UE, aos que hai que sumarlle o cofinanciamento nacional duns 61 millóns de €. Non vaia ser que agora non sexamos quen de investilos axeitadamente dentro das iniciativas que se susciten nos PDRs, aínda que inicialmente as CC.AA. están deseñando programas de integración e, dende Cooperativas Agroalimentarias, estamos solicitando o protagonismo e dotación que nos pertence.

Hai un recoñecemento internacional ao labor das cooperativas –concretamente as agrarias– en canto que desempeñan un papel importante á hora de axudar aos agricultores e gandeiros a captar unha maior proporción do valor engadido na cadea de abastecemento alimentario, mellorando o poder de negociación dos seus socios ou tendo unha posición máis competitiva mediante a innovación de produtos e a garantía da calidade e seguridade dos alimentos. Neste momento estase traballando moito para conseguir un xusto equilibrio nas negociacións entre agricultores-gandeiros e os seus clientes e provedores. As maiores dificultades reais están cos clientes da distribución, polo que só a través da concentración da oferta ou de fusións e integracións intercooperativas, poderase avanzar nun diálogo razoable e estable.

Os exemplos europeos sitúan a España nunha situación ridícula por canto eles concentran porcentaxes elevadísimas de leite, como son o caso das cooperativas lácteas Friesland/Campina en Holanda ou Arla Foods en Dinamarca-Suecia, que concentran case toda a produción láctea



**José S.
Montes Pérez**

Presidente de FEIRACO

dos seus países con facturacións de máis de dez mil millóns de euros. Algo parecido acontece noutros países europeos, o cal é unha clara evidencia do camiño que nos queda por percorrer. Hai tres modelos: o do norte, caracterizado por unha gran integración dinámica que segue avanzando permanentemente incluso fóra das propias fronteiras; o modelo centroeuropeo, no que tamén cabería Portugal, cunha integración media en ascenso por esixencias do mercado e especialmente da gran distribución; e o modelo mediterráneo, no que aínda existe unha gran atomización secular coa que non somos quen de romper, e onde se están a dar algúns pasos, pero insuficientes, o cal beneficia ás empresas especuladoras e debilita ao sector.

En Galicia, ou incluso na Cornixa Cantábrica, isto aínda resulta máis grave por canto temos unha gran concentración láctea, máis do 50% da nacional, e estamos custando moito progresar.

Intercooperación

Se isto ocorre incluso nos movementos intercooperativos das grandes, qué nos quedará aos que non temos esas dimensións. Por iso, a Lei de Integración Cooperativa é moi positiva se somos capaces de aproveitala pensando en Entidades Asociativas Prioritarias que, para a súa constitución, están obrigadas por Lei a saír do ámbito autonómico e, no caso das lácteas, superar unha facturación total por riba dos 650 millóns de euros. O camiño non é doado pero a necesidade

obriga a poñer moita imaxinación para superar as posibles dificultades. Por iso, dende Cooperativas Agroalimentarias estase considerando moi seriamente o tema. Esperamos que haxa froitos máis pronto que tarde, xa que o 2015 ponnos nunha situación ben diferente que temos que afrontar debido á produción libre.

Se isto se di a nivel macroeconómico, qué non haberá que dicir sobre o minifundismo das nosas explotacións. Non sempre falar dunha pequena explotación é sinónimo de baixa rendibilidade, pero o que si é certo é que á hora de competir e ter posición forte fronte aos mercados, só se consegue con volumes importantes. Por iso, dalgún xeito, unha cooperativa soluciónalle o problema ás pequenas explotacións, e así o fixo Feiraco cos pequenos produtores durante moitos anos. Pero nestes tempos onde hai que medir moito os gastos e custos de produción, hai que ir necesariamente a outro tipo de explotacións. Seguramente non terá que ser necesariamente por fusións, pero a integración é imprescindible, e a intercooperación moito máis.

Hai futuro

Destas cousas lévase moito falado, tamén nesta revista, pero imos moi lentos: aínda que o temos claro, a indecisión domínanos e o traballo verdadeiro está por facer. Por parte da Cooperativa Feiraco ofrecemos todas as posibilidades a quen queira buscar alternativas. Os nosos técnicos están á disposición dos socios para orientar, facer estudos, facer avaliacións ou valoracións. E a mesma Cooperativa cooperará en canto sexa posible para abrir camiños e promover plans de viabilidade.

Normalmente, cando falamos de cooperativismo, poñémonos a pensar no positivo que resulta para a transformación e comercialización dos produtos –o cal é evidente–, porque cada socio non o podería asumir en solitario. Pero hai outros elementos a desenvolver igualmente importantes que dependen do investimento en educación e formación, que repercuten directamente na produtividade, na innovación e no crecemento centrado na calidade. As cooperativas teñen unha situación privilexiada para contribuír ao desenvolvemento dunha cultura do emprendemento, e fomentar a creación de novas empresas entre os

mozos propietarios de terra ou con acceso a ela. Moito máis agora, que a limitación da cota láctea xa non vai existir. Todo isto é imposible se non hai financiamento, xa que os socios das cooperativas normalmente non dispoñen de suficiente capital para ampliar e mellorar as súas explotacións, máis aínda cando se trata de novos emprendedores. Iso non libera ás cooperativas da obriga de ir incrementando o seu capital social progresivamente, acorde e proporcionado ao seu crecemento.

Feiraco cooperará para abrir camiños e promover plans de viabilidade

Se nos centramos no sector lácteo teríamos que referirnos ás dificultades que teñen os gandeiros, acentuadas nesta próxima nova coxuntura de ausencia de cotas lácteas, debidas á escasa base territorial e dependencia da importación de materias primas para a alimentación do gando. Por iso solicitamos insistentemente unha reordenación do territorio e facilidades e apoio para poñer a producir todos os terreos ociosos ou non aproveitados.

Historia

As empresas galegas, malia ter actualmente unha cota láctea de 2.336.756,37 Tm de leite de vaca (un 37,47% da cota española) –cunha recollida aproximada de 7 millóns de litros cada día– só controlan uns 2 millóns (o 39% de España). Isto significa que o noso potencial lácteo está en mans alleas. Perdéronse moitas oportunidades históricas: primeiro Larsa deixou de ser galega en 1987, logo fracasou o intento dun grupo lácteo galego con Colaga e Leyma-Ram en 1992, en 2006 pérdese Leite Celta, e en 2010 fracasa un proxecto cooperativo, verdadeiramente integrador, coa entrega da planta de Pascual de Outeiro de Rei a Alimentos Lácteos, que representaba unha parte do proxecto global, un proceso que tanto dano fixo ao cooperativismo.

Esta lamentable historia non debe ser limitante para que se intente de novo unha integración cooperativa cos que quedamos vivos e con ganas de seguir loitando.

“Somos cooperativistas dende os nosos comezos, e gústanos selo”

En Ganadería Castiñeiras de Oa (Trazo, Ordes), unha das nosas 11 granxas certificadas coa máxima distinción internacional de seguridade alimentaria: UNE-EN ISO 22000:2005, Daniel Castiñeiras e María Becerra producen leite para Unicla. Como membros de Feiraco dende hai anos, coñecen moi ben a nosa Cooperativa, coa que están moi implicados. E teñen unha conta de Twitter, @GCastineiraso, que recolle e difunde o devir diario e as inquedanzas do noso sector.



Daniel Castiñeiras e María Becerra, socios de Feiraco.

Como foron os vosos comezos co gando de leite?

Pois comezamos nisto entre os anos 1982-1983. Dedicueime toda a miña vida á gandería, dende que tiña 20 anos. Naquel momento, na nosa casa había entre 15 e 20 vacas e fixeramos unha corte amarrada. Así que comezamos máis ou menos como comezaron tantas ganderías de vacún. Despois fixemos unha corte nova, que estreamos no ano 1998. E dende aquel ano cambiou un pouco o sistema, xa fomos evolucionando axudados, en boa medida, polos consellos dos técnicos de Feiraco, que nos ían asesorando. Tamén fomos mercando maquinaria. Despois, chegou o mo-

mento de entrar en Unicla e todo foi progresando, aumentaron os animais e a produción de leite. E así ata hoxe, non hai outro xeito de facelo. O que pasa é que semella unha cousa que se conta en dous minutos, pero pasar dunha explotación de 15 vacas a chegar ata as 60 que temos agora mesmo... E en canto á produción, andamos entre 600-700 mil litros de produción anual de leite, con pequenas variacións. E mesmo poderíamos ter máis, pero a limitación foi por culpa da cota, que sempre foi o noso problema.

A compra de cota...

Sí, nós non tiñamos máis ca cento e pico mil litros de cota e mercar máis foi, coido, o noso peor investimento, o que nos arrastrou a un endebedamento dende hai dez anos.

E está solucionado?

Pois xusto terminamos agora mesmo; este ano 2014 vimos de rematar o prazo e os pagos dos préstamos que tiñamos adquiridos para mercar máis cota láctea. Pero para este último ano tamén houbo que alugar e investir de novo noutra cota para poder rematar a campaña.

Dende cando formades parte de Feiraco?

Pois dende que nos dedicamos a isto, a producir leite. Somos dende aquela socios de Feiraco e cooperativistas e gústanos selo: algunhas veces ganas máis e outras menos, pero estamos contentos.



“Grazas á participación das gandeiras compartimos opinións e visións entre homes e mulleres”

Que pensas da participación das mulleres, cada vez máis presentes nos consellos de Feiraco?

Pois a verdade é que me parece moi ben, o que pasa é que o certo é que, ás veces, non todas teñen o tempo dispoñible ou a vocación de participar nisto ao 100%, pero sempre é bo. Porque grazas a todas as gandeiras que lles gusta participar compartimos opinións e visións entre homes e mulleres.

Que supón estar nos órganos de xestión de Feiraco, como se ve dende dentro?

Pois supón que sempre podes achegar algo, aínda que sexa pouco. Pero sempre podes engadir ou teu gran de area no que se está a facer e no



que se pode facer. E ademais tes unha moi boa información básica de todo o noso sector, e iso para min é moi importante.

Como valoras a presenza de Feiraco na vosa zona?

Pois penso que ten boa presenza a nivel de institucións, e case diría que ten mellor imaxe aí que



EN EL MUNDO SE CONSUMEN 450 MILLONES DE VECES AL DÍA

Fabricamos más de 170 mil millones de envases al año para más de 2.000 compañías de alimentación líderes mundiales. Esto significa que se consumen alrededor de 450 millones al día, la mayor parte en una mesa de desayuno como ésta, en cualquier lugar del mundo desde Los Ángeles a Londres o Lagos. Cada envase está fabricado meticulosamente para proteger los alimentos. La gente no repara en esto. Ellos asumen que dentro de cada envase encontrarán exactamente lo que esperan: alimentos protegidos y seguros de cualquier marca que escojan. Nosotros contribuimos a que esto sea así. [Este es el Círculo de Protección.](#)



entre os propios gandeiros. Quero dicir que hai gandeiros que non lle dan a importancia que realmente ten Feiraco, e curiosamente dalla outra xente que non ten que ver co campo.

“Se foramos máis socios poderíamos ter máis mercado, mellor prezo... todo serían vantaxes”

E por que coidas que pasa iso?

Pois iso é unha pregunta que nos levamos facendo hai moito tempo tódolos membros do consello de administración e os consellos reitores de Feiraco, unha pregunta que nos repetimos durante moitos anos. Porque o noso sector, o gandeiro, non acaba de ver as vantaxes de estar en cooperativas como Feiraco? Quizais polos malos exemplos que se deron. Pero non sei porque sucede, certamente non o sei.

Os prexuízos seguen...

Si, aquí como en todas partes de Galicia, somos moi remisos ao cooperativismo, á xente gústalle ser un só, individual, ter e manexar a súa explotación aparte de todo. Moito ten que ver con esa visión das cousas. E prexudícanos a todos, porque cantos máis socios sexamos mellor nos irá. Se foramos tres veces máis poderíamos ter máis mercado, mellor prezo... todo serían máis vantaxes. Pero isto é o que temos, é o que hai.



Cales son as vantaxes, o positivo de formar parte dun proxecto como Feiraco?

Nós deberíamos ter un prezo competitivo a nivel de todas as industrias tanto de compra de penso, de compra de gasóleo, como de venda de leite. E moitas das veces conseguímolos, estamos aí, pero algunha xente non está convencida de todo de que iso é así, ou non quere comprendelo. Ademais de tódolos servizos que ofrecemos aos cooperativistas de asesoría de todo tipo, veterinaria, solución de dúbidas... son as armas que ten a nosa Cooperativa.

A fin das cotas

“O tema das cotas é algo que ninguén comprende. Que para a primavera de 2015 queden libres e que quedemos comprometidos, mentres, a producir a cota que temos concedida... que teñamos que vender vacas pois temos que pegar unha freada e rebaixar a produción xa que senón pasámonos da cota... é incomprendible”, explica Daniel. “Despois dos problemas que nos deron as cotas todos estes anos, de mercar máis; aínda este último ano temos que alugar cota porque non nos deixan producir máis litros. Poderían ter un pouquiño máis de flexibilidade para poder pasar ao 2015 cun pouco de colchón. Pero parece ser que non dan nada, así que teremos que limitarnos, o que non é moi normal”, sinala.

O gandeiro de Feiraco recoñece que se España se sobrepasa tería que pagar, como xa o fixeron outros países que si que tiveron supertaxa, “e pagaron a do ano pasado. Así que loxicamente non nos van deixar que pasemos sen pagar”.

“E en 2015 arrincaremos onde rematemos esta última campaña, pero o certo é que todo o mundo tiña unha proxección por riba da que viña tendo, xa que se van liberar as cotas. Así que a partir de agora haberá que aumentar un pouco a produción –porque os prezos van baixar, iso case seguro– pero os custos fixos quedarán iguais. Así que, para sacar un pouco máis, terás que producir e vender máis litros. Teremos que ir medrando outra vez, pero a medida que poidamos”, conclúe.



Sistemas de guiado y autoguiado CLAAS

Todo el saber hacer electrónico de CLAAS se deja resumir en un nombre: EASY. EASY son las siglas de Efficient Agriculture Systems y cumplen lo que prometen. Desde los ajustes de la máquina, pasando por los sistemas de dirección, hasta las soluciones de software y TELEMATICS, con EASY todo es muy sencillo. Puede interadaptar perfectamente sus sistemas, para sacar así lo mejor de sus máquinas y con ello también de su explotación.

CLAAS



Xestión en tempos de volatilidade de prezos



Bo manexo e confort da recría.

A constante diaria coa que temos que aprender a convivir é a volatilidade dos mercados de materias primas e dos prezos do leite. Os desafíos aos que se enfrontan os produtores de leite para manter a rendibilidade das súas explotacións son cada día maiores. Agora, máis ca nunca, é o momento de centrarse nos detalles da nutrición, alimentación, xestión das forraxes, confort da vaca e manexo en xeral. Non hai respostas sinxelas sobre o xeito de controlar a volatilidade dos prezos, pero hai algúns pasos básicos que os gandeiros poden e deben levar a cabo e así obter mellores resultados. Non se require máis tempo nin dedicación, pero si un cambio de chip. Non en todos os casos, pero si en moitos.

Aspectos a avaliar

1. Monitoreo dos ingresos sobre os custos de alimentación, Ingreso Sobre Alimento (ISCA).

Este sinxelo cálculo pode axudar a responder algunhas preguntas moi importantes:

- É o custo de alimentación por vaca axeitado para o nivel actual de produción?
- O meu ISCA cae dentro do rango recomendado?

- É o meu ISCA suficiente para manter a rendibilidade da miña explotación?
- Como pode o aumento no prezo dunha materia prima individual afectar ao meu ISCA?

2. Maximizar os niveis de inclusión de forraxe na ración.

Se a calidade é boa, pódense incorporar maiores niveis de forraxe nas racións de lactación. Hai moitas granxas que obteñen excelentes resultados incorporando niveis en torno ao 60-65% de forraxe ás racións. Con todo, para iso, a forraxe debe ser altamente dixestible e ser ensilada correctamente (momento de corte, contido de humidade, prácticas axeitadas, etc.). Se dispoñemos de forraxes en cantidade e con calidade conseguiremos abaratar bastante as racións, xa que utilizaremos pensos máis baratos e en menor cantidade.

3. Avaliar de xeito crítico os aditivos da ración.

Hai unha cantidade de extras que van nas mesturas. A pregunta é: están achegando algo? Non creo que sexa boa idea eliminar todos os aditivos, pero sempre hai algún que é difícil de xustificar. Sería bo monitorizar o rendemento animal e poder documentar cales son positivos ou negativos.

Un claro exemplo de como avaliar un aditivo é a inclusión de aminoácidos protexidos para mellorar a proteína do leite. Poñemos o aminoácido na ración, e podemos analizar con facilidade se sobe a proteína e se é rendible ou non. Hai aditivos que son moi difíciles de avaliar e moitas das veces é máis unha cuestión de fe que de ciencia.

4. Monitorizar o consumo de materia seca. Isto pódenos indicar se as inxestas de comida son axeitadas para o nivel de produción en cada momento. Se as vacas están consumindo máis materia seca que o que se está producindo, non é nin axeitado nin rendible. A eficiencia alimentaria (litros producidos/kg de comida ingeridos) é unha ferramenta moi boa para monitorizar a eficiencia das vacas na utilización dos nutrientes da ración para producir o leite. O rango recomendado para un rendemento óptimo é de 1,40 a 1,60 .

Exemplo: un rabaño de 36 litros de media, 3,6 % de graxa e 3,1 % de proteínas e un consumo de 23 kg de materia seca, tería unha eficiencia de 1,61. Para que non existan distorsións e se poidan comparar diferentes producións con calidades distintas, utilizamos a produción de leite corrixido a enerxía (ECM), coa seguinte fórmula: $ECM = (\text{litros} * 0,332044) + (\text{litros} * 0,1317896 * \% \text{graxa}) + (\text{litros} * 0,0732964 * \% \text{proteína})$

5. Non pasar por alto os custos de alimentación das vacas secas e xovencas. Estes dous grupos de animais non contribúen directamente aos ingresos da granxa, con todo pódense “comer” os seus beneficios. Os mesmos principios e prácticas que aplicamos ao grupo de lactación deben ser utilizados nas vacas secas e nas xovencas. Saber qué e cánto están consumindo, avaliar os beneficios dos aditivos, analizar o custo das racións, etc. É importante non tomar atallos con estes animais, xa que son o futuro e inmediato diñeiro. Con todo, pode haber oportunidades de poder afinar.

6. Comportamento animal-Cow comfort. O confort das vacas é un tema que xa está moi discutido e falado pero, na miña opinión, moitos gandeiros téñeno esquecido ou teñen bastante descoñecemento na materia. Neste artigo imos comentar aspectos do comportamento,

relacionado co confort, para que así poidamos observar aos nosos animais e saber se o estamos facendo ben.

A forraxe debe ser altamente dixestible e ser ensilada correctamente



Hixiene defectuosa do carro mestrador.

O nivel de produción leiteira dun rabaño depende:

- 20-30% do seu valor xenético.
- 70-80% do medio ambiente: nutrición, confort, manexo e fase lactante (22%).

A eficiencia alimentaria anteriormente descrita depende de factores nutricionais e tamén ambientais (confort, manexo, etc). Existen moitos litros de leite marxinais que as vacas non chegan a producir e que están relacionados con estes factores ambientais. Coñecendo o comportamento das vacas, determináronse os diferentes movementos que estas realizan durante o día. Un xeito de acadar unha distribución óptima sería analizar: que tempo está a vaca botada, comendo, encerrada, socializándose, bebendo ou muxíndose?



Fermentacións indesexables en silo de gran de millo húmido.

Actividade	Tempo diario destinado á actividade
Comida	3-5 horas (9-14 comidas)
Descanso	12-14 horas
Interaccións sociais	2-3 horas
Rumia	7-10 horas
Bebida	30 minutos
Manexo	2,5-3,5 horas

Alimento

A vaca pasa 4 ou 5 horas ao día comendo e é esta a condición pola que debemos asegurar que teñan comida fresca as 24 horas preto do presebe. A comida está directamente relacio-

nada coa produción de leite polo que a vaca, como ideal, ten unha conversión alimenticia de entre 1.4 e 1.6 litros por kg MS. En vacas altas produtoras a conversión ideal é de 1.6 L/kg MS. Por exemplo, unha vaca de 40 L de leite debe consumir 25 kg MS.

A vaca alta produtora, como ideal, ten unha conversión alimenticia de 1.6 L/kg MS consumida. O tempo que dura comendo cada vez que se achega ao presebe é de entre 20 e 30 minutos en promedio, e aliméntase entre 6 e 12 veces ao día. Cada vez que se para a comer pode consumir entre 1.8 e 4 kg de MS. (Grant, 1996). (Estas eficiencias de 1,4-1,6 son para 2 muxiduras, con 3 a eficiencia mellora.) Exemplo:

- Unha vaca alta produtora que dá 40 L/leite/día.
- Conversión alimenticia 1.6 L/kg MS.
- Tempo de consumo 5 horas.
- 9 veces de visita ao presebe.

Entón temos:

- $40 \text{ L}/1.6 = 25 \text{ kg MS}$ que consome unha vaca de 40 L.
- $25 \text{ kg MS}/9 \text{ veces} = 2.77 \text{ kg MS}$ cada vez que para a comer.
- 5 horas de consumo por día por 60 minutos = 300 minutos de consumo diario.
- $300 \text{ minutos}/9 \text{ veces que se achega ao presebe por día} = 33.3 \text{ minutos}$ por cada vez que se ergue a comer.

As mesmas prácticas que aplicamos ao grupo de lactación deben utilizarse coas vacas secas e coas xovencas

Que pasa se unha desas 9 veces a vaca se ergue e non hai suficiente comida, hai comida pero non está cerca do presebe ou está presionada por so-

brepoboación? Esta vaca vai deixar de consumir 2.77 kg de MS que, na súa conversión alimenticia, sería $2.77 \text{ kg de MS} \times 1.6 \text{ L} = 4.43 \text{ L}$ que vai deixar de producir, ou perderá condición corporal para logo ter menos persistencia.



Bo manexo do ensilado. Plástico entre a parede e a masa de silo para evitar a entrada de auga da choiva.



Bo manexo e confort da recría.

Debemos asegurar que cada vez que se para teña alimento suficiente, fresco e ben mesturado ao seu alcance, e que teña o espazo necesario para achegarse a comer (espazo de comedero mínimo 0.61 cm/vaca). Debemos, ademais, ofrecer dun 2 a 5% de alimento extra do consumo (medir o que sobra diariamente) para asegurar que as vacas non quedaron con fame.

Camas

Sabemos que as vacas deben pasar 12 horas ou máis botadas, das cales 4 pásanas durmindo e o resto rumiando, debemos garantir unha cama suave e seca, con espazo suficiente para que non sexa molestada ou sufran de colas ou mamilas pisadas.

Hai estudos que nos indican que cando a vaca está botada a súa circulación sanguínea pola ubre é un 50% máis que estando de pé, o que axuda a maximizar a produción. Ademais, se a vaca pasase máis tempo parada do mencionado nas porcentaxes, aumentarían os seus problemas de locomoción, sendo máis propensa á laminitite e problemas articulares.

O manexo das camas é fundamental. Para que estean suaves e secas, recoméndase movelas dúas veces ao día aproveitando o tempo en que están as vacas na muxidura. Un parámetro que utilizamos é observar as vacas no curral 2 a 3 horas despois de que saian da muxidura.

Debemos observar que, como mínimo, o 90% das vacas do curral deben estar botadas, tomando auga ou comendo. Con isto estamos seguros de que se ten unha cama ben manexada, con suficiente espazo e cómoda. Se temos menos do 90% de vacas nestas condicións haberá que analizar a causa (a cama está dura, húmida, hai sobrepoboación, moscas, etc.).

Repercusións da sobrepoboación

Produción: A sobrepoboación no curral de preparto pode chegar a reducir de 1 a 5 kg o leite producido por vaca e día ao longo dos primeiros 30-60 días tralo parto.

Por exemplo, o simple cambio de 76 a 60 cm de espazo de comedero por vaca no grupo de pos-

parto supón xa 1 kg menos de produción de leite neste período (Dr. Mike Overton, University of Georgia, College of Veterinary Medicine). “Unha vaca sacrificará un minuto para comer por cada 3,5 minutos de perda no tempo de descanso, mentres que unha vaca vai producir 1,7 kg máis de leite por cada hora extra de estar tombada” (Rick Grant- W.H. Miner Agricultural Research Institute, Chazy, N.E.).

O manexo das camas tamén é fundamental; recoméndase moverlas dúas veces ao día

Descanso-benestar: Densidades do 109, 120, 133 e do 150% respecto do número de cubículos resultan nunha diminución lineal do tempo de descanso respecto a densidades do 100%.

As vacas pasan 13 horas ao día tombadas en densidades do 100%, que se reducen arredor de 11 en densidades do 150 %, mentres que un au-

mento no número de interaccións agresivas por hora obsérvase por cada incremento na densidade do grupo (Fregonesi etal. 2007).



Mencións especiais sobre o acceso á auga

Os puntos clave para un acceso correcto á auga son:

- Mínimo 8 cm lineais de bebedoiro por animal (óptimo 10).
- Distribución uniforme: un bebedoiro para cada 40 vacas, e mínimo 2 por curral.
- 4 metros arredor do bebedoiro con tal de non interferir no tránsito normal de animais.
- Caudal elevado: 38 litros/minuto.
- Bebedoiros de volteo, permitindo unha limpeza diaria.
- Bebedoiros protexidos da luz solar mediante sombras.

Conclusións

Coido que para todos están claras: aínda que soe a repetitivo, o único xeito de intentar manter a rendibilidade sen sacrificar nin a produción, nin a saúde do rabaño, é aumentando a eficiencia alimentaria e controlando os custos.

Texto: **Alfonso Goris Pereiras**
Veterinario



Perda de dixestibilidade da planta do millo.



CREEMOS EN LA ENERGÍA DE LAS EMPRESAS

Trabajar con más de 400 grandes empresas de todo el mundo nos ha enseñado que la energía no está en el gas que buscamos, licuamos, transportamos, regasificamos y distribuimos.

La energía está en las empresas y en las personas que desde ellas cambian el mundo a mejor.

Para que esa energía no se detenga ponemos a su disposición un servicio único que solo la compañía experta en gas para empresas puede ofrecer.



UFG
UNION FENOSA GAS

Lei de Integración Cooperativa: un antes e un despois

Esta importantísima lei para nós trata de fomentar grupos que fortalezan a oferta agroalimentaria en orixe, ben dimensionados e con compromiso a longo prazo cos socios. E crea unha nova figura: a Entidade Asociativa Prioritaria (EAP), para animar a que as cooperativas crucen as fronteiras autonómicas.

Temos en Galicia máis de 50 cooperativas agroalimentarias que totalizan entre todas máis de 1.500 millóns de euros de facturación, máis de 4.600 empregados e 47.000 socios. A Lei 13/2013, de 2 de agosto aprobada o pasado ano –se ben non foi ata 2014 cando finalmente se aprobou o Real Decreto que a desenvolve– nace para agrupar a oferta do agro español e integrar a comercialización en entidades asociativas especializadas cunha estratexia orientada ao mercado. Para iso crea un concepto: Entidade Asociativa Prioritaria (EAP), que poderán ser cooperativas ou SATs e ata sociedades mercantís, sempre que a maioría do capital social pertenza a entidades asociativas.

Dende o momento no que unha entidade é recoñecida como prioritaria, os socios teñen vantaxes no acceso a subvencións e dereitos de produción

Xoán Miguel Concheiro, subdirector xeral de Cooperativas e Economía Social, explica en exclusiva para Feiraco que como unha das esixencias para que unha entidade se recoñeza como Entidade Asociativa Prioritaria é o seu carácter supraautonómico, “será necesario ter implantación e ámbito de actuación económico máis alá da nosa comunidade. A aplicación en Galicia queda máis en mans das propias cooperativas que na adaptación normativa propia. Por suposto, a nosa normativa reguladora xa permite os distintos tipos de fórmulas que poden conquistar obxectivos



semellantes a través da integración e a intercooperación asociativa. E compartimos a necesidade destes procesos para gañar competitividade e posicionamento”.

Outros criterios para ser EAP

Entre os máis destacados, están ter unha dimensión relevante nos sectores onde se estea operando. Deberán tamén contar cos recursos humanos e materiais que acrediten a súa especialización comercializadora. En todo caso, ás cooperativas de base integradas nunha EAP non se lles esixirá ningunha dimensión mínima, senón estar aliñadas coa estratexia comercializadora da de cabeceira, que se comprometerá a comercializar a totalidade da produción entregada polas primeiras. Se se cumpren esas condicións, automaticamente recibirán a cualificación de prioritarias para o acceso a axudas vinculadas coa actividade produtiva e os servizos aos socios.

Como mencionamos, a alma desta iniciativa é que a entidade resultante debe integrar a cooperativas de dúas ou máis comunidades autóno-

mas; ademais, as que integren unha EAP deberán entregar todo o produto para comercializar por unha soa vía. O Ministerio de Agricultura, Alimentación e Medio Ambiente (MAGRAMA) establecerá un período transitorio de adaptación a esta totalidade e, de non cumprir co establecido, as axudas recibidas deberán devolverse.

Haberá 165 millóns de euros para formación de mandos técnicos e xerentes, internacionalización da produción e plataformas loxísticas

Despois, e dende o momento no que unha entidade asociativa é recoñecida como prioritaria, os seus socios automaticamente adquiren tamén a cualificación de prioritarios, con vantaxes á hora de acceder a subvencións e dereitos de produción. Un estímulo para que os socios animen

aos seus Consellos Reitores e órganos directivos a participar nos procesos de integración, á vez que debería estimular aos produtores individuais para que formen parte de entidades asociativas e concentrar a oferta. Lembramos que as dúas cooperativas máis grandes de Europa facturan o mesmo que as preto das 4.000 españolas.

A visión galega

Dende Agaca (Asociación Galega de Cooperativas), o seu director-xerente, Higinio Mougán Bouzón, sinala que o máis importante da norma “son os incentivos económicos, que non entrarán en vigor ata o ano que vén ou o seguinte, mediante a aprobación do PDR Nacional, unha partida de axudas duns 200 millóns de euros para os seguintes sete anos. Xa que logo, estaremos en condicións de valorar a aplicación desta lei co correspondente paquete de incentivos a finais do ano 2022 ou en 2023”, explica.

Entre as diferentes liñas de apoio hai axudas directas de algo máis de tres millóns de euros para

_ EXCELENTE DISOLUCIÓN
 _ ALTA PALATABILIDAD
 _ ALTO NIVEL DE SEGURIDAD
 _ EXCELENTE DIGESTIBILIDAD
 _ ADECUADAS PARA SISTEMAS DE ALIMENTACIÓN MANUALES Y AUTOMÁTICOS

UNIVET
Leches Maternizadas
 SPRAY TERNEROS / ARRANQUE EXTRA / TERNEROS SELECT / PRIMALAC

Tlf: 918 458 820
 c_rumiantes@cargill.com

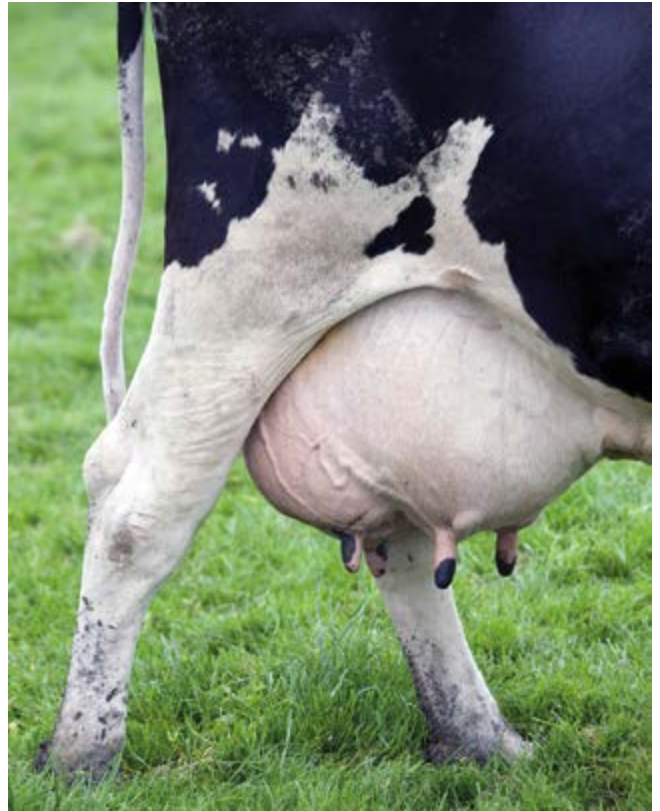
2014, unha cantidade modesta, pero que se verá incrementada nos vindeiros anos, segundo o director xeral de industria Alimentaria, Fernando Burgaz. Tamén se prevé para esta finalidade –dentro dos Programas de Desenvolvemento Rural para o período 2014-2020– unha partida de 165 millóns de euros para formación de mandos técnicos e xerentes, a internacionalización da produción, a creación de plataformas loxísticas e estudos de viabilidade económica.

Dende a Xunta de Galicia, Xoán Miguel Concheiro lembra que “en Galicia cóntase con moitas cooperativas que son referentes a nivel nacional en distintos sectores de produción e, por tanto, podemos aplicar esta lei, como mínimo, en igualdade de condicións que en calquera outra parte de España. O sector cooperativo agroalimentario galego ten a suficiente forza para afrontar estes novos retos de dimensionamento e xeración de Entidades Asociativas Prioritarias”.

“A aplicación en Galicia queda máis en mans das propias cooperativas que na adaptación normativa propia”, afirma Xoán Miguel Concheiro, subdirector xeral de Cooperativas e Economía Social

Dende a Consellería de Traballo e Benestar afirman que xa se está a incentivar a intercooperación mediante a implantación dun programa con dobre finalidade:

1. Impulsar as actividades de intercooperación, especialmente os procesos de integración empresarial para acadar a dimensión necesaria, mellorar a competitividade e satisfacer as necesidades das persoas que forman a cooperativa.
2. Promover o lanzamento de proxectos de colaboración empresarial para a consecución de obxectivos comúns relacionados coa investigación, desenvolvemento, innovación, tecnoloxías, loxística, comercialización e internacionalización, subvencionando parcialmente os gastos necesarios.



Con todo, a simple aprobación da norma e o decreto fixo que a integración para acadar a cualificación de Entidade Agraria Prioritaria (EAP) sexa unha cuestión estratéxica de primeira orde para moitas cooperativas. “Coido que se acadaron os obxectivos relacionados co enfoque de dinamización da integración das cooperativas ao aprobarse a lei”, engade Higinio Mougán.

“Ao finalizar este período de aplicación a situación das cooperativas de diferentes sectores debería ser sensiblemente mellor. Iso é o que esperamos todos. Que definitivamente se avance na concentración agroalimentaria, tan necesaria no noso país, onde seis ou sete grandes empresas da distribución están decidindo o que comen a maioría dos españois”, apunta Mougán dende Agaca.

Pero sempre hai demandas que non se plasman malia a lexislación. “Probablemente o desenvolvemento práctico e operativo da norma obrigará a realizar pequenos axustes. Pero tratábase de fixar obxectivos que obrigasen a moverse cara á integración á totalidade das cooperativas de España, independentemente do seu tamaño. E coido que iso se acadou”, conclúe o director-xerente de Agaca.

¿Por qué contratar un seguro de retirada y destrucción de **Animales Muertos** con el Sistema de Seguros Agrarios?



MÁXIMA COBERTURA

- 1 Garantiza incluso la mortalidad no habitual de una explotación.
- 2 Cubre la recogida y destrucción por sacrificios en la explotación, decretados por la Administración.

SENCILLO PARA EL GANADERO

- 3 El ganadero solo debe solicitar la retirada de los animales.
- 4 Agroseguro abona directamente a la empresa gestora el coste de la retirada y destrucción.

SERVICIO DE CALIDAD COMPROMETIDO CON LA BIOSEGURIDAD

- 5 La retirada se realiza con todas las medidas sanitarias exigidas, para prevenir la transmisión de enfermedades.
- 6 Agroseguro cuenta con 13 años de experiencia gestionando los servicios de retirada y destrucción de animales.

FACILIDADES DE PAGO

- 7 Se permite fraccionar en tres veces el pago de la prima cuando esta sea igual o superior a 300 euros.

VENTAJAS ECONÓMICAS EN 2014

- 8 Ajustes de tarifas.
- 9 Mejora de bonificaciones.
- 10 Subvencionados por las Administraciones Públicas.

agroseguro



El seguro de los que están más seguros



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

Ampliación dos servizos aos cooperativistas

Dende Feiraco imos incidir no apartado de xestión económica e tamén imos incrementar o servizo de agronomía, pois a base dunha boa granxa gandeira debe estar na produción propia de forraxes.

Describe no libro que vén de publicar Amador Rodríguez Troncoso, "Os albores de Feiraco", o que eran a agricultura e a gandería na zona de Negreira alá polos anos 60: unha actividade de subsistencia para sacar algúns cartos e poder ir "tirando".

Moito cambiou todo dende aqueles anos, a gandería foi evolucionando e agora é un negocio manexado por excelentes profesionais pero con falta de mentalidade de empresarios, por iso cómpre facer un esforzo entre todos para levar a cabo este cambio. Digo entre todos, pois as dúas partes debemos estar moi implicadas: o gandeiro e a Cooperativa, que debe ser a verdadeira impulsora.



O importante papel das cooperativas e dos seus técnicos

A misión máis importante das cooperativas é comercializar a actividade produtiva dos seus socios e, ao mesmo tempo, facilitarlle todo o que necesita para que esa actividade sexa máis rendible. Dentro desas necesidades está o asesoramento.

Feiraco, nos seus inicios, sempre contou con técnicos para levar a cabo ese labor. Os primeiros, po-

los anos 70, foron veterinarios que se dedicaban fundamentalmente á formulación dos pensos; despois fóronse contratando máis para facer clínica –que era a necesidade máis importante nos anos 80–. E unha vez cuberta esa parte, os nosos veterinarios foron encamiñando o seu labor, que pasou a ser máis de prevención que de curación, e que foi tamén orientado á alimentación e reprodución chegados os anos 90. Ao mesmo tempo, fóronse contratando enxeñeiros agrónomos para levar terras e cultivos.

Un espírito empresarial

Agora, e cara ao futuro nunha Unión Europea sen cotas de produción, temos que preparármolos para acadar o máximo rendemento na granxa. Aínda que profesionalmente os nosos produtores están á altura dos das grandes potencias europeas, empresarialmente fáltalles camiño por percorrer.

Temos que ir máis aló: xestión de custos, estudos de viabilidade de investimentos, asesoramento financeiro, programación e seguimento de obxectivos

Servizos de alimentación, reprodución, calidade do leite... xa están plenamente integrados nas granxas e orientados cara a xestión dos animais, pero temos que ir máis aló: xestión de custos de produción, estudos de viabilidade de investimentos, asesoramento financeiro, medición e control dos datos do rabaño, programación e seguimento de obxectivos, aforro enerxético e enerxías renovables... é por onde temos que encamiñar o futuro.

Máis granxas ben xestionadas

Nos últimos anos xa fomos dando pasos, sobre todo en xestión técnica e económico-financeira: xa temos máis de 30 granxas que están neste servizo, pero necesitamos ampliálo a moitas máis. Cara ao 2015 queremos fortalecer estes servizos e que unha parte importante da dedicación dos nosos técnicos vaia encamiñada cara a eles.



Como empresarios, non pode ser que sigamos mirando os resultados polo saldo da conta bancaria: hai que velos pola conta de explotación, que nos vai dar a verdadeira medida da granxa para saber se debemos xestionala con outros criterios; vainos dar a oportunidade de saber onde temos

capacidade de mellora ao poder comparala con outras granxas, e así axustar ao máximo os custos de produción e maximizar o resultado.



Non só imos incidir no apartado de xestión económica, tamén imos incrementar o servizo de agronomía, pois a base dunha boa granxa gandeira debe estar na produción propia de forraxes. A calidade da forraxe, as análises do solo, as recomendacións de fertilización e encalado, así como o asesoramento sobre cultivos, serán as nosas prioridades, que tan bo resultado están dando nas explotacións que xa temos no servizo.

Texto: **Maximino Viaño Illodo**
Director Agropecuario

Ofrecemos moita axuda, e hai que aproveitala

Aos servizos que levamos prestando dende hai décadas, en Feiraco sumamos agora novidades que voltamos lembrar para que os nosos socios aproveiten tódalas posibilidades que lles dá formar parte da Cooperativa.

Por exemplo, axudamos coa xestión de custos de produción, cos estudos de viabilidade dos investimentos e co asesoramento financeiro en xeral; ademais de que temos convenios de interese con diferentes entidades para poder financiarse.

No relativo á xestión máis técnica das granxas, facemos medición e control dos datos do rabano, seguemento das coxeiras e do benestar dos animais, así como a programación e o control dos obxectivos fixados.

En canto ao aforro enerxético, revisamos e estudamos as facturas para ver de negociar conxuntamente unha tarifa interesante, facemos auditorías enerxéticas e damos recomendacións para conseguir aforrar ao máximo.

En Feiraco estamos no día a día xunto a cada gandeiro

E, finalmente, á hora de iniciar unha nova instalación ou pedir subvencións, axudamos a atopar o deseño máis axeitado e tamén co trámite da subvención, que case sempre resulta tan molesto, ademais de ofrecer apoio nas xestións precisas. Estamos no día a día xunto a cada gandeiro.

Limpeza nunha instalación de muxidura

Para que poidamos ter en conta por que nos sobe a bacterioloxía nunha instalación, debemos ter en conta que factores interveñen na limpeza e de que xeito. A limpeza é a eliminación de todo tipo de residuo orgánico e inorgánico sobre unha superficie.

Nunha instalación láctea existen tres tipos de limpeza: a física: a presión da auga, velocidade, caudal; limpeza química: a acción do deterxente; e a microbiolóxica: a acción do poder desinfectante do deterxente. Para poder seguir entendendo algo tan simple como a limpeza, seguimos analizando diferenzas. A limpeza é a eliminación de residuo orgánico e inorgánico, mentres que a deterxencia é a disolución do residuo mediante acción do deterxente.



E, por fin, imos definir os factores que interveñen na limpeza. Son cinco e todos eles deben funcionar na súa xusta medida; a deficiencia dun deles obríganos a ter que fixar a nosa atención noutro dos parámetros para que supla o que temos de menos, (malia que moitas das veces isto non cobre totalmente a deficiencia do parámetro que está de menos).

Os parámetros fundamentais da limpeza

Auga: non nos fixamos na calidade da auga, pero é moi importante que sexa de boa calidade, xa que unha mala auga pode facer que un deterxente non funcione nas concentracións mínimas e que nos obrigue a engadir máis cantidade, o que supón un gasto. Ademais, como é o último elemento que pasa pola instalación, non debe

estar contaminada, xa que despois de facer un aclarado vai pasar o leite cando vaiamos a muxir, polo que debemos fixarnos na dureza, alcalinidade, aspecto visual ou pH.

Todos os parámetros dependen uns dos outros para conseguir unha óptima limpeza, o que non significa unha óptima desinfección

Acción química e concentración: aquí estamos falando de que a importancia lévaa o deterxente, que non deixa de ser unha combinación de procesos químicos e físicos capaces de eliminar a sucidade dunha superficie, polo que temos que ter en conta a dose á que lavamos e o tipo de deterxente que usamos.

Acción física: aquí cabe destacar o caudal, a presión e a velocidade de lavado, que vai facer que todas as conducións de leite queden debidamente inundadas pola auga e o deterxente. Enténdese que se non chega auga é imposible que se limpe unha superficie.

Tempo: o parámetro máis esquecido da limpeza, xa que é algo que queda programado polos instaladores e ninguén se para a pensar se ese tempo é o axeitado para a temperatura de auga que temos ou o tipo de deterxente co que traballamos.

Polo que, como vemos, todos os parámetros dependen uns dos outros para conseguir unha óptima limpeza que non significa, en calquera caso, unha óptima desinfección. Iso será algo a analizar noutro momento.

Texto: **Natalia Teijeiro Vázquez**
ATV Gandeiría en Proquimia

Gamas Altas Prestaciones MICHELIN
**DISFRUTA AL VOLANTE
CON LA MÁXIMA
PRECISIÓN**



MICHELIN

La mejor forma de avanzar

Datos da campaña láctea 2014-2015



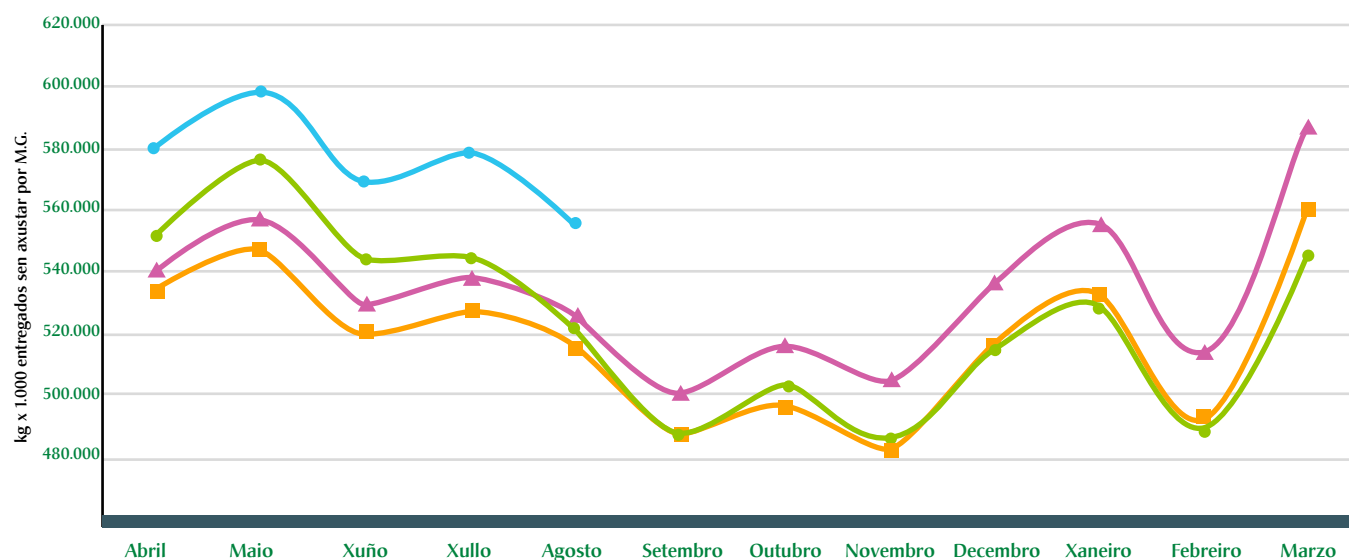
A última semana de setembro, Feiraco enviou unha carta informativa a 292 ganderías na que, segundo cálculos aproximados de Recursos Leiteiros, non terían cota suficiente para acabar a campaña 2014-2015.

A situación é que non para de aumentar o volume de entregas de leite fronte á campaña anterior 2013/2014. En agosto, as entregas aumentaron un 6,1% fronte a agosto do 2013, e dende o inicio

desta campaña, móstrase un incremento medio mensual dun 7,36%. As advertencias do pago dunha supertaxa desencadearon en numerosas operacións de cesión de cota (un 40% máis que as rexistradas no ano anterior), cuns prezos elevados que deterioran a conta de resultados de boa parte das explotacións con máis futuro do sector.

No período 2013/2014 oito estados membros, Alemaña, Países Baixos, Polonia, Dinamarca, Austria,

Evolución de entregas mensuais sen axustar por materia graxa



Irlanda, Chipre e Luxemburgo, superaron as súas respectivas cotas de venda á industria, polo que deben pagar unha supertaxa aproximada de 409 millóns de euros.

A estas alturas a posibilidade de adquirir cota “boa” mediante cesións a prezos razoables é moi limitada

Se as entregas seguen a este ritmo, España pode recordar esta campaña non so por ser a última, senón tamén por ser unha campaña na que houbo que pagar unha multa considerable (hai 8 anos que non hai supertaxa). A taxa equivale a 27,83 euros/100 kg de leite excedido.

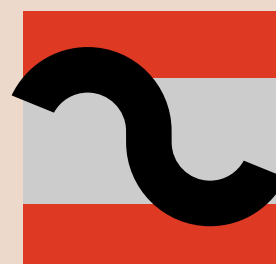
FEGA: hipótese dos modelos A e B

O FEGA emprega dúas hipóteses para estimar cal podería ser o volume de entregas de leite ao final



da campaña. Nas dúas hipóteses apúntase un rebasamento que podería oscilar entre 106.000 toneladas (modelo A) e 186.000 toneladas (modelo B) para o período 2014/2015. Isto supón un exceso de entre o 1,63% e o 2,87%, segundo os datos do último informe de monitorización e seguemento da produción de leite do sector de setembro de 2014.

Puntualizar que os cálculos realizados ata agosto reduciron e aproximaron as cifras obtidas por estas hipóteses en comparación cos datos de xullo, nos



ondupack

**Fábrica de cartón ondulado,
envases y embalajes**

ONDUPACK, S.A.U.

Pol. Ind. Ctra. Arroyo de San Serván

C/ Mecánica, nº 24

06200 - Almendralejo (Badajoz)

T: +34 924 666 329 F: +34 924 666 249

ondupack@ondupack.com

www.ondupack.com

que se estimaba un rebasamento maior. Segundo o modelo A, Galicia lidera os rebasamentos con 275.000 Tn e co 63% dos gandeiros pasados de cota, seguidos de Andalucía, Castela e León, Cataluña e Castela A Mancha. As únicas comunidades que se librarían da supertaxa segundo os dous modelos son Asturias, País Vasco e Baleares.

Para evitar a temida supertaxa o único camiño que lle queda aos gandeiros españois é –mediante criterios técnicos– reducir as entregas co fin de axustarse á cantidade de referencia

A estas alturas a posibilidade de adquirir cota “boa” mediante cesións a prezos razoables é moi limitada. Para evitar a temida supertaxa o único camiño que lle queda aos gandeiros españois é –mediante criterios técnicos– reducir as entregas co fin de axustarse á cantidade de referencia.

No modelo A, o FEGA toma como referencia os produtores que entregaron leite cru a comprado-

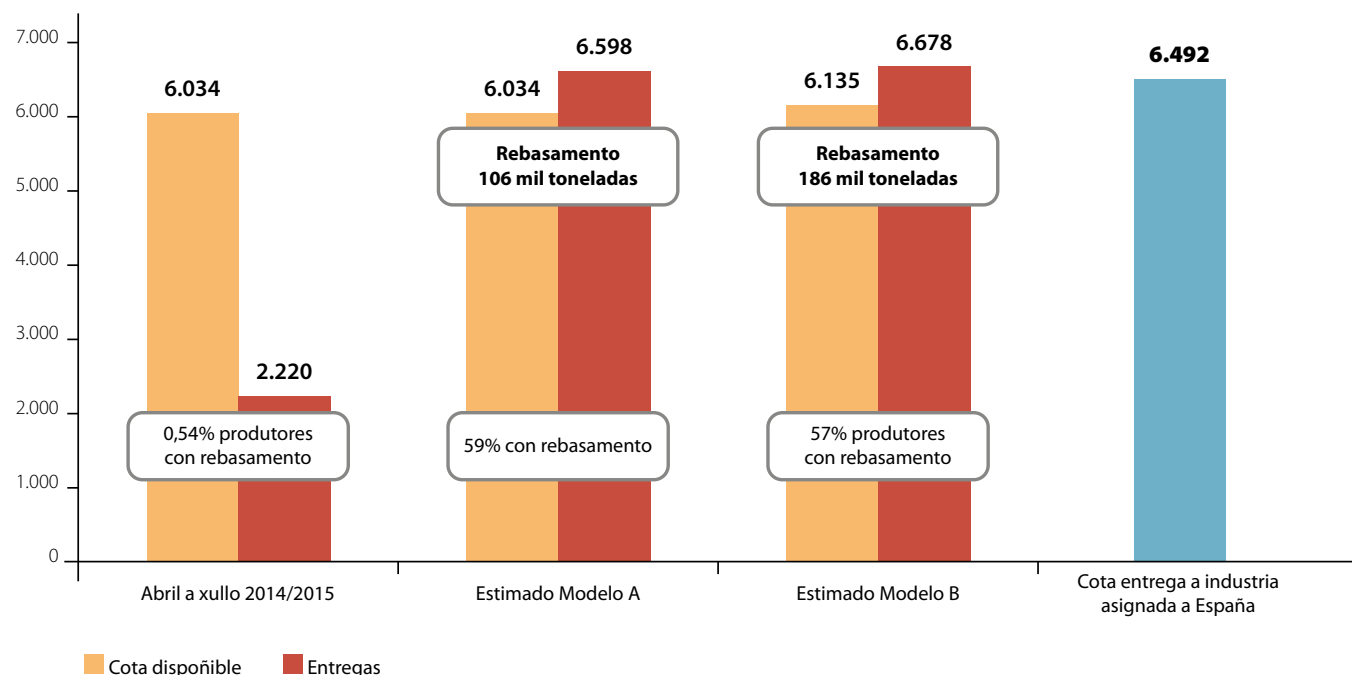
res nos tres últimos meses. Calcula a media de entregas diarias por produtor nestes últimos 3 meses e a media ao longo de todo o período, de maneira que se selecciona para cada gandeiro a maior destas dúas cifras e se aplica para o número de días que quedan para finalizar a campaña.



No modelo B, para estimar as entregas dos próximos meses, toma como referencia a media do incremento de entregas dos últimos tres meses con respecto aos mesmos tres meses do ano anterior e por comunidade autónoma. A cada gandeiro aplícalle o incremento medio da súa comunidade autónoma sobre as entregas declaradas entre o 1 de agosto de 2013 e o 31 marzo do 2014.

Texto: **Carmen Rey Carracedo**
Xefa de Ventas e Recursos Leiteiros

España: cota dispoñible, entregas e estimación de entregas en miles de toneladas de leite cru



Ramón Artime

Presidente de INLAC (Organización Interprofesional Láctea)

Falamos con Ramón Artime, antes do comezo da xornada de CaixaBank celebrada o 7 de outubro en Santiago. Artime confía na competitividade do sector malia a desaparición das cotas, pero pide organización e control do produto.



Foto: Luis Cobas

“Galicia non pode ter tantos primeiros compradores que non sexan transformadores”

Cal é o principal reto do sector galego para facer fronte á fin das cotas?

Organizar ao sector produtor. Non pode haber tantos primeiros compradores que non sexan transformadores. Hai que apostar porque os gandeiros poidan participar do valor engadido que xera o seu produto e controlalo. Se o sector galego é quen de organizarse non ten por que ter ningún problema de cara aos vindeiros anos.

“COAS MULTAS POLO EXCESO DE COTA IMOS SER DE NOVO MOEDA DE UTILIZACIÓN EN CAMPAÑA ELECTORAL”

Temos maior risco de supertaxa láctea que noutras comunidades?

Estamos en outubro, temos que chegar a marzo e ver o que pasa coas producións. O que si que hai é que ser claro. O gandeiro ten que estar informado en cada momento do risco que ten pasándose en cantidades importantes da súa produción. Porque se chega a haber algún que teña que pagar a supertaxa, finaliza a campaña o 31 de

marzo, hai eleccións o día 24 de maio, e imos ser de novo moeda de utilización nunha campaña electoral.

Cal é o gandeiro máis prexudicado pola existencia de cotas?

O que se endebedou por mercar cota, por mellorar a súa explotación, e ese investimento non se viu traducido en rendibilidade. Un dos grandes problemas que ten o sector lácteo en España é o endebedamento, sobre todo na Cornixa Cantábrica, tanto pola compra de cota como polas infraestruturas que houbo que facer para aumentar a dimensión da explotación. Despois viñeron os vaivéns de prezo, e a partir de agora probablemente vaian ser menos prolongados e máis frecuentes. Hai que estudar unha fórmula de refinanciamento do sector a longo prazo. Se non, imos pasalo moi mal.

Como valora o traballo que están realizando as cooperativas?

Hainas que o fixeron ben e hainas que non. Podemos ollar cara o modelo holandés e mirar cantas cooperativas hai en Holanda, e ollar ao modelo español e ver cantas temos. Hai que tender cara ao modelo holandés. O cooperativismo é imprescindible, pero non pode seguir estancado. Hai que adaptarse aos novos tempos.

Presentación en Santiago

AgroBank, unha liña específica para o sector agrario

CaixaBank reunía o pasado 7 de outubro en Santiago de Compostela a 250 persoas vinculadas ao sector agrario nunha Xornada Agraria coa que a entidade quixo presentar en Galicia a súa nova liña de negocio: AgroBank. Baixo o lema "Horizonte 2020", ao encontro asistiron profesionais e expertos do mundo agrario que compartiron retos, problemas e proxeccións de futuro do sector agroalimentario en xeral, e do sector lácteo, en particular.



A celebración da xornada supuxo a presentación nun sector onde CaixaBank deseñou unha liña de negocio completa para potenciar o seu crecemento. Baixo a marca AgroBank, a entidade financeira desenvolve unha oferta específica que inclúe a especialización de oficinas e equipos, deseño de produtos e servizos á carta, lanzamento dunha liña de financiamento por 2.600 millóns de euros e organización de iniciativas como actividades ou xornadas técnicas.

O director xeral de CaixaBank, Juan Antonio Alcaraz, subliñou a importancia do agro en Galicia. "Trátase dun dos eixos fundamentais da estrutura produtiva galega, ao dispoñer do 8% das explotacións agrarias do país e empregar a máis de 50.000 persoas. É, tamén, un dos sectores que mellor soportou a crise", explicou. Acompañado polo director territorial de CaixaBank en Galicia,

Marc Benhamou, e a directora xeral de Produción Agraria, Patricia Ulloa; Alcaraz expuxo a importancia do lanzamento dun produto como AgroBank: "Reforzamos a especialización, cunha liña de produtos que paquetiza as prestacións aos clientes e unha canle completamente tematizada arredor do agro, con 15 oficinas AgroBank en Galicia; e reforzamos a innovación tecnolóxica con dispositivos que nos permiten asesorar ao cliente na súa casa e completar incluso a contratación. Todo iso potencia a nosa achega aos clientes agrarios co obxectivo de ser a entidade líder do sector".

Especialistas de prestixio

A Xornada "Horizonte 2020" contou tamén coa asistencia de Carlos Buxadé, catedrático de Produción Animal da ETSIA (UPM), que realizou o relatorio "Importancia da man de obra nas explotacións agrarias do século XXI"; Ignacio Sánchez, presidente do FEGA, que abordou a transición do sector lácteo cara a un futuro sen cotas, e, finalmente, Ramón Artime, presidente de INLAC, que reflexionou sobre a organización interprofesional láctea e os retos aos que se enfrenta o sector, apostando pola "concentración como arma principal" en Galicia para afrontar o novo mercado sen cotas.



Juan Antonio Alcaraz, director xeral de CaixaBank

Continúa o curso de bienestar animal

Dirixido a condutores, coidadores e persoal de granxa

Este mes de outubro comezouse a impartir o 'Curso Benestar Animal para condutores/as e coidadoras/es e para persoal de granxas'. Cun contido de gran interese para as persoas que desenvolven traballos relacionados coa gandería, é unha boa oportunidade para formarse e obter un título, que, por outra banda, é obrigatorio para aquelas persoas que pretendan transportar animais; ademais, é totalmente gratuíto para os alumnos.

Organizado por AGACA, este curso ten 20 horas de duración e está homologado pola Consellería do Medio Rural e do Mar; está financiado na

súa totalidade polo Fondo Social Europeo (Programa Operativo "Adaptabilidade y Empleo") e polo Ministerio de Agricultura, Alimentación y Medio Ambiente.



Proporcionando servicio desde 1989

Concesionario oficial de carretillas Linde para Galicia

Polig. Ind. As Gándaras de Budiño, s/n

36400 Porriño - Pontevedra

Tel. 986 34 41 97

www.sogacsa.com

Linde Material Handling



NUEVA CARRETILLA

Linde H20 - H50 EVO

www.sogacsa.com

MENOS

CON

MÁS

- CONSUMO

1.350€ ahorro anual por 1.000 horas uso

- EMISIONES

69% menos de emisiones

- ERGONOMÍA

Asiento confortable
Manejo optimizado

- SEGURIDAD

Reducción de velocidad en curva para evitar vuelcos



Membros da Cooperativa Campoastur visitan Feiraco

O encontro enmárcase no programa de relacións institucionais que Feiraco puxo en marcha para avanzar en proxectos comúns de integración intercooperativa.

Varios representantes do Consello Reitor e da Dirección Xeral da Cooperativa Campoastur visitáronnos o pasado mes de setembro. O director xeral de Feiraco, José Luis Antuña, foi o encargado de presentar Feiraco e de facer unha breve análise do mercado lácteo tanto en España como en Europa.

E, pola súa banda, a presidenta de Campoastur, M^{ra} Cruz Fernández, comentou a situación do sector lácteo en Asturias e presentou as diversas actividades que levan a cabo dende a cooperativa que preside, e que ademais de leite comercializa fabas, mazás para sidras e pensos.

Na xuntanza abordáronse as necesidades dos gandeiros no referente aos programas de substitución e á importancia da integración da muller na cooperativa



Por exemplo, teñen un “Programa de Calidade do Leite” que inclúe asesoramento en rutina de muidura, toma de mostras, antibiogramas e recomendacións de tratamentos, así como a revisión dos equipos de muidura das granxas.

Durante a xuntanza tamén se abordaron, entre outros temas, as necesidades dos gandeiros no referente aos programas de substitución e a importancia da integración da muller na cooperativa. A visita finalizou cun percorrido pola granxa de Busto-Corzón, en Mazaricos.

ACCIÓN
BARRERA

Acción **desinfectante** del yodo

Consumo **reducido**

Protector de la piel

iodocop extra



IODOCOP EXTRA, LA SOLUCIÓN IDEAL PARA LA HIGIENE DEL ORDEÑO

La composición del **Iodocop Extra** incluye **agentes hidratantes** que suavizan, mejoran y protegen la piel del pezón, asegurando la destrucción de los principales microorganismos causantes de mastitis. Además, su **textura antigoteo** permite dosificar el producto y conseguir así un consumo eficiente, que se traduce en un ahorro de costes.



tel.: 981 519 920 · delagro@delagro.org · www.delagro.org

Clesa premia a dez familias cunha visita a Galicia

Os agraciados da promoción “Vive Galicia”, activada pola Agrupación de Cooperativas Lácteas, poderán escoller entre gozar dunha fin de semana na Mariña Lucense ou en Fisterra. Ademais, terán a oportunidade de visitar unha granxa para coñecer a orixe do leite coa que se elaboran as súas sobremesas lácteas.

A Agrupación de Cooperativas Lácteas CLESA está a descubrir a comunidade galega ás 10 familias que resultaron agraciadas na súa campaña “Vive Galicia”. Unha promoción válida para familias de ata catro membros, que activou de abril a xuño deste ano nos seus envases de produto, coa intención dar a coñecer ao consumidor de fóra de Galicia a súa orixe galega e familiarizalo coas tarefas propias da gandería.

Procedentes de Murcia, Asturias, Girona, Zamora, Valladolid, Palencia e Madrid, os gañadores poderán gozar ata decembro dunha estanza de fin de semana na Mariña lucense ou en Fisterra, e terán a oportunidade de converterse en granxeiros por un día.

CLESA aposta por achegar a orixe galega da empresa aos seus consumidores, reforzando así a súa proximidade cos clientes



Expansión nacional

Inmersa no seu plan de expansión nacional, CLESA reforza a súa proximidade cos clientes, potenciando a súa orixe a través desta promoción na que os premiados debían atopar o código impreso no interior do cartón do produto das gamas bombón, grego, bífidus, desnatado, iogures e callada, e rexistralo na web habilitada para iso.



Obradoiros para promocionar o emprendemento cooperativo

Un total de 16 persoas, cunha media de idade de 30 anos, participaron no "Obradoiro sobre integración da mocidade nas cooperativas agroalimentarias" impartido durante o mes de outubro. No desenvolvemento desta iniciativa, Feiraco contou co apoio da Asociación Galega de Cooperativas Agroalimentarias (AGACA), organizadora desta acción formativa, cuxa finalidade é impulsar a creación de emprego estable no medio rural.

Ademais de expoñerse casos reais de iniciativas empresariais de éxito no ámbito rural que serven de estímulo, os formadores -técnicos de AGACA- motivaron aos asistentes na idea de emprender un negocio dende o formato cooperativo, avaliando cuestións como as axudas públicas e obtendo coñecementos sobre como elaborar un plan de traballo.

Esta acción formativa desenvólvese no marco da Rede Eusumo, unha iniciativa de intercooperación impulsada pola Consellería de Traballo e Benestar para fomentar o espírito emprendedor no ámbito local, comarcal e transfronteirizo prestando apoio directo á creación e consolidación de emprego con base na economía social, no territorio de actuación.



A Fundación Feiraco, novo socio protector do Museo do Pobo Galego



A súa achega e a súa vinculación coa entidade fixo á nosa Fundación acreedora desta condición

O Padroado do Museo do Pobo Galego designou, o pasado mes de xullo, á Fundación Feiraco novo Socio Protector. A súa achega e a súa vinculación coa entidade fixo á nosa fundación acreedora desta condición, de acordo coa filosofía da cooperativa de apoio constante á cultura de Galicia.

Tendo en conta que os socios do Museo do Pobo Galego son un dos seus alicerces básicos -por ser

o xeito de participación da sociedade na vida do Museo- os membros do Consello Reitor da Cooperativa e os conselleiros de Feiraco Lácteos decidiron celebrar a súa última reunión mensual neste emprazamento, rematando a xuntanza cunha visita polas instalacións do museo, que ocupa o antigo convento de San Domingos de Bonaval, preto da Porta do Camiño, pola que os peregrinos do Camiño Francés acceden á cidade do Apóstolo.

CAMPAÑA DE TALLER E GASÓLEOS

CUBERTAS MICHELIN

195-65-15 91V ENERGY SAVER	70 €
205-55-16 91V ENERGY SAVER	81,50 €
225-45-17 91W PRIMACY 3	117 €

CUBERTAS BFGOODRICH

185-60-14 82H G-GRIP	51 €
175-65-14 82T	47,90 €
235-45-17 94Y G-GRIP	109 €

CUBERTAS TRACTOR TAUROS

POINT 8	452 €
13.6R28	POINT 8 123°8/120B
18.4R30	POINT 8 142A8/139A 767 € NFU excluído
320/740R24	POINT 70 116°8/116B 375€
360/70R24	POINT 70 122A8/122B 446 €
380/10R28	POINT 70 A8/127B 548 €
480/70R34	POINT 70 143A8/143B 853 € NFU excluído

ACEITES

ACEITE AGIP 15W40 SHPD SUPER TURBO

PREZOS ESPECIAIS en alineado de dirección e cambio de pastillas de freo

BATERÍAS

BATERÍA CECAUTO 45AH (47AH) C3D	43 €
BATERÍA CECAUTO 57AH (62AH) C4D	51 €
BATERÍA CECAUTO 70AH (74AH) C5D	70 €
BATERÍA CECAUTO 125 AH (148AH) C9D	134 €
BATERÍA CECAUTO 143 AH (140AH) C7D	139 €
BATERÍA CECAUTO 180AH C8D	166 €
BATERÍA CECAUTO CUADRADA EBRO AH C11D	195 €
	134 €

(IVE INCLUÍDO)

**OFERTAS VÁLIDAS PARA
NOVIEMBRE E DICIEMBRE DE 2014**



Lotería de Nadal para os socios

Como vén sendo tradicional, Feiraco ten reservado o número 36987 da Lotería Nacional para o sorteo do vindeiro día 22 de decembro de 2014. O número será distribuído entre os socios que queiran participar e estará á disposición de todos nas Axencias e Oficinas de Feiraco, en participacións mínimas de 5 euros.





OLEAGINOSAS



HARINAS



CEREALES



ACEITES



BUNGE

- ⊖ Extracción de semillas oleaginosas
- ⊖ Importación de harinas y cereales
- ⊖ Refinería de aceites vegetales

www.bungeiberica.com

BARCELONA (HQ)	Constitución, 1 Pl. 1ª. 08960 Sant Just Desvern. Barcelona. Tel. 93 470 53 20. Fax. 93 473 31 20.
LA CORUÑA	Copérnico, 28. Edificio BCA 28. 15008 A Coruña. Tel. 981 14 00 30. Fax. 981 26 21 93.
CARTAGENA	Atraque Sureste, 10-11. 30350 Escombreras. Cartagena. Tel. 968 50 36 50. Fax. 968 50 21 42.
ZIERBENA VIZCAYA	Punta Sollana, 11. Acceso Sur Punta Lucero. 48508 Zierbena. Vizcaya. Tel. 94 496 51 11. Fax. 94 635 55 13.
LISBOA	Palença de Baixo. 2801-601 Almada. Portugal. Tel. +351 212 949 100. Fax. +351 212 943 134.

Os Seguros Agrarios Combinados

A ferramenta máis eficaz para a axeitada xestión dos animais mortos nas ganderías

As liñas de seguros de retirada e destrución de animais mortos foron creadas en 2002 como consecuencia dunha normativa europea que prohibía o enterramento dos animais nunha explotación e establecía o procedemento para o traslado e destrución. Ante a necesidade de cumprir coa dita normativa, o seguro convértese nunha alternativa eficaz e cómoda para o gandeiro, con múltiples vantaxes:

1. Cobre os gastos da retirada e a destrución dos animais mortos independentemente das características das explotacións (tamaño, ubicación, especie...), absorbendo os excesos de mortandade aínda cando sexan debidos a sacrificios decretados pola Administración.

2. O gandeiro só debe preocuparse por solicitar a retirada a través do teléfono ou da páxina web: agroseguro.es.



3. Agroseguro aboa, en nome do asegurado, o custo da retirada directamente á empresa xestora e vela para que todo o proceso se faga de acordo co procedemento legal.

4. Tamén se encarga de que a calidade coa que se fai o traslado dos animais sexa óptima para

reducir ao mínimo o impacto medioambiental e os riscos sanitarios. É importante que o proceso se realice con limpeza e coas medidas sanitarias que preveñan a transmisión de enfermidades, olores e verteduras de líquidos. Por iso, Agroseguro asegúrase da fiabilidade do peso retirado, de que o servizo se realice con camións con caixa estanca, peche automático, sistemas de desinfección para as rodas e baixos, e insecticida nas caixas; para evitar a proliferación de insectos habitualmente asociados á sucidade e á transmisión de enfermidades.

Ademais, no caso de detectar calquera tipo de incidencia durante a realización do servizo ou con aspectos de impacto medioambiental ou sanitario, Agroseguro pon a disposición un número de teléfono: 91.837.32.00, extensión: 2015. E encárgase de mediar coas empresas xestoras e autoridades sanitarias.

A estas vantaxes hai que engadir que Agroseguro es as Entidades Coaseguradoras que o compoñen, durante os plans 2013 e 2014 incorporaron interesantes novidades para que os gandeiros poidan continuar contratando estas coberturas.

Novidades máis salientables

Permítese fraccionar en tres veces o pago da prima do seguro aos gandeiros cuxo custo a cargo do tomador sexa de 300 euros ou superior, sen gasto adicional. É recomendable que os gandeiros que queiran seguir contando coas coberturas que ofrece o Seguro de Retirada e Destrucción de Animais Mortos na Explotación acudan ás súas entidades aseguradoras ou mediadores de seguros e consulten as condicións para acollerse a esta nova modalidade. Ademais, puxéronse en marcha outras iniciativas, como a redución de tarifas en función do ámbito e da especie e a mellora da táboa de bonificacións e recargos.

Tamén se ampliaron as vías de comunicación para solicitar a retirada de animais mortos. Póde-se facer de dous xeitos:

1. A través da web **agroseguro.es**, dun xeito áxil e intuitivo.
2. A través do teléfono, podendo escoller un número fixo ou móbil.

Lembramos que son seguros subvencionados. O Ministerio de Agricultura, Alimentación e Medio Ambiente concede unha cantidade determinada polo animal que varía en función da especie, ao que se engade o que poidan conceder as comunidades autónomas.

Os gandeiros, satisfeitos co Seguro de Retirada

Segundo o último estudo realizado por Agroseguro sobre o Índice de Calidade Percibida sobre os Seguros de Retirada e Destrucción de Animais Mortos na Explotación, o 76,4% dos gandeiros amósanse satisfeitos ou moi satisfeitos con eles, valorándoos globalmente cun 7,63 entre unha

puntuación de 0 a 10. Por exemplo: arredor do 90% dos asegurados valoran moi positivamente o trato recibido, tanto no momento de solicitar a retirada, como no trato recibido por parte do camioneiro. Ademais, preto do 70% dos gandeiros afirmaron que o animal foi retirado en 24 horas e case o 90% confirmou que o camión de recollida era o axeitado.

É interesante coñecer que, en certas comunidades representativas no que a seguros de gando se refire –como Galicia ou Asturias– se outorgan puntuacións moi positivas a estes seguros, 7,99 e 8,70 respectivamente. Destaca tamén a nota que conceden os gandeiros de Castela e León, un 7,11 sobre 10. Os datos confirman o esforzo que realizan todas as administracións, organizacións agrarias e entidades aseguradoras, en dar respostas positivas ás necesidades do sector.

Para máis información dirixirse a Seguros Feiraco: **981 818 248** ou no e-mail: **seguros@feiraco.es** e tamén na web: **www.agroseguro.es**

Lantero, crecendo conxuntamente con Feiraco dende os seus inicios

www.lantero.com



Os seguros de coches

Acender a televisión e ver un anuncio de seguros de coches baratos é todo un. Este tipo de anuncios acaparan gran parte dos minutos dedicados á publicidade. O custo, como en calquera ámbito do consumo, é unha das condicións clave na decisión do cliente, isto está claro, pero non debería ser a única. E vemos que todas as estratexias de captación de clientes enfócanse case en exclusiva no prezo.

Hai garantías nas que os clientes non se adoitan fixar, como os capitais para un avogado, os límites en quilómetros na asistencia ou a cobertura de gastos médicos

Pero cales son as estratexias utilizadas polas compañías para poder ofrecer prezos competitivos? Esta é unha cuestión que o cliente debe analizar coa axuda de UCOGA e o equipo do Departamento de Seguros de Feiraco.

Hai compañías que, polo seu volume de clientes, e axudadas pola baixada de sinestralidade –é obvio que estes anos hai menos accidentes– poden axustar as marxes para poder ser moi competitivas e captar clientes cun seguro de calidade a un bo prezo. Pero hai outras compañías (algunhas que só operan por internet ou a través de oficinas bancarias), que buscan venda masiva a cambio de ofrecer un prezo moi rechamante pero a costa de reducir garantías no seguro.

Coberturas que hai que ter en conta

Hai certas garantías nas que os clientes non se adoitan fixar, como son os capitais para poder designar un avogado en caso de sinistro, os límites en quilómetros na asistencia en viaxe ou os capitais de gastos médicos para o condutor. Estas coberturas, citadas a modo de exemplo, sofren se-



veros recortes a cambio de poder con iso baixar o prezo do seguro. Pero isto, que pode supoñer aforros pouco significativos, pode conlevar unha gran dor de cabeza en caso de sinistros. É por iso que o barato ás veces sae caro, e máis cando a diferenza no seguro caro e o barato é mínima.



Dende Ucoga e o equipo de seguros de Feiraco unímonos á idea de ofrecer seguros que poidan abaratar custos aos seus clientes e socios, pero sempre optando pola alternativa de ir ao límite coas nosas marxes e nunca reducindo garantías, senón todo o contrario: aumentándoas.

Cando se produce o sinistro non chega con saber que a compañía vai pagar os danos, tamén é importante estar apoiado por un avogado, un médico, un fisioterapeuta. Todo o que un poida necesitar nese momento. Ucoga traballa para que iso non lle falte.

Para máis información dirixirse a Seguros Feiraco: **981 818 248** ou no e-mail: seguros@feiraco.es e tamén na web: www.ucoga.es



AgroBank



[Ti] es a Estrela

Compartimos horizontes

En "la Caixa" queremos reafirmar o noso compromiso co sector agrario. Para iso, especializamos preto de **400 oficinas AgroBank** en todo o país, formando os seus empregados para que poidan ofrecer apoio e asesoramento aos profesionais do sector.

NRI: 1017-2014/09681. www.laCaixa.es/agrobank



24 seleccións, 80 partidos,
todas as estrelas do baloncesto mundial



Mellor Banco en Innovación
Tecnolóxica 2013 e 2014



Banco do Ano
en España 2013

BAI-FINACLE
GLOBAL BANKING
INNOVATION
AWARDS™ 2013

Banco máis Innovador do
Mundo 2013
Mellor Innovación en
Produtos e Servizos 2013

O leite que mellor sabe e que mellor te coida



FEIRACO 

Alimentando un xeito de ser