

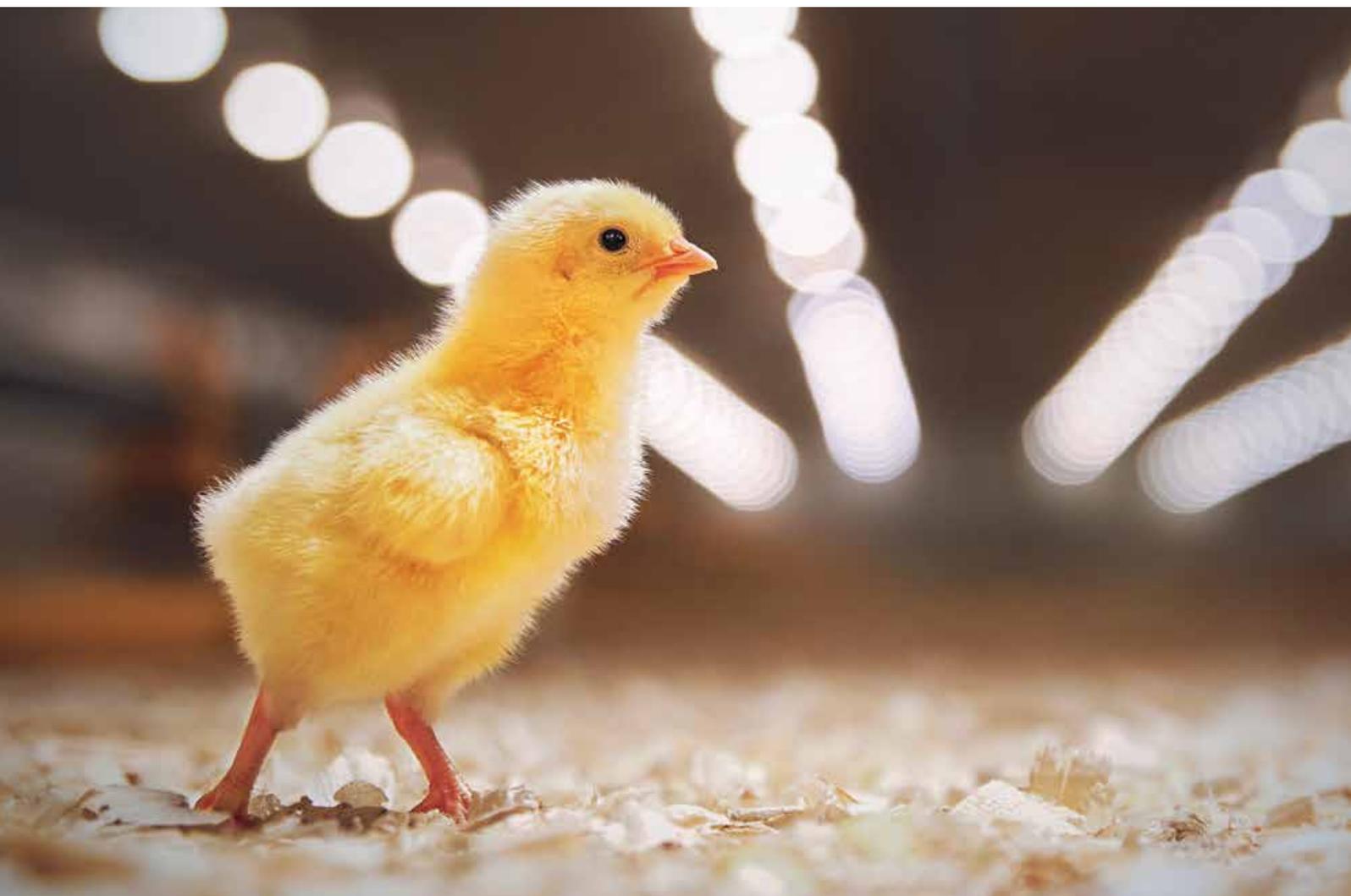
Acción Cooperativa



La facturación se sitúa en
1.273 millones de euros

La cifra del beneficio es
9,78 millones de euros

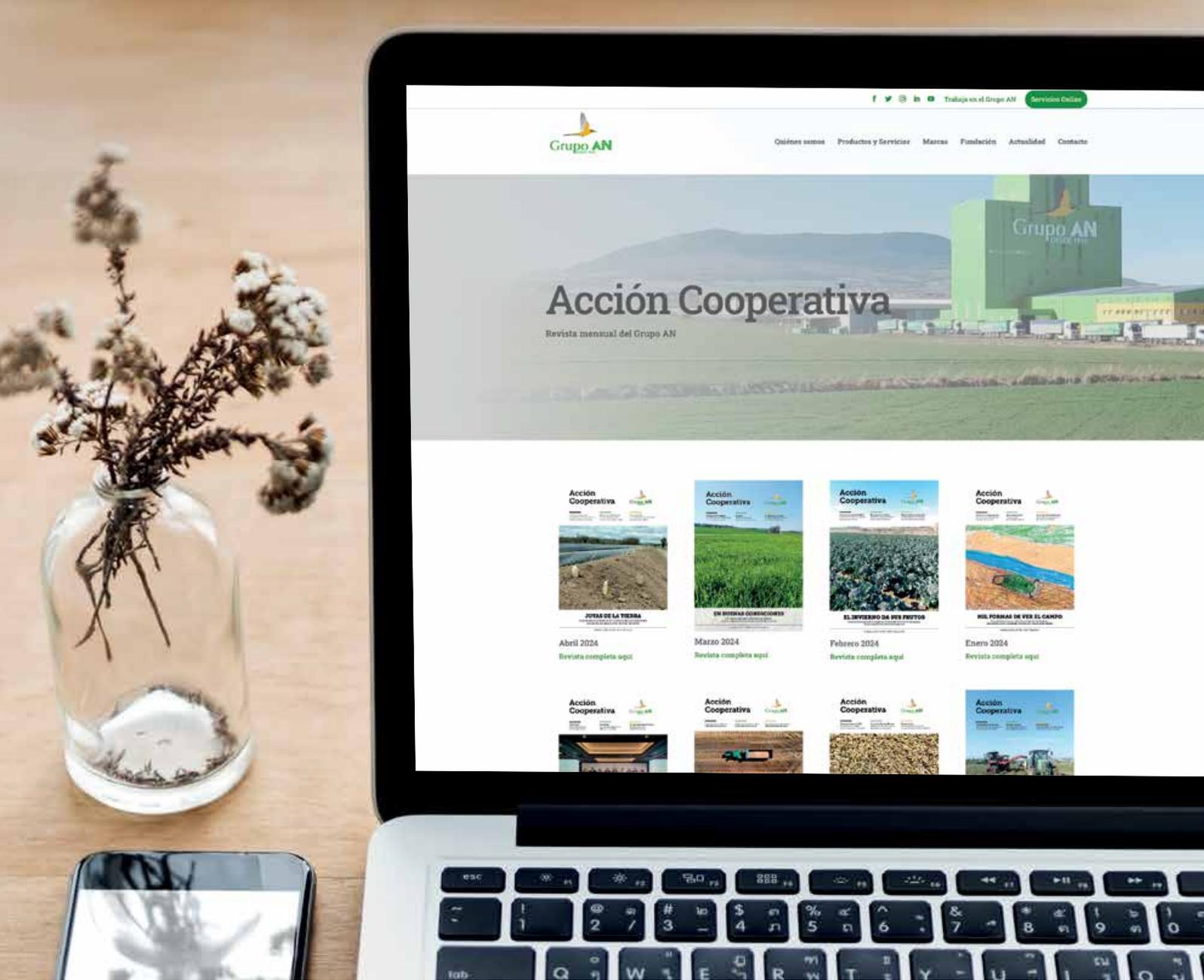
Los recursos propios suman
151 millones de euros



EJERCICIO 2023/24

SOLVENCIA EN UN EJERCICIO MARCADO POR LA SEQUÍA

Descienden la facturación y el beneficio en un periodo en el que el Grupo AN suma más cooperativas socias, mantiene el empleo y aumenta su cifra de recursos propios



Ahora también puedes leer la revista **Acción Cooperativa** en nuestra web



Escanea el QR y disfruta donde quieras y como quieras de tu revista en formato digital

www.grupoan.com/revista-accion-cooperativa





Índice

p.4

Resumen del ejercicio

p.10

Cereales

p.12

Frutas y Hortalizas

p.15

Avícola

p.18

Piensos Caceco

p.20

Fertilizantes

p.22

Fitosanitarios

p.24

Semillas

P.26

Repuestos

p.28

Carburantes

p.30

Seguros

p.32

Fundación

Editorial

Si hay sombras es que hay luces

El último viernes de noviembre, con la Asamblea General, llega el momento de exponer las cuentas del ejercicio ante las cooperativas socias del Grupo AN. No ha sido un buen año: la sequía provocó que la de 2023 fuera la peor cosecha de cereal desde que hay registros y, por si esto fuera poco, el fraude masivo en el sector de los hidrocarburos ha lastrado el ejercicio del Área de Carburantes, otra de las secciones que más factura cada año.

Con todo esto, algunos indicadores clave descienden con respecto al periodo anterior: es el caso de la facturación y del beneficio. Pero también hay otros datos que señalan que, a pesar de la enorme adversidad sufrida durante los meses analizados, el modelo del Grupo AN es fuerte y resistente.

Así, aumentan los recursos propios, vitales para tener solvencia y poder invertir; crece el número de cooperativas socias, ya son 176, lo que demuestra confianza y seguridad; y se mantiene el empleo, que suele convertirse en el eslabón más débil cuando vienen mal dadas.

El ejercicio tiene sombras, sí, pero también abundantes luces. Porque, más allá de los datos, en los doce meses que van desde el 1 de julio de 2023 hasta el 30 de junio de 2024 se ha trabajado duro, se han realizado mejoras en los procesos y productos y se han aprovechado las oportunidades que se han presentado para crecer.

La revista de noviembre de Acción Cooperativa es especial, porque en ella repasamos lo más destacado de todo un año en cada una de las secciones que conforman el Grupo AN. Lo hacemos de la mano de las direcciones de cada área y de la dirección general, para tratar de ofrecer una imagen lo más completa posible de la realidad del ejercicio. Con sus sombras, sí, pero también con sus abundantes luces y siempre con la vista puesta en el futuro y en el desarrollo sostenible del sector agroalimentario.



Las imágenes incluidas en la revista han sido tomadas en actos de interés público, o con consentimiento previo por parte de las personas retratadas. Las imágenes se conservarán íntegramente sin cederse a terceros, mientras los retratados no ejerzan el derecho de cancelación sobre las mismas. (Más información en www.grupoan.com/derechos).

Esta publicación no se identifica necesariamente con las opiniones de sus colaboradores.

Queda autorizada la reproducción de nuestros artículos, citando la procedencia.

ACCIÓN COOPERATIVA

Campo Tajonar s/n. 31192 Tajonar.
Navarra. T. 948 299 400

Sigue toda la actualidad del Grupo AN
en redes sociales:



revista@grupoan.com
www.grupoan.com

Edita: AN, s.coop.

Presidente: Francisco Arrarás.

Consejo de Redacción:

Alfredo Arbeloa, Idoia Alonso, Juan Luis Celigueta, Rafael Castejón, Raquel Sesma, Iokin Zuloaga, Fernando Flamarique, Natxo Simón, Carlos Valencia, Javier Boillos, Javier Mateo, Maite Muruzábal, Chari Mancini, María Sánchez, Sara Esparza, Eva Aoiz.

Coordinación y Dirección

Técnica: Jaime González.

Diseño: Crealia, marketing efectivo.

Impresión: Eureka Papel.

Depósito Legal: NA 341-1988. Revista Decana de la Comunidad Foral Navarra. Fundada en 1910. Antigua "Acción Social de Navarra". D.L. 23-1958.



Resumen del ejercicio

Tajonar • Jaime González

Solvencia en un ejercicio marcado por la sequía

La cosecha de cereal más escasa desde que hay registros repercute en la facturación y el beneficio de la cooperativa

Se mantiene el empleo, aumenta la cifra de recursos propios y se suman más cooperativas socias

El ejercicio 2023/24 del Grupo AN ha estado marcado de manera muy decisiva por la dura sequía que acabó derivando en la peor cosecha de cereal de la serie histórica que arranca en 1990. Se trata de una circunstancia que, unida a las repercusiones del fraude masivo en el sector de los hidrocarburos, ha tenido un impacto notable en la facturación del ejercicio. La incertidumbre generada por las tensiones geopolíticas tampoco ha ayudado en este periodo, pero el modelo del Grupo AN, basado en el cooperativismo y en la economía social, ha permitido completar el ejercicio con solvencia. Así, ha aumentado el número de cooperativas socias, se ha mantenido el empleo y ha crecido la cifra de recursos propios en un periodo en el que la facturación ha bajado un 24,63 %, pasando de 1.689 a 1.273 millones de euros, y el beneficio se ha reducido un 10,41 % con respecto al ejercicio anterior, situándose en 9,78 millones de euros.

-24,63 %

Ventas

El Grupo AN ha facturado 1.273 millones de euros, 1.143 ya consolidados

-10,41 %

Beneficio

El resultado empresarial se sitúa en 9,78 millones de euros

+2,72 %

Recursos propios

Suponen 151 millones de euros frente a los 147 del pasado ejercicio

1.994

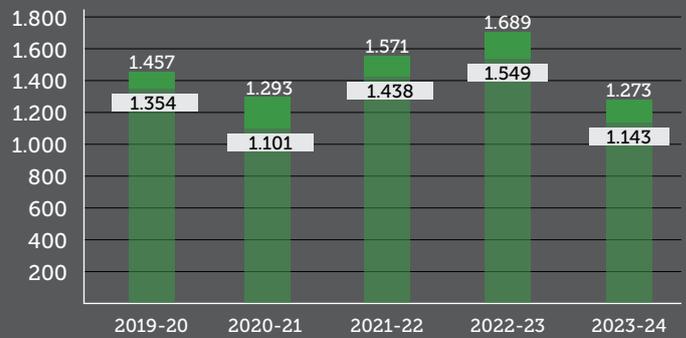
Personas en la plantilla

La cifra de empleo directo se mantiene en el ejercicio



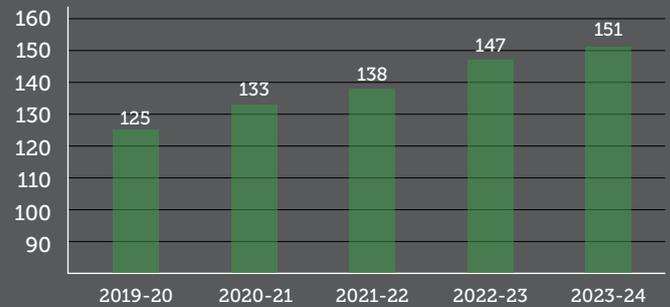
Cifra de negocio y otros ingresos

Cantidades expresadas en millones de euros



Recursos propios y asimilados

Cantidades expresadas en miles de euros



El Grupo AN ha logrado cerrar de manera solvente uno de los ejercicios más complicados de los últimos años, si se tienen en cuenta varios factores decisivos y adversos para el desarrollo de sus actividades. El principal de ellos ha sido la peor cosecha nacional de cereal desde que existen registros. Con 10,38 millones de toneladas, la campaña de 2023 se quedó un 45 % por debajo de la media de las tres últimas décadas. El motivo: la sequía que arrastraba gran parte de España desde muchos meses atrás.

Tampoco ha sido un buen año para el Área de Carburantes, cuyas ventas se han visto perjudicadas en gran medida por el fraude masivo en el sector de los hidrocarburos. Operadoras que han defraudado cerca de 2.000 millones de euros a las arcas públicas al no pagar el IVA por sus actividades han reventado el mercado vendiendo combustible por debajo del precio de coste.

"Son dos factores que han afectado fundamentalmente a la facturación y, por tanto, al beneficio", explica el director general del Grupo AN, Alfredo Arbeloa. "El ejercicio también ha estado marcado por la tensión geopolítica, sobre todo en Rusia y en Oriente Medio, que ha generado una gran incertidumbre en los mercados. En general, se ve una tendencia de precios a la baja, pero con esa sensación de que la situación puede cambiar en cualquier momento", añade.

Estas circunstancias que marcan el ejercicio han provocado que la



Alfredo Arbeloa. Director general del Grupo AN

facturación haya descendido un 24,63 % en comparación con el anterior, al pasar de 1.689 a 1.273 millones de euros. El beneficio también baja: de los 10,91 millones de euros del ejercicio 2022/23 a los 9,78 millones de este, un 10,41 %.

"El ejercicio ha tenido también sus aspectos positivos", apunta Arbeloa. "Por ejemplo, nos ha ido muy bien en la sección avícola. Ha sido también un buen año con nuestras cooperativas socias: hemos sido capaces de garantizarles el suministro, de comercializar sus producciones y de transmitirles seguridad a pesar de la incertidumbre global". El director general del Grupo AN incide en la fortaleza del modelo cooperativo para solventar situaciones complicadas.

La cifra de recursos propios se encuentra entre los factores positivos del ejercicio: se sitúa en 151 millones de euros frente a los 147 del periodo

anterior, lo que representa una subida del 2,72 %. Se trata de un dato importante porque refleja la solidez patrimonial y permite mantener el nivel de las inversiones.

El director general considera que, a pesar de la dificultad del ejercicio, se aprecia cómo el modelo del Grupo AN transmite seguridad y tranquilidad: "Es algo fundamental en estos tiempos en los que estamos tan pendientes de la influencia de todas las tensiones geopolíticas, a las que se les suman las dudas que genera el resultado de las elecciones estadounidenses con la victoria de Donald Trump, que en su primer mandato ya estableció aranceles para los productos de la Unión Europea. Además, no hay que olvidar que sigue latente el malestar que existe en el sector agrícola y ganadero y que derivó en las movilizaciones de comienzos de año", recalca Arbeloa.



Camiones con la nueva imagen de AN Energéticos en Fustiñana, Navarra



El Grupo AN formó parte del comité organizador y patrocinó el Symposium Científico de Avicultura celebrado en Ávila

MANTENIMIENTO DEL EMPLEO DURANTE EL EJERCICIO

Otro de los datos positivos que ha tenido el ejercicio a pesar de los factores adversos se encuentra en que el Grupo AN ha mantenido la cifra de empleo, aumentando incluso ligeramente el número de personas en los equipos que trabajan para dar servicio a las cooperativas socias y para aportar valor añadido a sus producciones. De esta forma, el número total de personas que conforman la plantilla se sitúa en 1.994 al término del periodo ahora analizado. Se trata de un dato que demuestra la fortaleza del modelo del Grupo AN, capaz de resistir con solvencia a un periodo desfavorable.

También se mantiene, con un ligero descenso, el *cash flow*, la cifra global de beneficios, amortizaciones y provisiones: de 17,8 millones en

el ejercicio anterior pasa a los 17,1 millones de este. Es otro dato relevante, pues apunta a la capacidad de la empresa para generar recursos. Así, la cooperativa continúa con el alto nivel de inversiones que acomete con fondos propios.

REPASO POR SECCIONES DEL EJERCICIO 2023/24

De los once números que se editan de la revista Acción Cooperativa durante el año, el de noviembre es siempre especial, porque se convierte en un resumen de cómo ha sido el ejercicio para las diferentes secciones del Grupo AN. Para que sirva como visión general, en las siguientes líneas realizamos un breve anticipo:

Como ya se ha comentado, la cosecha de cereales de 2023 fue la peor de la serie histórica que arranca en 1990. Su volumen se quedó un

45 % por debajo de la media de las tres últimas décadas, con todo lo que ello supone para un país tradicionalmente importador, incluso en los años con cosechas buenas. El volumen comercializado durante el ejercicio analizado fue de 1,1 millones de toneladas, mientras que la facturación se situó en 327 millones de euros, un 39,9 % menos. Las mejoras realizadas en la fábrica de extracción de aceite de oleaginosas de Pina de Ebro y en el silo de Zuera son algunos de los hitos positivos del ejercicio.

La sección de Suministros Agrarios ha mantenido el volumen de toneladas de fertilizante comercializadas, en un ejercicio en el que la facturación ha descendido un 35,7 % por la importante bajada de precios. Aumenta, por el contrario, la facturación de semillas, fitosanitarios y repuestos, un 3,2, un 12,5 y un 7,5 %, respectivamente. Destacan, dentro de la sección, el impulso a la urea inhibida, el compromiso con la semilla certificada, la buena acogida



La Cátedra Grupo AN de la UPNA celebró su décimo aniversario en el mes de abril

del servicio ofrecido por los dos pulverizadores, que han trabajado un 10 % de hectáreas más que durante el ejercicio anterior, y el incremento del interés por el plástico biodegradable de uso agrario.

Piensos Caceco mantiene su nivel de actividad con respecto a ejercicios anteriores, con la comercialización de cerca de 230.000 toneladas y con un peso creciente de los piensos destinados a la avicultura, que ya suponen el 95,56 % del total. La bajada de precios repercute en la facturación, que desciende un 17 % y se sitúa en 77,7 millones de euros. En el ejercicio, se han instalado más de 2.400 placas solares en el entorno de la fábrica de Tajonar, un proyecto con el que se alcanzará un ahorro energético superior al 20 % y se dejarán de emitir unas 464 toneladas anuales de CO₂ a la atmósfera.

En cuanto a AN Avícola Mérida, su beneficio antes de impuestos ha alcanzado los 2,8 millones de euros, en un periodo en el que la facturación

se ha situado en 323 millones, un 1,8 % menos que en el ejercicio anterior. Los kilos de pollo comercializado han subido un 5,56 %, mientras que la actividad de la línea de pavo ha descendido por el comienzo de la reconversión de pavo a pollo del CPA de Ávila, que culminará el próximo mes de febrero. En el ejercicio se han renovado exigentes certificaciones de calidad, como IFS, y de responsabilidad social y condiciones de trabajo, como SMETA-Sedex. Las innovaciones introducidas en las diversas fases de todo el ciclo productivo han permitido optimizar la eficiencia y la sostenibilidad de los procesos.

El Grupo AN sigue siendo un año más una de las principales cooperativas hortofrutícolas de España, con 748.000 toneladas producidas durante el ejercicio. De ellas, 388.000 se han comercializado en fresco y el resto, 360.000, se han destinado a la industria. La climatología ha influido notablemente en el ejercicio, sobre todo por la sequía que se arrastraba al

comenzar el verano de 2023. Con un 74 % del total, el tomate sigue siendo el producto con mayor volumen para Conservas Dantza, que exporta a una veintena de países el 43,4 % de su producción total.

El fraude masivo en el sector de los hidrocarburos ha lastrado el ejercicio de la sección de Carburantes que, aun así, ha conseguido comercializar más de 300 millones de litros por tercer año consecutivo: en concreto, 318, lo que supone un descenso del 17 % en relación con el ejercicio anterior. Esa bajada de ventas se refleja también en la facturación, que se sitúa en 291 millones de euros, frente a los 410 del periodo precedente. Durante este ejercicio, el operador Impala ha cumplido su décimo aniversario y la sección ha trabajado en la centralización de las gasolineras de algunas cooperativas socias y la reforma de otras. El servicio del *call center* ha atendido 15.000 llamadas y ha dado cobertura, en total, a 98 instalaciones.



El Grupo AN participa con stand propio en la Feria de Empleo y Emprendimiento de la Universidad Pública de Navarra, con el fin de captar talento para la cooperativa



Distintos medios de comunicación han realizado entrevistas y reportajes a profesionales del Grupo AN

En un periodo marcado por la elevada siniestralidad, la Correduría de Seguros del Grupo AN ha registrado un nuevo máximo histórico de pólizas: 22.000. Se han producido incrementos tanto en los seguros agrarios (16,09 %), como en generales (17,36 %), con subidas en todas las líneas y ramos. La correduría se ha incorporado a la Asociación de Corredurías de Seguros de Cooperativas Agroalimentarias, cuyo objetivo es aportar una mayor visibilidad a las necesidades aseguradoras del sector agroalimentario y mejorar así la gestión de los riesgos.

A todo lo anterior se suma el trabajo del Grupo AN, a través de su Fundación, en cuatro grandes bloques fundamentales para el presente y el futuro: Sostenibilidad, Ecosistema de innovación, Proyectos de innovación en educación y promoción, y Refuerzo del modelo cooperativo con

la sociedad. A lo largo del ejercicio, se han completado múltiples actividades y proyectos enmarcados en esas cuatro grandes áreas.

COOPERATIVA DEL AÑO DURANTE EL EJERCICIO

El premio otorgado por Cooperativas Agroalimentarias de España en mayo de 2023 ha situado al Grupo AN como Cooperativa del Año durante prácticamente todo el ejercicio analizado. Con el galardón, se quiso distinguir la trayectoria del Grupo AN, así como diversas actuaciones llevadas a cabo por la cooperativa en materia de integración, innovación, digitalización, diversificación, igualdad y sostenibilidad.

Durante este periodo, la profesionalidad de las personas que forman

los equipos del Grupo AN también ha sido reconocida, con nombramientos al frente de entidades en las que se toman decisiones importantes para el sector. Destacan varios ejemplos, como la designación del director de AN Avícola Mérida, Iokin Zuloaga, como vicepresidente de AVEC, interprofesional europea de productores de carne avícola; el nombramiento de Ismael Marzo como presidente de Aviar, la Asociación Avícola de Aragón; y la elección de Beatriz Ilundain como presidenta de Aedipe (Asociación Española de Dirección y Desarrollo de Personas) en Navarra y La Rioja.

Los profesionales del Grupo AN han continuado siendo referentes en distintos eventos en los que se han analizado cuestiones de relevancia para el futuro. Un ejemplo es el Foro del Cooperativismo Agroalimentario celebrado en mayo en Sevilla, en el



Curso de reconocimiento de malas hierbas en los cereales de invierno organizado por el Grupo AN y Nufarm

que Alfredo Arbeloa participó junto a los responsables de otras grandes cooperativas españolas. Otro, la solicitud de programas y medios especializados, como Surcos, en Castilla y León Televisión, o Tempero, en Aragón Televisión, para que técnicos del Grupo AN analicen y expliquen la actualidad del agro.

En el ejercicio se ha seguido apostando por la organización de múltiples jornadas informativas y de formación, dirigidas, por un lado, a reforzar las competencias de los propios profesionales del Grupo AN y, por otro, a los responsables de cooperativas socias, pensando en la adquisición de un conocimiento más profundo sobre algunas de las cuestiones que les afectan en su actividad diaria. Es el caso de la jornada sobre identificación y control de las malas hierbas, del área de Suministros, las sesiones organizadas por la

Correduría de Seguros del Grupo AN en distintas zonas para analizar la situación actual del seguro agrario, o las formaciones impartidas por el área Avícola a profesionales de la ganadería, sobre diferentes normativas y aspectos técnicos relacionados con la avicultura.

A lo largo de estos meses, el Grupo AN y sus secciones han mantenido y reforzado su presencia en ferias y encuentros profesionales. Se ha acudido un año más con stand propio a Salamaq (Salamanca) y Agroexpo (Don Benito, Badajoz), y se ha vuelto a participar en el Encuentro de Empleo y Emprendimiento de la Universidad Pública de Navarra, con la vista puesta en captar talento para el futuro. Otros ejemplos son la presencia de Conservas Dantza en la prestigiosa feria PLMA, celebrada en Ámsterdam, y su regreso a Alimentaria, en Barcelona; la implicación en el

Symposium de Avicultura de Ávila o el Encuentro Nacional de Operadores de Cereales, celebrado en Zaragoza.

Además, la Cátedra Grupo AN de la UPNA ha celebrado su décimo aniversario durante este ejercicio, en el que, por otro lado, la Fundación Grupo AN ha seguido aumentando el número de actividades que organiza en colaboración con cooperativas socias de diferentes regiones y que van dirigidas a estudiantes de centros escolares del entorno de esas cooperativas. Actividades que tienen como objetivo acercarles a la realidad del modelo cooperativo y del trabajo en el sector agroalimentario, mediante visitas guiadas y actividades divulgativas y entretenidas, orientadas a ampliar su conocimiento del sector.

Tajonar • María Sánchez

La peor cosecha de la historia define las cifras del ejercicio

El volumen de comercialización y la facturación descienden como consecuencia de la escasez de cereal

La cosecha nacional de cereal de 2023 fue la peor desde que hay registros, quedándose en 10,38 millones de toneladas, lo que supuso un descenso del 41 % con respecto a la anterior campaña. La sequía generalizada en todo el territorio nacional, que ya había afectado a la cosecha de 2022, una primavera cálida y numerosas tormentas en la época de cosecha fueron determinantes a la hora de provocar una importante merma en la producción de cereales. Este descenso se reflejó en el volumen comercializado por el Grupo AN, situándolo en 1,1 millones de toneladas. En un contexto en el que la cosecha nacional fue escasa, las continuas convulsiones geopolíticas internacionales no impidieron la llegada de barcos a los puertos españoles, lo que contribuyó a la tendencia descendente de los precios del mercado internacional de cereales. Por ello, la facturación de la sección se situó en los 327,27 millones de euros, un descenso del 39,9 % respecto al anterior ejercicio.

327,27

millones de euros

La facturación desciende un 39,9 % con respecto al ejercicio anterior

1,1

millones de toneladas

El Grupo AN sigue siendo la mayor cooperativa cerealista de España

20.000

toneladas de colza molturadas

Mayor producción en la fábrica de colza en Pina de Ebro, Zaragoza

Las complicadas condiciones climatológicas en las que se desarrolló el ciclo vegetativo del cereal confirmaron a la cosecha de 2023 como la peor de las últimas décadas. La producción nacional de cereales fue de 10,38 millones de toneladas en los 5,71 millones de hectáreas cultivadas, lo que supone una reducción del 41 % con respecto a campaña 2022, y del 45 % si se compara con la producción media desde 1990. El rendimiento medio general de la campaña analizada fue de 1,82 toneladas por hectá-

rea, cuando el rendimiento medio de las cinco anteriores campañas se cifró en 3,77.

La sequía, prolongada a lo largo de varios meses y extendida por todo el territorio nacional, fue la principal causante de estos resultados. El primer semestre de 2023 finalizó con un 27 % menos de lluvias de lo habitual para la época del año, situándolo entre los ocho primeros semestres más secos de la serie histórica de la Agencia Estatal de Meteorología. Además, la primavera más cálida y

seca desde que existen registros finalizó con fuertes tormentas y pedrisco que provocaron inundaciones, interrumpieron las labores agrícolas y causaron daños en multitud de explotaciones. En este contexto, la peor cosecha de la historia ocasionó un descenso en el volumen comercializado por la sección de cereales, alcanzando los 1,1 millones de toneladas, un 33 % menos que en el anterior ejercicio. A pesar de la difícil situación, el Grupo AN se mantiene como la primera cooperativa cerealista de



Fábrica de colza en Pina de Ebro, Zaragoza

Juan Luis Celigueta
 Director del Área de
 Cereales del Grupo AN



EVOLUCIÓN DE LA COSECHA DE CEREALES DESDE 1990 HASTA 2024



FUENTE: Cooperativas Agro-Alimentarias de España

España, dando seguridad comercial a los socios con la garantía de venta y cobro de toda su mercancía.

La mala cosecha nacional estuvo acompañada de una buena cosecha a nivel mundial. Además, la inestabilidad geopolítica que domina el panorama mundial no fue obstáculo para poder traer a los puertos españoles todo el cereal necesario para paliar la mala cosecha de España, así que los precios continuaron bajando durante toda la campaña. En este contexto, la alta demanda nacional de cereales, estimada en 34 millones de toneladas, produjo un importante aumento en las importaciones de cereal. Con todo lo anterior, la facturación durante el ejercicio comprendido entre el 1 de julio de 2023 y el 30 de junio de 2024 alcanzó los 327,27 millones de euros, descendiendo un 39,9 %.

MEJORAS EN LAS INSTALACIONES

Durante el ejercicio analizado se realizaron inversiones que permitieron aumentar el rendimiento de la fábrica de extracción de aceite de oleaginosas en Pina de Ebro, en Zaragoza. Entre otras actuaciones, se aumentó la capacidad de almacenamiento, se trabajó en un proceso de mejora de toda la instalación, tanto a nivel de eficiencia como de automatización, se logró un mayor control de la producción y se emprendieron mejoras en los sistemas de prevención de incendios, con lo que se aumentó también la seguridad de los procesos.

Las mejoras, acometidas gracias al impulso que da el ser EAP, Entidad

Asociativa Prioritaria, permitieron aumentar el ritmo de trabajo y que, en la última campaña, la fábrica molturase 20.000 toneladas de colza. "La capacidad nominal de la fábrica es de 90 toneladas al día y aún no hemos llegado al máximo. Estamos ajustando los procesos y cambiando algunas piezas, pero, de cara a la próxima campaña, esperamos estar cerca de las 30.000 toneladas, que es el tope que puede hacer la fábrica", explica Juan Luis Celigueta, director del Área de Cereales del Grupo AN.

Por otro lado, se ha culminado la adecuación del silo de cereal de Zuera, en Zaragoza, cuyo objetivo es aportar valor a la producción de cebada maltera. Desde la puesta en marcha del centro, se han procesado más de 12.000 toneladas de cebada para maltería.



Frutas y Hortalizas

Tajonar • Jaime González

Aumento de la producción en un ejercicio marcado de nuevo por la climatología

El tomate representa más del 40 % de la producción total de la sección, liderando la industria y ocupando el tercer puesto en fresco

El Grupo AN sigue siendo una de las mayores cooperativas hortofrutícolas de España, con 748.000 toneladas producidas en el ejercicio 2023/24. De esa cantidad, 388.000 toneladas han sido comercializadas en fresco y el resto, 360.000, se han destinado a la industria. La sequía que se arrastraba desde los meses anteriores al periodo analizado tuvo una influencia negativa en las campañas de muchos productos y condicionó la toma de decisiones en cuanto a qué cultivos elegir y cuánta superficie dedicarles. Conservas Dantza ha aumentado su facturación cerca de un 4 %, con incrementos en todos los productos, excepto el aceite, la gama bío y las frutas. El tomate sigue manteniéndose al frente de los productos que se destinan a la industria, representando casi tres cuartas partes del total: un 74 %.

388.000

toneladas en fresco

360.000

toneladas para industria

Una de las principales cooperativas hortofrutícolas

Con 748.000 toneladas producidas, el Grupo AN se mantiene como una de las principales cooperativas hortofrutícolas españolas en el ejercicio 2023/24, aumentando además el volumen de producción con respecto al periodo anterior. De la cifra total, 388.000 toneladas han sido comercializadas en fresco y el resto, 360.000, se han destinado a la industria.

La gama de productos que se trabajan sigue siendo amplia. De todos los que se trabajan en fresco, el pimiento es el de mayor volumen, con un total de 98.000 toneladas. A continuación, en orden decreciente, figura el pepino, con 77.000 toneladas, el tomate, con 60.000, las distintas variedades de fruta, que suman 35.000 toneladas, el calabacín, con 33.000, y la berenjena, con 20.000 toneladas.

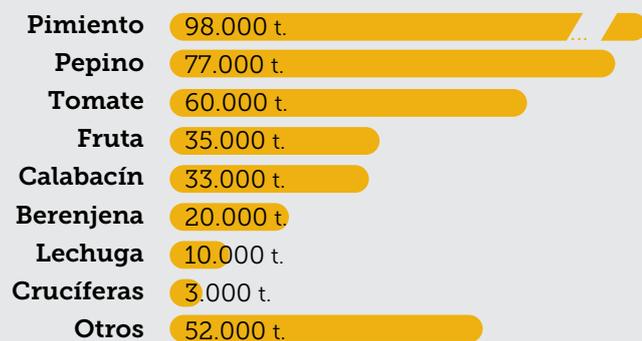
En cuanto a la industria, el Grupo AN mantiene su posición como uno de los mayores proveedores del mercado. El tomate es, con una gran diferencia con respecto al resto de productos, el cultivo mayoritario, con 245.000 toneladas de las 360.000 que se destinan a las industrias hortícolas. Le siguen los cultivos extensivos, con algo más de 50.000 toneladas, el pimiento, con 24.000, y las crucíferas, con 19.000 toneladas.

Raquel Sesma
 Directora del Área
 de Fresco de Frutas y
 Hortalizas del Grupo AN



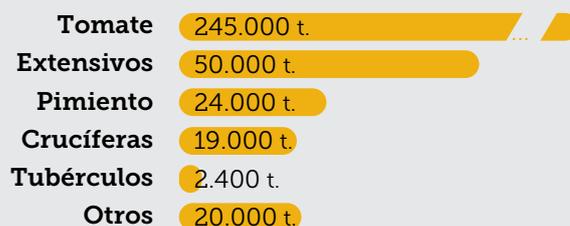
GRUPO AN HORTÍCOLA FRESCO

(toneladas)



GRUPO AN HORTÍCOLA INDUSTRIA

(toneladas)



FRESCO: CAMPAÑA MARCADA POR LA SEQUÍA

El ejercicio ha estado, una vez más, muy marcado por la climatología. A comienzos del verano de 2023, España arrastraba una sequía persistente que se reflejaba en un descenso constante de las reservas de agua embalsada. Esa era la situación en el momento de tomar las decisiones sobre qué cultivos elegir y cuántas hectáreas dedicarles. "Las circunstancias eran adversas, pero muchos agricultores tuvieron valentía y, a pesar de la sequía, se la jugaron y pusieron cantidades similares a las de otros años", recuerda Raquel Sesma, directora del Área de Fresco de Frutas y Hortalizas del Grupo AN. El

comienzo del ejercicio, en verano de 2023, también estuvo marcado por los episodios de tormentas con granizo que afectaron a municipios navarros como Mélida y Caparroso, echando a perder el 10 % del tomate plantado.

La influencia de la climatología, explica Sesma, provocó que los precios aumentaran ligeramente por el temor a que hubiera una producción escasa. Después, el panorama cambió, lo que se reflejó también en una bajada de los precios. "En cuanto a los rendimientos, han variado dependiendo de las zonas y del momento: por ejemplo, las primeras plantaciones de crucíferas se estropearon y ni siquiera se pudieron recolectar", dice. A partir del otoño, comenzó a llover de manera abundante y se registraron temperaturas más altas de lo habitual,

lo que se ha traducido, en general, en mayores cantidades que en el ejercicio precedente.

Como ya había ocurrido en años anteriores, desde la sección se ha constatado un cambio en cuanto a los hábitos de consumo, motivado por el aumento de los precios de los alimentos. Esto se traslada a un descenso de las ventas de aquellos productos que tienen un precio final más alto.

A lo largo del ejercicio y, con el objetivo de continuar mejorando los procesos, la sección ha seguido modernizando equipos y maquinaria, tanto en campo como en el Centro Hortofrutícola de Tudela, para aportar mayor valor añadido a la producción de los agricultores de las cooperativas socias del Grupo AN.

Rafa Castejón
Director de
Conservas Dantza

Interior de la fábrica de Conservas Dantza en Castejón durante la campaña del tomate



INDUSTRIA: NUEVO AUMENTO DE LAS VENTAS

Conservas Dantza ha logrado un nuevo crecimiento de su facturación con respecto al ejercicio anterior: en concreto, un 3,84 %. Como explica su director, Rafa Castejón, durante el periodo analizado han incrementado las ventas de todos los productos, exceptuando el aceite, la gama bio y las frutas.

Esto, a pesar de que las campañas de los productos con los que trabaja la conservera no han sido buenas, en general: "En la de espárrago, uno de nuestros productos estrella, volvió a bajar la cantidad en torno a un 25 %", explica Castejón. "Tampoco fue buena la campaña de tomate, debido a la sequía, que provocó que no se plantara tanto. Eso se trasladó, lógicamente, a una rebaja en las previsiones de producción con las que contábamos", añade. "Sí que hubo otras campañas relativamente normales, como la del piquillo, e incluso algunos productos de los que trabajamos más cantidad que en años anteriores, como la judía verde y el cardo".

El principal producto para la conservera continúa siendo el tomate, que ha representado el 74 % del volumen total durante el ejercicio, manteniendo su peso con respecto al anterior. En el ahora analizado, cabe mencionar el incremento del pimiento del piquillo, que representa aproximadamente el 10 % del total.



Se han instalado placas solares en la cubierta de la planta de Dantza en Andosilla

Por otra parte, Dantza ha aumentado su catálogo de productos, al incorporar dos platos preparados listos para comer: pochas a la navarra y cardo con almendras. Se basan en recetas tradicionales y están elaborados con ingredientes naturales. "Hemos primado el sabor como valor principal, además de la comodidad que ofrecen estos platos listos para consumir y que no es necesario conservar en frío", explica Rafa Castejón.

Además de nuevos productos, Conservas Dantza ha tenido novedades en otros ámbitos durante el ejercicio: por un lado, se han colocado 330 placas solares en la cubierta de la planta de Andosilla con el fin de lograr una mayor eficiencia energética y, por otro lado, se han seguido implementando mejoras en el interior de la fábrica de Castejón para optimizar los procesos productivos.

EXPORTACIONES Y PRESENCIA EN FERIAS

Las exportaciones se mantienen estables y representan algo más del 43 % de las ventas de Conservas Dantza, cuyos productos se comercializan en una veintena de países. Entre ellos, tienen un peso especial Francia, Portugal, Bélgica, Alemania y Polonia.

Además, a lo largo del ejercicio, Conservas Dantza ha continuado acudiendo con stand propio a diferentes ferias sectoriales, destacando el regreso después de muchos años a Alimentaria, salón internacional de referencia que se celebra en Barcelona. También se ha consolidado la nueva imagen de la marca en los lineales, con una buena aceptación por parte de los consumidores.

Tajonar • Chari Mancini

Aumentan los beneficios y el volumen de comercialización

El resultado después de impuestos del Área Avícola del Grupo AN alcanza los 2,8 millones de euros en un ejercicio marcado por la deflación

En el ejercicio 2023/24, el Área Avícola del Grupo AN ha logrado incrementar su actividad y aumentar de manera notable sus beneficios. Aunque el efecto de la deflación ha impactado negativamente en la facturación, que ha descendido un 1,8 %, el resultado después de impuestos ha alcanzado los 2,8 millones de euros. Este periodo ha destacado por los importantes avances llevados a cabo por la sección en materia de innovación y sostenibilidad. Entre las múltiples mejoras acometidas en las instalaciones de los distintos centros, destaca la implementación de una nueva línea de vacunación *in ovo* con detección de latido en la incubadora de Marcilla, las inversiones en la línea de Mérida para perfeccionar el sellado de las bandejas gracias a la automatización y a la incorporación de visión artificial, o la puesta en marcha de las nuevas máquinas de etiquetado envolvente en Ávila. La firme apuesta por la sostenibilidad se ha concretado en el proyecto de cambio de envases para que las bandejas utilizadas sean 100 % recicladas y reciclables. Además, durante este periodo, se han vuelto a renovar, tanto en Mérida como en Ávila, el exigente certificado de calidad IFS y la certificación SMETA-Sedex, que acredita la responsabilidad social y las condiciones de trabajo de las empresas. En el periodo analizado, ha comenzado la transformación de pavo a pollo del Centro de Procesamiento Avícola de Ávila, que finalizará a lo largo del ejercicio 2024/25.

Reconversión

Comienza el cambio de pavo a pollo en Ávila

2,8

millones de euros de beneficio

Sostenibilidad

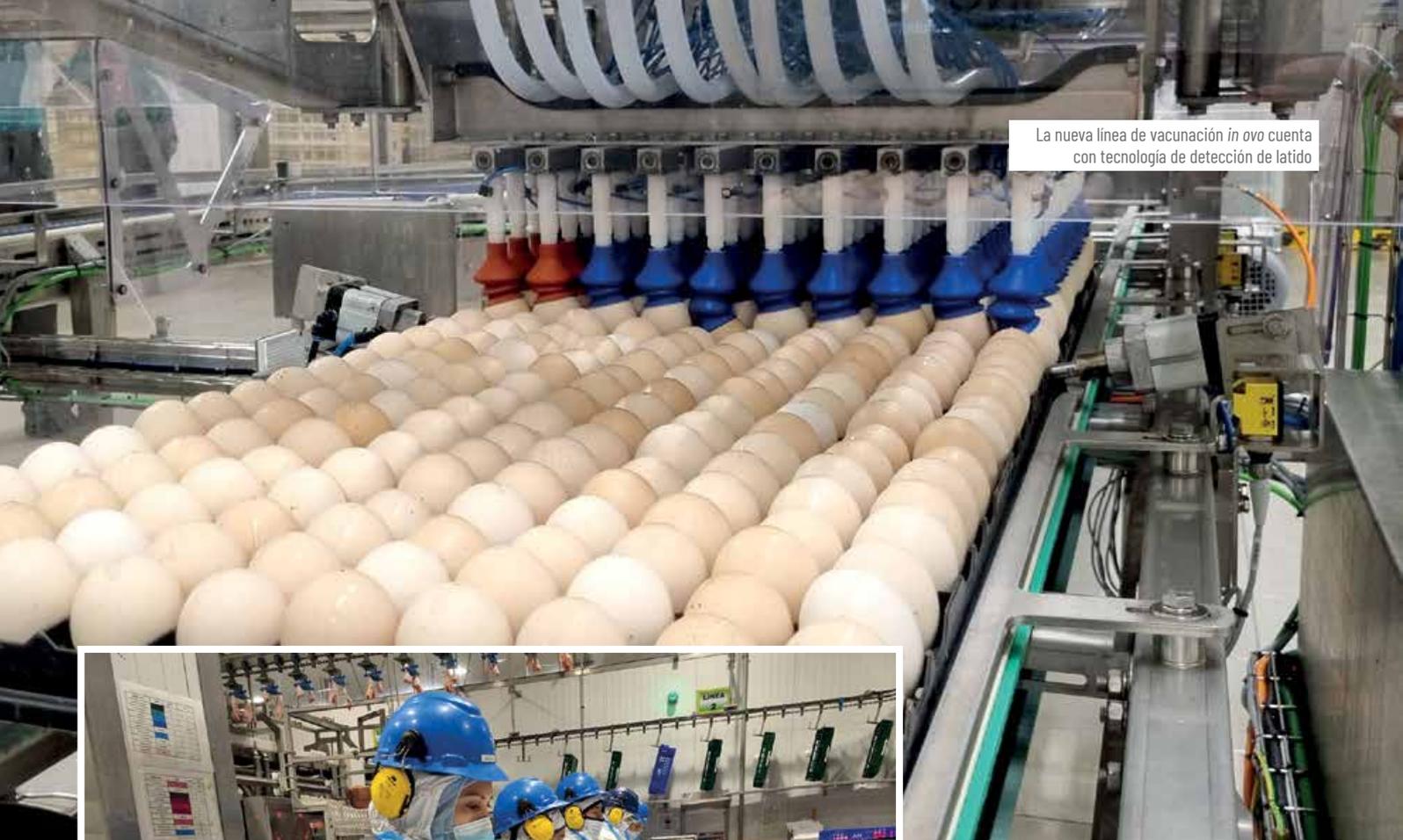
Apuesta por el envasado 100 % reciclable

El periodo comprendido entre el 1 de julio de 2023 y el 30 de junio de 2024 se ha caracterizado por el aumento de los beneficios y el volumen de la actividad del Área Avícola del Grupo AN. A pesar de que la deflación ha incidido negati-

vamente en la facturación global de la sección, que desciende un 1,8 %, el resultado después de impuestos ha aumentado notablemente, alcanzando los 2,8 millones de euros. Ese ligero descenso de la facturación, que se sitúa en los 323 millones de euros,

es la consecuencia de la bajada de los precios del cereal y del pienso, que derivaron en un ajuste de las tarifas de los productos comercializados por la sección.

La nueva línea de vacunación *in ovo* cuenta con tecnología de detección de latido



Las mejoras implementadas en la línea de Mérida mantienen los bordes de las bandejas limpias y mejoran la calidad del sellado

INICIADA LA RECONVERSIÓN DE PAVO A POLLO

El ejercicio 2023/24 ha sido especialmente bueno para el pollo, ya que, además de incorporar nuevas granjas de pollo campero, la sección ha aumentado un 5,56 % los kilos comercializados y la facturación de este producto ha crecido un 4,09 %.

La línea de pavo ha descendido su actividad, pero esta bajada se explica por el inicio de la reconversión de pavo a pollo del Centro de Procesamiento Avícola de Ávila, que ha comenzado este año. Iokin Zuloaga, director del Área Avícola del Grupo AN, explica la evolución de este proceso: "Ya hemos transformado un tercio de nuestras granjas de pavo en Castilla y León y hemos comenzado a implementar cambios en el centro de procesamiento. Por

eso, es normal que la facturación de la línea de pavo haya bajado, y seguirá bajando paulatinamente hasta febrero de 2025, cuando finalice la reconversión".

Con respecto a la línea de elaborados, el ejercicio ha destacado por la adaptación de las recetas a los nuevos hábitos y tendencias de consumo: "Seguimos adaptándonos a lo que nos van pidiendo el mercado y nuestros principales clientes, reduciendo la sal de algunas recetas, eliminando sulfitos e incorporando nuevos sabores de hamburguesas", señala el director de la sección.

INNOVACIÓN EN TODO EL CICLO DE PRODUCCIÓN

En este ejercicio se han realizado avances en distintas fases del ciclo de producción de los productos cárnicos que comercializa el Grupo AN. Entre

estos cambios, destaca la instalación de una nueva línea de vacunación *in ovo* en la incubadora de Marcilla, que cuenta con una tecnología de detección de latidos del corazón del embrión dentro del huevo y una posterior revisión a través de ovoscopia con inteligencia artificial. La técnica *in ovo* evita la vacunación del pollito en el primer día de vida, favoreciendo su bienestar y protegiéndolo frente a enfermedades. Este innovador sistema implementado por la sección para la aplicación selectiva de las vacunas permite optimizar la vacunación *in ovo*, incrementa su efectividad y evita la posibilidad de infecciones cruzadas.

En la línea de producción del Centro de Procesamiento Avícola de Mérida se han implementado importantes mejoras, como una máquina que dispone automáticamente las bandejas para mejorar el sellado: "Esta máquina facilita que el personal cargue las bandejas de una manera más limpia, sin ensuciar los bordes, y eso mejora la calidad del posterior sellado", explica Zuloaga. Además, se ha optimizado la revisión de las bandejas con visión artificial: "El sellado es muy importante, ya que asegura el mantenimiento de la atmósfera protegida de los envases y la correcta conservación del producto. La visión artificial nos permite analizar todos los bordes de cada una de las ban-

Iokin Zuloaga
Director del Área Avícola
del Grupo AN



dejas para asegurarnos de que todos los productos que sacamos al mercado están perfectamente sellados", celebra. Durante el ejercicio también se han mejorado y optimizado los automatismos de la depuradora biológica, con el objetivo de reducir su gasto energético.

Estas mejoras acometidas en las diferentes fases del ciclo de producción se suman a otras, como la renovación de los equipos de etiquetado del Centro de Procesamiento Avícola de Ávila para implementar el etiquetado envolvente (también denominado etiquetado en C), que permite aportar más información al consumidor y mejora la presencia en los lineales.

AVANCES EN SOSTENIBILIDAD

AN Avícola continúa el camino emprendido hacia la sostenibilidad y ese camino pasa por mejorar la reciclabilidad de los envases que utiliza para sus productos. Por eso, durante el ejercicio 2023/24 se ha llevado a cabo un proyecto de cambio de envases para que las bandejas utilizadas tengan una composición 100 % PET. Se trata de un paso muy importante, teniendo en cuenta que en 2023 se utilizaron más de 33 millones de bandejas para los productos de la sección



Los envases de los productos cárnicos del Grupo AN ahora son 100 % reciclados y reciclables

avícola del Grupo AN. Como resultado de este proyecto, todos los envases de los productos comercializados por el Área Avícola del Grupo AN son 100 % reciclables y procedentes de plástico reciclado.

Además, tras el cálculo de la huella de carbono de un kilo de pollo desarrollado durante el pasado ejercicio, ahora la sección se ha embarcado en el reto de calcular la huella de carbono de toda la actividad de la planta de Mérida: "Al igual que nosotros, nuestros clientes más relevantes están muy concienciados con la sostenibilidad, así que tenemos que seguir trabajando en esta línea", concluye el director.

RENOVADAS IMPORTANTES CERTIFICACIONES

Durante el periodo analizado se han vuelto a renovar, tanto en Mérida

como en Ávila, importantes certificaciones que cada año aumentan su nivel de exigencia. Se trata, por un lado, del certificado IFS, un estándar de calidad reconocido a nivel mundial y, actualmente, una de las certificaciones más exigentes en términos de seguridad alimentaria. También se ha renovado la certificación SMETA-Sedex, que mide y acredita la responsabilidad social y las condiciones de trabajo de las empresas.

La profesionalidad del Grupo AN también fue reconocida en septiembre de 2023, cuando Iokin Zuloaga fue elegido vicepresidente de AVEC, la asociación interprofesional europea de productores de carne avícola, para los próximos cuatro años.

De esta manera, se cierra un ejercicio de intenso trabajo para el Área Avícola, en el que la sección ha sido un ejemplo claro de la firme apuesta del Grupo AN por la innovación y la sostenibilidad económica, medioambiental y social.



Tajonar • María Sánchez

Mantenimiento de la producción y apuesta por la eficiencia energética

Caceco consolida su nivel de actividad en un ejercicio marcado por el coste de las materias primas

Durante el ejercicio 2023/24, Piensos Caceco mantuvo su nivel de producción, con 229.791 toneladas comercializadas, de las cuales 191.007 toneladas se produjeron en la planta de Tajonar, Navarra. El ejercicio se caracterizó por la fuerte caída en los precios de los cereales y la soja, impulsada por la situación geopolítica y una cosecha mundial abundante. Caceco trasladó esta reducción del coste de las materias primas a sus productos, lo que se traduce en una disminución de un 17 % de la facturación anual, que se sitúa en 77,7 millones de euros. Los piensos para avicultura siguen liderando la demanda, ya que representan el 95,59 % de las ventas, y se ha ampliado la cantidad de fórmulas para responder a la diversidad de productos. Además, ha continuado la ejecución de mejoras para mantener la capacidad productiva de la fábrica. En cuanto a la apuesta por la eficiencia energética, se han instalado más de 2.400 paneles solares en la planta de Piensos Caceco, con lo que se ha logrado una significativa reducción de costes y emisiones.

229.791

toneladas de pienso

77,7

millones de euros de facturación

2.400

paneles solares en Caceco:
ahorro energético superior al 20 %

En el ejercicio comprendido entre el 1 de julio de 2023 y el 30 de junio de 2024, la sección de Piensos del Grupo AN ha conseguido mantener el nivel de actividad de ejercicios anteriores, alcanzando las 229.791 toneladas de pienso comercializadas, de las cuales unas 191.007 se han producido en la planta de Tajonar, en Navarra.

A pesar de la consolidación de la actividad, el ejercicio estuvo marcado por el enquistamiento de los conflictos bélicos y por la buena cosecha mundial de cereal. Ambas circunstancias propiciaron una bajada de los precios de los cereales y, en menor medida, de la soja. "Al final, nosotros trasladamos a nuestros clientes el fuerte descenso del coste de las

materias primas que utilizamos para la producción de pienso, circunstancia que se ha reflejado en las cifras finales de este ejercicio", comenta Natxo Simón, director de Piensos Caceco. Con todo ello, la facturación se situó en 77,7 millones de euros, lo que supone un 17 % menos que en el ejercicio 2022/23.

Natxo Simón
Director de Piensos Caceco



Durante el periodo analizado, los piensos destinados a la avicultura siguen llevando el peso principal de la sección, ya que representan el 95,56 % del conjunto, mientras que el pienso fabricado para el resto de familias permanece en niveles similares a otros ejercicios, con el objetivo de dar servicio a las cooperativas. Además, los clientes han mantenido los tipos de pollos para los que se fabrica pienso (broiler blanco, broiler amarillo, pollo amarillo de crecimiento lento, pollo amarillo certificado, pollo amarillo Reyno Gourmet y pollo campero), así como las distintas reproductoras para cada tipo de pollo.

Por otro lado, se mantuvo la gestión de parte del pienso de la integración de Ávila, principalmente para pavos, aunque en este ejercicio se comenzó a trabajar con piensos para pollos. En ambos casos, los resultados de los piensos formulados y maquilados por Caceco para dicha integración fueron satisfactorios.

Como en anteriores ejercicios, la diversidad de las variedades de pollos con las que trabajan los ganaderos, junto a distintas pruebas de I+D+i realizadas, producen un importante incremento de tipos de fórmulas, lo que merma la productividad y la capacidad de la fábrica. Por ello, Piensos Caceco efectuó una serie de inversiones que se han ejecutado durante el ejercicio para mantener o incluso aumentar su capacidad de fabricación. Además, se siguió apostando por la calidad renovando las certificaciones ISO 9001 y de Procesos y productos elaborados en fábricas de piensos, "Alimentación Animal certificada".



La instalación fotovoltaica, situada en la planta de Tajonar, está compuesta por más de 2.400 paneles

INSTALACIONES FOTOVOLTAICAS

En los últimos años, Piensos Caceco ha ido implementando mejoras tecnológicas para avanzar en eficiencia, ahorrando el máximo de energía posible. En esta línea, la fábrica de pienso del Grupo AN, situada en Tajonar, instaló algo más de 2.400 paneles solares, distribuidos entre los tejados de los almacenes de cereales, la tienda, el almacén de Frutas Sheila y dos grandes marquesinas solares situadas en la zona de aparcamiento.

Se trata de una de las instalaciones fotovoltaicas de autoconsumo más grandes de Navarra, con una potencia de 1.335,4 KWp (kilovatios pico, que es el potencial máximo de energía al que puede llegar un panel solar en las condiciones ideales). Esta potencia equivale a la energía que se podría llegar a consumir en 300 hogares a la vez, aproximadamente.

La instalación fotovoltaica en Tajonar es la mayor apuesta del Grupo AN en energía solar hasta la fecha. Natxo Simón resalta lo que

supone esta inversión para la planta: "Nuestra fábrica de piensos necesita un continuo suministro de energía eléctrica para sus procesos. Con este proyecto reduciremos el consumo eléctrico de la red durante las horas diurnas, obteniendo un menor coste global de la energía. Gracias a los paneles solares vamos a ser capaces de generar una parte de nuestro consumo a partir de energía renovable producida por nosotros mismos".

La creciente mejora de la eficiencia con los paneles solares y la alta competitividad en el mercado permiten a Piensos Caceco conseguir un compromiso medioambiental que, a su vez, supone un ahorro de costes para la empresa. En concreto, gracias a este proyecto de autoconsumo, se alcanzará un ahorro energético superior al 20 % y se dejarán de emitir a la atmósfera aproximadamente 464 toneladas anuales de CO₂.

Esta inversión se ha acometido gracias al impulso que da ser EAP, Entidad Asociativa Prioritaria, y se estima que el retorno de esta importante inversión será inferior a cinco años, a pesar de la bajada de los precios de la energía.



Tajonar • Chari Mancini

Mantenimiento de las toneladas comercializadas

Las toneladas comercializadas se mantienen, mientras que la facturación desciende un 35,7 % debido a la bajada de precios de los fertilizantes

Con 148.000 toneladas comercializadas en el ejercicio 2023/24, la sección de Fertilizantes del Grupo AN ha mantenido el volumen de ventas con respecto al periodo anterior, mientras que la facturación ha descendido un 35,7 %, pasando de 98 a 63 millones de euros debido a la importante caída de precios de los abonos. Al igual que en los dos ejercicios precedentes, el nivel de consumo del abono de fondo durante la siembra fue muy bajo debido a la mala cosecha de cereal y a que los precios, aunque experimentaron un importante descenso, seguían siendo altos. Sin embargo, ha sido un buen ejercicio para el abono de cobertera, ya que las lluvias y el buen estado del cereal animaron a la aplicación de este tipo de fertilizantes. El periodo analizado destaca también por el impulso que ha dado la sección a la urea inhibida que, con 3.000 toneladas producidas, ya supone el 10 % de la urea comercializada por el Grupo AN y un importante paso hacia una fertilización más eficiente.

148.000

toneladas comercializadas

63

millones de euros de facturación

3.000

toneladas de urea inhibida

La sección de Fertilizantes del Grupo AN ha conseguido mantener el volumen de toneladas comercializadas durante el ejercicio 2023/24 que, al igual que en el ejercicio anterior, se sitúan en 148.000. La facturación de la sección, sin embargo, ha sufrido un descenso del 35,7 %, pasando de

98 a 63 millones de euros debido a la importante caída de los precios de los fertilizantes.

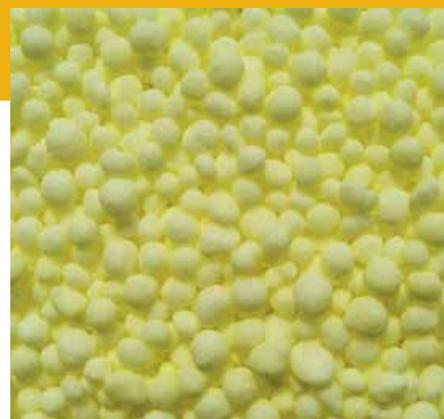
El abono de fondo aplicado durante la siembra ha sufrido un significativo descenso en los últimos años y, aunque en el ejercicio analizado se ha experimentado una ligera

recuperación con respecto al ejercicio 2022/23, todavía no se han alcanzado los niveles de los años precedentes. Carlos Valencia, director de Suministros Agrarios, explica que esta disminución del consumo tiene que ver con la mala campaña de cereal: "El abono de fondo se aplica en

Carlos Valencia
Director de Suministros Agrarios
del Grupo AN (Fertilizantes,
Fitosanitarios, Semillas y Repuestos)



La climatología y el buen estado del cereal en primavera impulsaron la comercialización del abono de cobertera



La urea inhibida ya supone el 10 % de la urea comercializada por el Grupo AN

función de cuánto fósforo ha extraído el cultivo del suelo en la campaña anterior. Por eso, es normal que, tras una cosecha tan mala, no se aplicara mucho este tipo de abono". A esto hay que añadir que, a pesar de que los principales abonos de fondo comercializados por el Grupo AN experimentaron un descenso del 45 %, los precios seguían siendo muy altos.

Por el contrario, el ejercicio 2023/24 ha sido muy bueno para el abono de cobertera, ya que las lluvias y el buen estado del cereal animaron a la aplicación de este tipo de fertilizantes: "La manera de gestionar las compras de los abonos de cobertera fue mucho más sencilla que la del año pasado, sin tantas oscilaciones en el mercado", destaca Valencia.

HACIA UNA FERTILIZACIÓN MÁS EFICIENTE

Con el objetivo de avanzar y de ofrecer alternativas cada vez más técnicas y adaptadas a las necesidades de los socios, la sección de Suministros Agrarios del Grupo AN ha comenzado a ofrecer a las cooperativas socias un fertilizante más eficiente para el campo: la urea inhibida.

Carlos Valencia explica el origen de este proyecto: "Nuestro objetivo es poner a disposición de los socios productos cada vez más eficientes y responder a sus inquietudes por la normativa que viene y por la volatilidad de los precios. Anticiparnos es la mejor manera de estar preparados para todo lo que pueda venir y, por eso, llevamos ya unos años reali-

zando ensayos con urea inhibida". En estos ensayos se comprobó que, con su uso, es posible disminuir la dosis habitual aplicada sin que se vea afectada la producción.

Gracias a la aplicación sobre la urea de un producto inhibidor de la ureasa, se consigue ralentizar el proceso de degradación del nitrógeno del que se nutren los cultivos. Los inhibidores ralentizan la descomposición de la urea, de manera que las pérdidas de nitrógeno reducen o evitan. Así, la eficiencia se incrementa y, por tanto, el impacto ambiental se reduce.

Tras años de ensayos, en este ejercicio la sección ha impulsado la comercialización de urea inhibida. Con 3.000 toneladas producidas, ya supone el 10 % de la urea comercializada por el Grupo AN.

Tajonar • Chari Mancini

La climatología de la campaña favorece la aplicación de productos fitosanitarios

La facturación de la sección aumenta un 12,5 %, en una campaña que destaca por el incremento de la aplicación de glifosato y de fungicidas

La sección de Fitosanitarios del Grupo AN ha trabajado intensamente durante un periodo caracterizado por el gran consumo de los productos que comercializa. En el ejercicio 2023/24, las condiciones climatológicas de la campaña de cereal favorecieron especialmente la aplicación de glifosato durante la presiembra y de fungicidas en primavera. Tras varios años de bajo consumo de glifosato debido a la ausencia de lluvias, las precipitaciones del final del verano del 2023 permitieron purgar la tierra, favoreciendo así la aplicación de este efectivo tratamiento presiembra. Además, ante las expectativas de una buena campaña, los agricultores y las agricultoras optaron por aumentar el uso de fungicidas durante la primavera. De esta manera, y gracias a que en la sección supieron adelantarse y dar una respuesta eficaz al aumento de la demanda, se ha cerrado el ejercicio 2023/24 con un incremento de la facturación del 12,5 %, alcanzando los 33 millones de euros. Por otra parte, los dos pulverizadores de última generación con los que cuenta el Grupo AN en Navarra siguen aumentando el número de hectáreas trabajadas, que se han incrementado en un 10 % durante el periodo analizado.

33

millones de euros de facturación

Gran volumen de
tratamientos presiembra

Incremento del 10 % en las
hectáreas trabajadas con
los pulverizadores

La actividad de la sección de Fitosanitarios del Grupo AN se incrementó considerablemente durante el periodo comprendido entre el 1 de julio de 2023 y el 30 de junio de 2024, tal y como explica Carlos Valencia, director de Suministros Agrarios: "Nuestras campañas clave son las

de glifosato, herbicidas de invierno, herbicidas de primavera y fungicidas, y las cuatro se han caracterizado por un gran consumo". De entre ellas, destaca especialmente el volumen comercializado de glifosato durante la presiembra y de fungicidas en primavera, precisamente los productos que

más sufrieron en la campaña precedente. La aplicación de herbicidas de invierno fue ligeramente menor que la del ejercicio anterior, pero en la sección relacionan este descenso con el alto consumo y la efectividad del glifosato, que redujo la aparición de malas hierbas durante el invierno.



Uno de los dos pulverizadores de última generación con los que cuenta el Grupo AN en Navarra

Se trata, por tanto, de un periodo marcado por el alto nivel de consumo derivado de las condiciones climatológicas de la campaña. Gracias a que el equipo de Fitosanitarios del Grupo AN supo adelantarse y dar una respuesta eficaz al aumento de la demanda, la sección ha cerrado el ejercicio 2023/24 con un incremento de la facturación del 12,5 %, alcanzando los 33 millones de euros.

BUENAS CONDICIONES PARA EL GLIFOSATO

Las precipitaciones del final del verano del 2023 permitieron purgar la tierra, generando la situación ideal para la aplicación de glifosato durante la presiembra: "Llevábamos dos años sin poder aplicar este producto debido a la ausencia de precipitaciones de las campañas precedentes, y en 2023 por fin pudimos realizar uno o dos pases de glifosato antes de sembrar, ya que llovió tanto que muchas personas tuvieron que repetir la aplicación", recuerda Valencia. Se trata de una campaña importante, ya que un tratamiento presiembra efectivo reduce considerablemente la presión de malas hierbas durante el desarrollo del cereal.

Estas condiciones climatológicas, sumadas al descenso de los precios del glifosato, derivaron en un importante aumento de la demanda de este producto fitosanitario, que en el almacén de Navarra se multiplicó por 12. Sin embargo, desde la sección

podieron prestar el servicio a las cooperativas socias sin dificultades: "Trabajamos con bastante previsión porque vimos que íbamos a gastar mucho, así que, a pesar del aumento del consumo, no tuvimos problemas", celebra el director.

AUMENTO DE LA APLICACIÓN DE FUNGICIDAS

Las precipitaciones y las temperaturas suaves, ideales para la maduración del cereal, continuaron en los meses posteriores a la siembra, especialmente en la zona del Ebro. Estas condiciones, por un lado, generaron expectativas de una buena cosecha, pero, por otro lado, favorecieron la aparición de hongos en el campo: "Como llovió y las temperaturas fueron suaves, no se produjo asuramiento, pero, en estas condiciones los hongos atacan en mayor medida", explica Valencia.

Este escenario, tan diferente al de la campaña de cereales de invierno de 2023, explica el aumento de la aplicación de fungicidas durante la primavera: "En algunos productos, el volumen de litros comercializados se ha multiplicado por tres e incluso por cuatro. En este sentido, estamos muy contentos, porque este incremento suele ser una señal de que el campo se encuentra en buenas condiciones", reconoce.

PULVERIZADORES DE ÚLTIMA GENERACIÓN

Los dos pulverizadores de última generación con los que cuenta el Grupo AN en Navarra siguen aumentando su volumen de trabajo: ambas máquinas incrementaron en un 10 % el número de hectáreas trabajadas durante el periodo analizado.

Se trata de un servicio que cada vez genera más interés debido a la profesionalidad con la que se realiza y a que se adapta a la normativa vigente de aplicación de productos fitosanitarios: "Vemos que, quien lo prueba repite, y también se va sumando gente nueva. Cada vez hay más profesionales que confían en nosotros para este servicio, así que tenemos que estar ahí", destaca el director de Suministros Agrarios.

De esta forma, se cierra un ejercicio con un alto nivel de actividad, en el que la sección de Fitosanitarios ha podido dar respuesta, una vez más, a las necesidades de las cooperativas socias en un contexto cada vez más complejo: "Las empresas están acotando mucho los stocks, ya que tener producto en el almacén cada vez es más caro y hay que tener músculo financiero para permitirlo. Formar parte del Grupo AN nos permite adelantarnos, asegurarnos de contar con producto almacenado y dar una respuesta ágil a las cooperativas socias", concluye Carlos Valencia.



Tajonar • Chari Mancini

Aumenta la facturación y se consolida el cambio de variedades

La facturación de la sección alcanza los 27,66 millones de euros pese al descenso del precio de la semilla

El ejercicio 2023/24 destaca por el aumento de las toneladas comercializadas por la sección de Semillas del Grupo AN, que consiguió incrementar su facturación un 3,2 %, hasta los 27,66 millones de euros, pese a que el precio de la semilla descendió alrededor de un 15 % en el periodo analizado. La sección mantiene su compromiso con la semilla certificada y constata un cambio en las variedades más demandadas, especialmente en cebadas, destacando la consolidación de la variedad Saratoga como cebada para pienso y nuevas variedades de cebadas potencialmente malteras, que se suman a la Planet. El centro de selección de semillas de Villamartín de Campos, Palencia, ha incrementado su producción entre un 10 y un 15 % durante este periodo y en el centro de selección de Tudela, Navarra, se ha mantenido la producción y se ha mejorado la calidad de los servicios prestados gracias al nuevo camión, que ofrece versatilidad y agilidad en la distribución. Durante este periodo, se ha iniciado una nueva línea de negocio, que consiste en la selección, el envasado y la colaboración en la certificación de alrededor de 2.000 toneladas de semillas para empresas obtentoras.

27,66

millones de euros
de facturación en el
ejercicio 2023/24

2.000

toneladas
de semillas para empresas
obtentoras

**Aumenta entre
un 10 y un 15 %**

la producción en Villamartín
de Campos

La sección de Semillas del Grupo AN aumentó la facturación en un 3,2 % en el ejercicio comprendido entre el 1 de julio de 2023 y el 30 de junio de 2024, hasta alcanzar los 27,66 millones de euros. Este incremento se produjo gracias al importante aumento de las toneladas comercia-

lizadas, especialmente de semilla de cereales de invierno. La facturación de la sección ha aumentado, además, en un ejercicio marcado por el descenso del precio de la semilla, que se redujo en un 15 %, aproximadamente, atendiendo a los precios de semillas de trigo y cebada.

La sección mantiene el compromiso continuo con la semilla certificada, cada vez más demandada, y la considera fundamental para el futuro de los cultivos, ya que garantiza la calidad y la trazabilidad. En este sentido, Carlos Valencia, director de Suministros Agrarios constata un



cambio en las variedades más solicitadas: "Estamos viviendo una transición en la demanda, especialmente en cebadas: por un lado, vemos la consolidación de la variedad Saratoga como cebada para pienso, y, por otro, el impulso de nuevas variedades de cebadas potencialmente malteras, que se suman a la ya consolidada Planet".

El director de la sección también destaca el buen rendimiento de los centros de selección, especialmente el de Villamartín de Campos, Palencia, cuya producción se ha incrementado entre un 10 y un 15 %.

NUEVA LÍNEA DE NEGOCIO

En los centros de selección de Tudela y Villamartín de Campos se ha iniciado una nueva línea de negocio, que consiste en la realización de la selección, el envasado y la colaboración en la certificación de semillas para empresas obtentoras, tal y como explica Valencia: "Además de hacer nuestra semilla propia para cooperativas socias y para terceros, hemos iniciado una nueva línea de negocio que consiste en realizar trabajos para obtentores. Se trata de un trabajo de servicio. Creemos en este proyecto, ya que contamos con buenos centros de selección y con buenos profesionales para llevarlo a cabo".

Durante el ejercicio 2023/24 se produjeron alrededor de 2.000 toneladas de semillas para empresas obtentoras.



El nuevo camión para la distribución de semillas desde el centro de Tudela mejora la calidad del servicio

MEJORA DEL SERVICIO EN TUDELA

El centro de selección de Tudela ha mantenido su nivel de producción durante el periodo analizado y ha mejorado la calidad de los servicios ofertados. Esta mejora se ha producido gracias a la versatilidad del nuevo camión de reparto que adquirió la sección en el ejercicio anterior para agilizar la distribución de semillas en la zona de Navarra. "Siempre tenemos en mente la organización, la rapidez y la logística, y por eso decidimos adquirir este camión, que es muy versátil: nos permite llevar material a granel, palets, sacas, etc. En definitiva, dar un mejor servicio", detalla el director.

Tras finalizar el primer ejercicio completo con el nuevo camión, se constata que la calidad del servicio ofrecido a las cooperativas desde el centro de selección de Tudela ha mejorado de forma considerable.

SUPERFICIE DE MAÍZ

En el ejercicio 2023/24 se ha estabilizado la superficie cultivada de maíz de la zona de León, la principal zona productora de este cereal en España. Por otro lado, en la zona del Ebro se ha producido un descenso en el número de hectáreas de maíz, en favor de otros productos destinados a congeladoras, como judías, guisantes, habas, etc.



Repuestos

Tajonar • Chari Mancini

Aumento de la facturación y mejora del posicionamiento en Castilla y León

La facturación de la sección alcanza los 12,97 millones de euros gracias a la expansión del modelo de Navarra a otras regiones

En el ejercicio comprendido entre el 1 de julio de 2023 y el 30 de junio de 2024, la sección de Repuestos del Grupo AN ha aumentado su facturación un 7,5 %, hasta alcanzar los 12,97 millones de euros, gracias a la estrategia de consolidación y expansión del modelo de gestión de Navarra a otras regiones. Destaca especialmente el trabajo realizado en Castilla y León, con la incorporación de personal técnico y la puesta en marcha del almacén regulador de repuestos en Cuéllar, Segovia. El crecimiento de la sección se ha notado también en Aragón, donde se ha abierto una nueva tienda en la localidad de Ayerbe, Huesca. Los artículos de uso agrario siguen siendo los más demandados en las tiendas, suponiendo los plásticos para las campañas y los elementos para riego la mitad de las ventas. De entre estos productos, destaca el incremento del plástico biodegradable de uso agrario, cuyas ventas han aumentado un 22 % con respecto al ejercicio anterior. De las 385 toneladas de plástico lineal comercializadas, el 75 % es ya biodegradable.

12,97

millones de euros de facturación

Nuevo modelo de gestión
en Castilla y León

22 %

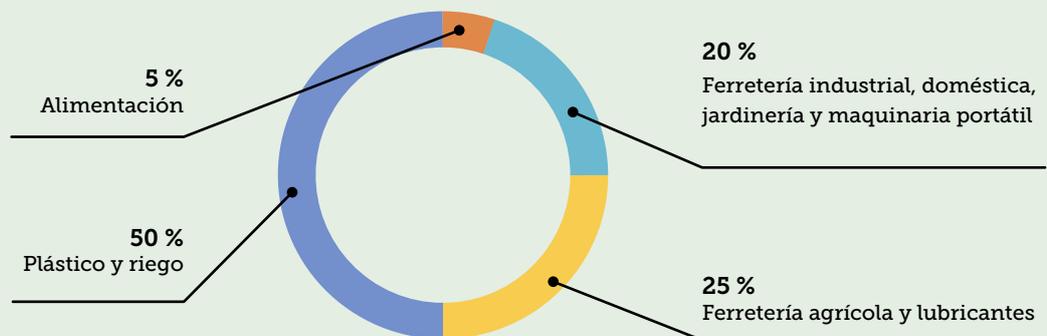
aumenta la comercialización de
plástico biodegradable

TLa sección de Repuestos del Grupo AN ha aumentado un 7,5 % la facturación en el ejercicio 2023/24, completando así el cuarto periodo consecutivo por encima de los doce millones de euros. En concreto, la facturación ha alcanzado los 12,97 millones de euros en el ejercicio analizado.

Este incremento es el resultado de la firme apuesta de la sección por la expansión del modelo de gestión de Navarra a otras regiones. Se trata de un modelo con un enfoque centrado en el cliente y en dar un soporte especializado, tal y como explica Carlos Valencia, director de Suministros Agrarios: "La sección de Repuestos,

como sección de suministros que es, no puede dedicarse solo a vender, tiene que dar servicio y responder a las necesidades de las cooperativas. Para eso es necesario contar con un equipo experto y también con la logística necesaria para poder prestar ese servicio". Para lograrlo, desde la sección consideran imprescindible

VENTAS POR FAMILIAS 2023/24



visitar las cooperativas para conocer sus inquietudes, la situación particular de cada una, orientarles con las mejores soluciones, ofrecer servicios adaptados a sus necesidades y mostrar los nuevos productos que salen al mercado.

MEJORA DEL SERVICIO EN CASTILLA Y LEÓN

En el marco de esta estrategia, la sección ha trabajado intensamente durante el ejercicio 2023/24 para implementar el modelo de gestión de Navarra en Castilla y León y así potenciar su actividad en esta región.

Con este objetivo, en el ejercicio anterior se contrató a un experto con amplia experiencia en el sector de los repuestos y, además, se puso en marcha un nuevo almacén regulador de material de repuestos en la Cooperativa Glus I, en Cuéllar, Segovia. Esta nueva incorporación reafirma la

importancia de brindar un servicio que vaya más allá de una transacción comercial y la nueva ubicación permite una gestión más eficaz de los repuestos en la comunidad. "Estamos dando un mejor servicio a nuestras cooperativas, y las cooperativas así nos lo están transmitiendo, y es gracias a que contamos con una buena posición y capacidad para almacenar, además de ofrecer asesoramiento personalizado", considera Carlos Valencia.

El crecimiento de la sección también se ha notado en Aragón, donde se ha abierto una nueva tienda en la localidad de Ayerbe, Huesca.

PRODUCTOS MÁS DEMANDADOS

Los artículos de uso agrario siguen siendo los más demandados en las tiendas, suponiendo los plásticos para las campañas y los

elementos para riego la mitad de las ventas (50 %). Le siguen los artículos de ferretería agrícola (25 %), los de ferretería industrial, doméstica, jardinería y maquinaria portátil (20 %) y los productos de alimentación (5 %).

Entre los productos más demandados, destaca el incremento constante del plástico biodegradable de uso agrario, cuyas ventas han aumentado un 22 % con respecto al ejercicio anterior. De las 385 toneladas de plástico lineal comercializadas, el 75 % es ya biodegradable y se utiliza principalmente para el cultivo de tomate.

De cara al próximo ejercicio, la sección de Repuestos continuará trabajando por mantener su posición como punto de referencia en material y equipamiento para profesionales agrícolas y para el público general. Para ello, proseguirá con su enfoque en la calidad del servicio y su adaptabilidad a las necesidades cambiantes del sector.



Tajonar • Jaime González

Tercer ejercicio consecutivo por encima de 300 millones de litros comercializados

Descenso en ventas y facturación en un periodo marcado por el fraude masivo en el sector

El ejercicio 2023/24 es el tercero con mayores ventas en la historia de la sección de Carburantes del Grupo AN, solo por detrás de los dos anteriores. Con respecto al ejercicio 2022/23, cuando se marcaron máximos históricos, se produce una bajada tanto en facturación como en litros comercializados, datos que se enmarcan en un contexto en el que se ha producido un fraude masivo en el sector de los carburantes, lo que ha repercutido en las ventas. Así, durante el periodo analizado se comercializaron 318 millones de litros, un 17 % menos, y la facturación se situó en 291 millones de euros. Durante este periodo se ha trabajado en la centralización y la reforma de varias instalaciones, cuyos resultados van a ser realidad a lo largo del presente ejercicio. Además, el call center propio atendió durante los doce meses analizados cerca de 40 llamadas diarias.

318

millones de litros comercializados

291 millones de euros de facturación

Aniversario de Impala

El operador petrolífero cumple 10 años

15.000

llamadas atendidas 40 al día en el call center

El Área de Carburantes del Grupo AN cierra un ejercicio complicado, marcado fundamentalmente por el fraude masivo en el sector de los hidrocarburos. Se estima en 2.000 millones de euros al año la cantidad que las arcas públicas han dejado de ingresar por el fraude cometido por comercializadoras y operadoras petrolíferas que cobraban el IVA correspondiente a sus clientes y que, a la hora de cumplir con sus obligaciones fiscales, desaparecían. "Ese 21 % que han repercutido al cliente y

que luego han eludido por no pagar a la Administración pública es la ventaja competitiva que han tenido con respecto a quienes cumplimos con todas las obligaciones", explica el director del área, Javier Boillos.

"El problema es que ha habido unas diferencias de precio, sobre todo en el gasóleo A, que han sido una barbaridad. En un repostaje medio, se han podido ver diferencias de 15 y hasta 20 céntimos por litro", añade Boillos, que apunta a que hay gasolineras que incluso han vendido el

carburante a un precio inferior al de coste. "Ese fraude en el pago del IVA, sumado a otros incumplimientos que se han registrado en las mezclas de los biocombustibles y también en cuanto a otras obligaciones que tenemos las empresas del sector, han influido notablemente en los resultados de nuestro ejercicio".

En este contexto, las ventas del Área de Carburantes han descendido un 17 %, pasando de los 385 millones de litros que supusieron el máximo histórico durante el ejercicio pasado,

Javier Boillos

Director del Área de Carburantes del Grupo AN



a los 318 de este. A pesar de la bajada, se trata del tercer ejercicio con mayores ventas de la historia y del tercero consecutivo por encima de los 300 millones de litros comercializados. También desciende la facturación: lo hace en un 29 % ya que, además de la repercusión del fraude masivo en el sector, durante el ejercicio 2023/24 los precios se mantuvieron en niveles inferiores a los del anterior. Así, la facturación se sitúa en 291 millones de euros, frente a los 410 millones del periodo 2022/23.

El ejercicio analizado también destaca por el trabajo realizado para centralizar las gasolineras de algunas cooperativas socias y reformar las instalaciones de otras. Se trata de proyectos que van a ver la luz a lo largo del presente ejercicio. Paralelamente, se ha reforzado la presencia en comunidades autónomas como Aragón, Castilla-La Mancha y Andalucía.

Por último, el servicio que ofrece el *call center* propio ha atendido en el periodo analizado 15.000 llamadas, lo que suponen 40 atenciones diarias, y ha dado cobertura, en total, a 98 instalaciones.

10 AÑOS DE IMPALA

En el transcurso del periodo analizado, Impala, el operador petrolífero del Grupo AN, ha cumplido su décimo aniversario. Nació en noviembre de 2013 para dar servicio a



Durante el ejercicio se ha trabajado para centralizar algunas instalaciones y reformar otras, como la de Cáseda, Navarra

las cooperativas socias, ofreciéndoles combustible de la máxima calidad a un precio competitivo. Durante estos años, Impala ha crecido de manera constante y ha conseguido mantener la estabilidad a pesar de los vaivenes del mercado.

El combustible de Impala se comercializa en las cooperativas socias del Grupo AN y en la red de AN Energéticos, que cuenta con 70 instalaciones y 6 centros de distribución. El operador suministra también a otras gasolineras y centros independientes, a distintas industrias, empresas de transporte y domicilios particulares.

FUTURO

Pensando en las transformaciones que vive el sector, Javier Boillos explica así el momento actual y el trabajo del área: "Seguimos muy atentos a las energías alternativas, implementando cargadores eléctricos

en algunas de nuestras estaciones de servicio, pero hay que tener en cuenta que el vehículo eléctrico está teniendo una incursión mucho más lenta de lo que todo el mundo vaticinaba y están apareciendo con fuerza otras energías alternativas", añade.

En este momento, afirma el director del Área de Carburantes, están cobrando protagonismo los combustibles renovables o combustibles sintéticos. "Las grandes petroleras están apostando por su implementación en sus estaciones de servicio, ya que los pueden repostar los motores diésel actuales y se pueden aprovechar las instalaciones ya existentes. Con ellos se consigue una huella de carbono neutra porque, aunque sea un combustible que contamina, se capta CO₂ para su fabricación, porque se aprovechan residuos, aceite, etc. Nosotros estamos trabajando para tener una situación ventajosa en el momento en el que las grandes compañías empiecen a venderlo a otros clientes", finaliza.

Tajonar • María Sánchez

Récord en número de pólizas y en volumen de primas

La correduría intermedia 22.000 pólizas a lo largo de un ejercicio marcado por la alta siniestralidad

A lo largo del ejercicio 2023/24, la Correduría de Seguros del Grupo AN alcanzó máximos históricos en volumen de primas y pólizas, con una cifra en torno a las 22.000. Este periodo se caracterizó por un alto índice de siniestralidad, especialmente en los últimos seis meses de 2023, debido a inclemencias meteorológicas adversas como la persistente sequía y las fuertes tormentas. Sin embargo, el primer semestre de 2024 mostró una mejora en el campo, lo que impulsó la contratación de seguros agrarios que, en conjunto, creció un 16,09 %. Dentro de los seguros generales, que tuvieron un crecimiento del 17,36 %, destaca el gran interés por las pólizas de responsabilidad civil y la buena aceptación del asesoramiento individualizado de las líneas de seguros personales. Además, la correduría se incorporó a la Asociación de Corredurías de Seguros de Cooperativas Agroalimentarias (ACCOA), que refuerza la representación del sector agroalimentario en el ámbito asegurador.

16,09 %

se incrementan las primas de seguros agrarios

17,36 %

aumentan los seguros generales

Miembro de la Asociación de Corredurías de Seguros de Cooperativas Agroalimentarias

Durante el ejercicio comprendido entre el 1 de julio de 2023 y el 30 de junio de 2024, la Correduría de Seguros del Grupo AN ha registrado un nuevo máximo histórico tanto en volumen de primas como en pólizas intermediadas, con una cifra en torno a las 22.000, en un periodo marcado por el elevado número de siniestros debido a fenómenos climáticos extremos. Javier Mateo, director de la sección, analiza así el resultado del ejercicio: "Año tras año vamos mejorando nuestras cifras, lo que supone una motivación para continuar con dos de nuestros principales

objetivos, que son el asesoramiento y la búsqueda de las soluciones más adecuadas para cada asegurado".

Uno de los aspectos destacados ha sido el elevado número de siniestros, especialmente durante el segundo semestre de 2023, causados por la gravedad de los fenómenos meteorológicos: la sequía, que impactó en el desarrollo de los cultivos herbáceos, y las fuertes borrascas cargadas de pedrisco, viento y lluvia. Estas circunstancias, que afectaron de forma generalizada a todas las zonas donde opera la sección, suman más presión a un sistema de segu-

ros agrarios ya de por sí tensionado tras varios años consecutivos de alta siniestralidad. A lo largo de esos meses, la correduría gestionó más del doble de siniestros que en un periodo normal: "El nivel de siniestros ha sido extremadamente alto, pero gracias a la confianza y compromiso de las cooperativas y socios, hemos podido manejar la situación de manera efectiva. Además, van calando nuestros continuos mensajes de anticipación en la contratación ante una situación climática tan cambiante", señala el director.

Javier Mateo
Director de la Correduría de Seguros del Grupo AN



El pedrisco afectó a algunas producciones agrarias



Gerentes y representantes de cooperativas socias del Grupo AN, en una de las jornadas informativas

SEGUROS AGRARIOS

Tras una primera parte del ejercicio marcada por las inclemencias meteorológicas, el segundo semestre mostró una mejora significativa en el campo, lo que permitió estabilizar la situación y retomar el crecimiento habitual en todas las líneas de seguros. En los primeros seis meses de 2024, el número de hectáreas siniestradas a nivel nacional por tormentas, sequía y heladas fue un 55 % inferior al del mismo periodo de 2023. Con todo ello, la contratación de seguros agrarios creció un 16,09 % respecto al ejercicio anterior y registró incrementos en prácticamente todas las líneas, como herbáceos, hortalizas, olivar y frutas.

En lo que respecta a los seguros ganaderos, han tenido una ligera bajada, principalmente debido a la desaparición gradual o a la integración de explotaciones ganaderas, lo que ha afectado a las pólizas de seguros de retirada de animales.

Destaca la recuperación en la contratación del seguro general vinculado al agrario, el de sobreprecio agrícola, que había experimentado una caída el año anterior debido a la sequía. "La mejora en la situación del campo ha sido clave para que los agricultores vuelvan a confiar en los seguros de sobreprecio y esperamos que esta tendencia se mantenga", expresa Javier Mateo.

SEGUROS GENERALES

La contratación de seguros generales experimentó un incremento del 17,36 % con subidas en todos los ramos, especialmente en seguros de automóviles, maquinaria agrícola, hogar y responsabilidad civil. Esta última línea refleja la creciente preocupación por parte de los agricultores y ganaderos de estar protegidos ante posibles reclamaciones de terceros durante el desarrollo de la actividad.

A lo largo del periodo, en el mercado se ha vivido una situación compleja para la colocación de algunos riesgos en determinados tipos de instalaciones. "Nos encontramos en un entorno de mercado complicado, llegando en ocasiones a no encontrarse soluciones aseguradoras, especialmente para riesgos agroalimentarios. Sin embargo, desde la correduría seguimos trabajando para ofrecer opciones adecuadas a nuestros clientes", comenta el director.

Como en ejercicios anteriores, los seguros personales han mostrado un crecimiento constante, con un aumento en la contratación de pólizas de accidentes, vida, baja laboral y salud. Esto responde al objetivo de la correduría de reforzar la protección de las personas, un pilar fundamental de su estrategia desde hace años. "Estamos viendo un gran interés por parte de nuestros asegurados en el asesoramiento personalizado en

ahorro, jubilación y planes simplificados, lo que demuestra que nuestras soluciones responden a las necesidades reales del sector", explica Mateo.

FORMACIÓN

Como todos los años se han realizado diversas reuniones con las cooperativas y los colaboradores para informar de novedades en las distintas líneas. "Como siempre, damos mucha importancia a la formación para ofrecer el mejor asesoramiento a los agricultores y ganaderos", explica el director.

MIEMBRO DE ACCOA

La Correduría de Seguros del Grupo AN se ha incorporado como miembro a la Asociación de Corredurías de Seguros de Cooperativas Agroalimentarias (ACCOA), de la que también forman parte las corredurías Agroacm (Castilla La Mancha), Central Assegurances (Cataluña), Insufese (Andalucía), Ucoga (Galicia) y Utecamp (Valencia). La finalidad de dicha asociación es aportar una mayor visibilidad a las necesidades aseguradoras del sector agroalimentario y mejorar así la gestión de los riesgos, aportando valor y experiencia al sector asegurador.

Francisco Arrarás,
presidente del Grupo AN,
acompañando al grupo de
estudiantes durante la visita
a la Cooperativa Cerealista
Ezkibel, en Allo

Tajonar • María Sánchez

Apuesta por la sostenibilidad y la innovación

La Fundación ha trabajado en numerosos proyectos encaminados a impulsar la sostenibilidad, la innovación y el cooperativismo

Durante el ejercicio 2023/24, la Fundación Grupo AN ha desarrollado iniciativas enmarcadas en los ámbitos de trabajo que vertebran su actividad: sostenibilidad, innovación, refuerzo del cooperativismo y educación y promoción. Proyectos de ámbitos muy diferentes que tienen la colaboración como principal seña de identidad. A lo largo del ejercicio se ha trabajado junto a cooperativas, entidades, centros tecnológicos, consorcios, agrupaciones, empresas, universidades y colegios. Además, en este periodo destacan el primer análisis de doble materialidad de la cooperativa, la celebración del décimo aniversario de la Cátedra Grupo AN y la certificación de la monetización del valor social de la entidad.

SOSTENIBILIDAD

Uno de los ámbitos de trabajo que estructura el día a día de la Fundación es la sostenibilidad, entendida en tres vertientes: medioambiental, económica y social. En este ejercicio, dentro del desarrollo de la Hoja de Ruta en Sostenibilidad del Grupo AN, se expuso el primer análisis de doble materialidad de la cooperativa, que concluye que los grupos de interés del Grupo AN refrendan el plan de acción planteado con horizonte 2025.

Asimismo, se ha obtenido la tercera certificación de la Memoria de Sostenibilidad, documento que se elabora de manera voluntaria y que informa sobre las acciones relevantes desarrolladas, como la certificación de la monetización del valor social del Grupo AN, el cálculo de la huella de carbono del producto avícola o el calendario de bienestar. Otra de esas acciones es la renovación del convenio de colaboración con la



Representantes de todas las secciones del Grupo AN, en la reunión de la Hoja de Ruta en Sostenibilidad

ONG Alboan, que sirve para fomentar la consecución de los Objetivos de Desarrollo Sostenible: 1, Fin de la pobreza; 2, Hambre cero; 8, Trabajo decente y crecimiento económico; 10, Reducción de desigualdades; 11, Ciudades y comunidades sostenibles; 12, Producción y consumo responsables; y 17, Alianzas para lograr los objetivos. Además, la cooperativa comparte con Alboan el propósito de conseguir un precio justo para quienes producen los alimentos.



Representantes de Alboan y del Grupo AN: en el centro Francisco Arrarás, presidente del Grupo AN

Durante este periodo, se ha analizado la estrategia de financiación de investigación e innovación de la Comisión Europea para los próximos años, destacando la importancia que se ha dado al suelo y a la biodiversidad dentro del programa estratégico. En estos ámbitos, el Grupo AN ha incorporado a dos doctores investigadores para seleccionar, plantear y desarrollar proyectos relacionados con esas materias.

Maite Muruzábal
Directora de la Fundación
Grupo AN



En el centro, Orsolya Frizon, representante de la Comisión Europea, con el equipo de la Fundación



Representantes de las entidades participantes en Alissec durante el acto de finalización del proyecto



De izquierda a derecha: Jorge Estébanez, presidente de la cooperativa Coproga, junto a personal del Grupo AN: Sergio Menéndez, Javier Rodríguez y Lorena Huici

ECOSISTEMA DE INNOVACIÓN

Como en años anteriores, la Fundación también se ha involucrado en decenas de proyectos relacionados con la innovación, siempre con la colaboración como seña de identidad para impulsar el trabajo de la cooperativa a corto y largo plazo.

En este sentido, representantes de la Fundación Grupo AN participaron en el evento Transforming Food Systems y en la asamblea anual de EIT Food, en los que tuvieron la oportunidad de establecer contacto con socios del consorcio europeo, así como con representantes de la Dirección General de Agricultura y Desarrollo Rural de la Comisión Europea. Además, los eventos sirvieron para confirmar el buen posicionamiento del Grupo AN respecto a líneas de actuación prioritarias establecidas para los próximos años: agricultura regenerativa, diversificación de proteínas y etiquetado, envasado y transparencia.

Al mismo tiempo, se ha trabajado en proyectos de muy diversa índole: algunos, como Alissec, que ha concluido este año y cuyo objetivo era investigar nuevos ingredientes y alimentos nutricionalmente saludables y sostenibles, obtenidos por

aplicación de la economía circular. Otros, como es el caso de Catch-BNI, con ensayos en Extremadura y Navarra, encaminado a conseguir una nutrición óptima de los cultivos mediante la conversión del amonio en nitrato en los suelos agrícolas, de una manera lenta y controlada.

También se ha realizado una jornada demostrativa para divulgar los beneficios del cultivo de leguminosas en los agroecosistemas y en la producción. Organizada por el Centro Tecnológico Agrario y Agroalimentario Itagra, contó con la colaboración del Grupo AN, la cooperativa Coproga, de Medina de Rioseco, en Valladolid, y el ayuntamiento de la localidad.

EDUCACIÓN Y PROMOCIÓN

Una de las líneas de trabajo de la Fundación Grupo AN se centra en el fomento de proyectos de innovación en educación y promoción. En este sentido, la Cátedra Grupo AN ha celebrado su décimo aniversario. Durante estos 10 años, 67 estudiantes han realizado sus prácticas curriculares en el Grupo AN en el marco de la cátedra, ha habido 14 visitas a instalaciones de la cooperativa y 5 convocatorias de los Premios Cátedra.

Por otra parte, la Fundación realizó una actividad en Arguedas,



Asistentes al acto de celebración del X aniversario de la Cátedra Grupo AN en la UPNA



Estudiantes atienden a explicaciones de Maite Muruzabal, directora de la Fundación, y de Pedro Sanz y Oscar Martínez, de Socotem



Escolares del colegio La Balsa, de Arróniz, conocieron la importancia de la fruta en una dieta equilibrada



Cristina Herrera, presidenta de la Fundación Banco de Alimentos de Badajoz, junto a Alejandra García, del Grupo AN

Navarra, para acercar a la sociedad la ciencia que se aplica en la producción de cultivos tradicionales. En la jornada se explicaron los resultados de ensayos de innovación para mantener los rendimientos de los cultivos, a la vez que se afronta el cambio climático y se reduce el uso de productos fitosanitarios.

En este ámbito de trabajo también se han desarrollado actividades con grupos de estudiantes de León, que conocieron la cooperativa socia Socotem, de Villada, y los centros tecnológicos Itagra y Cetece; o estudiantes procedentes de Navarra, Noruega y Bélgica, que visitaron el Centro Hortofrutícola de Tudela. Durante estas visitas, el alumnado se acercó al sector agroalimentario, al mundo cooperativo y a la ciencia y a la tecnología de los alimentos. Además, el Grupo AN ha participado en proyectos de la categoría Food Solutions de EIT Food encaminados a formar a los futuros profesionales del sector agroalimentario.

Del mismo modo, la Fundación ha organizado otras actividades educativas destacables, como la visita a la Cooperativa Cerealista Ezkibel, en Allo, donde los estudiantes descubrieron la innovación que hay detrás de los alimentos, y la importancia del cuidado del medio ambiente y del cooperativismo; o la campaña Fruta en la escuela, en la que el Grupo AN reparte frutas y verduras para fomentar hábitos de consumo saludables entre más de 15.000 escolares.

REFUERZO DEL MODELO COOPERATIVO

A lo largo del ejercicio, la Fundación Grupo AN ha trabajado para dar mayor visibilidad al modelo cooperativo dentro de la sociedad. Para ello, se ejecutó el proceso de monetización del valor social del Grupo AN, un sistema estándar que analiza de forma objetiva y comparable, no solo el valor

contemplado en la contabilidad tradicional de una empresa, sino también el generado para otros grupos de interés tales como proveedores, clientes, administración, sociedad, etc. A través de este proceso, el Grupo AN pudo comprobar que, durante el periodo analizado, el impacto social generado a través del desarrollo de su actividad aumentó en un 35 % su cifra de negocio, que por cada euro de gasto el Grupo AN aportó a la sociedad 38, o que devolvió a la Administración Pública 51 veces lo recibido en forma de subvenciones.

Otra actuación destacada dentro de este ámbito fue la organización del evento previo a la Asamblea General que, bajo el título La alimentación del futuro desde el cooperativismo sostenible, reunió a un centenar de profesionales del sector agroalimentario. Durante el evento, los asistentes pudieron disfrutar de un desayuno innovador mientras diferentes profesionales abordaban asuntos clave para el desarrollo de las cooperativas, como las tendencias en alimentación, la producción sostenible y el cooperativismo transformador.

Al igual que en años anteriores, el Grupo AN, a través de la Fundación, ha respondido a la llamada de los Bancos de Alimentos mediante diversas donaciones de productos en las comunidades donde opera. En un

año marcado por un aumento en los precios, se ha reforzado esta colaboración para contribuir a la labor de estas entidades sociales y poner en valor el trabajo del voluntariado.

Dentro de línea de trabajo de la Fundación, las cooperativas socias juegan un papel esencial. Por esta razón, durante este periodo se han realizado diversas sesiones de formación con los consejos rectores de varias cooperativas. Además, un grupo de socios y socias de la cooperativa Padre Flórez de Burgos, visitaron la sede central del Grupo AN. El propósito de la visita fue fortalecer los lazos cooperativos, favorecer el intercambio de conocimientos entre las entidades y mostrar el valor social que aportan los avances científicos y tecnológicos.



Formación a los consejos rectores de las cooperativas socias



Francisco Arrarás, presidente del Grupo AN, fue el encargado de inaugurar el evento previo a la Asamblea de 2023



Estamos cerca, llegamos lejos.

Contamos con la tecnología más avanzada para seguir siendo **la compañía de seguros líder en el sector agropecuario.**



Seguros
Agrarios



Sobreprecio



Explotaciones



RC ganado
y retirada
equino



Maquinaria
agrícola



agropelayo.com
96 110 77 80

Contigo desde el origen

En CaixaBank queremos ayudarte a impulsar tu proyecto desde las raíces, como tú lo haces. Por ello, hemos creado el mayor ecosistema de innovación agroalimentaria para ofrecerte soluciones integrales, digitales e innovadoras.

Descubre AgroBank en CaixaBank.es

paralímpicos



AgroBank