

UNIÓN DE GANADEROS Y AGRICULTORES MONTAÑESES. DICIEMBRE 2015. Nº 33

Campo Vivo



**UGAM-COAG RECHAZA LA
ÚLTIMA PROPUESTA DE
CONTRATO PARA LA LECHE**

PÁGINA 7

EDITORIAL:

INCENDIOS EN CANTABRIA:

***“ En el campo no se tiene en cuenta
la opinión de la gente del campo y así
el desastre está servido”***

PÁGINA 2



JORNADA SECTOR LÁCTEO (HOZNAVYO):

**MERCADONA ANUNCIA QUE A PARTIR DEL 1 DE ENERO TODA
SU LECHE SERÁ ESPAÑOLA Y CANTABRIA FORMARÁ PARTE
IMPORTANTE DE SU ESTRATEGIA**

Páginas 4 a 6

Todo; los titulares; de explotación que quieran entrar **NUEVOS en el servicio de
asesoramiento con subvención deberán **FIRMAR** su **COMPROMISO**
antes del 18 de **ENERO. PÁGINA 20****

EDITORIAL

INCENDIOS EN CANTABRIA:**“LO URBANO DESCONOCE EL CAMPO Y PROMUEVE E IMPONE NORMAS Y MANERAS QUE ACABAN SIENDO MÁS EL PROBLEMA QUE LA SOLUCIÓN”**

Nuevamente, el fuego llena los titulares de los medios de comunicación y lo que es peor, se hace presente para todos los habitantes de Cantabria, generando gran alarma social y haciendo brotar toda clase de opiniones, muchas acertadas pero otras realizadas desde la ignorancia.

En estas situaciones se busca antes el "quien" que el "porque" y solo desde el conocimiento de las causas lograremos alcanzar las soluciones del problema. En la búsqueda del quien el dedo acusador enseguida señala a la ganadería, lo cual es una obviedad por que la profesión mas relacionada con los montes es la ganadería. Pero esto no convierte a los ganaderos en incendiarios, ni las medidas coercitivas lograrán un avance significativo. El campo no tiene puertas.

Más productivo será conocer las causas. El retroceso del campesinado en la gestión del monte (que durante siglos fue ejemplar), y el avance proporcional de lo urbano en la "¿gestión?" prueba que lo urbano desconoce el campo y promueve e impone normas y maneras que acaban siendo más el problema que la solución.

Una de las claves es la quema de rastrojos que sistemáticamente desde lo urbano se califica de incendio forestal. El campo genera de año en año combustible que si no se retira mecánicamente, por el fuego, o el ganado, se acumula en grandes cantidades que en nuestro clima termina en gigantescos e incontrolables incendios. La quema de rastrojos en invierno (con la tierra húmeda) y en los suelos adecuados (que son la mayoría en Cantabria) es una magnífica herramienta de gestión. Los ganaderos lo saben y no pueden entender que se les impida o se les trate de ignorantes. Solo hay que ver como buscan las vacas los pastos frescos regenerados por el fuego. Por cierto, impedir la entrada de ganado en esos pastos es preparar el incendio del futuro.

Todos entendemos que si en los hospitales no se tuviera en cuenta la opinión de los médicos, sería una catástrofe. Pues bien, en el campo no se tiene en cuenta la opinión de la gente del campo y así el desastre está servido.

Tenemos un año por delante para cambiar esto. Feliz 2016.



El campo genera de año en año combustible que si no se retira mecánicamente, por el fuego, o el ganado, se acumula en grandes cantidades que en nuestro clima termina en gigantescos e incontrolables incendios



UGAM-COAG

desea a l@s ganader@

y agricultor@s de Cantabria

¡ Felices fiestas !



italpannelli

innovacion, gama y servicio



BigMat  **Sallende**

DISTRIBUIDOR OFICIAL

Cicero 942 67 60 60 / 675 117 305

Ramales de la victoria 942 64 61 68 / 675 117 305

Trapagaran 944 86 36 74 / 675 117 305



DESDE 11,49 €/M2 + IVA

CONSÚLTENOS CONDICIONES

SECTOR LÁCTEO

CANTABRIA, OBJETIVO IMPORTANTE PARA MERCADONA

La empresa valenciana ha anunciado que a partir del 1 de enero, toda su leche será española y Cantabria formará parte importante de su estrategia

MÁS DE 200 GANADEROS DE LECHE ACUDEN A LA JORNADA DEL SECTOR LÁCTEO ORGANIZADA POR UGAM-COAG



El sector lácteo atraviesa una crisis que se vive con gran fuerza en Cantabria. La desaparición de las cuotas lácteas ha dejado libre un mercado que se reparten entre la industria y la distribución y deja en el peor de los escenarios al sector productor. Esta situación de incertidumbre por el miedo a la no recogida y contratos abusivos están empujando a muchos ganaderos a abandonar la actividad.

El pasado 27 de noviembre, tuvo lugar en el Restaurante Villa Pasiega, en Hoznayo, la Jornada del sector lácteo "Hacia un nuevo modelo de cadena agroalimentaria", organizada por UGAM-COAG. El evento contó con la presencia de agentes de todos los eslabones de la cadena de la leche (producción, cooperativas, distribución, industria y administración), con el fin de buscar soluciones a esta situación y recuperar un mercado que constituye un valor estratégico de nuestra economía, así como generar una estabilidad de precios.

SECTOR LÁCTEO



Al evento asistieron más de 200 ganaderos de leche de Cantabria y contó con la presencia de distintos representantes de la cadena de valor de la leche, desde productores hasta el propio ministerio.

Valor añadido a la leche

La jornada se dividió en varios bloques. En primer lugar intervino, Fernando Burgaz, director de industrias agroalimentarias del Ministerio e Agricultura, quien hizo hincapié en buscar valor añadido a la leche, mediante la transformación y las marcas de calidad.

Calidad de la leche en base a pastos

Por su parte, Ana Villar, del Centro de Investigación y Formación Agraria, mostró a los asistentes la averiguación que han llevado a cabo sobre la calidad de la leche en base a pastos. El objetivo, estudiar influencia de los sistemas de alimentación en la composición de ácidos grasos de la leche y mejorar las rentabilidad. En este sentido, la

investigadora comentó que desde varios países de la Unión Europea se está apostando por leches producidas con verde fresco principalmente.

Bloque de debate

Seguidamente, se desarrolló el debate “la cadena de valor de la leche”.

Intervino **Rosario Arredondo, de COAG**, en representación e los productores.

El representación de cooperativas, acudió **Ignacio Ríos, gerente de Agrocantabria**, quien explicó el proyecto de la nueva planta de Agrocantabria en Viérnoles.

Por parte de la industria, intervino **Javier Yárnoz, director general de IPARLAT**, quien comentó que “inevitablemente el precio lo marca el propio mercado pero tenemos que intentar que en este precio haya un reparto equitativo para que todos ganemos dinero”. El estos momentos, IPARLAT es a industria que está pagando el mejor precio al ganadero (en el País Vasco es donde más se paga la leche de España). Ha invertido 10 millones de euros en su

SECTOR LÁCTEO



Ana Villar, del CIFA



Javier Yárnoz, de IPARLAT

planta de Renedo en los últimos 2 años y ha crecido desde los 90 millones de litros en 2010 a los 150 millones de litros a finales de este año. Hace años ya tuvo presencia en la región, llegando a recoger el 40 % del total de la producción de la leche de Cantabria.

Como representante de la distribución, actuó de portavoz **Ignacio García, de ASEDAS**, donde se está trabajando para identificar mejor el origen del producto para que el consumidor pueda distinguir la leche en los lineales y optar a comprar la de aquí.

La intervención final en el bloque de debate fue la de **Ricard Cabero, director de relaciones empresariales de Mercadona**, quien comentó que a partir del 1 de enero de 2016 toda la leche que llegue a sus lineales va a ser española y quieren tener una relación más directa con los ganaderos. En su estrategia, Cantabria formará una parte importante, junto con la empresa IPARLAT.

Actualmente Mercadona absorbe el 85% de la producción de IPARLAT, su proveedor en Cantabria, a través de 416 ganaderos.

Miguel Blanco, secretario general de COAG, calificó de “desastrosas” las

ayudas al sector lácteo y considera que “deben llegar a todos los ganaderos profesionales que estén percibiendo precios por debajo de costes. Además debe ser una ayuda modulada y que “en ningún caso, los productores de leche deben quedar marginados en función de la Comunidad Autónoma de la que sean”. Asimismo, ha advertido que “esta ayuda no puede servir para favorecer a las industrias que pagan precios de miseria al ganadero ni tampoco para alentar al conjunto de las industrias a reducir aún más los precios en el campo”.

La clausura de la jornada corrió a cargo de **Beatriz Fernández, directora general de Ganadería del Gobierno de Cantabria**.

OBJETIVOS DE UGAM

Desde UGAM-COAG se pretende el regreso de IPARLAT a la región porque se considera que es una empresa que ha demostrado estabilidad, manteniendo unos precios seguros, que es lo que más necesita el sector para garantizar su futuro y frenar el cese de la actividad. Asimismo, es un objetivo fundamental el mantener la recogida de la leche a todos los ganaderos de Cantabria.

Actualmente Mercadona absorbe el 85% de la producción de IPARLAT, su proveedor en Cantabria, a través de 416 ganaderos.

MESA REGIONAL LÁCTEA

UGAM-COAG AFIRMA QUE EL ACUERDO LÁCTEO ES SÓLO UN “ACUERDO DE BUENAS INTENCIONES”

El pasado 27 de septiembre se celebró la Mesa Regional Láctea, presidida por el consejero de Medio Rural, Pesca y Alimentación, Jesús Oria, y a la que asistieron representantes de las Organizaciones Agrarias, industria, distribución, cooperativas, AFCA y consumidores.

Durante la reunión se hizo una consulta a todas las partes sobre el “Acuerdo para la estabilidad y la sostenibilidad de la cadena de valor del sector de vacuno de leche”, firmado el 23 de septiembre, acuerdo que NO firmó COAG.

Desde UGAM-COAG se reiteró la postura de que este acuerdo no tiene en cuenta los costes de producción para marcar el precio del litro de leche al ganadero y por lo tanto es solo una “declaración de buenas intenciones” que no está teniendo resultados positivos para los ganaderos de leche.



TALLERES ENRIQUE S.C.
 REPARACIÓN Y VENTA DE TODO TIPO DE MAQUINARIA AGRÍCOLA
 GANADERA- FORESTAL- JARDÍN
Rapid piva AEBI Landini
 TI/ FAX: 942 59 03 01
 DISTRIBUIDOR OFICIAL DE RAPID PARA TODA CANTABRIA
COCHES SIN CARNET
 MAQUINARIA Y APEROS DE SEGUNDA MANO, SEGADORAS BCS-BERTILINI- RAPID- AEBI
Y MUCHO MÁS...
VISITE NUESTRAS INSTALACIONES
 C/POLA, Nº 2- 39696 SELAYA (CANTABRIA). e- mail: mayteruca@hotmail.com WEB: talleresenrique.es.tl

SECTOR LÁCTEO

UGAM-COAG RECHAZA LA ÚLTIMA PROPUESTA DE CONTRATO-TIPO HOMOLOGADO PARA EL SECTOR LÁCTEO

*****La redacción final no refuerza la posición negociadora de los ganaderos ni ofrece garantías de precios y recogida.**

*****"No dará lugar a la negociación. La industria impondrá sus condiciones porque el contrato así se lo facilita", ha subrayado Gaspar Anabitarte, responsable del sector lácteo de COAG.**



UGAM-COAG rechaza la última propuesta de contrato-tipo homologado para el suministro de leche cruda de vaca porque no refuerza la posición negociadora de los ganaderos ni ofrece garantías de precios y recogida. "No habrá lugar a la negociación. La industria impondrá sus condiciones porque el contrato así se lo facilita", ha subrayado Gaspar Anabitarte, responsable del sector lácteo de COAG.

Tanto es así, que el texto del modelo de contrato:

- **No recoge una definición de una "Leche tipo"** (para todo el Estado y por territorios) que garantice homogeneidad en cuanto a los criterios de calidad exigibles por parte de las industrias (materia grasa, materia proteica, punto crioscópico, etc.) e imposibilite bajadas de precios encubiertas de manera unilateral por parte de las industrias.

- **No supone una garantía de precios** rentables para el ganadero, porque deja abierta la posibilidad a precios variables y mixtos, sin indexación alguna a índices de referencia que tengan en cuenta los costes de producción de cada uno de los agentes de la cadena.

- **No genera estabilidad en las relaciones contrac-**

tuales; ni garantía de recogida en las explotaciones porque no obliga a una duración mínima de 1 año en los contratos.

- Incluso, **traslada al ganadero responsabilidades que venían ejerciendo hasta ahora las administraciones públicas**, tales como la comunicación a la industria del estado sanitario de la explotación, abriendo la puerta a que las industrias ejercen un exclusivo autocontrol con análisis en sus propios laboratorios.

Lamentablemente, el tiempo nos ha dado la razón y el acuerdo para la sostenibilidad de la cadena de valor del sector lácteo, que COAG no firmó, **no está sirviendo para garantizar un precio remunerativo para los ganaderos** que al menos cubra los costes de producción. Según datos oficiales, el precio medio en nuestro país se ha situado en octubre en 0,30€/l, muy por debajo de costes (0,34€/l). Tal y como argumentamos en su momento, el texto firmado no ofrece seguridad jurídica a los productores porque es una mera declaración de intenciones, generalista e inconcreta, que deja a la buena voluntad de industrias y cadenas de distribución el cumplimiento de los compromisos adquiridos.

ACTUALIDAD

**ASIGNACION PROVISIONAL
DERECHOS DE PAGO BASICO
Y ABONO DEL ANTICIPO DEL 70 %**

En el Boletín Oficial de Cantabria del 17 de diciembre se anuncia que la Asignación Provisional de Derechos de Pago Básico está disponible en Internet para su consulta.

Con el DNI del beneficiario y el código de un antiguo derecho de Pago Único se puede consultar en la página del FEGA, www.fega.es.

Coincide que el 18 de diciembre se ingresó el anticipo del 70 % a un 75 % de los beneficiarios de Pago Básico. Un 25 % de los beneficiarios tiene algún tipo de incidencia.

Se divide en dos pagos, uno de Pago Básico y otro de Pago Verde.

Para consultar la asignación provisional se recomienda acudir a las Oficinas Comarcales de la Consejería donde disponen de los códigos individuales de pago único para el acceso, tanto para consultar la asignación, como el motivo de no haber recibido el anticipo.



**NUEVO T4
FUERZA Y AGILIDAD
AL FIN JUNTAS**



- CAPACIDAD DE GIRO > Eje SuperSteer > 76° de giro > Exclusivo de NEW HOLLAND
- ANCHURA MÍNIMA > Aletas estrechas opcionales > 1,75 m de ancho
- MÁXIMO CONFORT > Cabina con plataforma plana
- GRAN POTENCIA > Hasta 115 CV

NUEVO T4. EL MODELO PREMIUM DE TRACTOR COMPACTO

COBERTURA DE DOS AÑOS DE GARANTÍA PARA TODA LA GAMA DE TRACTORES.

NEW HOLLAND TOP SERVICE 00900 44 111 111* ASISTENCIA E INFORMACIÓN 24/7.
*La llamada es gratuita desde teléfono fijo. Antes de llamar con su teléfono móvil, consulte tarifas con su operador.
www.newholland.es



ACTUALIDAD

COAG FIRMA EL CÓDIGO DE BUENAS PRÁCTICAS MERCANTILES EN LA CONTRATACIÓN ALIMENTARIA

¿POR QUÉ HEMOS FIRMADO EL ACUERDO?



Elementos positivos y aspectos a mejorar

El Código de Buenas Prácticas Mercantiles en la Contratación Alimentaria aparece recogido en la Ley 12/2013 como un elemento de autorregulación que acordarán el MAGRAMA, en colaboración en su caso con el Ministerio de Economía y Competitividad y las CCAA, con las organizaciones y asociaciones, de ámbito superior supraautonómico, representativas de la producción, industria y distribución. La adhesión de los operadores al mismo es voluntaria. También pueden adherirse al Código, con carácter institucional, organizaciones o asociaciones, de ámbito supra autonómico, representativas de los intereses de productores, transformadores, comercializadores, industriales y empresas de la distribución, sin que por ello queden vinculados sus asociados.

Elementos positivos del Código

◊ **Es el elemento que queda por cerrar del desarrollo de la Ley de la Cadena:** la Ley fijaba la obligación, para las partes representativas de los eslabones de la cadena, de acordar un documento de autorregulación. COAG ha apoyado la puesta en marcha, desarrollo y aplicación de la Ley desde el primer momento y en toda su extensión. En esta línea se ha trabajado, con responsabilidad y visión amplia, durante más de un año con el resto de eslabones de la cadena.

◊ **Debe tomarse en consideración su valor a medio plazo:** se trata de una herramienta de trabajo, que se ha quedado corta para las necesidades del sector primario, pero que es necesaria para el medio plazo y para ir conociendo y eliminando determinadas malas prácticas de las relaciones comerciales a través de su Comisión de Seguimiento. Su valor intrínseco reside en mejorar continuamente las relaciones entre los agentes de la cadena, aplacar posibles nuevas prácticas desleales que puedan surgir y por posibilitar, por ejemplo, la resolución de diferencias entre partes. El acuerdo se adopta desde un punto de vista posibilista, siendo conscientes de la necesidad de mejora y revisión continuada.

◊ **La autorregulación no es suficiente: los límites impuestos por la Comisión Nacional de los Mercados y la Competencia (CNMC),** así como por otros departamentos ministeriales, a una negociación

entre partes, demuestran que una autorregulación de este tipo no es suficiente. Para COAG la Ley de la cadena, su aplicación, la labor de la Agencia de Información y Control Alimentarios (AICA) son pilares básicos para la mejora del funcionamiento de la cadena y para la rentabilidad del sector productor. La autorregulación y la interpretación que hacen las autoridades de competencia de la realidad del sector, impide cubrir aspectos esenciales en este sentido, lo que hace imprescindible la regulación, y la Unión Europea debe tomar ejemplo de las grandes limitaciones impuestas en estos acuerdos y poner en marcha una regulación urgente en esta materia, haciendo una nueva lectura de la situación del sector en materia de competencia.

◊ **El Código proporciona cierta transparencia a las relaciones comerciales en lo que a contractualización se refiere,** con cláusulas dirigidas a mejorar la claridad y concreción de los contratos, fomento de los contratos tipo homologados por la administración...

◊ **Elemento horizontal y estructural, no coyuntural, ni sectorial: el Código debe considerarse como una herramienta no sectorial,** sino que afecta al conjunto de los eslabones de la cadena con una visión amplia del sector a medio plazo, al margen de situaciones coyunturales o sectoriales que requieren de actuaciones más contundentes y urgentes.

Elementos a mejorar en el Código

COAG considera que hay elementos en el Código que han de mejorarse:

- **Venta a pérdidas:** se debe incluir la prohibición expresa de la venta a pérdidas, extendiendo dicha prohibición de venta a pérdida a todos los eslabones de la cadena y detallando que se trata de no inducir a error a los consumidores a cerca del nivel de precios de otros productos del mismo establecimiento; o bien para no deteriorar o banalizar la imagen de un producto. Además se debe impulsar el control efectivo de esta medida.
- **Producto reclamo:** se deben prohibir las campañas de promoción basadas en el regalo de alimentos básicos (productos primarios o productos envasados como leche o aceite de oliva) para no inducir a error sobre el precio y valor real de dichos productos.
- **Productos de temporada y de proximidad:** estos productos deben encontrar una priorización en la cade-

na de distribución y no sólo quedar a voluntad de los operadores que se destaque su valor en el marco de estrategias comerciales.

- **Plazos de pago:** debe aclararse que el plazo de pago de los productos frescos-perecederos es de 30 días independiente del destino de dichas producciones.

- **Mediación:** se debe crear un mediador para las discrepancias sobre los términos de los contratos alimentarios de productos agrarios no transformados en su primera venta y no quedar limitado a la mediación sólo para el precio y sólo para Organizaciones de Productores en su primera venta.

- **Control y sanción:** se deben mejorar los sistemas de control y sanción del Código para que tenga un cumplimiento real y efectivo.

ENTREVISTA

INMA TOCA PÉREZ- Ganadera de recria de novillas frisonas

“Tengo las vacas porque me gustan, incluso en esta situación”



FICHA TÉCNICA

- **Edad:** 42 años.
- **Procedencia de la explotación:** Santillana del Mar. También tiene pastos en Miengo, Polanco y Oruña.
- **Tipo de ganado:** Vacuno raza frisona y equino.
- **Número de cabezas de ganado:** 100 aproximadamente.

¿Cómo ha sido tu evolución en el sector ganadero?

De pequeña, mis padres tenían vacas de leche en Bárcena de Cudón (Miengo). Luego me casé y seguí en ello. Mi marido era tratante de ganado y empezamos a poner vacas. Hubo un momento en que dejó de ser tratante y aumentamos el ganado.

¿Cómo se presentó la ocasión de venir a la finca de Santillana del Mar?

Vendimos la finca donde yo vivía. Ésta estaba en venta y la compramos.

¿Tienes vacas de ordeño ahora mismo?

Ordeño vacas pero no vendo leche. La verdad es que siempre lo hemos tenido así. La leche se la doy a las terneras que crío hasta que tienen unos 3 años y las vendo recién paridas.

¿Y por qué no te decantaste por la ganadería de leche tradicional?

En aquel momento no cogí cuota y había que comprarla. Como mi marido se dedicaba al trato, no lo pensamos.

¿Cómo es tu día normal de trabajo?

Lo primero desayuno. Ahora mismo, en verano, que tenemos las vacas en la calle, las metemos en la cuadra, ordeñamos y damos la leche a las terneras y después vuelven a la calle ya que las mías están mucho fuera. Las vacas que ordeño, son por ejemplo, alguna manca o alguna que viene muy floja que como valen muy poco, las aprovecho para dar la leche a las terneras. Procuero no dejar vacas buenas para casa, que son las



Novillas parecidas, del año pasado a éste han bajado unas 40- 50.000 pesetas (300€) por cabeza

“

que dejan dinero. Luego también limpio las cuadras,...en la época de silo y hierba,...tractor y a segar. Estamos meses atareados con esto porque llevamos más de 40 hectáreas de terreno. Además, como hay ganado

con dos sitios, hay que estar de un lado a otro.

¿Quiénes colaboráis en las labores diarias?

Mi marido, mis dos hijos y yo.

ENTREVISTA



Si ayudaran más al que se dedica a ello en vez de tanta especulación, la ganadería sí tendría futuro “

Tú además, acude, todos los miércoles al Mercado Nacional de Ganado, de Torrelavega, ¿cómo valoras los precios que tenemos actualmente?

Muy mal, porque no puede ser que el ganado valga menos ahora que hace 20 años cuando la vida ha subido el triple. El productor, que es el que hace el trabajo de fuerza no es el que se está llevando el dinero.

Con respecto a hace un año, ¿se nota mucho la diferencia de precio en las vacas de leche?

Yo que me dedico a la venta de ganado. Novillas parecidas, del año pasado a éste hay una bajada de unas 40- 50.000 pesetas (300€) por cabeza. Yo entiendo que no puedan pagar más porque si les bajan la leche, esto es como una cadena.

En el momento que desaparecen las cuotas lácteas, ¿cómo influye en las ferias?

Ahora, quien tiene el poder es la industria y te recoge lo que quiere y al precio que quiere, así que la gente tiene más miedo de comprar.

¿Y el precio de los insumos agrícolas?

No ha bajado e incluso está más caro. Se están llevando mucho forraje los árabes y luego hay quien lo lleva a la deshidratadora. Además, a veces este forraje no es tan bueno como te lo pintan.

¿Cuál es el perfil de comprador que hay ahora en la feria? porque habrá cambiado...

Sí, Antes éramos muchos pequeños que se lo vendían a uno grande. Estos pequeños hemos desaparecido y ahora sólo quedan los grandes. Aquí en el ferial hay 3 o 4 que llevan más de 100 terneros cada uno por semana. Hay tratantes que los venden a un proveedor quien los distribuye en cebaderos, principalmente en Cataluña.

¿Y el perfil de comprador de las vacas de leche? ¿también ha cambiado?

Sí, ahora está viniendo mucho comprador de Andalucía, principalmente de Sevilla y Córdoba. De Galicia también vienen tratantes que venden directamente a los ganaderos de allí.

¿Con qué intención vienen estos compradores? ¿Compran mucho y a qué precios?

Compran mucho ganado, lotes de 20 vacas o más. Antes las pagaban mejor, pero ellos también han bajado los precios. Si coincide que vienen ellos y como vacas hay siempre un número parecido, esa semana se

ENTREVISTA

pagan un poco más. Esas vacas van a macro ganaderías. También hay ganaderos de Cantabria que siguen comprando pero no es el mismo volumen que los de fuera porque aquí los ganaderos crían sus propias terneras.

¿Cuál es el tipo de vaca que más se demanda ahora mismo?

A los gallegos les gustan las vacas más bien grandes y que tengan "bulto de ubre", mientras que en Cantabria gusta más "amarrao", porque las vacas duran más años. También las quieren de primer y segundo parto. Sin embargo, los andaluces las prefieren de segundo a tercer parto que dan más leche.

Según tu experiencia y visión de cómo está el sector, ¿cuál es tu

previsión de futuro del sector lácteo en Cantabria?

Si no echan una mano de forma que el que produzca la leche le salgan las cuentas, el futuro va a ser complicado. Hay gente que está aguantando hasta la jubilación y no hay relevo generacional porque se trabaja las 24 horas del día y los 365 días del año para no sacar nada. Mis hijos no lo quieren, prefieren un trabajo que tenga un sueldo, un horario y tiempo libre. Si ayudaran más al que se dedica a ello en vez de tanta especulación, sí tendría futuro. Tal vez gente joven que no tiene trabajo y que han visto las vacas toda la vida en casa querrían seguir, pero como no ven rendimiento no quieren continuar.

El que está modernizado ya está "montado en el tren" y tiene que

tirar porque si no trabaja, no puede pagar las deudas. Yo personalmente, tengo las vacas porque me gustan mucho, incluso en esta situación.

Perteneces al Consejo Regional de UGAM-COAG desde hace unos 3 años, ¿cuál es tu aportación profesional y personal en esta organización?

Que haya un poco de todos los sectores, no sólo de leche y carne. Del sistema de recría no había nadie en la directiva de UGAM. Mi aportación entre otras cosas, es dar a conocer un sector que no tiene ayudas. No puedo cogerlas porque mis vacas no son de carne y como tampoco tengo cuota láctea estoy "en el limbo", a puro "amor al arte". Por ello, apporto mi experiencia y conocimientos viviendo de mi propio trabajo.

¿Has encontrado especies invasoras en tu finca? Aprende a combatirlas

Beneficiario coordinador

Beneficiarios asociados

Con el apoyo de

Más información en páginas centrales
lifemiera.org lifemiera@fnyh.org
 942 559 119

Plantas foráneas invaden pastos y cultivos de Cantabria



El 60% de las especies invasoras proviene de la jardinería

La degradación de los hábitats naturales supone una de las grandes amenazas no sólo para la biodiversidad sino para la economía, sobre todo en dos sectores tan vinculados a la tierra como son la ganadería y la agricultura. Durante los últimos años se han producido cambios en la forma de aprovechamiento del campo, al tiempo que se modernizaban otras cuestiones como los transportes, la industria o la construcción. Esto ha llevado a la degradación de zonas de pastoreo de montaña, con la aparición del tojo o escajo y las zarzas, y de especies foráneas como el plumero en las lindes de prados de siega o en terrenos abandonados al aprovechamiento agrario.

El control de las especies invasoras, y especialmente de las foráneas, suponen un importante coste económico para administraciones públicas, empresarios y población en general. Estas especies son capaces de ocupar un área e inutilizarla para el uso al que estaban destinadas, ya fuera agrario, residencial o natural.

Por otro lado, hay que sumar la penalización que la nueva PAC hace a los pastos abandonados. En los últimos años se ha producido un incremento del matorral y la zarza en el monte comunal, especies no aptas para la declaración de superficie pastable. Un buen cuidado de pastos y praderas no sólo supone una mejora en el rendimiento económico de las explotaciones sino que mantiene la calidad de estos valiosos ecosistemas.

Especies más problemáticas:



Origen

Norteamérica

Hábitats afectados

Marismas, praderas y zonas humanizadas próximas al mar

Descripción

Arbusto muy ramificado con copa redondeada de hasta 4 metros de altura. Produce multitud de flores blancas cuyas semillas se dispersan por el viento y el agua (maduran entre agosto y octubre). Crece muy rápido al sol, tiene alta capacidad de regeneración de raíz o de cepa, lo que dificulta su eliminación. Se restablece sin problemas tras los incendios, rebrotando de cepa.

Chilca

(*Baccharis halimifolia*)

Impacto

Desplaza a especies nativas, sobre todo en la cola de los estuarios, esta planta transforma el ecosistema, acelera la colmatación de las marismas; su polen puede producir alergia y sus hojas envenenan al ganado.

Manejo y gestión

Una vez localizada la planta es importante evitar que se reproduzca, para ello se puede cortar la parte aérea antes de que salgan las flores, durante los meses de verano. El fuego es una herramienta totalmente ineficaz, ya que elimina la vegetación autóctona competidora; la chilca rebrota posteriormente de cepa, haciéndose incluso más fuerte.

Los métodos más eficaces para la eliminación de chilca son el tratamiento selectivo con herbicida, el arranque manual de plantas de menos de 50 centímetros o la inundación permanente con agua salada de la zona invadida. No obstante, en la actualidad existen distintos ensayos y proyectos de investigación para identificar métodos de eliminación eficaces en los que, además, se evite la utilización de herbicida.



Origen

Este Asiático

Hábitats afectados

Cursos de los ríos, linderos y claros de bosque y áreas degradadas

Descripción

Planta herbácea anual, con aspecto de caña, de 3 metros de altura. Sus tallos subterráneos, o rizomas, se extienden hasta 3 m de profundidad y 7 m lateralmente, a partir de los que brotan nuevas plantas. Sus hojas son alternas y ovaladas y sus flores blancas y muy numerosas. Fragmentos de rizoma o de tallo de 1 cm pueden formar nuevas plantas.

Bambú japonés

(*Reynoutria japonica*)

Impacto

Planta extremadamente peligrosa en las riberas fluviales que desplaza a la flora autóctona, contamina el suelo por su mala descomposición y provoca pérdidas económicas por daños en obras públicas, desagües y tuberías, atravesando incluso el asfalto.

Manejo y gestión

La prevención es esencial. Para ello hay que evitar su uso ornamental y mantener la vegetación de ribera en buen estado. Cualquier tarea de eliminación debe prolongarse durante al menos 2 o 3 años para asegurar la erradicación. La precaución en la gestión de los restos debe ser extrema para evitar la dispersión de rizomas.

En zonas próximas al agua, se debe iniciar con el desbroce de la planta muerta del año anterior, después se arrancan los tallos nuevos de un metro de altura, y se extrae la raíz o rizoma para disminuir la posibilidad de rebrote.

En zonas alejadas del agua, tras el desbroce de la materia muerta, y en primavera, se aplica herbicida sobre las hojas. En verano, se corta la materia muerta y se realiza un nuevo tratamiento sobre los rebrotes. El proceso se repite al año siguiente.

SUPLEMENTO

cuáles son y como eliminarlas



Origen

Sudamérica

Hábitats afectados

Zonas húmedas, linderos de fincas y carreteras y ambientes degradados

Descripción

Planta herbácea perenne de hasta 3 metros de alto, con hojas finas y alargadas pero muy cortantes, forma macollas robustas y florece de julio a octubre, sus flores en forma de pluma producen miles de semillas capaces de dispersarse grandes distancias por el viento.

Plumero

(*Cortaderia selloana*)

Impacto

Especie capaz de desplazar a las propias del ecosistema, produciendo una gran degradación en la calidad del pasto y de la vegetación en general, pudiendo formar grandes manchas monoespecíficas, con posibilidad de propagar incendios.

Manejo y gestión

Con la aparición de los primeros ejemplares, se deberá eliminar la planta con arranque manual, evitando dejar que crezca y se desarrolle hasta la formación de flores y semillas. Uno de los métodos más eficaces para la eliminación de ejemplares adultos es la utilización de herbicida foliar, siempre que no existan cerca zonas inundadas. Además, las siegas continuadas y el pastoreo con ganado permiten mantener a raya el crecimiento del plumero, evitando su reproducción por semilla.

En el caso de no poder hacer frente a la invasión, resulta de gran utilidad cortar las flores cuando salen, de manera que se evite la propagación de nuevas semillas.

Por otro lado, debe evitarse el uso del fuego, ya que no consigue eliminarla y en cambio elimina la vegetación natural circundante con lo que el plumero deja de tener competencia y se desarrolla aún mejor.



Origen

América Tropical y Subtropical

Hábitats afectados

Praderas húmedas naturales y seminaturales, márgenes de ríos, huertas y hábitats alterados.

Descripción

Planta herbácea perenne con tallos de sección triangular, sus hojas tienen forma de espigas alargadas con flores agrupadas de color verde amarillento, tienen rizomas cortos y gruesos, en forma de tubérculo. Se reproducen tanto por semillas como por rizomas. Las semillas se transportan tanto por el agua como por las aves, que las portan en sus patas mezcladas con el barro.

Juncia

(*Cyperus eragrostis*)

Impacto

Desplaza a especies autóctonas creando poblaciones prácticamente monoespecíficas, afectando a zonas de cultivo tanto de huerta como de forraje y disminuyendo la productividad del terreno.

Manejo y gestión

La planta se puede eliminar mediante control manual, con la ayuda de una azada. Además de la parte aérea se deben eliminar los rizomas a unos 20 centímetros de profundidad. Esta acción debe repetirse una vez que aparezcan los nuevos individuos, antes de que desarrollen 5 o 6 hojas, para evitar la producción de nuevos tubérculos. Este proceso puede requerir de la realización de diez repeticiones hasta agotar el tubérculo.

El CIFA ha realizado ensayos satisfactorios utilizando cerdos, en huertas no cultivadas, para la localización y extracción de tubérculos con los que se alimentaban.

En caso de que sea posible, la eliminación se puede complementar con especies que den sombra, ya que la juncia es una planta que necesita sol para desarrollarse.

¿Sabías qué...?

La Dirección General del Medio Natural del Gobierno de Cantabria ha editado procedimientos de actuación para el control de plantas invasoras en Cantabria. Estos métodos de actuación detallan los pasos a seguir cuando se hace frente a una invasión.



Ten en cuenta

- ! Nunca compres una planta exótica invasora para tu jardín.
- ! Utiliza especies autóctonas como plantas ornamentales, estarán mejor adaptadas al medio y no provocarán daños inesperados en el entorno.
- ! Busca consejo de expertos de confianza sobre las plantas autóctonas que se pueden utilizar.
- ! Cuando compres semillas o plantas presta atención a lo que adquieres, pues podrías introducir alguna especie invasora.
- ! Nunca plantes especies exóticas en la naturaleza.
- ! No abandones ningún animal en la naturaleza y menos aún si es exótico, pueden causar grandes problemas ambientales.

El Proyecto **LIFE+ Miera** trabaja activamente para la eliminación de flora invasora en los espacios naturales protegidos de la **Red Natura 2000**, actuando en los Lugares de Importancia Comunitaria (LIC) de la Cuenca del Miera: el LIC Montes de Valnera, en Burgos; y el LIC Montaña Oriental, el LIC Río Miera y el LIC Dunas del Puntal y Estuario del Miera, en Cantabria.

Así dos de sus socios, Fundación Naturaleza y Hombre y MARE SL, llevan a cabo labores de eliminación siguiendo los protocolos oficiales y realizando labores de investigación para proponer la mejora de los mismos.

Del mismo modo, LIFE+ Miera trabaja para dar a conocer a la población las especies de flora invasora y para capacitarla para participar de forma activa en las labores de erradicación.

Infórmate
www.lifemiera.org
www.fnyh.org
fundacion@fnyh.org
 942 559 119

Beneficiarios asociados

Beneficiario coordinador

GOBIERNO DE CANTABRIA

MARE SL

GOBIERNO DE ESPAÑA

MINISTERIO DE AGRICULTURA, ALIMENTACIÓN Y PESCA

Fundación Botánica

SERVICIOS DE ASESORAMIENTO

INICIO DEL SERVICIO DE ASESORAMIENTO 2016

Todos los titulares de explotación que quieran entrar NUEVOS en el servicio de asesoramiento con subvención deberán FIRMAR su COMPROMISO antes del 18 de ENERO.

Llamar al 942 80 25 32.

No así los que ya estuvieron en 2015 cuyo plazo de renovación alcanza hasta el 15 de abril.



Recogida de muestras y transporte al laboratorio



Formación específica



Realización de informes

ASESORAMIENTO TRADICIONAL + ASESORAMIENTO TÉCNICO-ECONÓMICO + INFORMACIÓN GENERAL

Muestras de forrajes

Informe cumplimiento requisitos condicionalidad ayudas

Análisis de Laboratorio

Informe de mejora de rentabilidad

Libro seguridad alimentaria

Información mejoras y alternativas técnicas y económicas

Apoyo en gestión libros

COSTE 97,90 € IVA INCLUIDO

BENEFICIA TE CON UGAM DEL SERVICIO DE ASESORAMIENTO

Plazos asesorados de cuota reducida, 97,90€ (se benefician de la ayuda):

*****Asesorados inscritos en 2015 que continúan, plazo de renovación para 2016: 15 abril.**

*****Asesorados nuevos que comienzan en 2016, plazo de inscripción finaliza el 18 enero.**

Asesorados de cuota normal, 198€ (no se benefician de la ayuda):

No tienen plazo, pero conviene que formalicen e inicien el servicio de asesoramiento a principio de año.

Llamar al 942 80 25 32.

La cuota de 198 € es para los asesorados que quieran solo el Asesoramiento Tradicional: Muestras forrajes, análisis laboratorio, libro seguridad alimentaria y apoyo en gestión libros. Coste 198 € IVA incluido.

COAG

www.coag.org



Compromiso con el empleo agrario

Asesoramiento



Formación



Bolsa de empleo



Planificación



CAMPAÑA ESTATAL PARA LA
IGUALDAD DE TRATO
EN EL ÁMBITO LABORAL DEL SECTOR AGRARIO

Más información



SECRETARÍA GENERAL DE AGRICULTURA Y PESQUERÍA
DIRECCIÓN GENERAL DE REGADIONES



UNIÓN EUROPEA
Fondo Social Europeo
Invierte en tu futuro

SECTOR CÁRNICO

La OMS habla de cáncer sin distinguir los diferentes modos de producción de la carne

La nota de prensa publicada por la Organización Mundial de la Salud alertando sobre el efecto cancerígeno de la carne roja y la carne procesada ha causado un enorme revuelo que, como viene

siendo habitual, ha desaparecido de los medios de comunicación al cabo de unos días. Después de hacer un enorme daño no se habla más del tema, ni siquiera se publica el informe en cuestión.



Estas salchichas "de pollo y pavo" son un ejemplo de la transformación industrial

No todas las carnes son iguales

La OMS no hace distinción entre la carne. No explicita qué carnes o productos transformados ha estudiado sino que mete en el mismo saco a una producción artesanal que mimica todo el proceso y a la gran industria que busca el máximo beneficio al menor coste.

Es necesario distinguir entre los diferentes modelos de producción y de transformación, simplemente porque son maneras de trabajar diferentes y en consecuencia se obtienen resultados diferentes.

Hormonas, antibióticos... TTIP

La publicación de la nota de prensa sobre el estudio realizado por la OMS ha salido a la luz en el contexto de las negociaciones del tratado de libre comercio entre Europa y EEUU. Debe tenerse muy en cuenta que de aprobarse y llevarse a la práctica supondría un enorme salto en la industrialización de la agricultura, dando entrada al uso de antibióticos y hormonas para la producción animal. Se trata de un salto al vacío que jugaría con la salud de las personas en busca única y exclusivamente del lucro de las grandes industrias agroalimentarias.

Herramientas para la producción local

No se puede hablar de carne, hay que hablar de carnes en función del modo en que se han producido. Al igual que no se puede hablar de carne procesada en general, sino que hay que

distinguir los diferentes modos de procesarla. Unas serán perjudiciales, pero otras no, y ahí es donde la ganadería local y el comercio local de las carnicerías juegan un papel fundamental para garantizar la calidad de los productos.

Apostar por la ganadería campesina y sostenible

Los pronunciamientos radicales sobre el consumo de carne están aumentando. Ya sea para salvar el clima, para proteger a los animales, o prevenir el cáncer como en este caso. Es un enfoque simplista y agresivo cara a las personas agricultoras y ganaderas que han elegido su profesión y la realizan con pasión.

Apostar por la ganadería campesina y sostenible

Las últimas informaciones que alertan sobre el aumento del riesgo de contraer cáncer con el consumo de carne roja y carne procesada deberían de alentar a los ciudadanos a movilizarse, junto con los ganaderos, para garantizar un futuro para la agricultura y la ganadería campesina. Decisiones que no solo están en manos de las personas consumidoras. Es necesario que los poderes públicos inicien un cambio en pro de la agricultura y la ganadería campesina. Cambio que debe pasar por una reorientación de las políticas y las ayudas públicas. Es el momento de apostar por una agricultura campesina en la que el número de animales es coherente con la superficie forrajera, que crea puestos de trabajo y desempeña un papel económico y social real en su territorio.

SECTOR CÁRNICO

UGAM-COAG PIDE UN TECHO MÁS ALTO PARA LAS AYUDAS A RAZAS AUTÓCTONAS Y UNA PARTIDA PARA LA CRÍA DE NOVILLAS



La Organización Agraria UGAM-COAG califica de escaso techo de las ayudas para razas autóctonas de Cantabria.

Asimismo, se considera que debe haber un techo para las ayudas de bienestar animal, con el fin de obtener una partida que suba el cobro de las ayudas a razas autóctonas, así como para los ganaderos de recría de novillas, a quienes la PAC les ha dejado totalmente desamparados.

De esta forma, el presupuesto se repartiría de forma más equitativa a los ganaderos profesionales.

SEGUROS AGRARIOS

RENOVACIÓN DEL SEGURO DE RECOGIDA DE ANIMALES MUERTOS (MERS)

Actualmente, están llegando las cartas para realizar la renovación del seguro de recogida de animales muertos (MERS).

Se avisa a los ganaderos que al llegar la carta, se pongan en contacto con UGAM-COAG para actualizar el censo de animales antes del vendimiento del seguro.

Más información, llamar al 942 80 25 32.

Estoy más que seguro... ¡Estoy agroseguro!

Las enfermedades, los accidentes... son muchos los riesgos a los que está expuesta una explotación ganadera. Riesgos que pueden arruinar tu negocio de la noche a la mañana. Por eso cuando me preguntan si estoy seguro, yo siempre respondo... ¡Estoy AGROSEGURO!



El seguro de los que están más seguros

Posibilidad
de fraccionar
la prima del seguro
en tres pagos

Incluye como garantía adicional
el saneamiento ganadero

Consulte con su mediador de seguros

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

CRÓNICA

RECORRIDO A LOS ALPES

“Vine con amigos, con ideas, labores y conocimientos de la zona de los Alpes”

Vanesa Bustamante Pérez, miembro de la ejecutiva de UGAM-COAG, cuenta en primera persona su experiencia en los valles de Beaufortain en Saboya (Francia), donde se produce el queso Beaufort

De izquierda a derecha. María Gómez Arredondo y Vanesa Bustamante Pérez



El día 29 de junio, desde UGAM-COAG hemos salido de Cantabria hacia Los Alpes María Gómez Arredondo y yo, Vanesa Bustamante Pérez, ambas ganaderas de leche y carne. En el trayecto, se hicieron varias paradas en las que se han incorporado Andoni y Alberto, miembros de la ejecutiva de EHNE Vizcaya, junto con dos miembros de la cooperativa Vizcaya Esnea, Eveline Mainhagvict, técnico del sindicato ELB y Erramun Etchcopar campesino del País Vasco.

Llegamos a Beaufortain, en Savoya (Francia). En este lugar nos ha recibido la señora dueña de la casa rural donde pasamos la noche. A la llegada, teníamos una cena basada en los productos de su tierra, carne de ternera y verduras de sus huertas. De postre, en la mesa no faltaban los quesos de estos valles que les presentan en porciones grandes para que el cliente parta a su elección. Se observa que las casas están construidas en prados pendientes y en algunos casos el acceso para llegar a ellos es un caminito estrecho. Intercambio y similitud de tradiciones

El día 30 empieza la jornada y fuimos a escuchar una charla con la representante de la cooperativa Beaufort.

Cabe destacar la gran importancia que tiene el turismo para promover la venta del queso. Cuando un viajero llega hasta aquí, le ofrecen ver la cooperativa, le explican su proceso y de esa manera le acercan el producto y conviven con la actividad (en el campo, en el proceso de ordeño y mantenimiento de los animales).

Por la tarde, vimos la cooperativa mencionada en la que destacan los inmensos quesos de que disponen. Ves su transformación y una particularidad, un reportaje de la vida del campesino. Es una gran oportunidad para María y para mí ver que a miles de kilómetros tienen unos prados similares a los de nuestros valles. Quién nos iba a decir que en Francia veríamos gente “velorteando”, segando a dalle,... lo hacen y de esto sacan algo muy positivo, la publicidad de algo tan sencillo como es su trabajo. Debo decir que ambas nos hemos visto identificadas con estos hábitos.

En este intercambio de tradiciones, nos argumentan que 170 gana-

CRÓNICA



deros que forman la cooperativa dividen el año en dos periodos consolidados, el invernal, en el que producen una leche dentro de la explotación y el estival, en el que la producción de leche la realizan en los pastos, en el puerto de montaña. Nos contaban que la cooperativa se fundó en año 1961, en el que los dueños y los que tomaron las directrices de esto son los campesinos. Cuentan con 40 a 60 empleados en los diferentes centros de que disponen. En este valle hay 5 centros de elaboración, despachos y bodegas. Están realizando el queso Beaufort, que es de 40 kilos y lleva 400 litros de leche. Este queso ha conseguido la denominación de origen con 40 premios realizados en Francia por sus distintas provincias. Los procesos de elaboración del queso son: la transformación, la afirmación del queso, la actividad turística y la venta.

En nuestro valle, afortunadamente se ha progresado de una manera muy rápida en los últimos años, con la disposición de maquinaria y cambiando hábitos en el cuidado de los animales. De aquí nos llevamos ese acercamiento a esta zona y el entender a sus gentes. Es de destacar que los prados y montes están muy limpios y la vaca es el símbolo clave de aquí, junto con la degustación del queso. Es decir que usan la vaca como reclamo turístico.

El clima tiene días de un fuerte calor y otros de niebla y el aire es limpio y fresco.

Su sistema de trabajo en verano e invierno

El tercer día, en la ruta, salimos del albergue para dirigirnos a una cooperativa pastoral. Allí vimos como en plena altura están montando una quesería artesana y un remolque en el que están situadas muchas ordeñadoras. Esto pastores son de verano. Quiere decir que reúnen varias vacas de distintos ganaderos en el periodo estival y uno es el jefe, mientras que los demás son asalariados. Las vacas están alquiladas a los verdaderos dueños que durante el verano, en vez de cuidar de sus vacas realizan labores del campo como la recogida de la hierba, mientras que el jefe de la cooperativa campesina percibe el beneficio que le generan los quesos y al dueño de las vacas le pagan el litro de leche.

En invierno, esta actividad desaparece y las vacas vuelven a sus orígenes.

La pasión por lo nuestro

El cuarto día visitamos a Pierre, un ganadero de unos 63 años que conserva costumbres antepasadas. Sus labores las realizan a mano

porque nos comenta que no quiere "invertir en hierros", prefiere pagar a un asalariado durante el verano. Pierre habita en dos cabañas diferentes durante el verano. Fe curioso vez que en los Alpes también tienen costumbres como las pasiegas, pero allí lo siguen llevando con orgullo. Creo que la tierra de nuestros orígenes y la zona donde crecemos y vivimos hay que llevarla con orgullo, debemos luchar para buscar mejorar en nuestro trabajo y la vida pero con la cabeza bien alta decir que somos ganaderos. Se este señor me llevo un recuerdo muy especial, ya que me regaló una preciosa esquila (Campana).

Mi experiencia personal

Vine de Francia con una experiencia de profesionalidad, compañerismo y cariño. Nos hemos reído, conocido entornos preciosos y similares a las zonas altas de la montaña de Cantabria.

Sobre todo debo decir que tenemos que potenciar más nuestros productos, hacer rutas con los turistas,... porque tenemos paisajes, animales, productos,... sólo nos falta nuestra unión para crear rutas turísticas en nuestros pueblos con la idea de alojarles en casas rurales, ver alguna ganadería y dar a conocer nuestra forma de vida. Potenciando visitas en las queserías y el consumo en los restaurantes de la zona y al final lo que conseguimos es que el turista lleve nuestros productos (leche, carne, quesos, sobaos, quesadas,...) y deje un dinero al comercio y la ganadería de la zona.

Desde aquí doy las gracias a los que me habéis ayudado a realizar este viaje del que me llevo un buen sabor de boca y recomendando a todo el mundo.

Vine con amigos, con ideas, labores y conocimientos de la zona de los Alpes y sobre todo con ganas de volver a abrazar a mi familia. Mi consejo: hay que querer nuestra profesión, nuestras costumbres y defender nuestro entorno. Hay que estar unidos y con esto y voluntad, mucho se puede conseguir.

Siempre que puedo, sigo estando dispuesta a colaborar en todo lo que sea para ayudar a nuestros ganaderos y agricultores y aprovechar para dar las gracias a los que han confiado en mí para hoy poder formar parte de UGAM. En este viaje además he hecho una buena amiga, María Gómez Arredondo, que ha demostrado que es una mujer valiente, buena, divertida y emprendedora.



MERCADO NACIONAL DE GANADOS DE TORRELAVEGA

NOVILLAS
de primer parto
1725 € de máxima

TERNERAS
de 1 a 3 semanas
Frisona
280 € de media

TERNEROS
de 3 meses cruzados
780 € de máxima

LAS VACAS DE LECHE RECUPERAN COTIZACIÓN, PERO NO ALCANZAN LAS EXPECTATIVAS

Durante las últimas ferias de 2015 hemos visto una leve recuperación de los precios de las novillas de leche. Algunas semanas incluso ha sido escasa la entrada de ganado de leche, quedándose muchos compradores sin ejemplares para completar lotes. Como de costumbre, se han dado en el Jesús Collado Soto compradores de distintas partes de España (Andalucía, Galicia, Asturias y también de Cantabria).

A pesar de la leve recuperación de los precios, éstos no han alcanzado las expectativas de los vendedores, ya que se quedan muy lejos de los registrados hace un año aproximadamente. En lo que se refiere a los terneros, los cruzados medianos tienen bastante demanda, aunque los precios se aguantan con dificultad.

En cuanto a los terneros pintos siguen evidenciando los problemas habituales, falta de compradores y poca calidad. Se consiguen vender en su totalidad en los mismos precios habituales. En el sector del vacuno de abasto, poca presencia de reses en general en todas las ferias y con precios repetitivos.



365
días de
Tranquilidad



El Seguro del Campo es nuestra vida, desde hace casi 30 años. Nuestra experiencia, a tu lado, nos convierte en el **gran especialista en Seguros Agropecuarios** de este país y nos permite ofrecerte el mejor asesoramiento y condiciones para la elección de tu Seguro.

En **AGROMUTUA** queremos premiar tu confianza con el sorteo, entre todos los asegurados, de

12 PÓLIZAS TOTALMENTE GRATIS, una cada mes, con un coste de póliza máximo de hasta 6.000 € cada una.

Para que disfrutes de **365 días de Tranquilidad, ¡GRATIS!**

Bases de la promoción en www.agromutua.es/promo

☎ 902 50 44 43 📄 www.agromutua.es

AGROMUTUA

Nuestro Seguro en Todos los Campos



OTRAS FERIAS REGIONALES

ÚLTIMOS PRECIOS DEL MES (Mercado Nacional de Ganados de Torrelavega)

LA TABLA DE LOS PRECIOS				
Mercado de 23 de 12 de 2015				
Clases de Ganados	Máxima	Mínima	Frecuente	Frecuente Anterior
TERNEROS				
de 1 a 3 semanas				
Frísón	100	30	80	80
Cruzado	430	90	200	200
de 3 meses				
Frísón	340	90	170	170
Cruzado	780	250	300	330
de 6 meses				
Frísón	450	140	410	410
Cruzado	780	310	540	540
TERNERAS				
de 1 a 3 semanas				
Frísón	240	100	270	280
Cruzada	380	120	250	250
de 3 meses				
Frísón	450	180	300	300
Cruzada	400	150	180	190
de 6 meses				
Frísón	780	620	750	750
Cruzada	790	200	410	410
NOVILLAS				
próximas al 1er parto	1700	500	1440	1440
VACAS				
de primer parto	1725	500	1460	1460
de segundo y tercer parto	1600	750	1360	1360
de cuarto parto y siguientes	900	550	620	620
GANADO DE ABASTO				
Añojos (kiló/vivo)	3.45	1.3	1.35	1.35
Toros (kiló/vivo)	5.7	0.45	0.7	0.7
Vacas (kiló/vivo)	3.3	0.7	1.4	1.4

Fuente: Mercado Nacional de Ganados de Torrelavega

FERIAS NACIONALES

LONJA AGROPECUARIA DE LEÓN

Mamones macho cruzado
Mamones hembra cruzada
Mamones macho pinto
Frísón hembra

Nueva repetición en bovino de vida. Se mantienen las cotizaciones en carne.

MERCADO NACIONAL DE SANTIAGO DE COMPOSTELA

	MIN. EUROS	EXTRA. EUROS
Terneros "rubia gallega" descalostrados de 1 mes	100	460
Temero Frísón descalostrado de 1 mes	20	75
Añojo (precios medios canal)	3.42	
Vacuno mayor (precio medio canal)	2.64	
Vacuno menor (precio medio canal)	2.88	

Nuevo descenso generalizado de hembras cruzadas y rubia en becerros de recría. Estabilidad generalizada en abasto. Continúa el descenso en la mesa de IGP.

MERCADO NACIONAL DE POLA DE SIERO (ASTURIAS)

	MIN. EUROS	MAX. EUROS
Temera asturiana de 1-3 semanas	225	288
Temero azul-belga de 1-3 semanas	355	493
Temeras frisonas de 1-3 semanas	30	102

Repuntan terneras azul belga y terneros frisona y azul belga.

Fuente: periódico "Ferias, Mercados y Mataderos"

INNOVACIÓN/FORMACIÓN



CURSO DE BIEN-ESTAR ANIMAL EN EL TRANSPORTE DE ANIMALES VIVOS, celebrado del 3 al 9 de noviembre en el Mercado Nacional de Ganados de Torrelavega

JORNADA APÍCOLA

UGAM-COAG celebró una jornada sobre el **tratamiento de la varroa con ácido oxálico**. El curso tuvo lugar en Vega de Liébana en 27 de octubre y fue impartido por el apicultor profesional Manuel Barquín.



CURSO DE APLICACIÓN DE FITOSANITARIOS



CURSO DE CALIDAD DE LA LECHE EN EL LABORATORIO INTERPROFESIONAL LECHERO DE CANTABRIA



TABLÓN DE ANUNCIOS

ANIMALES

Ventas:

- Camada de mastines (padres cuidadores de cabras y ovejas. 150 € cada cachorro. Tlf: 660 42 72 73.
- Cerdos grandes y pequeños. Tlf: 942 67 81 27.
- Caballo para semental. 6 años. Tipo navarro. Tlf: 671 12 28 39.
- 100 cabras preñadas. Tlf: 600 38 93 64.
- Terneros/as blonde de aquitania con carta. Tlf: 675 63 46 76.
- Carnero de 5 años cara roja. Tlf: 654 095 325.
- Ternero frisón 3 meses para toro. Careto. Muy bueno. 1 burra doméstica dócil para paseos niños. Tlf: 697 92 09 71.
- 10 terneras de 8 a 10 meses con carta. De madre francesa. Tlf: 630 55 30 99.
- Ovejas. Unas 36. De carne. Tlf: 942 59 87 05.
- 2 novillas pardas. Tlf: 627 50 79 33.
- Rebaño de ovejas Ideal para ayudas PAC y 4 vacas conjunto mestizo para incorporaciones. Tlf: 616 00 16 28.
- Lote de 25 vacas-novillas de primer y segundo parto. En plena producción. Todas por debajo de 400 mil células somáticas. Media de producción 32 litros/vaca. Solicite más información sobre calidades de la leche a través de correo electrónico. Tlf: 676 020 740.
- Vacas frisonas de mixtas (12 en total), 2 yeguas y 20 ovejas. Tlf: 646 17 43 30/ 942 59 55 50.
- Novillas pirenaicas próximas al parto y pasteras. Tlf: 626 15 31 39.
- 35 ovejas raza mixta. Tlf: 942 73 30 55/ 630 00 17 05.
- 20-30 cabras paridas y para parir en Liébana. Tlf: 616 10 97 44.
- Novillo pardo de montaña, corderos y ovejas lachas y 2 vacas mixtas. Tlf: 616 00 16 28.
- Vacas cruzadas de 2 a 8 años para nuevas incorporaciones. A escoger. Tlf: 607 93 44 44.
- Toro limusín de 22 meses. Hijo de vodka. Tlf: 677 87 18 60.
- Toro limusín. Enseñado a ir al monte. Noble. Fácil de parto. 4 años. Tlf: 620 31 57 99.
- Toro de año y medio. Frisón. Tlf: 679 21 35 84.
- Cerdo de 200 kg. Tlf: 657 851 875.
- 8 terneras limusinas 7-8 meses, con carta. 900 € cada una. Tlf: 630 553 099.
- 5 vacas parda- alpinas en Reinosa. Tlf: 620 14 43 61.
- Ternero raza dexter (raza enana irlandesa). Nobles, cárnica y lechera. Se pueden tener 4 cabezas por hectárea. Envío fotos por whatsapp. Tlf: 692 117 155.

Compras

- Derechos de pago único. Tlf: 655 465 462.
- 2 yeguas de mediana edad dóciles. Tlf: 610 67 72 33.
- Novillo pardo de montaña de año a año y medio. Tlf: 658 400 400.
- Derechos de pago único. Vaca nodriza. Tlf: 654 38 10 54.
- Derechos de pago único. Normales y especiales. Tlf: 610 54 42 44.
- Vacas nodrizas con derechos o son ellos, tienen que ser nobles o estar acostumbradas a atarse. Tlf: 687 75 64 60.

MAQUINARIA

Ventas:

- Sala de ordeño de ovejas y cabras de 24 puntos. Tlf: 660 42 72 73.
- Máquina de segar BCS. Tlf: 629 09 66 37.
- Valtador de purines y volteadora de hierba para tractor de 2,5m. Tlf: 671 12 28 39.
- Cisternas 2000l(para agua) otra de 3000l y otra de 6000l con documentación. En buen estado. Tlf: 615 589 363.
- Tractor Jonh Deere 20.35, autocargador JB, batidor de purines, regadora de tractor kuhn y segadora Rapid Euro 3. Tlf: 651 100 571.
- Segadora Bertolini y batidor de purines. Tlf: 671 122 839.
- Tanque de 1.250 litros. Besalia. Monofásico. Tlf: 942 59 87 05.
- Comedero artesanal para cabras y ovejas circular, remolque basculante Salas de 1 eje, 1,90x3,30 m y 7T,

- ollas de leche de 40 litros, rueda cosechadora Taarup, 2 máquinas expendedoras de elche, embotelladora y bidones de 220 litros de acero inoxidable. Se venden juntas o separadas. 1 año de uso; dispensador de leche 1,17x2,45, pasteurizador Atta con enfriador de acero inoxidable de 500 l/hora eléctrico con 1 año de uso. Tlf: 942 57 05 28/ 601 29 20 21.
- Segadora hileradora Rapid. Tlf: 652 02 80 56.
- 2 arados de 2 y 3 rejas y cisterna. Tlf: 620 14 56 65.
- Cisterna de 6000 litros. En buen estado. Tlf: 615 58 93 63.
- Tractor New Holland 100cv, cisterna Salas 2.500 litros con cañón, volteadora de araña nueva, esparcidor Salas, máquina hidrolimpiadora, podadora Sthill 5 metros, circuito ordeño 5 pto, y segadora Figaro. Tlf: 676 32 83 49.
- Tractor New Holland 100cv con pocas horas de trabajo, rotativa seminueva, cisterna 2500 con cañón, remolue esparcidor Salas, volteadora de araña, circuito de ordeño, máquina a presión Karcher, podadora de altura hasta 5 metros y batidor de purines. Tlf: 676 32 83 49.
- Remolque para transporte de terneros. Tlf: 616 00 16 28.
- Carro de transporte de segadora Olimpia. Tlf: 942 59 70 71.
- volteadora PZ. Tlf: 670 34 46 83.

Compras

- Carro de segunda mano grande. Tlf: 630 61 25 17.
- Carro original de segadora Aebi. Tlf: 942 59 70 71.

OTROS

Ventas:

- Rollos de verde grandes de hierba de montaña. Tlf: 657 851 875.
- Amarres de autocaptura. Para 42 vacas. Tlf: 670 34 46 83.
- Rollos de silo. Sitio de carga aeropuerto de Santander. Tlf: 679 09 04 89.
- Beza y paja. Tlf: 607 23 09 93.
- Molino Orgo eléctrico. Tlf: 630 61 25 17.
- Rollos de hierba. Villarcayo. Tlf: 650 44 12 13.
- Leña seca Tlf: 669 95 19 80.
- Rollos de hierba. Quijano de Piélagos. Tlf: 600 694 209.
- Bolsas de hierba de 1,70. Gigantes. Tlf: 655 46 54 62.
- 11 rollos de hierba. Tlf: 600 694 209.
- Segadora Vertolini o similar. Tlf: 654 095 325.
- Ollas Manus y 1 westfalia y tanque Happy 220. Tlf: 618 211 786.
- Bolsas de hierba seca. Tlf: 942 67 74 44.
- Rollos de silo. Tlf: 629 41 54 85.
- Rodillo para alisar la tierra. Tlf: 942 50 62 07/ 619 412 175.
- Motor de 2 años, 1 olla de acero inoxidable de ordeño completa y un carro de yegua con aparejos. Tlf: 638 257 404.
- Ollas de ordeñadora de acero inoxidable con pulsador. Tlf: 942 67 74 44 .

FINCAS

- Se regala pasto de finca para segar. De unos 60-70 carros. Tlf: 600 69 42 09.
- Se alquila o vende finca rústica en Vega de Villafufre de 4.700m2. Llana y vallada. Se admiten ofertas. Tlf: 633 733 781.
- Se vende casa planta baja con patio. Cuadra y garaje. Zurita del Páramo. Palencia. Tlf: 607 23 09 93.
- Se vende finca de caza mayor 803 ha con malla cinegéticas y cortijo con luz y nave con cámara. Zona Cáceres. 3000 € /ha. Tlf: 657 90 46 10.
- Se alquila piso de 65 m2 amueblado y equipado para entrar a vivir. 250 €/mes en San Pedro del Romeral. Tlf: 616 00 16 28.
- Se busca finca para cultivar. Llana o semillana con o sin cabaña. De más de 5000 m2. Para comprar o alquilar. Tlf: 696 47 55 51/ 676 64 90 67.
- Se vende explotación de ovino-caprino de leche. Tlf: 676 29 14 29/ 650 53 23 87.
- Se vende finca en Castillo Pedroso. 300 carros de tie-

- rra, Con casa y cuadra. Con luz y agua. Tlf: 942 80 01 410.
- Se vende explotación ganadera zona Picos de Europa. Muy bien situada. A 8 km de Potes. La explotación consta de vivienda, 2 establos, casa con huertas, 60 fincas rústicas y 1 invernadero. Tlf: 616 10 97 44.
- Se vende finca en Ampuero con cuadra para 60 animales, casa de 170m2, 4 cabañas, 23 hectáreas de terreno distribuidas en 5 lotes con agua. Con toda clase de maquinaria. Tlf: 942 67 60 94/635 95 14 59.
- Se necesita terreno. Tlf: 661 45 21 09.
- Terreno en Setién. 4116m2. Tlf: 607 39 09 48.
- Se busca finca para alquilar. Para ganado de leche. Toda Cantabria. Tlf: 660 59 49 80.
- Se vende finca de 176 carros aprox. con casa vividora y cuadra. Con luz y agua. A 4 km de Torrelavega. Tlf: 658 09 39 37.
- Vendo finca de 750 carros, llana, 1 casa vividora, 2 cuadras. En Zurita de Piélagos. Tlf: 617 54 88 21.
- Se vende cabaña co 40 carros. Tlf: 638 25 74 04.
- Busco nave ganadera para alquilar. Tlf: 667 487 944.
- Se vende nave ganadera en Cóbreces. 45x17 m.. 2 silos trinchera. Sala de ordeño en paralelo 4 pto. Finca con 20 carros. A 50m. de carretera general. Tlf: 607 82 03 10.
- Interesado en fincas rústicas. Con cuadra y agua mejor. Comarcas de Torrelavega y Santander. Tlf: 616 07 89 34.
- Se alquila terreno llano. Mínimo 100 carros. Se entrega limpio. Tlf: 942 59 03 29.
- Se vende finca rústica con cabaña de 400 carros y casa vividora con garaje. Cuadra y pajar. Cillero de Toranzo. Buen precio. Tlf: 609 199 673.
- Finca ganadera 7ha en Rasillo de villafufre. Ideal vacuno y caballar, con cabaña de 2 plantas. 100m2 cada una. Con agua y luz. Tlf: 629 18 13 47.

BOLSA DE TRABAJO

- Se busca trabajo. Preguntar por Fikri. Tlf: 665 38 44 08.
- Se ofrece para trabajar en ganaderías de toda Cantabria. Pedro Fernández Fernández. Tlf: 620 397 440.
- Se ofrece obrero para trabajar en ganadería de leche. Tlf: 622 20 53 64.
- Busco trabajo en ganadería. Experiencia en cebaderos. (Emilio). Tlf: 642 702 773.
- Agricultor productor de forraje. Veza (forraje fardo), alfalfa (rama fardo), paja cereal. Tlf: 605 50 44 90.
- Se ofrece matrimonio para cuidado de casa, vaquería, granja,...Responsables, Con ganas de trabajar. Tlf: 625 235 602/628 026 918.
- Busco alojamiento en finca rural. Zona oriental. A cambio de mi trabajo sin remuneración. Tlf: 622 43 66 28.
- Servicios forestales, desbroce de fincas, tala, plantación, etc...Buenos precios. Tlf: 629 52 06 75.
- Busco trabajo en explotación ganadera. David. Tlf: 622 109 777.

**AYUDANOS A MEJORAR EL
TABLÓN DE ANUNCIOS**
Sabemos que esta sección es de gran utilidad para l@s ganader@s y agricultor@s. Por ello, Con el fin de mejorar el tablón de anuncios de la revista "Campo Vivo", te pedimos que nos llames para retirar los anuncios de lo que se haya vendido. Llámanos al 942 80 25 32 para poner y retirar tu anuncio.
MUCHAS GRACIAS POR TU COLABORACIÓN

UGAM-COAG EN LAS REDES SOCIALES

FACEBOOK: Eva Ugam-coag Sañudo Gomez//ugam-coag

TWITTER: @UGAMCOAG// @vuchiis

BLOG: www.ugam-coag.blogspot.com

Campo Vivo

UNIÓN DE GANADEROS Y AGRICULTORES MONTAÑESES. DICIEMBRE 2015. Nº 33.

Edita: UGAM-COAG; Imprime: J. Martínez. Diseño y redacción: Eva Sañudo Gómez.

Colaboran los servicios técnicos de UGAM-COAG.

DEPÓSITO LEGAL SA 448-2012

OFICINAS Y HORARIOS DE UGAM-COAG

Oficina Central:

Ferial de Ganados de Torrelavega. C/Fernando

Arce. S/N. Telf.: 942 80 25 32/ 942 80 85 10

Fax: 942 88 89 03

Oficinas comarcales

RAMALES

C/ Luis Alonso Otero, nº 2. Telf. /Fax: 942 64 65 59.

Horario: de lunes a viernes de 10 a 14 horas.

POTES

Convento San Raimundo (frente a la ludoteca)

Telf.: 942 73 80 66.

Horario: lunes, de 10 a 14 horas.

VILLACARRIEDO

Avda. de los Indianos. Telf.: 942 59 06 97.

Horario: de lunes a viernes, de 10 a 14 horas.

GAMA

C/ El Crucero, S/N. Telf.: 942 64 21 14.

Horario: de lunes a viernes, de 10 a 14 horas.

REINOSA

Local de la Cooperativa Campoo- Los Valles.

Telf.: 615 81 15 10. Horario: lunes de 9:30 a 13:30.

GUÍA DE SERVICIOS

- Servicios de Asesoramiento Integral a explotaciones agrarias.
- Asesoramiento jurídico (consultas, reclamaciones vía administrativa y judicial, altas y bajas en la Seguridad Social,...)
- Asesoramiento fiscal (declaraciones de la renta, IVA, subvenciones, amortizaciones, libros contables,...)
- Tramitación de las ayudas de la PAC y otras.
- Información y asesoramiento técnico.
- Asesoramiento y realización de proyectos (naves, estabulaciones y memorias técnicas).
- Información y tramitación de ayudas de la Ley de

Dependencia.

- Información y tramitación en la inclusión en ganadería y agricultura ecológica u otras marcas de calidad.
- Información del sector a través de la revista "Campo Vivo" y de reuniones periódicas o conferencias.
- Variedad de cursos de formación (informática, apicultura, producción ecológica. Elaboración de productos artesanales, Política Europea Agraria, asociacionismo agrario, alimentación en ganado de leche y carne,...)
- Descentralización de servicios (nuestras oficinas están repartidas por distintos puntos de la región para estar más cerca del ganadero).

SOLICITUD AFILIACIÓN A UGAM-COAG

Nombre/apellidos:.....

F. nacimiento:.....DNI:.....

Domicilio:.....

C.P.:.....Municipio:.....

Teléfono:.....

Tipo de explotación (vacuno, caprino, ovino):...

Nº cabezas ganado:..... hectáreas terreno:.....



CUOTA ANUAL: 70 €

Si desea afiliarse a nuestra Organización Agraria, rellene y firme el cupón de solicitud y domiciliación bancaria y envíelos a UGAM-COAG Avda. Fernando Arce/S/N CP: 39300 TORRELAVEGA

DOMICILIACIÓN BANCARIA DE LAS CUOTAS

Sr Director,
ruego sean pagados con cargo a mi cuenta y hasta nuevo aviso los recibos de las cuotas de afiliación que la Organización Agraria UGAM-COAG presente a mi nombre.

BANCO/CAJA:.....

DIRECCIÓN:.....

Nº CUENTA CORRIENTE:

ENTIDAD	OFICINA	D.C.	Nº CUENTA

TITULAR: