



Campo Salmantino

Suplemento para el agricultor y el ganadero

Especial Salamaq 2018

Nº 53



La organización
agraria salmantina se
reúne con la sectorial
del ibérico *pág 5*

Ayudas para jóvenes
agricultores y
modernización de
explotaciones *pág 14-15*

Puesta a punto
para exhibir a los
ejemplares en Salamaq
2018 *pág 12-13*

...y, recuerde, consuma siempre productos salmantinos

Oficina Central

Avda. de Lasalle, 131-135
CP 37008 Salamanca
Teléfono 923.190720
prensa@asajasalamanca.com
asaja@asajasalamanca.com

Edita

Verónica G. Arroyo

Dirección

Juan Luis Delgado
Verónica G. Arroyo

Maquetación y textos

Verónica G. Arroyo

Fotografía

Verónica G. Arroyo
Pixabay

Técnicos y asesores

Ana Santos
Rebeca Bustillo
Encarna Cordero
Marisa Sánchez
Jaime García
José Ignacio Hernández
Juan Escribano
Isabel Carabias Bautista
Almudena García
Trinidad Martín
Manuel Hernández
Rafael Riba

Impresión

Globalia
Artes gráficas y distribuciones

Publicidad

Verónica G. Arroyo
Mariano Olea

Depósito Legal

S.478_2013

Aviso

Campo Salmantino no comparte ni avala necesariamente las opiniones expresadas en los trabajos publicados por las personas entrevistadas o colaboradores que son recogidas a título informativo. Queda prohibida la reproducción total o parcial de los artículos de esta revista sin autorización previa por escrito tanto de la jefa de prensa como de la dirección de ASAJA.

**Reunión de saneamiento el 30 de agosto**

Se celebrará una nueva reunión el 30 de agosto a las 20 horas en Fuenteguinaldo. Jornada de trabajo convocada por ASAJA Salamanca y la asociación 19 de Abril para analizar y poner sobre la mesa la situación de la enfermedad, la forma en la que se están llevando a cabo los saneamientos y la incidencia concreta en esta zona de la provincia. La organización agraria y la asociación de ganaderos expondrán las medidas que han propuesto ya a la Junta de Castilla y León y al Ministerio de Agricultura.

**Preocupación por los bajos precios en el cereal**

ASAJA de Castilla y León manifestó la preocupación por el arranque de la campaña de comercialización de cereales con unos precios llamativamente bajos en comparación con los que se mueven en los mercados internacionales, tanto en el mercado físico como de futuros. En un mercado globalizado como es el de los cereales, no parece razonable que en Castilla y León se estén pagando los cereales hasta diez euros por tonelada menos.

**Se insta a bajar la edad de sacrificio del ibérico**

La organización agraria aprueba los cambios propuestos en la Norma de Calidad del porcino ibérico que han surgido con amplio consenso en el seno de la Asici. Dichos cambios afectan tanto al ganado extensivo como al intensivo y tienen como finalidad adaptarse a la realidad del sector productor y transformador y a los gustos del consumidor sin que ello menoscabe la calidad del producto. Para ASAJA la importancia radica en el peso ya que los animales que más se demandan son los de 150 kilos, por ello piden bajar la edad de 10 meses a 8 en el sacrificio.

COMISIÓN PERMANENTE ASAJA

Presidente: Juan Luis Delgado Egidio
Vicepresidente I: Raúl del Brío Encinas
Vicepresidente II: Julián Juanes Fraile
Tesorero: Ricardo Escribano Sánchez
Secretario: Fermín de Dios Armenteros
Gerente: Mariano Olea Hernández

JUNTA PROVINCIAL ASAJA

Abelardo Santos Polo	José María Pérez Montejo
Agustín Prieto del Rey	José Miguel Sánchez Carabias
Álvaro Sánchez Ramos	Juan Carlos Mateos Benito
Ana Isabel Benito Alonso	Juan Luis Sánchez Matías
Ángel José Calderero Manzano	Juan Manuel Redero San Román
Arturo Varas Martín	Luciano José Moro Peix
Emilio Galache Sánchez	Manuel Ullán Conde
Fernando Vicente Hernández	Miguel Ángel Flores Rodríguez
Francisco Javier Martín López	Miguel Raúl Santos Mateos
Jesús Diego Ramos	Ramón García García
José Antonio González	Vicente Martín Martín
José Antonio Sánchez Sánchez	Víctor Jiménez García

LA CARTA DEL PRESIDENTE

Punto de inflexión: se acaba la campaña y comienza Salamaq '18

POR estas fechas el sector agrario suele terminar una temporada e iniciar la siguiente. El verano supone el punto de evaluar el año agrícola, el momento de iniciar la sementera, de terminar de vedar los terneros, de completar el aprovisionamiento de semillas, abonos, forrajes y demás mercancías que, en breve, tendremos que utilizar para dar comienzo a la nueva campaña.

Como digo, en esta fecha, es cuando podemos valorar lo que el año nos ha deparado; si recogimos cosecha, en cantidad justa y precio razonable, al igual que en la mayoría de los sectores estacionarios si el ternero tubo buen precio, si la leche compensó el esfuerzo o en la apicultura mereció la pena el trasiego de colmenas.

En esta evaluación, son dos los factores más determinantes: precio-producto y climatología. El tema de los precios es una asignatura que nos queda pendiente pero para otro septiembre. En cuanto a la climatología, asunto de conversación que salva cualquier momento, puede ser bueno para unos pero no para otros. No obstante, en este momento nosotros sí que coincidiremos en que esta temporada ha sido cuando menos rara.

Hace menos de cuatro meses habríamos firmado por la mitad de lo que el tiempo nos ha deparado posteriormente. Los cereales de invierno estaban agonizando, los regadíos no se podrían garantizar, los abrevaderos y pastos secos, pero el resultado unos meses después es totalmente diferente, con unas producciones superiores a la media, con zonas de pastos que han sobrevivido al verano dos meses más que un año normal y con embalses casi al 80% cuando en otros años rondarían el 62%.

Los resultados de este año son bastante notorios en parte debido al recuerdo que nos ha dejado el año pasado y el temor de no poder volver a soportar otra campaña catastrófica como la anterior. La climatología nos ha puesto en la senda de un año normal aunque seguiremos notando pérdidas por muy buenas condiciones que tengamos en la actualidad al trabajar con un margen tan pequeño de beneficios e, incluso, por debajo de los costes de producción. Si tenemos

‘el viento a favor’, solo se puede aspirar a perder menos; es lo que sucede en sectores como la leche, patata o lechazo, entre otros.

Esta circunstancias no solo influyen en nuestra economía, el sector agrario representa en España el 10% del PIB, por lo tanto el resto de sectores dependen mucho de nuestros resultados; al igual que depende Salamaq, la feria más completa del sector agrario nacional.

Son en estos momentos —en que las perspectivas de rentabilidad del negocio— cuando podemos afrontar estos eventos con optimismo y con la intención y la posibilidad de seguir modernizando nuestras explotaciones. Esta situación también pasa por adquirir nuevos equipos que nos permitan ser cada vez más competitivos con el fin de hacer frente a esa poca rentabilidad y a esos precios tan bajos de nuestros productos y conseguir producir más en el mismo tiempo de espacio y mano de obra.

Salamaq, desde sus inicios, se ha superado año tras año. Es aquí cuando debemos felicitar a la Diputación de Salamanca por el esfuerzo y la apuesta continua por esta feria y el sector al que va dirigido. El pasado año por augurábamos pocas transacciones comerciales. Y así fue. La economía de las explotaciones agrícolas de todo el territorio nacional no estaba para renovarse pero, este año, creo que sí podremos seguir invirtiendo en mejoras y, con ello, aprovecharnos del buen funcionamiento de la feria.

ASAJA Salamanca estará allí y aprovecho para invitar a todo el sector a pasar por nuestro expositor, situado en el pabellón central, donde podremos intercambiar sugerencias o quejas a la vez que hablar con los técnicos de los temas que estiméis oportuno.

Con estas líneas, también quiero desear que este evento sea fructífero para todos los expositores, que vean reflejado y recojan el fruto de todo el trabajo de mejora que, sobre todo, en las explotaciones de ganado, vienen haciendo año tras año y, con ello, asentando a Salamaq y a nuestra provincia como referente nacional e internacional. ●



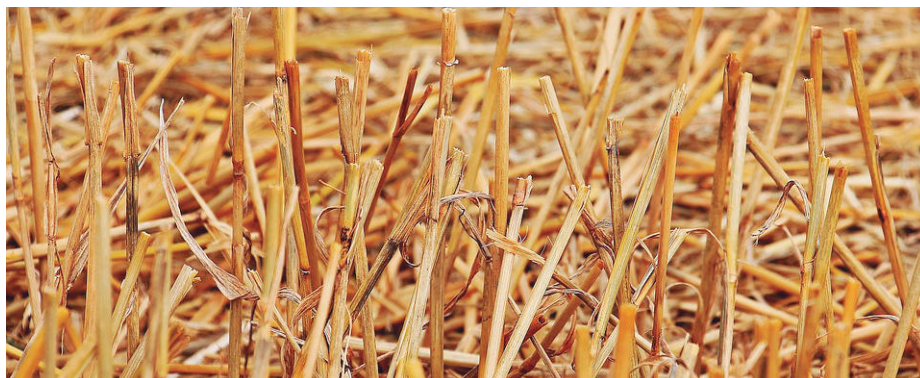
Juan Luis Delgado

ACTUALIDAD

Prohibido labrar los rastrojos

Según la Ley 1/2014 en su artículo 108 de condiciones de alza-do, con carácter general, los titu-lares de explotaciones agrícolas no podrán labrar los rastrojos, aplicar herbicidas o tratamien-tos fitosanitarios, ni esparcir re-siduos ganaderos, antes de que transcurra un período de tiempo, que se recogerá expresamente en las ordenanzas de pastos. Co-menzará a contarse desde el día siguiente al de la finalización de la recolección del grano en la parcela. Además, dicho período no podrá ser inferior a veinticin-co días.

Reglamentariamente se esta-blecerán las superficies, cultivos y situaciones exceptuadas de la



norma general, así como las con-diciones de aprovechamiento.

En el caso de que se labren las fincas sin haber transcurrido el plazo señalado con carácter ge-neral, los titulares de las explo-taciones agrícolas perderán el

derecho a percibir el valor de los aprovechamientos de pastos de los terrenos labrados y estarán obligados a indemnizar al gana-dero por los daños y perjuicios causados.

Las Juntas Agrarias Locales,

BÁSCULA DE SELECCIÓN AUTOMÁTICA

TriSort *pro*

Trisort – la báscula de selección automática para cebaderos rentables

- | grupos de 250 a 400 animales
- | el ganadero programa la fecha de sacrificio y la báscula selecciona animales en el rango exacto de peso
- | creación de hasta 10 rangos de peso distintos
- | ganancias diarias y estado de salud siempre consultables por el granjero
- | selección no estresante de los animales a sacrificar
- | coste/plaza inferior al de los corrales convencionales
- | reducción drástica de las penalizaciones por desviación en el peso

Big Dutchman Iberica, S.A.
Calle Francisco Medina y Mendoza, 13,
19171 Cabanillas del Campo/ Guadalajara,
tel. 949 232801 Fax. 949232251
rgomez-mueller@bigdutchman.com

www.bigdutchman.com



Probado con Cerdo Ibérico



Big Dutchman.

ACTUALIDAD

previa audiencia de las partes, fijarán el importe de la correspondiente indemnización que deberá ser abonada en el plazo que se establezca reglamentariamente.

Sin perjuicio del ejercicio de las acciones judiciales contempladas para la defensa de sus intereses y con independencia de las mismas, podrá recaer sobre el titular de la explotación agrícola que no hace efectivo el importe de la indemnización fijada por la Junta Agraria Local, en el plazo establecido la sanción administrativa que en su caso corresponda.

El artículo 109 detalla las condiciones para la eliminación de rastrojos, por las que queda totalmente prohibida la eliminación de rastrojos hasta la fecha que se determine en las Ordenanzas de Pastos de cada término municipal o localidad. En todo caso, con carácter previo a la eliminación de rastrojos, habrá de obtenerse la autorización de los organismos competentes. En el supuesto de que se eliminen los rastrojos antes de la fecha establecida en las respectivas Ordenanzas de Pastos, el titular de la explotación agrícola perderá el derecho a percibir el valor del aprovechamiento de los terrenos afectados y estará obligado a indemnizar al ganadero por los daños y perjuicios causados. ●



ASAJA Salamanca moviliza a la sectorial del ibérico

Ante el malestar generalizado entre los ganaderos de porcino provocado por una actitud más estricta en los controles de las certificadoras de ibérico, ASAJA Salamanca decidió celebrar este lunes, 6 de agosto, una reunión del sector para reconducir la situación.

Entre las posturas de la organización, los productores coincidieron en seguir apoyando una rebaja de dos meses en la edad del sacrificio tanto para montanera, como cebo de campo y cebo; por lo que el resultado quedaría a 12, 10 y 8 meses, respectivamente. El motivo fundamental no es otro que adaptarse a las necesidades del mercado, que exigen animales con menos peso y sólo se cumpliría si se rebajasen los

dos meses en el sacrificio para cada una de las citadas categorías puesto que es suficiente para alcanzar el peso comercial y de no hacerlo así sólo originarían sobrecostes. De esta forma, ASAJA Salamanca caminaría en el amplio consenso de las reuniones mantenidas de la interprofesional Asici, que lleva trabajando con el Ministerio, la Mesa del Ibérico y ENAC desde el mes de mayo.

Además, esta organización agraria en una provincia como Salamanca donde el porcino ibérico en la dehesa tiene una importancia mayúscula lamenta que no exista mayor claridad en la Norma y cada vez haya más trabas al sector; lo que ocasiona en gran medida que los jóvenes no se arriesguen a apostar por el porcino.



Os esperamos en Salamaq '18
del 5 al 9 de septiembre, en el Recinto Ferial de Salamanca



**Ctra. de Vitigudino km 17,4
Golpejas - Salamanca**

**C/ Nicaragua 26-28
Pol. Ind. Villares de la Reina**

**923 20 43 81
683 45 70 06**

ACTUALIDAD

Un mes para aceptar la notificación de la Junta por daños de lobo

La Junta de Castilla y León ha mandado cartas a los afectados por daños de lobo a los ganaderos cuyos expedientes quedaron sin resolver entre el 7 de octubre de 2015 y el 30 de mayo de 2016. En el escrito, la Administración regional informa de que tienen un plazo de un mes para devolver la aceptación, completar datos y demás requerimientos para que se les abone a los afectados la cantidad económica correspondiente.

El Consejo de Gobierno del pasado 19 de mayo de 2016 aprobó el Decreto 14/2016 de regulación del Plan de Conservación y Gestión del Lobo en Castilla y León. Por ello, los expedientes anteriores quedaron sin resolver. Con la actualización, se promueve que las explotaciones ganaderas deben realizar medidas de custodia

y prevención de ataques y se articula “medidas de compensación de daños a la ganadería extensiva que resulten más ágiles y eficaces”, según la Junta.

Tras la nueva regulación que entró en vigor el 31 de mayo de 2016, se hizo efectivo el seguro de responsabilidad civil y patrimonial para cubrir los daños materiales y perjuicios ocasionados a la ganadería en la zona de protección por el lobo ibérico al sur del río Duero. La orden establece que, en el caso de producirse la muerte de ganado por ataque de lobos al sur del Duero, donde la especie es estrictamente protegida, el ganadero comunique esta incidencia en menos de 48 horas. La Administración autonómica comprueba los hechos y se abona la compensación en 15 días. ●

TECNOLOGÍA. CONTROL. EN CUALQUIER LUGAR. EN CUALQUIER MOMENTO

La mejor tecnología de telecontrol, unida a la máquina más robusta y fiable del mercado, hacen de Valley® la mejor opción de riego.

www.valley-es.com

VALLEY 

The Leader in Precision Irrigation

VALMONT, S.A.U.
www.valley-es.com
inforiego@valmont.es

Atención al cliente 916 794 300



Riegos del Tormes

RIEGOS DEL TORMES
Salamanca
www.riegosdeltormes.com
923 190 260

**SALA
MAQ'18**

FERIA DEL SECTOR AGROPECUARIO
30 EXPOSICIÓN INTERNACIONAL
DE GANADO PURO

DEL 5 AL 9 DE SEPTIEMBRE DE 2018
RECINTO FERIA DE SALAMANCA



EL CAMPO SALAMANTINO, **NUESTRA RAZÓN DE SER**

En **Agrosalamanca** llevamos el campo salmantino muy adentro. Por eso estaremos presentes en Salamaq 2018: para descubrir a agricultores y ganaderos la más amplia, eficaz y rentable gama de maquinaria agrícola para su explotación.

Nuestro compromiso con ellos es total y, desde hace años, nos lleva a colaborar estrechamente con ASAJA Salamanca y el programa Campo Salmantino... porque esa es nuestra razón de ser.



📍 C/ Zeppelin, 12, P. I. "El Montalvo I"
37188, Carbajosa de la Sagrada,
Salamanca, España
☎ Tfnos.: 923 190 078 - 923 241 211
✉ info@agrosalamanca.es

CONCESIONARIO OFICIAL



ACTUALIDAD

En juego, 110 millones de euros en la campaña de cereal

La organización agraria ASAJA de Castilla y León considera que están en juego al menos 110 millones de euros, que se pueden quedar en el bolsillo de los intermediarios o en el de los agricultores, según cómo se desarrolle la campaña de comercialización de cereal. Este importe es la diferencia entre el valor de la cosecha que inicialmente dio la consejera de Agricultura, Milagros Marcos, de 1.200 millones de euros, y el que debería de valer en estos momentos de respetarse las cotizaciones internacionales.

ASAJA de Castilla y León manifestó su preocupación por el arranque de la campaña de comercialización de cereales con unos precios llamativamente bajos en comparación con los que se mueven en los mercados in-

ternacionales, tanto en el mercado físico como de futuros. En un mercado globalizado como es el de los cereales, no parece razonable que en Castilla y León se estén pagando los cereales hasta diez euros por tonelada menos que en el resto de países europeos, con el agravante de que esos países con mejores precios son excedentarios y exportadores de cereal, mientras que España es deficitaria – incluso en 2018 con buenas cosechas – y, por lo tanto, importadora neta.

ASAJA consideró que se daban las circunstancias para que el arranque de la campaña de comercialización 2018/2019 lo hiciera en cotizaciones a partir de 180 euros tonelada para los cereales más demandados como son el trigo y la cebada. ●

!! NUEVAS INSTALACIONES !!

C/ GUATEMALA 61. POLIND. VILLARES DE LA REINA, SALAMANCA



TALLERES TINI Y TALLERES ZUBIAGA

UNIDOS POR LA FUERZA Y DESARROLLO PARA DAR COBERTURA TOTAL A TODOS LOS
AGRICULTORES Y GANADEROS DE SALAMANCA.

SALAMANCA - 923 25 41 72 ARÉVALO - 920302419

ACTUALIDAD

ASAJA ruega a la Diputación que oriente sobre precios de la patata

La Lonja de la Diputación de Salamanca se mantiene como referente nacional en la estipulación de cotizaciones de las distintas mesas, por ello, ASAJA Salamanca pidió el pasado 9 de agosto a La Salina que se encargue de informar al sector patatero de los precios que se barajan, como un recurso de orientación al agricultor y para que los productores caminen en sintonía.

ASAJA Salamanca lamenta que, debido a la falta de compromiso del sector comprador, no exista una mesa en la Lonja que debata y ponga precio a las distintas categorías de este tubérculo tan impor-

tante en la provincia salmantina.

Desde hace varias campañas, los compradores han ido perdiendo interés en asistir a las reuniones de los lunes -a pesar de la voluntad de la Diputación para celebrar la mesa-. Los vocales dejaron de asistir y han provocado una situación de incertidumbre, con la única presencia y compromiso de los agricultores en las reuniones de la Lonja. Así, se decidió no celebrar la mesa ya desde la campaña anterior.

La inexistencia de una interprofesional en Castilla y León que proteja al sector se suma a la situación de que los agricultores

queden expuestos y desprotegidos ante los intereses comerciales del resto de eslabones de la cadena, en detrimento, de los productores.

Por ello, ASAJA Salamanca ha pedido a la Diputación en un escrito dirigido al presidente que ofrezca una información clara, los lunes de Lonja, sobre la situación de la campaña y se encargue de estipular un precio basado en información contrastada del territorio español donde cotizan patata.

El objetivo no es otro que orientar y encaminar a los agricultores para que no exista la disparidad de precios y caminen hacia la estabilidad. ●



BANCA AGRÍCOLA

SOLUCIONES AGRO

SOMOS EXPERTOS EN NUESTRO CAMPO

- CUENTA AGRO
- TRAMITACIÓN Y ANTICIPOS DE LA PAC*
- PRÉSTAMOS CAMPAÑAS AGRÍCOLAS*
- SEGUROS AGRARIOS
- Y MUCHAS MÁS SOLUCIONES


Banco Caixa Geral
 Grupo Caixa Geral de Depósitos

Información exigida por la OM ECC/2016/2015: Cuenta Agro

1/6

Este número es indicativo del riesgo del producto, siendo 1/6 indicativo de menor riesgo y 6/6 de mayor riesgo.

Banco Caixa Geral se encuentra adherido al Fondo de Garantía de Depósitos de Entidades de Crédito de España. La cantidad máxima garantizada actualmente por el mencionado Fondo es de 100.000 € por depositante.

NRK-2018000011

*La concesión de las operaciones de financiación está sujeta a los criterios y condiciones habituales de aprobación de Banco Caixa Geral. Banco Caixa Geral es un operador de Banca-Seguros exclusivo de Fidelidade-Companhia de Seguros, S.A. (portuguesa). Subsistat en España, inscrito en el Registro Administrativo de Mediadores de Seguros de la DGSFP con clave de inscripción Ept18A28226157. Banco Caixa Geral es un operador de Banca-Seguros exclusivo de Caja de Seguros Reunidos, Cía. de seguros y reaseguros, S.A. CASER, exclusivamente para el ramo de Salud y Seguros Agrarios Combinados. Inscrito en el Registro Administrativo especial de Mediadores de Seguros de la DGSFP con clave de inscripción C0031A28226157.

ACTUALIDAD

Coaching, en la empresa agraria

Se trata de una forma suave de despertar la conciencia y ayudar a que las personas encuentren un camino provechoso para su trabajo con visión de futuro



Rafael Riba García

| El término *coaching* está de moda desde hace ya algún tiempo en los círculos empresariales. En cualquier

reunión de ejecutivos, directores de personal, expertos en recursos humanos, empresarios o formadores invariablemente se oye hablar del *coaching* tan a menudo como de beneficio o recesión.

El buen *coaching* requiere una profunda comprensión y dilatada práctica para extraer todo el potencial del cliente. Se trata de una forma suave de despertar la conciencia y ayudar a que las personas encuentren un camino que resulte provechoso para su trabajo y su función en la sociedad, en orden a mejorar la calidad en el desempeño de su trabajo y sus relaciones personales. Esto implica la creación de una visión de futuro o una idea a la que aspirar, algo muy distinto de luchar por o para sobrevivir. No se centra en los errores del pasado, sino en las posibilidades futuras. Es fundamental el objetivo de incrementar el desempeño y averiguar la mejor manera de conseguirlo, mediante la liberación de todo el potencial del individuo y actuación estratégica. En definitiva, el *coaching* consiste en ayudar a aprender, en lugar de enseñar.

Este modelo se entiende mejor mediante la metáfora de la bellota (J. Whithmore). Sugiere que el ser humano es similar a una bellota, que contiene en su interior todo el potencial para convertirse en un magnífico roble. El desarrollo humano —al igual que la bellota— precisa de alimento, estímulo y luz para crecer, pero el roble ya se encuentra en el interior de cada uno. Por ello, la esencia del *coaching* radica en que la persona posee una mayor capacidad de la que manifiesta, de modo que piensa en las personas en términos de su potencial no de su desempeño. Asiduamente, se coloca a los individuos en esquemas de desempeño de los que resulta muy difícil escapar, tanto a nivel

interno como externo. Ésta es la razón por la que la mayoría de los sistemas de evaluación empresarial fracasan.

Entre las oportunidades más evidentes de aplicación del *coaching* en el trabajo, como sistema para obtener la mejor versión personal y profesional de las personas, sobresalen el desarrollo y la motivación personal, la delegación, el desempeño de tareas, la resolución de problemas, la planificación y revisión, la relación interpersonal o la creación y gestión de equipos, entre otras muchas.

Las personas no desarrollan todo su potencial en el lugar de trabajo; cuestión cuya solución tiene una importancia relativa, ya que tendría mayor trascendencia conseguir que esas mismas personas desarrollen las actitudes y aptitudes que realmente ostentan. Y las tienen porque las demuestran y desarrollan en otros ámbitos fuera del trabajo, porque responden adecuadamente a las situaciones de crisis o, simplemente, porque saben que podrían ser mucho más productivos. El *coaching* es una intervención que tiene como objetivo subyacente y omnipresente el fortalecimiento de la autoestima, independientemente de la tarea o cuestión de que se trate. Por ello, el primer elemento clave es la conciencia y el autoconocimiento; productos de la atención, la concentración y la claridad.

En la mayoría de los deportes, la forma más eficaz de incrementar la eficiencia física individual es llegar a ser cada vez más consciente de las sensaciones físicas durante una actividad. La alternativa de elevar el nivel de conciencia destaca los atributos únicos del cuerpo y la mente, mientras desarrolla la capacidad para mejorar sin la influencia o supervisión de un tercero. Esto alienta la confianza en uno mismo, la seguridad y la responsabilidad.

La responsabilidad es crucial para el alto desempeño. Cuando aceptamos, elegimos o asumimos la responsabilidad de nuestros pensamientos y acciones e, incluso, de las normas que debemos cumplir; nuestro compromiso con ellos aumenta lo que conduce a un

La mentalización y el compromiso son las claves del éxito en esta profesión tan bonita y amarga a la vez

ACTUALIDAD

aumento de nuestro desempeño.

Agricultura y ganadería

En el ámbito de la agricultura, la ganadería y la agroalimentación, se trata de fijar una estrategia productiva a medio plazo y reorientar determinadas actividades o producciones para que las explotaciones sean viables en el tiempo, no sólo desde el punto de vista técnico, sino también desde la perspectiva de las relaciones humanas y de la calidad de vida de las personas que forman parte de este sector.

En este sentido, se toma en consideración la explotación de forma global, en el contexto en el que se enmarca, con todas las particularidades que tiene y desde la perspectiva personal, fami-

liar y profesional, tanto de los hombres como de las mujeres del campo.

En la empresa agraria se debe rendir al máximo, ser altamente eficaces y alcanzar el éxito en condiciones extremadamente hostiles y, al mismo tiempo, mantener una relación satisfactoria con los demás agentes de modo que se mejore la calidad de vida. Esta presión de entornos amenazantes suele provocar sentimientos de tensión, miedo, ansiedad, frustración, etc., que suelen ir acompañados de somatizaciones que, en muchas ocasiones, pueden poner en riesgo la salud, afectar al rendimiento y al éxito final.

Es preciso creer mucho en la preparación, en el trabajo y en desempeñarlo con ilusión. En cualquier profesión,

existen multitud de factores externos que no dependen de nosotros y que escapan del más mínimo control pero, si se llega lo suficientemente cargados de confianza y autoconocimiento, los resultados adversos sólo serán una derivación de un elemento que no afecta a la esencia de la persona.

En este sentido, es preciso desarrollar herramientas de liderazgo y construcción de equipos en el entorno natural del campo, desde el respeto a la naturaleza y al medio ambiente. La visión y mentalización ante los retos, la preparación para afrontar compromisos y objetivos y la búsqueda del éxito son claves para el desarrollo tanto de la personalidad como de esta profesión, tan bonita y tan amarga a la vez. ●



Te ofrece todos los lunes la mejor información del sector en tu televisor



Noticias

El tiempo

El próximo protagonista
puedes ser tú

Reportajes

Actualidad

La Lonja

Entrevistas

Participa: 923 190 720
prensa@asajasalamanca.com

*Te informamos los
lunes a las 22:30 h. en*



Con el apoyo de



Y si te has perdido algo vuelve a ver Campo Salmantino:

- lunes a las 24:00 h
- martes a las 11:30 h. y a las 17:00 h.
- domingo a las 13:00 h.

O busca a ASAJA Salamanca en:



web: asajasalamanca.com

ACTUALIDAD

Últimos retoques para el do de pecho en Salamaq '18

Los ganaderos de la provincia ponen a punto las reses para sacar el mejor rendimiento de la feria que durará del 5 al 9 de septiembre

Esta edición acogerá la celebración de la XXX Exposición Internacional de Ganado Puro



Macarena, de la ganadería de Arturo Varas, debutará en la Feria Salamaq '18.

Los ganaderos de la provincia salmantina ultiman, en estos días, todos los detalles para asistir a la feria agropecuaria más importante del sur de Europa, que se da cita del 5 al 9 de septiembre en el recinto ferial de Salamanca.

Salamaq '18 abre nuevas ilusiones para los profesionales del campo que llevan meses trabajando en la puesta a punto de sus reses para sacar el mejor rendimiento al ya tradicional evento.

Casi con un año, se esfuerzan los ganaderos en vigilar de cerca la alimentación y estado de los animales pero es, sin duda, durante los meses más cercanos a septiembre cuando las sesiones de 'belleza' se congregan próximas a Salamaq; desde 'podología', 'tratamientos capilares' con el consiguiente afeitado y cardado, hasta la doma. Todo un esplendor de maestría en el manejo de los animales para que las reses, a parte de cosechar premios en las distintas categorías, además se acostumbren a la gran afluencia de gente que pisa el recinto ferial.

Este es el caso de Macarena, una novilla blanca de Aquitania, de la ganadería de Arturo Varas que se estrenará en la feria. No se ausentará Iluminada, que se alzó con el galardón Reserva Campeona el año pasado en el que fuera

el décimo Concurso Nacional de la raza.

Tampoco faltarán el resto de razas bovinas. Según la Diputación de Salamanca "está garantizada la ocupación máxima en el espacio disponible", con aproximadamente 1.600 ejemplares de los que más de 1.000 serán de vacuno, aunque habrá representación de otras especies como ovina, caprina, porcina, equina y también la avicultura.

Exposición de ganado puro

Esta edición de la Feria Salamaq '18 contará con una celebración especial y es que será el 30 aniversario de la Exposición Internacional de Ganado Puro.

Por otra parte, el hecho de ser por méritos propios referencia de los certámenes ganaderos de España, la Península Ibérica y el sur de Europa se refleja en la calidad que quieren imprimir los ganaderos con el mejor ganado de España y que se completará con los expositores de las asociaciones, los concursos nacionales y las subastas. El presidente de la Diputación, Javier Iglesias destaca que la muestra ganadera tendrá una nueva instalación para el ganado charolés, con una inversión de casi 500.000 euros y una superficie de 2.600 metros cuadrados. ●

ACTUALIDAD

Valentín Almansa protagonizará la charla de ASAJA en Salamaq

Las jornadas profesionales son un punto importante de la feria. Este año, la organización agraria ASAJA Salamanca celebrará, en el auditorio de la nave central el 7 de septiembre a las 16 horas, la sesión: 'Sanidad animal y mercados', que impartirá Valentín Almansa, director general de Sanidad de la Producción Agraria del Ministerio de Agricultura, Pesca y Alimentación.

Por otro lado, Salamaq'18 contará con 19 expositores nuevos: nueve, en maquinaria (72 totales); cinco, en el pabellón central (62 totales); y 5, en la plaza del Comercio (de 42) y nave alimentaria (de 26). Continuarán además los seis de hostelería y Tierra de Sabor.

Tampoco faltará el expositor de ASAJA

Salamanca que seguirá presente en la nave central, como todos los años, para recibir a los socios y los visitantes que se congregarán gracias a la Feria del Sector Agropecuario.

El número total de expositores ocupará 25.900 m2 de la zona comercial. Estarán presentes 31 provincias españolas, 16 comunidades autónomas (todas las peninsulares excepto La Rioja) y dos países, España y Portugal. En este sentido, Javier Iglesias afirma que este año "es posiblemente la vez que más regiones estarán representadas". Del grueso de expositores, 123 son de Castilla y León (91 de Salamanca), seguida de Madrid y Extremadura que superan la decena cada una de ellas, Cataluña (9) y Andalucía (8).

La feria contará con 19 expositores nuevos además de los ya permanentes como el de la organización



Ayudas para jóvenes y modernización

Prevista una nueva convocatoria de incorporación e inversiones en explotaciones agrarias



Un joven, realizando labores en el campo en la provincia salmantina.

En breve, se publicará la orden de bases que regulan la concesión de ayudas a la creación de empresas para los jóvenes agricultores y ayudas para inversiones en explotaciones agrarias.

Jóvenes

Los beneficiarios a las ayudas de la creación de empresas para jóvenes serán agricultores que se instalen accediendo por primera vez a la titularidad de una explotación o se instalen como titular, cotitular o socio de una entidad titular de una explotación agraria.

Deberán poseer capacitación profesional o comprometerse a adquirirla, presentar un plan em-

presarial, haber iniciado el proceso de instalación en el momento de la solicitud, tener entre 18 y 40 años, estar al corriente de las obligaciones tributarias y no incurrir en prohibiciones con la Ley de Subvenciones o inhabilitaciones.

No podrán optar a estas ayudas quienes con anterioridad a los 12 meses previos a la presentación de la solicitud hayan sido perceptores de PAC, estén o hayan estado inscritos en los Registros de Explotaciones agrícolas o ganaderas o hayan realizado alguna de las actuaciones encaminadas a la instalación en el periodo indicado, salvo excepciones conside-

radas en normativa.

La cuantía básica de la ayuda de incorporación será de 25.000 euros, pudiendo incrementarse hasta los 70.000 euros si se cumplen una serie de requisitos.

Se prevé que la ayuda se haga efectiva en dos plazos, en un máximo de cinco años. El primer pago, por el 50% se efectuará una vez comprobada la puesta en marcha del plan empresarial.

Explotaciones

En cuanto a las ayudas de apoyo a las inversiones en explotaciones agrícolas y ganaderas, se podrán beneficiar las personas físicas o jurídicas, las comuni-

dades de bienes así como las unidades económicas sin personalidad jurídica titulares de una explotación agraria de titularidad compartida que cumplan los requisitos, las condiciones de admisibilidad y las obligaciones correspondientes.

La cuantía en el caso de las ayudas a inversiones en explotaciones agrarias consistirá en una subvención de capital, siendo el volumen máximo de inversión financiable objeto de ayuda de 100.000 euros por UTA, sin superar los 200.000 por explotación para personas físicas y 400.000 para explotaciones de titularidad compartida o personas jurídicas según el número de socios profesionales.

La cuantía máxima de la ayuda expresada en porcentaje del importe de la inversión auxiliable será hasta del 40%; dicho porcentaje se incrementará un 20% en el caso de jóvenes que se instalen en la actividad o se hayan instalado con ayuda de primera instalación en los 5 años anteriores y que cumplan con la definición de joven agricultor, un 10% en el caso de pertenencia a entidad asociativa agroalimentaria prioritaria de carácter regional, un 5% en el caso de zonas con limitaciones naturales u otras limitaciones específicas y un 5% en el caso de inversiones relacionadas con agroambiente/clima y

agricultura ecológica.

Las inversiones podrán dirigirse a la mejora de los resultados económicos de las explotaciones y a facilitar la modernización de las mismas, en términos de tamaño o de orientación productiva, o dirigir las a retos relacionados con el medio ambiente, cambio climático y bienestar animal.

Alegaciones

ASAJA considera que los requisitos para considerar viables las inversiones objeto de ayuda, están provocando un incremento de precio tanto de renta como de compra del mercado de la tierra, alcanzando cantidades desorbitadas y ocasionando la inviabilidad real de algunas explotaciones que intentan modernizarse y acogerse a estas ayudas.

Pedimos que se vuelvan a incluir como subvencionables las inversiones en equipamiento de regadíos no modernizados, aunque sea subvencionado con fondos de la propia CCAA,

Consideramos excesivo el que un expediente en fase de ordenación e instrucción sea revisado por los Servicios Territoriales provinciales y otra vez por la Dirección General.

Seguimos insistiendo en que la presentación previa de tres facturas proforma para la comparación de ofertas diferentes, en las condiciones establecidas en las

convocatorias precedentes no se puede llevar a efecto.

Respecto a las penalizaciones, pedimos que se eliminen todas las generadas como consecuencia de no realizar alguna inversión o que ésta sea de menor importe, así como las ligadas a los criterios de selección.

Pedimos como punto importante, se paguen todos los expedientes certificados de años anteriores y que a día de hoy estén aun sin abonar.

En relativo a la presentación de solicitudes y demás comunicaciones, que se efectuarán exclusivamente por medios telemáticos Asaja hace alegaciones en cuanto a las comunicaciones dado que no todos los titulares disponen de medios para recibir notificaciones telemáticas.

Recordamos que desde ASAJA Salamanca se ofrece el servicio técnico necesario para llevar a cabo tanto la incorporación como los planes de mejora. Además nuestra organización comenzará próximamente a impartir, de forma online, un nuevo curso dirigido a jóvenes, una acción formativa que es requisito necesario para optar a las ayudas de incorporación. En estos momentos estamos llevando a cabo la preinscripción al curso a través de nuestro departamento de Formación, en el teléfono 923190720. ●



MARGARETO
Maquinaria Agrícola y repuestos

www.tiendamargareto.com

C/ Segunda, 33. Polígono Industrial El Montalvo 3 SALAMANCA 923 208 197
C/ Alarifes, 7. Polígono Industrial El Inestal PEÑARANDA DE BRACAMONTE 923 541 441





















GASTRONOMÍA

Hamburguesa ‘a la morucha’



Marisa Sánchez | En nuestro afán por consumir productos salmantinos y ofrecer ideas para cocinarlos, esta ocasión, nos

lleva a preparar uno de los manjares autóctonos de nuestra provincia al que incarle el diente. Y no es otro producto que la carne de morucha.

La carne de morucha es conocida por su calidad; basada, principalmente, en el sistema de alimentación y las características geográficas de la dehesa charra. Esto da como resultado un producto de aroma y gusto excepcional. Entre sus características encontramos: color rosa brillante o rojo cereza, grasa bien definida y distribuida, sabor y aroma peculiar que la hacen única en la gastronomía nacional e internacional, aporte de importantes vitaminas y finura en la fibra muscular.

Elaboración:

En primer lugar, debemos prensar la carne en forma de bola. A continuación, preparamos el relleno con mantequilla, queso y trufa,

lo que formaremos una especie de paste. Realizamos con el dedo una hendidura en la bola de carne e introducimos la pasta del segundo paso; lo aplastamos bien y dejamos reposar en la nevera un rato.

Freímos con poca aceite —a gusto del consumidor—, aunque es preferible que quede un poco rosada por dentro para que mantenga la jugosidad.

Y, después, viene el montaje de la hamburguesa. Colocamos las hojas de rúcula y, si nos apetece, un huevo frito. Podemos freír patatas para acompañar, de variedad agria en manteca de vaca y las láminas de champiñones crudos. El resultado será un plato, incluso, para paladares más exigentes.

Y los pequeños de la casa agradecerán probar esta delicia. ●



Ingredientes

- 160 grs. de carne picada de morucha (preferible zona aguja)
- 15 grs. mantequilla
- 45 grs. queso rallado, fino y semicurado de leche de vaca (preferible de la provincia de Salamanca)
- 1 trocito de trufa blanca fresca de verano, o negra en conserva
- pan rústico de chapata u otro tipo, pero ligero y rústico
- unas hojas tiernas de rúcula o berros
- unas láminas de champiñón crudo
- sal y pimienta

...y, recuerde, consuma siempre productos salmantinos

SEGUROS

Rigor a la hora de comunicar accidentes

Juan Escribano | Debemos recordar la importancia de disponer de la documentación del seguro en el propio vehículo. Ésta no debe de limitarse únicamente a la póliza del seguro, sino también al recibo. En muchos casos y especialmente con los cambios producidos en la reforma de la nueva ITV, se solicita por parte de dicho organismo y por no haberlo podido justificar, la propia empresa se ha negado a pasar dichas pruebas.

Es evidente el trastorno que puede causar, por tanto, carecer de dicha documentación llegado el momento, aunque no es el único argumento. Disponer de dicha credencial, puede evitar malos ratos llegado un siniestro o un problema de asistencia, ya que los datos identificativos de la póliza o del seguro, serán absolutamente necesarios para poder solucionar el percance. Y la experiencia me lo demuestra.

Otro aspecto, íntimamente relacionado con el seguro, es la obligación por parte de los implicados en un siniestro de comunicar el hecho a su propia compañía. En todo siniestro, intervienen al menos dos actores: un causante y un perjudicado; y son estas dos figuras las que tienen que comunicar a sus entidades respectivamente la versión de los hechos. Es el único modo de que el propio

asegurador conozca la versión de su cliente. Además, se evita que la otra parte pueda aprovecharse de la situación. Y se agilizan bastante los trámites, lo cual siempre favorece al perjudicado. Hay que pensar que hoy podemos ser causante de un daño pero, en algún momento, seremos los perjudicados. Todos agradecerá actuar con celo y diligencia. Además se debe de aportar, en la medida de lo posible, todos los datos de que los se disponga.

En el caso de siniestros de automóviles, es más que recomendable el que se rellene la declaración amistosa porque, aparte de que proporciona los apuntes que va a requerir el seguro, supone la aceptación de las dos partes. No hacerlo, en la mayoría de los casos, puede suponer o bien una dilación innecesaria —a veces, excesiva— o un resultado no acorde a lo que corresponde. Y, cuando se rellena dicha declaración, hay que hacerlo con coherencia y aportando los datos actualizados, escribir del modo más legible, preocuparse de indicar los datos que son más trascendentales para la gestión —tales como nombre y apellidos, matrícula, compañía, número de póliza— y una explicación

de los hechos, o rellenar las dos columnas del nº12, que aclaran como se produjo el siniestro. El resultado puede ser incierto o no deseado en caso de no hacerlo.

Apenas supone molestias y, sin embargo, facilita las cosas de un modo considerable y, aclaro: los mayores beneficiados serán los propios implicados.

Aprovecho estas líneas para recordar, la exigencia por parte de las compañías del atestado, en caso de impacto del coche con animales cinegéticos e incluso domésticos. La Guardia Civil, se presta a hacerlo siempre que se le requiera y es el único modo de dar cobertura por parte de la compañía de seguros. De no hacerse así, el asegurador no va a aceptar el asumir los costes de reparación. De poco sirve tenerlo incluido como garantía y pagar por ello si, a la hora de producirse el siniestro, no se hacen las gestiones oportunas al respecto.

Todo aquello que se pueda demostrar el percance es recomendable. Unas fotos con el móvil, un vídeo... pueden arrojar luz a la hora de solventar un siniestro y genera confianza a quien tramita los siniestros. Hay que entender que quien se encarga de su gestión, desconoce absolutamente los hechos y se tiene que hacer una idea en base a lo que se le presenta y se pueda demostrar. Por desgracia en muchos casos, la picaresca lleva a que la propia compañía ante la duda, decida no asumir los costes de la indemnización. Por ello, hay que evitar cometer errores, rectificar cuesta enormes esfuerzos y el resultado puede ser desagradable. ●



MERCADILLO

GANADERÍA

Vendo añojos limusines para sementales inscritos en libro genealógico. Tfno. 625184422

Vendo 16 cabras paridas con 3 machos y 10 chivas, 47 ovejas paridas y 3 machos. Tfno. 685227365

Vendo toro rubio de Aquitania o blonda, de tres años de edad. Tfno. 650942022 (Salamanca)

Vendo toro limusín puro con carta genealógica (cuatro años). Tfno. 654182390

Vendo toro rubio aquitania, 4 años y medio, o se cambia por toro o novillo limusín. Tfno: 669952033 y 617516542.

Vendo marrano campero de un año, colorado y alimentado a bellota y pienso. Tfno: 669952033 y 617516542.

Vendo marrano campero de un año, colorado y alimentado a bellota y pienso. Tfno: 669952033 y 617516542.

MAQUINARIA

Vendo motor de riego Perkins 6 cilindros, mando fotos por whatsapp. Dejar mensaje en tfno: 644735619.

Vendo vertederas Kverneland de cinco cuerpos de Ballesta. Tfno: 605925784.

Vendo tractor remolque, gradas nuevas, sembradora solar, abonadora, carro para fitosanitarios, cultivadores y vertederas. Tno. 637748086.

Vendo tractor FIAT 70 cv de doble tracción, con remolque, vertederas y cultivadores. Tfno. 652196876

Vendo manipulador telescópico Merlo 25.7, agrícola, motor Perkins 4 cilindros, 4x4, tres posiciones direccionales, con pala y pinza, año 2000. Precio 13.500 euros. Provincia de Avila. Tfno. 657044919

Vendo minicargadora Doosan 430 plus, motor cummins, 4 cilindros, año 2007, ruedas nuevas multitacos, con pala y pinza, con documentación, 2278 horas reales. Precio 12.500 euros. Buen estado a toda prueba. En la provincia de Ávila. Tfno 606674990

Vendo rodillo marca RAZOL (Toro), Modelo RUTH 820, plegado hidráulico, con disco CAMBRIDGE 520, freno hidráulico y luces. Tfno. 645766903

Vendo máquina neumática de cinco líneas para siembra de precisión Nodet Kuhn accesorios, arrancador de remolacha Mace, motor de riego Piva de cuatro CV con bomba de caudal, y seleccionadora calibradora de patatas. Tfno. 923332351

Vendo tractor John Deere modelo 5040 de 130 CV, remolque basculante de 12000 Kg. marca Salinero, vertedera de 4 cuerpos, cultivadores marca Salinero de 5000 l. Tfno. 686968086

Vendo comederos de ovejas para pienso y forraje (40 unidades) y tolva de paquetones para ovejas. También dos ruedas de firestone 420/85r28. Tfno. 685227365

Vendo cosechadora TC – 86, ruedas estrechas de tractor, aspersores de cobertura, carro de coche sin

papeles. Todo por jubilación. Tfno. 625440372

Vendo tubos de riego de general, calibre 89 y 6 metros y arados tipo romanos de 6 cuerpos. Tfno. 686845494

Vendo tractor vertederas, cultivadores y una cuba de agua y un remolque. Tfno. 686968086

Vendo sembradora de 17 botas, abonadora de 800 Kg, vertedera Keverland de 4 cuerpos con rueda de transporte y arados romanos de cinco cuerpos, sinfín hidráulico de ocho metros y remolques. Tfno. 657287420

AGRICULTURA

Vendo viñas en espaldera en Zamayón, con derechos, 1'5 has. DO Robera del Duero y blanco Rueda y frutales. Tfno: 639345411

Vendo forraje de trigo en tierra. Tfno: 625175162

Vendo paja en paquetes, almacenada en nave, zona de Ciudad Rodrigo. Tfno: 608688397

Vendo 10.000 kg de arritas en big bags. Tfno: 650392079.

RÚSTICAS

Compro 25 hectáreas de pasto cerca de la zona de Alba con posibilidad de cambiarlas por derechos de la región 501. Tfno. 610550946.

Compro derechos PAC, región 501. Tfno. 651425107.

Vendo derechos de valor alto, región 16.1. Tfno. 633431761

Vendo dos naves, 565 m, agua, posible enganche de luz, parcela 27 polígono 503, en Mancera de Abajo. Tfno. 670972879

Vendo derechos de la región 203 (pastos). Tfno. 645129730.

Vendo derechos de pago básico, región 2.03 y 3.01. Tfno. 693019422.

Vendo finca de 5.700 m2 con nave de 320 m2, cerca de la carretera N-403 acceso por camino público, en la zona del Pantano de El Burguillo, El Barraco (Ávila), agua mediante pozo, rodeada de 203 has de monte público. Tfno: 658.569.266.

TRABAJO

Se necesita personal para finca de porcino en Comarca de Alba de Tormes. Tfno. 646971584.

Se necesita trabajador para explotación agrícola y ganadera, carné de conducir imprescindible. Tfno 630063731.

Se necesita trabajador para explotación agrícola y ganadera, carné de conducir imprescindible. Tfno 630063731.

Se ofrece esparcir basura. Tfno. 627478656.

Se ofrece matrimonio para trabajar con ganado vacuno y ovino. Experiencia demostrable, sin cargas familiares. Tfno. 642 192858.

AGENDA

Hasta el 6 de agosto

Devolución de las cotizaciones a la producción en el sector del azúcar en la comercialización de 1999/2000 y 2000/2001.

Hasta el 15 de agosto

Suscripción del seguro de explotaciones de cultivos industriales textiles, para los cultivos de lino y cáñamo textil.

Hasta el 31 de agosto

Solicitud de ayudas a la vacunación obligatoria frente a la lengua azul en Castilla y León, para el año 2018.

Hasta el 1 de septiembre

Solicitud de subvenciones públicas para el establecimiento de la organización preventiva de emprendedores en Castilla y León.

Hasta el 5 de septiembre

Suscripción del seguro de compensación por pérdida de pastos en toda Castilla y León.

Hasta el 15 de septiembre

Solicitud de ayudas correspondientes al Plan Renove de maquinaria agrícola 2018. Solicitud de subvenciones destinadas a fomentar el desarrollo de actividades económicas por cuenta propia en la comunidad.

CURSOS

Formación constante en ASAJA

La organización agraria ASAJA lanza nuevas actividades de manipulador de plaguicidas de productos de uso fitosanitario, grado básico y grado puente así como bienestar para el transporte, informática, Incorporación a la Empresa Agraria y demás actividades formativas constantes para lograr una eficiencia en las explotaciones y adaptarse a la normativa vigente y cambiante, tanto para socios como personas ajenas a esta entidad. Los interesados en asistir a los cursos pueden inscribirse llamando al 923.190.720, tanto socios como no inscritos en la organización, aunque los miembros de esta OPA se pueden beneficiar de las ventajas de pertenecer a la asociación.



Uno de los cursos de bienestar para el transporte de ganado vivo.



CALABRÉS-TOMÉ
INGENIEROS

**TENEMOS LA SOLUCIÓN
PARA TODOS TUS PROYECTOS**

INGENIERÍA-ARQUITECTURA-TOPOGRAFÍA

Convenio especial 2018 ASAJA Salamanca

www.ingenieriacalabrestome.com
923 04 00 02



JUAN IGNACIO SANCHEZ
Ganadería raza simmental black & white
Chagarcía (Salamanca)

Venta de terneros
Tfno. 615 083 445



IDForestal
Ingeniería | Senderismo | Educación Ambiental

Gestión y Planificación Forestal
Gestión Cinegética
Memorias Reforestación
Ayudas a Montes Privados y Desbroces

Telf.- 619 81 28 39
idforestal@idforestal.es
www.idforestal.es

Asesoramiento para SOCIOS sin compromiso



PAN DE ANGEL, S.L.

C/ Escuelas, 1
Tfno./Fax 923 51 80 79
Móvil 666 53 66 46
37216 CIPERÉZ (Salamanca)
www.pandeangel.com - info@pandeangel.com

FABIÁN MARTÍN
Gerente



Nueva Sprinter. 100% para ti.

Referente en calidad y fiabilidad. Su movilidad 4.0 y nueva tracción delantera, te asegurará más eficiencia en la conducción. Garantiza tu rumbo al éxito, con la furgoneta más vanguardista de Mercedes-Benz. Descubre toda la gama en: www.mercedes-benz.es/furgonetas

* Ejemplo de Leasing con las facilidades del programa Alternative Lease de Mercedes-Benz Financial Services España, E.F.C., S.A. -Avda. Bruselas 30-28108 Madrid, para una Nueva Sprinter 211 CDI Furgón Compacto. PVP 20.237,52 € (Transporte, preentrega e impuesto matriculación no incluidos), válido para ofertas realizadas hasta el 30/09/2018, solicitudes aprobadas hasta el 15/10/2018 y contratos activados hasta el 30/11/2018. Teniendo el cliente un plazo de 14 días hábiles para ejercer su derecho de desistimiento. Permanencia mínima de la financiación de 24 meses. Importe a financiar 14.269,47 €. Por 139,99 € al mes en 36 cuotas y una cuota final de 11.003,56 € **, entrada 5.968,05 €, TIN 4,70%, comisión de apertura 356,74 € (2,50%). TAE 5,88%. Importe total adeudado 16.399,94 €. Precio total a plazos 22.367,98 €. Ejemplo calculado para 25.000 kms/año. (Todos los importes reflejados no incluyen IVA). ** Existen 3 posibilidades para la última cuota: cambiar el vehículo, devolverlo (siempre que se cumplan las condiciones del contrato), ó adquirirlo pagando la última cuota.

El modelo de la imagen puede que no se corresponda con el vehículo ofertado.

Nueva Sprinter 211 CDI Furgón Compacto

Entrada:	5.968,05 €
Cuota Final:	11.003,56 €**
TIN:	4,70 %
TAE:	5,88 %

139,99 €* al mes en 36 cuotas

Consumo de combustible (l/100km): mixto: 7,9-7,8; emisiones de CO₂ (diésel): 208-205 g/km.

Mercedes-Benz

Vans. Born to run.



Adarsa

Concesionario Oficial Mercedes-Benz.

C/Hoces Duratón, 25 P.I. Montalvo II - 37008 Salamanca · Tel.: 923 19 04 90 · www.grupoadarsa.com