

Acción Cooperativa



Premio a los valores
del asociacionismo
y del cooperativismo

Cátedra Grupo AN
Curso de verano sobre
cooperativismo agrario

Seguros agrarios
Fechas de contratación
y jornadas formativas



TODO AL ROJO

El tomate y el pimiento del piquillo, protagonistas del otoño en el Grupo AN



Lo natural es cooperar

Trabajamos para ofrecer a nuestras cooperativas todo lo que necesitan para producir y que así tú puedas disfrutar cada día de lo mejor de nuestro campo



DAN
TZA

Diquesí

CACECO

Granja
Belabarce

Coc & Coc

AN ENERGÉTICOS

grupoan.com



Índice

p.4

Campaña de tomate mermada por la climatología

p.8

Pimiento del piquillo, el oro rojo de Navarra

p.12

Pollo campero: tradición, bienestar y sabor

p.14

Seguros: balance de siniestralidad y jornadas con cooperativas

p.18

Curso de verano de la Cátedra Grupo AN

p.22

Premio a los valores del asociacionismo y del cooperativismo

p.23

El Grupo AN, con Tierra Charra Moraña en Salamaq

p.24

Renovado el convenio de colaboración con CaixaBank

p.26

InnovAN

p.28

Tablón de anuncios

p.30

Bolsa Internacional de Cereales del Duero

Editorial

LO NATURAL ES COOPERAR

Traemos al título de este espacio el eslogan que llevamos empleando más de un año en las principales herramientas y canales de comunicación del Grupo AN. *Lo natural es cooperar* parte de la idea de que en la condición humana está colaborar con otras personas para conseguir los objetivos. Este es el fundamento de la cooperación y expresa perfectamente los valores que mueven al Grupo AN desde sus orígenes.

Estos valores acaban de ser reconocidos en los prestigiosos premios Felipe González de Canales, que organizan Asaja Córdoba, La Voz de Córdoba-El Debate, el Cabildo Catedral de Córdoba, la Fundación Caja Rural del Sur y Covap. En la octava edición de estos galardones, el Grupo AN ha recibido el premio a los valores del asociacionismo y del cooperativismo, por ser "un modelo ejemplar de impacto económico y social en Europa", ha destacado la organización.

Todos los premios ilusionan, como es lógico, pero este tiene un valor especial por llevar el nombre y la huella de una figura clave en el desarrollo del asociacionismo agrario en nuestro país: Felipe González de Canales, agricultor de Bujalance, Córdoba, fundador de Jóvenes Agricultores, hoy Asaja Nacional, fundador de las Escuelas Familiares Agrarias y fundador de la Red Estatal de Desarrollo Rural. Un referente en el mundo rural español y europeo y una persona que, durante toda su vida, ha sido y es un ejemplo claro de que lo natural es cooperar.

Que este premio llegue en el Año Internacional de las Cooperativas supone un aliciente más para seguir trabajando y difundiendo todas las bondades de este modelo económico y social, de esta forma de entender la vida y los negocios. Para ello, para divulgar en profundidad el cooperativismo, ha sido clave el curso de verano organizado por la Cátedra Grupo AN de la Universidad Pública de Navarra y cuyos detalles ofrecemos en este número de Acción Cooperativa. Expertos, investigadores y profesionales del sector reflexionaron en el curso sobre los retos y las oportunidades que afrontan las cooperativas. Un repaso del pasado con los pies en el presente y mirando al futuro, con la convicción de que ayer, hoy y siempre lo natural es cooperar.



El director general del Grupo AN, Alfredo Arbeloa, recogiendo el premio Felipe González de Canales a los valores del asociacionismo y del cooperativismo

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

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

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).

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, María Sánchez, Myriam Sanz, 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.



Tudela y Castejón • Myriam Sanz

La campaña del tomate, afectada por la meteorología

Es el producto con mayor volumen de la sección de Frutas y Hortalizas del Grupo AN

La campaña del tomate en Navarra y Extremadura entra en su recta final. La superficie plantada ha sido menor que la del pasado año y la producción se ha visto reducida por la adversa climatología: en Navarra, debido a las intensas tormentas de granizo caídas durante el verano, y en Extremadura, debido a las prolongadas olas de calor. Asimismo, el precio ha bajado en ambas regiones. En lo que se refiere a la conserva, Dantza fabricará menos tomate a causa de esta merma en el campo.

TLa campaña del tomate en Navarra y Extremadura encara sus últimas semanas, con buena parte de la producción ya recolectada. Aunque aún no se puede hacer un balance definitivo porque falta producto por recoger, las expectativas no son muy buenas, por la meteorología desfavorable registrada en primavera y verano que ha provocado una reducción de la superficie y del rendimiento del cultivo.

TOMATE EN CAMPO EN NAVARRA

La cosecha en Navarra comenzó con el tomate ecológico a finales de julio y se espera que llegue hasta finales de octubre. El periodo de plantación se retrasó, así que la recolección también terminará más tarde de lo esperado. "Debido a las lluvias de primavera el agricultor plantó cuando pudo, no cuando debía", señala Eduardo

Díaz, responsable comercial para agroindustria del Centro Hortofrutícola de Tudela (CHT).

En la finca de José Luis Blanco, socio de la cooperativa Asociación de Labradores de Tudela y vocal de Horticola del Consejo Rector del Grupo AN, la cosechadora de tomate trabaja a pleno rendimiento a mediados de septiembre. También los camiones cargan sin descanso para su distribución entre los distintos clientes. "Es un tomate bueno, y se prevé que la campaña se va a alargar más de lo habitual. En mi caso porque planté más tarde, pero además hay algo de tomate verde, por lo que vamos a esperar para recogerlo, no queremos que se pierda", señala Blanco.

Este año se prevé que la cantidad del producto con mayor volumen de la sección de Frutas y Hortalizas del Grupo AN sea menor de la esperada, debido, entre otras causas, a las diversas inclemencias meteorológicas ocurri-



Javier Álvarez de Eulate, técnico de campo del Grupo AN, revisa uno de los campos de tomate de industria de Tudela perteneciente a José Luis Blanco

das durante el verano. Javier Álvarez de Eulate, técnico de campo del Grupo AN, hace una valoración de cómo va la campaña en la Comunidad Foral. "De momento los resultados no son muy positivos. En julio cayó una pedregada en Caparroso, que es la zona donde más tomate tenemos, y afectó a muchas hectáreas, por lo que la campaña empezó con mal pie".

Asimismo, las olas de calor han afectado a la planta, como explica Eduardo Díaz. "La planta se ha desarrollado menos, flores que tenían que haber dado fruto llegaron a secarse y las que cuajaron dieron un tomate de menor calibre", señala. "Esto da lugar a que el tomate pese menos y se traduce en menos kilos por hectárea. Por todo ello se espera una reducción considerable de la producción", apunta el responsable comercial para agroindustria del CHT.

Junto con la meteorología, otro de los problemas a los que han tenido que hacer frente ha sido el ácaro del bronceado. "Hemos tenido que cambiar el fitosanitario que utilizábamos habitualmente y no hemos tenido muchas armas para combatir esta plaga", señala Javier Álvarez de Eulate.

En Navarra las cooperativas socias que trabajan el tomate para industria son la de Cabanillas, la de Caparroso, la de Carcastillo, la de Tudela y Centex de Castejón.

TOMATE EN CAMPO EN EXTREMADURA

Las previsiones en Extremadura, donde la cosecha comenzó a principios de agosto y se extenderá hasta octubre, tampoco son positivas. La campaña empezó más tarde de lo habitual debido a que el trasplante también se retrasó por las lluvias de primavera. Alejandra García, responsable de la sección de Frutas y Hortalizas de la delegación del Grupo AN en Extremadura, coincide con Javier Álvarez de Eulate en que las perspectivas de esta campaña no son favorables. "Está resultando una campaña poco productiva, con un rendimiento menor que el pasado año. Este verano ha hecho mucho calor y en varias fases importantes para el cultivo. Por todo ello ha habido mucho aborto floral, el desarrollo de la planta no ha sido bueno y muchos tomates no han crecido. Además, el fruto pesa menos. Asimismo, al retrasarse la campaña, algunos agricultores no pudieron preparar en condiciones la tierra por falta de tiempo y hubo mucho problema de terrón", añade García.

La superficie cultivada ha sido menor que la del pasado año, al igual que el rendimiento por hectárea. Sobre este asunto, la responsable recuerda que 2024 fue uno de los mejores años de la historia, en el que hubo superproducción. "El año pasado se hicieron más tomates de los que se tenían que haber hecho y el mercado está saturado, por lo que los precios han bajado y se ha reducido la contratación".

Las principales zonas de producción en Extremadura son Don Benito, Villanueva de la Serena, Miajadas y Santa Amalia en Vegas Altas, y Talavera la Real y la zona de Montijo en Vegas Bajas, y se prevé que sumen 194 millones de kilos de tomates.

COMERCIALIZACIÓN

El Grupo AN produce cuatro tipos de tomate: ecológico, cherry, pelado entero macizo y el destinado a otros usos. Toda la producción se dirige al mercado nacional, principalmente a fábricas de proximidad, en las que elaboran tomate triturado o tomate pelado entero, entre otros formatos.

La tendencia del precio ha ido a la baja, tanto en Navarra como en Extremadura. Sin embargo, algunas industrias de la Comunidad Foral, ante la merma de producción, decidieron subir el precio del tomate hace unas semanas, por lo que se volvió al valor del pasado año. "Es una forma de ayudar al agricultor, que no iba a sacar rentabilidad. En el Grupo AN firmamos los contratos en febrero y hay empresas que han decidido mantener el precio y otras que lo han subido, de ahí que en el caso de estas últimas el precio medio de liquidación vaya a ser mayor que el contratado".



Cosechadora de tomate en Tudela

TOMATE EN CONSERVA

En la fábrica de Conservas Dantza en Castejón, Navarra, empezaron con la producción de tomate el 6 de agosto. Al cierre de esta revista, a finales de septiembre, la cantidad de kilos procesados correspondía con la del pasado año en estas fechas. Sin embargo, se prevé fabricar menos porque no hay tantos kilos en el campo.

“No vamos mal, pero no estamos pudiendo fabricar todo el tomate que nos gustaría, debido a que no va a haber tomate en el campo. Algunas semanas hemos tenido que reducir el ritmo de producción, aunque no ha habido parones importantes. Solo interrumpimos la actividad un día por lluvias”, comenta Rafa Castejón, director de la conservera. “Además de ser un año malo de kilos, el tomate pesa menos y tiene menos fruto”, apunta. A pesar de ello, la calidad de la materia prima que reciben es buena.

Para Conservas Dantza el 75 % de su facturación viene del tomate. La conservera es fabricante de diferentes tipos de tomate: entero y troceado, realizados con variedades de tomate macizo y que suponen el 75 % de la fabricación; y triturado y frito, con variedades otros usos. Asimismo, trabaja tanto con formatos pequeños para *retail*, envases de medio kilo y un kilo que suponen el 70 % de su producción, así como formatos más grandes de tres y cinco kilos para el canal *horeca*, que suponen el 30 %.

Un 55 % del producto, principalmente tomate entero y troceado, se comercializa en mercados internacionales, siendo Francia, Portugal, Bélgica y Alemania los principales. El tomate triturado y frito se destina principalmente al mercado nacional, donde Conservas Dantza trabaja con las cadenas más importantes.

Habrà que esperar a que concluya la recolección para realizar una valoración final de una de las campañas más importantes del Grupo AN.



Rafa Castejón, director de Conservas Dantza, en la línea de producción de tomate de la fábrica de Castejón



Tratamiento de semillas

Protección máxima del cereal desde la semilla

SIN TRATAR



CON Systiva®



- **Más rendimiento del cereal**
- **Cereal libre de enfermedad desde la semilla hasta el encañado**
- **Cereal más verde y vigoroso**
- **Ahorro del tratamiento foliar temprano**

■ BASF
We create chemistry

AgCelence®
Más es posible

Use los productos fitosanitarios de manera segura. Lea siempre la etiqueta y la información sobre el producto antes de usarlo. Por favor, observe las advertencias, las frases y los símbolos de peligro indicados en ella.

Berbinzana y Andosilla • Myriam Sanz

Temporada de piquillo

Hace unas semanas el Grupo AN comenzó la campaña de recolección del pimiento del piquillo, que se extenderá hasta noviembre

De la misma manera que otros cultivos de verano, la producción se ha visto mermada por la adversa meteorología

Uno de los productos más apreciados de la huerta navarra, el pimiento del piquillo, se encuentra en plena campaña de recolección, que viene retrasada por las lluvias que demoraron el cultivo en primavera. A pesar de que este año el fruto viene más pequeño, y la producción se ha visto afectada por las olas de calor, es una de las verduras más versátiles para aplicar en la gastronomía. Gracias al proceso de conservación en la planta de Dantza en Andosilla, se puede consumir durante todo el año.

A mediados de septiembre comenzó la recogida del pimiento del piquillo, una verdura originaria de Navarra y uno de los productos más emblemáticos de su huerta. Considerado el oro rojo de la Comunidad Foral, se caracteriza por su forma plana triangular con una punta ligeramente curva, tamaño de unos 10 centímetros, carne fina y sabor dulce y suave.

Al igual que otros cultivos de verano, la campaña ha comenzado más tarde de lo habitual, debido a que el trasplante se retrasó por las lluvias de primavera, que impidieron que muchos agricultores pudieran preparar sus tierras. Las cooperativas del Grupo AN que trabajan pimiento del piquillo son la de Berbinzana, la de Caparrosó y Centex de Castejón, esta última centrada en la variedad ecológica.

Pablo Morrás, de la Cooperativa Agrícola de Berbinzana, fue uno de los primeros agricultores en comenzar con la recolección la segunda semana de septiembre. Lleva muchos años cultivando diferentes variedades de pimiento: corera, california, cristal... Sin embargo,



El piquillo tiene un tamaño de unos 10 centímetros y punta ligeramente curva



En la planta de Conservas Dantza en Andosilla, en primer lugar se hace un escanallo del producto recibido

la que más le convence es la del piquillo. "Tiene un gusto intenso, un sabor auténtico. Para comer en fresco no hay otro igual", señala. Aunque considera que la campaña está siendo difícil, debido a que las olas de calor quemaron parte del producto y bloquearon el desarrollo de la planta, este año tiene mucho pimiento, y en la primera pasada pudo coger el 50 % de la producción. Su objetivo es llegar a los 15.000 kilos.

Llosar Tena, técnica de campo del Grupo AN, explica que la recolección, que se extenderá hasta noviembre, se lleva a cabo de forma manual. "Se recoge fruto a fruto, cuando el pimiento tiene un color rojo intenso y un tamaño óptimo. Se realiza en varias pasadas: en cada una se recolectan los pimientos que están en el punto óptimo de madurez y se dejan los menos maduros para recogerlos días o semanas después (la media suele ser una semana)".

Este año, al igual que el tomate, se espera una merma considerable de la producción, declara Eduardo Díaz, responsable comercial para agroindustria del Centro Hortofrutícola de Tudela (CHT). "Debido a las olas de calor de verano la planta no ha vegetado como un año normal, por lo que, al haberse desarrollado menos y ser más pequeña, no tiene fuerza para hacer un piquillo de buen tamaño. Por ello el fruto se ve mermado en calibre y peso, lo que se traduce en una reducción de la producción. Las unidades son las mismas pero con menos peso, de ahí que los costes de fabricación suban, porque hay que hacer más unidades, pero el rendimiento baja".

El 95 % de la producción se destina a clientes de Navarra, mientras que el resto se manda a la zona de Murcia.

PIMIENTO EN CONSERVA

Los pimientos del piquillo son uno de los productos más representativos de la gastronomía navarra, perfectos para comer asados con un poco de ajo y aceite, rellenos o crudos en ensalada.

En la planta de Conservas Dantza de Andosilla comenzaron a fabricar el 24 de septiembre. "Tenemos contratadas 850 toneladas de pimiento del piquillo, y también algo de pimiento ecológico y pimiento del cristal, que comercializamos en tiras. De esta cantidad habrá que descontar la merma de la campaña, que esperamos no sea excesivamente grande", explica Rafa Castejón, director de Conservas Dantza. Dos tercios de los pimientos que producen son Denominación de Origen Piquillo de Lodosa y, el resto, de Navarra.

En la fábrica se lleva a cabo un proceso artesanal, en el que el producto fresco se transforma en una conserva de calidad. Pablo Ruiz, director de la planta de Andosilla, detalla que la campaña ha comenzado con un solo turno, conformado por alrededor de 70 personas, pero para la segunda semana se esperaba que se incorporase el segundo, ante la llegada de más producto del campo. "Al elaborar dos tipos de pimiento diferentes (con D.O. Lodosa y sin ella), se alternan las jornadas en las que se trabaja con cada uno en función del producto que se reciba, ya que no se pueden mezclar en la línea de producción", explica.

Los pimientos pasan por distintas etapas dentro de la conservera. Primero se recibe el producto, y según cuándo



Los pimientos subiendo a los hornos tubulares



En el bombo se separa la piel negra de la carne

y cómo llegue se almacena en cámaras frigoríficas o se deja fuera, para que gane color. Posteriormente se hace un escandallo y se seleccionan las piezas óptimas, ya que algunas no reúnen las condiciones requeridas, bien porque no alcanzan el calibre necesario o porque pueden tener pequeños defectos como pecas. A continuación, se pasan a los hornos tubulares, donde se asan a llama directa en un breve periodo de tiempo de segundos. Seguidamente los trabajadores colocan los pimientos recién salidos del horno en una cadena que los introduce en la desradadora, una máquina que realiza un corte para separar el pedúnculo con el semillero del resto de la carne.

Una vez que se ha quitado el rabo, las piezas llegan a un bombo que va girando y en el cual, gracias al roce con una malla, se va separando la piel negra de la carne. Los pimientos pasan a una cinta de repaso, donde varias personas eliminan los trozos que quedan a mano. Cuando la piel sale sola es que el punto de asado del pimiento es el correcto.

A continuación, se quitan las semillas para pasar a la zona de envasado, donde la plantilla manualmente distribuye los pimientos: según distintos requisitos y la calidad de los mismos se reparten en tarros de cristal o en envases de metal conocidos como panderetas, o se destinan a la elaboración en tiras. En este mismo lugar el personal revisa cada tarro o lata y los pesan, para garantizar la cantidad oportuna de producto. El paso final es el autoclave, para su pasteurización.

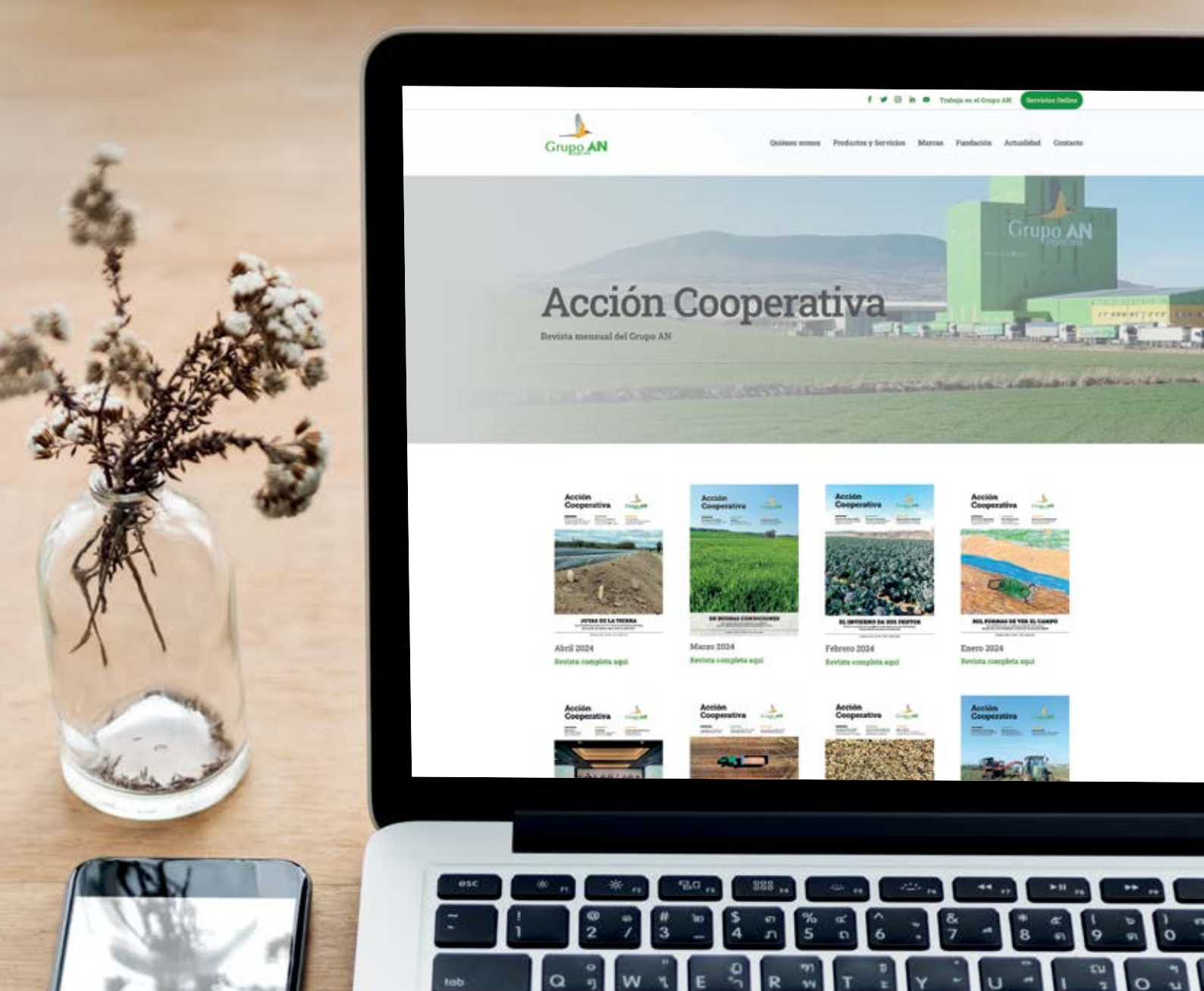
Como destaca Rafa Castejón, "el pimiento es el producto con D.O. que más exportamos, ya que es un producto muy versátil, que tiene muchas aplicaciones culinarias y está de moda gracias a la expansión del concepto de las tapas españolas a nivel mundial. El 25 % de las ventas de esta familia salen a mercados de exportación. Además,



El envasado en botes de cristal o panderetas de metal es manual

es muy interesante porque el método de elaboración es diferente al de otras variedades: en su proceso de curado y envasado tradicional no utiliza agua para el pelado, lo que permite mantener sus cualidades organolépticas intactas y sabe más natural que pimientos de otros orígenes".

Nos encontramos en las semanas clave para el pimiento del piquillo, uno de los productos que mayor relevancia tiene dentro de la industria agroalimentaria y que puede ser consumido durante todo el año gracias al trabajo que se realiza en la fábrica de Conservas Dantza en Andosilla.



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





El pollo campero se cría en semilibertad

Tajonar • Myriam Sanz / Mérida • Nicolás Noriega

Las ventajas del pollo campero: tradición, bienestar y sabor

Los valores diferenciales del pollo campero de AN Avícola son el método de crianza tradicional, la cercanía de las granjas y el alto grado de confort, además de su sabor y su textura

En un mercado cada vez más consciente y exigente, el pollo campero se posiciona como una opción de calidad superior frente al pollo convencional. Su crianza responde a una demanda creciente de los consumidores por productos más naturales, sostenibles y transparentes. El pollo campero de AN Avícola se cría en granjas locales, cerca de los consumidores, bajo un sistema de semilibertad que garantiza altos estándares de bienestar animal y lo posiciona como un producto de categoría *premium*.

El pollo es una de las carnes más consumidas en el mundo, pero no todos los pollos son iguales. Al ir a comprar al supermercado conviene tener en cuenta las diferencias entre los tres tipos diferentes de pollo que podemos encontrar: pollo estándar (de raza *broiler*), pollo certificado y pollo campero. Cada tipo de pollo tiene diferentes condiciones en su crianza, lo que hace que su entorno, alimentación y sabor puedan variar significativamente. De los tres tipos de pollo, el campero es el criado con métodos más tradicionales. Esto es lo que lo hace tan especial.

POLLO CAMPERO, CALIDAD SUPERIOR

Los tres valores diferenciales del pollo campero, además de su sabor y textura, son su método de crianza, la cercanía de las granjas y el alto grado de bienestar que proporcionan a los animales.

1. CRIANZA TRADICIONAL

El pollo campero se cría en condiciones de semilibertad. Tiene acceso al aire libre, lo que le permite moverse con libertad y picotear el suelo. El pollo campero proviene además de una estirpe rústica de crecimiento lento, lo que implica un ciclo de vida más largo (mínimo 56 días). Además, su alimentación es más variada y natural: es 100 % vegetal, sin colorantes artificiales y con un alto contenido en cereales en grano (70 %). Además, se les proporciona acceso libre a minerales como carbonato cálcico y silicato, lo que favorece su desarrollo saludable. Esta crianza pausada y natural permite que el animal se desarrolle de forma más lenta, lo que se traduce en una carne más firme, sabrosa y con mejor textura.

2. PRODUCCIÓN LOCAL Y DESARROLLO DE ZONAS RURALES

El pollo campero de AN Avícola se cría en granjas locales seleccionadas, situadas en el entorno cercano al consumidor. Esta proximidad no solo reduce la huella de carbono, sino que también permite mayor trazabilidad. Las granjas de pollo campero se encuentran en lugares próximos al consumidor, aportando un valor de cercanía con el productor. Este producto de proximidad es percibido como un alimento de confianza. Además, el consumidor valora el desarrollo económico que su compra genera en el entorno rural más cercano a su lugar de residencia.

3. BIENESTAR ANIMAL *PREMIUM*

Uno de los aspectos destacados del pollo campero de AN Avícola es su compromiso con el bienestar animal, certificado por la entidad independiente Certicar. Este modelo va más allá de la legislación vigente, adoptando los estándares del European Chicken Commitment y el protocolo científico desarrollado por la certificadora NEIKER bajo la metodología AWIN. Este sistema evalúa aspectos como la densidad en granja, el acceso al exterior, la alimentación y el comportamiento natural del ave, alcanzando la categoría *premium* en bienestar animal.



Podemos encontrar el pollo campero de AN Avícola en distintas variedades, como entero o en muslos

Para conseguir esta categoría superior de bienestar animal, las granjas están diseñadas para fomentar el comportamiento natural del ave: iluminación y ventilación natural, acceso al exterior, juguetes, pacas de paja, asaderos y baños de arena. Todo contribuye a que los pollos estén más activos, sanos y menos estresados.

Incluso el transporte está cuidadosamente planificado: se utilizan cajones especiales con sistema Airflow, se controla la temperatura, ventilación y nivel de ruido, y se limita la distancia a menos de 180 kilómetros o 4 horas, garantizando el confort del animal.

Estos valores han hecho que la importancia del pollo campero haya aumentado en el mercado, y en consecuencia también internamente dentro del desarrollo de AN Avícola. El último año (septiembre 2024-agosto 2025) las ventas se incrementaron un 60 % con respecto al mismo periodo de un año antes.

En resumen, el pollo campero representa una alternativa ética, sostenible y de alta calidad. Su crianza respetuosa, su sabor auténtico y su trazabilidad lo convierten en la elección ideal para quienes buscan algo más que un simple producto: una experiencia alimentaria consciente y responsable.



Tajonar • Jaime González

El pedrisco, protagonista en lo que llevamos de año

La superficie siniestrada es similar a la de 2024, pero aumentan las indemnizaciones de Agroseguro por los daños provocados por el clima

En lo que llevamos de 2025 se ha registrado un aumento de los siniestros en el campo. Así lo refleja el último informe publicado por Agroseguro, que apunta a un aumento del 15 % de las indemnizaciones durante los ocho primeros meses del año. La superficie afectada por los fenómenos meteorológicos adversos se ha mantenido estable con respecto a 2024, con una cifra en torno a 1,3 millones de hectáreas. Desde la Correduría de Seguros del Grupo AN recuerdan a las cooperativas que la gravedad de los episodios meteorológicos adversos continúa aumentando, por lo que la anticipación sigue siendo la clave. Además, señalan la importancia de informar a los socios de las modificaciones y plazos más importantes de cara a las contrataciones de este año.

Las cifras de siniestralidad recogidas en el último informe de Agroseguro, publicado el 31 de agosto, muestran un 2025 con una climatología más severa y problemática que el año anterior. Durante los dos primeros cuatrimestres del año, la superficie afectada se ha cifrado en 1.300.835 hectáreas, extensión muy similar a la de 2024. Sin embargo, la previsión de indemnizaciones se ha incrementado en casi un 15 %, al estimar que alcanza los 604,33 millones de euros frente a los 526,21 millones de euros de los ocho primeros meses del año pasado.

Hasta agosto, el pedrisco ha sido el protagonista negativo en las campañas agrícolas de este año. "Ha habido pedriscos, uno tras otro, desde que comenzaron en marzo", recuerda María Jesús Pérez, técnica de Seguros Agrarios del Grupo AN. "Empiezan muy pronto, se prolongan durante

muchos meses y nunca se sabe cuándo terminan". Desde la Correduría de Seguros del Grupo AN recuerdan que estos y otros episodios adversos, como inundaciones, heladas y danas, han ido sucediéndose de forma continua durante estos últimos meses, complicando la actividad del sector agrario.

Según el informe, la inestabilidad atmosférica ha incidido especialmente en frutales, herbáceos, uva de vino, cítricos y hortalizas, que son los cultivos más afectados, con un total de 461,57 millones de euros hasta la fecha.

Ante estos fenómenos meteorológicos cada vez más frecuentes y graves, el seguro agrario se mantiene como la única herramienta que tiene el agricultor a su disposición para hacer frente a los siniestros. Por esta razón, desde la correduría insisten en la importancia de saber cuáles son las coberturas del módulo elegido.

REUNIONES INFORMATIVAS CON COOPERATIVAS

Como cada año, la Correduría de Seguros del Grupo AN prepara unas jornadas informativas para analizar la situación actual de los seguros agrarios, explicar las últimas novedades, dar a conocer las fechas a tener en cuenta para las próximas campañas y responder a las consultas o dudas de las personas asistentes a ellas. En esta ocasión, las jornadas se celebrarán el jueves 9 de octubre en la sede del Grupo AN en Olite, Navarra, y una semana después, el jueves 16, con las cooperativas de Castilla y León en el hotel Ciudad de Valladolid.

Javier Mateo, director de la Correduría de Seguros del Grupo AN, y María Jesús Pérez, técnica de Seguros



Gerentes y representantes de cooperativas socias del Grupo AN en una de las jornadas informativas sobre seguro agrario de 2024

Agrarios, estarán acompañados en estos encuentros por responsables de Agroseguro, encabezados por Mari Luz Cano y José Ignacio García Barasoain, directores territoriales de la zona norte y de Castilla y León, respectivamente.

“Se trata de jornadas importantes porque sirven para que las cooperativas se mantengan al día de todas las novedades y las puedan transmitir a sus socios”, explica Javier Mateo. Una idea en la que profundiza María Jesús Pérez: “El seguro agrario cambia todos los años y tienen que estar formados e informados”. Además, añade, “las jornadas son útiles para plantear todas las consultas y dudas que no da tiempo a tratar en el día a día”.

Ambos remarcan que, en las reuniones, saldrán a la luz cuestiones en las que conviene insistir, principalmente las relativas a las fechas: de contratación, de siniestros y de modificaciones. “Vamos a incidir en la importancia de hacer los partes de siniestros en tiempo y forma, presentándolos con anticipación porque, si pasa mucho tiempo, pueden llegar los problemas”, explica María Jesús Pérez.

Además de todo ello, el director de la Correduría de Seguros del Grupo AN añade que, durante las jornadas, se analizará la situación del sector asegurador y se pondrá el acento en la importancia de la anticipación, también en cuanto a los seguros generales. Asimismo, se expondrán las novedades de la Ley 5/2025 que modifica la Ley de responsabilidad civil y seguro en la circulación de vehículos a motor, entre otras cuestiones.

A continuación, se destacan las principales novedades y fechas a tener en cuenta en la presente campaña:

Modificaciones de la línea de Frutos Secos (310) con respecto a la campaña anterior:

Almendro:

- Actualización del procedimiento de cálculo del rendimiento individualizado de almendro, siendo estos los principales cambios:
 - Se incluye la variedad en el identificador de la parcela.
 - Se sustituye la media aritmética por media olímpica.
- Actualización del procedimiento de nivel de riesgo y garantizado de almendro incorporando la información de las cosechas 2023 y 2024.
- Actualización al alza de los rendimientos zonales de almendro.

Pistacho:

- Inclusión de la cobertura de daños en calidad para el riesgo de pedrisco en el cultivo de pistacho y ajuste de las tarifas para dicho riesgo.
- Actualización de precios al alza tanto del sistema de cultivo tradicional como del ecológico, lo que supone un incremento medio del valor de la producción de la contratación actual de un 0,4 % en el total de la línea (2,5 % en el pistacho).

Nogal:

- Se incluyen dos finales de garantías diferenciados para todo el ámbito de aplicación:
 - Final de garantías con fecha 30 de septiembre: con las mismas condiciones y cobertura que el actual 15 de noviembre.
 - Final de garantías con fecha 15 de noviembre: con ajuste de tarifas para el riesgo de daños excepcionales y con la aplicación de un límite máximo de daños por parcela del 50 % de la producción real esperada de la parcela para los siniestros de riesgo de daños excepcionales con fecha de ocurrencia entre el 1 de octubre y el 15 de noviembre.

El agricultor elegirá el final de garantías para cada una de sus parcelas.

Todos los cultivos:

A nivel de contratación, en cada parcela, para los tipos de capital de 000 producción/plantación y 001 plantones, se debe incluir **obligatoriamente la fecha de plantación** en lugar de la **edad de la plantación, que ya no se debe indicar**. Dicha fecha de plantación se especificará en el campo previsto para la fecha de trasplante o siembra.

FECHAS DE CONTRATACIÓN
DE SEGUROS 2025/26

Coberturas, capitales, mínimos indemnizables, riesgos elegibles, garantizado, franquicias, etc. (según se establece en Condiciones Especiales de cada línea)

Seguro para Explotaciones de Cultivos Herbáceos Extensivos 2025 - Línea 309				
Módulo	Cultivo	Fecha inicio	Fecha final	Riesgos Cubiertos Módulos 1 y 2: Pedrisco, Incendio, Riesgos Excepcionales No Nascencia*, No Implantación, Resto Adversidades Climáticas. *Solo para cultivos de secano. Riesgos Cubiertos Módulos P: Pedrisco, Incendio, Riesgos Excepcionales*. *Cereales de Invierno y Girasol sin fauna.
1 y 2 secano	Colza, lino semilla y camelina	1/9/2025	31/10/2025	
1 y 2 secano	Cereal de Invierno, leguminosas y girasol	1/9/2025	20/12/2025	
1 y 2 regadio		1/9/2025	15/6/2026	
1 y 2 regadio	Maíz y arroz	1/3/2026	31/7/2026	
P	Cereal de Invierno	1/3/2026	15/6/2026	
	Cereal de Primavera	1/3/2026	31/7/2026	
	Leguminosas	1/3/2026	15/6/2026	
	Oleaginosas (Resto)	1/3/2026	15/6/2026	
	Oleaginosas (Girasol)	1/3/2026	15/7/2026	
	Arroz	1/3/2026	31/7/2026	
C1 y C2	Cereal de Invierno, leguminosas y oleaginosas	1/3/2026	15/6/2026	
Complementario	Girasol, según condicionado	1/3/2026	31/7/2026	
	Girasol resto	1/3/2026	15/6/2026	
Seguro para Explotaciones de Frutos Secos 2025 - Línea 310				
Módulo	Cultivo	Fecha inicio	Fecha final	Riesgos Cubiertos Módulos 1 y 2: Pedrisco, Riesgos Excepcionales, Resto Adversidades Climáticas. Riesgos Cubiertos Módulos P: Pedrisco, Riesgos Excepcionales.
1 y 2	Almendro y Avellano	1/9/2025	30/11/2025	
1 y 2	Resto cultivos	1/3/2026	15/6/2026	
P	Algarrobo, Almendro y Avellano	1/3/2026	15/5/2026	
P	Nogal, Pacano y Pistacho	1/3/2026	15/6/2026	
C1 y C2	Complementario	1/3/2026	15/5/2026	
Seguro para Explotaciones Hortícolas (Otoño-Invierno) 2025 - Línea 307				
Módulo	Cultivo	Fecha inicio	Fecha final	Riesgos Cubiertos Módulos 1, 2 y 3: Pedrisco, Helada, Riesgos Excepcionales, Resto Adversidades Climáticas. Riesgos Cubiertos Módulos P: Pedrisco, Helada, Riesgos Excepcionales.
Todos	Haba verde	1/6/2025	30/11/2025	
Todos	Alcachofa	1/6/2025	31/10/2025	
Todos	Guisante verde Ciclo 1	1/7/2025	31/12/2025	
	Guisante verde Ciclo 2	1/1/2026	30/4/2026	
Todos	Patata (Media Estación) Ciclo 8	1/3/2026	31/5/2026	
	Patata (Tardía) Ciclo 9	1/6/2026	30/6/2026	
	Patata (de Siembra) Ciclo 10	1/3/2026	30/6/2026	
Seguro para Explotaciones de Caqui y Otros Frutales (Endrino - Kiwi) 2025 - Línea 329				
Módulo	Cultivo	Fecha inicio	Fecha final	Riesgos Cubiertos Módulos 1 y 2: Pedrisco, Riesgos Excepcionales, Helada (Solo para Endrino, Membrillo no), Resto Adversidades Climáticas.
1 y 2	Endrino	1/9/2025	28/2/2026	
C1 y C2	Complementario	1/3/2026	31/5/2026	
P		1/3/2026	31/5/2026	
Todos	Membrillo	15/11/2025	20/5/2026	
Seguro Base con Garantías Adicionales para Explotaciones Vitícolas 2025 - Línea 312				
Módulo	Cultivo	Fecha inicio	Fecha final	Riesgos Cubiertos Módulos 1, 2A, 2B y 3: Pedrisco, Helada, Riesgos Excepcionales, Resto Adversidades Climáticas. Riesgos Cubiertos Módulos P: Pedrisco, Helada, Riesgos Excepcionales.
1, 2A, 2B y 3		1/11/2025	20/12/2025	
P	Con hielo	15/1/2026	25/3/2026	
	Sin hielo	25/3/2026	30/4/2026	
C1, C2 y C3	Complementario	1/10/2026	25/3/2026	
Seguro para Explotaciones Olivareras 2025 - Línea 314				
Módulo	Cultivo	Fecha inicio	Fecha final	Riesgos Cubiertos Módulos 1A, 1B, 2A y 2B: Pedrisco, Riesgos Excepcionales, Resto Adversidades Climáticas. Riesgos Cubiertos Módulos P (contratación otoño o primavera): Pedrisco, Riesgos Excepcionales.
1A, 2A, Bienal		1/9/2025	30/11/2025	
P Otoñal		1/9/2025	30/11/2025	
P Primavera	Extremadura, Castilla-La Mancha y otras según condicionado	15/3/2026	30/6/2026	
P Primavera	Resto	15/3/2026	15/7/2026	
C1 y C2	Complementario. Resto	15/3/2026	15/7/2026	
	Extremadura, Castilla-La Mancha y otras según condicionado	15/3/2026	30/6/2026	
C1 y C2	Complementario 2º año. Resto	15/3/2026	15/7/2026	
	Extremadura, Castilla-La Mancha y otras según condicionado	15/3/2026	30/6/2026	
CP Otoñal	Complementario. Resto	15/3/2026	15/7/2026	
	Extremadura, Castilla-La Mancha y otras según condicionado	15/3/2026	30/6/2026	
Seguro para Explotaciones de Cultivos Forrajeros 2025 - Línea 315				
Módulo	Cultivo	Fecha inicio	Fecha final	Riesgos Cubiertos Módulos 1 y 2: Pedrisco, Riesgos Excepcionales, Incendio. Alfalfa Forrajera Área I: Resto Adversidades Climáticas (sequía) No Nascencia, no se cubre sequía producción semillas. Alfalfa Forrajera Área II: Sin sequía para el Resto Cultivos. Riesgos Cubiertos Módulos P: Pedrisco, Incendio, Riesgos Excepcionales.
1 y 2	Alfalfa Área I + producción semilla.	15/11/2025	20/12/2025	
Cobertura con fauna	Castilla y León			
Alfalfa Área I Sequía	Resto Forrajes y alfalfa Área II	15/11/2025	20/12/2025	
1 y 2 Sin cobertura de fauna Sin sequía	Resto Forrajes y alfalfa Área II	21/12/2025	31/3/2026	
	*Aragón, CyL, Rioja, Navarra y Cataluña			
	Alfalfa resto comunidades	21/12/2025	28/2/2026	
1 y 2 Con cobertura de fauna	Maiz forrajero Área I	15/11/2025	15/4/2026	
	Maiz forrajero Área II	15/11/2025	31/5/2026	
	Semilla de alfalfa Área II	1/2/2025	30/6/2026	
	Resto de Semillas	1/2/2025	31/8/2026	
P	Maiz forrajero	1/3/2026	15/7/2026	
	Alfalfa y resto cultivos	1/3/2026	15/6/2026	



EN EL CAMPO

LOS IMPREVISTOS NO TIENEN SEÑALES

Sequía, pedrisco, helada, enfermedades y accidentes.

Hoy, lo único seguro es un seguro. ¡ASEGÚRATE!

PLAN DE SEGUROS AGRARIOS 2025

Campaña financiada por la Entidad Estatal de Seguros Agrarios O.A. (ENESA). Ministerio de Agricultura, Pesca y Alimentación

Francisco Arrarás, presidente del Grupo AN (abajo a la izquierda) junto con varios ponentes del curso

Olite • María Sánchez

Cooperativas agrarias: innovación y dimensión para afrontar el futuro

Este mes, expertos y profesionales analizaron cómo la innovación, la digitalización y la dimensión empresarial marcan el futuro cooperativo

La Cátedra Grupo AN de la UPNA reunió en Olite a catedráticos, expertos y profesionales para debatir sobre el presente y futuro del cooperativismo agrario. Durante el encuentro se expusieron retos como la globalización, la presión normativa y la competencia internacional. Los ponentes coincidieron en que la innovación tecnológica, el crecimiento empresarial, la atracción de jóvenes y un marco jurídico más estable serán imprescindibles para asegurar la sostenibilidad del modelo cooperativo en las próximas décadas.

El pasado 25 de septiembre, la Casa de Cultura de Olite se convirtió en el centro del debate sobre el presente y futuro del cooperativismo agrario en España. El curso de verano *Cooperativismo agrario: claves para un modelo de éxito en cooperativas agroalimentarias*, organizado por la Cátedra Grupo AN de la Universidad Pública de Navarra (UPNA), reunió a expertos, investigadores y profesionales del sector para reflexionar sobre los retos y oportunidades que afrontan las cooperativas en un contexto marcado por la modernización, la digitalización y la globalización de los mercados.

La jornada arrancó con la bienvenida de Alberto Enrique Martín, catedrático de la UPNA y exdirector de la cátedra, y de Francisco Arrarás,



Alberto Enrique Martín, de la UPNA, y Francisco Arrarás, presidente del Grupo AN, inauguraron la jornada

presidente del Grupo AN, quien destacó el papel crucial que desempeñan las cooperativas en la vertebración del territorio rural y en la generación de valor añadido en la cadena agroalimentaria. Arrarás subrayó que "en el Año Internacional de las



Elena Meliá Martí y Juan Francisco Juliá, de la Universidad Politécnica de Valencia

Cooperativas, el cooperativismo agrario se reafirma como un pilar para el desarrollo rural sostenible, la inclusión social y la seguridad alimentaria mundial, tanto por su contribución económica como por el fortalecimiento social que aporta".



La mesa redonda sobre experiencias de éxito estuvo formada por Alejandro Collazo, de CHS Inc., Emilio de León, de COVAP, Philippe Saux, de Agri Sud-Ouest Innovation, y, moderándola, Juan Luis Celigueta, director del Área de Cereales del Grupo AN

La primera ponencia, a cargo de Juan Francisco Juliá, catedrático de la Universidad Politécnica de Valencia, y Elena Meliá Martí, directora del Departamento de Economía y Ciencias Sociales de la misma universidad, se centró en la historia y evolución del cooperativismo agrario. Los expertos trazaron un recorrido histórico desde las primeras sociedades agrarias de principios del siglo XX hasta el entramado actual de cooperativas de segundo grado y grupos empresariales cooperativos que lideran segmentos como el cereal, la horticultura o la producción ganadera. Además, recordaron los principales obstáculos a los que se enfrenta el sector, como son los retos sociales, económicos y medioambientales; la incertidumbre geopolítica; y los numerosos cambios en la legislación. También hablaron de la necesidad de hacer más atractivo el sector para los jóvenes, aumentar la dimensión de las cooperativas, adoptar nuevas estrategias para ser más competitivos en el mercado e invertir en innovación.

En la segunda sesión, Alicia Langreo Navarro, doctora por la Universidad Politécnica de Madrid, analizó los modelos de gestión en cooperativas cerealistas y hortícolas. Expuso que el éxito de estas entidades depende en gran medida de su capacidad de incorporar la innovación en sus procesos, diversificar servicios a



El análisis del modelo de gestión corrió a cargo de Alicia Langreo, de la Universidad Politécnica de Madrid

los socios y garantizar estructuras de gestión profesionalizadas. Insistió en que la cooperación y el aumento de la dimensión de la cooperativa son imprescindibles para mantener la competitividad en un mercado donde los márgenes se estrechan.

El curso alcanzó uno de sus momentos más prácticos con la mesa redonda moderada por Juan Luis Celigueta, director del Área de Cereales del Grupo AN. Allí se expusieron casos de éxito en distintas cooperativas agrarias. Alejandro Collazo, Senior Commodity Trader de CHS Inc., Emilio de León, director de Producciones Ganaderas de COVAP, y Philippe Saux, presidente de Agri Sud-Ouest Innovation, compartieron experiencias en torno a la internacionalización, la integración



Los asistentes al curso realizaron preguntas a los expertos durante el transcurso de la jornada

vertical y la importancia de reforzar el modelo de gestión. Las intervenciones coincidieron en que, aunque los contextos son distintos, el tamaño, la adaptabilidad y la diversificación son claves para resistir la volatilidad de los mercados y las crisis geopolíticas. Por otro lado, afirmaron que los principios cooperativos ofrecen herramientas válidas a los agricultores y ganaderos para afrontar los retos a los que se enfrentará el sector.

La sesión de la tarde arrancó con la intervención de Juan Carlos Pérez Mesa, catedrático de la Universidad de Almería (UAL), quien ofreció una panorámica sobre cómo el cooperativismo agrario internacional condiciona el presente y el futuro de las cooperativas. Subrayó los retos actuales a los que se enfrenta



En la mesa de debate, de izquierda a derecha: Anna María García Companys, de la Universidad de Lleida, Gabriel Trenzado, de Cooperativas Agro-alimentarias de España, Clemente Mata, del MAPA, Katrin Simón, de la UPNA, y Maite Muruzábal, de la Fundación Grupo AN, moderadora



Juan Carlos Pérez, de la UAL, Luis Miguel Arregui, de la UPNA, y Carlos Vargas, de la UAL, durante sus ponencias sobre cooperativismo internacional, digitalización y marco legal

el sector hortícola: la competencia internacional, con la fuerte entrada en el mercado de China, Marruecos o Egipto; la presión normativa excesiva y cambiante; las crisis globales; y la necesidad de innovar en sostenibilidad, marketing y capital humano para mantener la competitividad.

A continuación, Luis Miguel Arregui, profesor de la UPNA, centró su intervención en la digitalización y modernización de las cooperativas. Presentó la digitalización desde la visión práctica de un socio cooperativista, diferenciando informatización, digitalización y agricultura de precisión. Para ello, subrayó que las nuevas tecnologías son una herramienta para mejorar la eficiencia, la trazabilidad y la sostenibilidad de las producciones.

Por su parte, Carlos Vargas Vasserot, director del Centro de Investigación en Derecho de la Economía Social en la Empresa Cooperativa en la UAL, explicó el marco legal que regula a las cooperativas agroalimentarias, destacando cómo el derecho condiciona sus relaciones con socios, proveedores y administraciones. Además, destacó la importancia de adaptar las estructu-

ras legales a un entorno global cada vez más cambiante y de reforzar la seguridad jurídica de las cooperativas para que sean más competitivas y resilientes.

La jornada finalizó con una mesa de debate moderada por Maite Muruzábal, directora de la Fundación Grupo AN, en la que se abordaron los grandes retos y las oportunidades de las cooperativas agroalimentarias en la actualidad, y las distintas posibilidades de afrontar los retos desde las diferentes organizaciones: administraciones, organizaciones agrarias y universidades. Entre los ponentes estuvieron Gabriel Trenzado, director general de Cooperativas Agroalimentarias de España, Clemente Mata, subdirector general de competitividad de la cadena alimentaria del Ministerio de Agricultura, Pesca y Alimentación, Anna María García Companys, profesora de la Universidad de Lleida, y Katrin Simón, profesora de la UPNA.

Las intervenciones de los ponentes coincidieron en varias necesidades: una legislación más coherente y simplificada; apoyo económico y legislativo al modelo cooperativo para

aumentar su dimensión y competitividad; investigación y formación universitaria; y modernización del cooperativismo a través de la digitalización, la atracción de talento y una comunicación más eficaz.

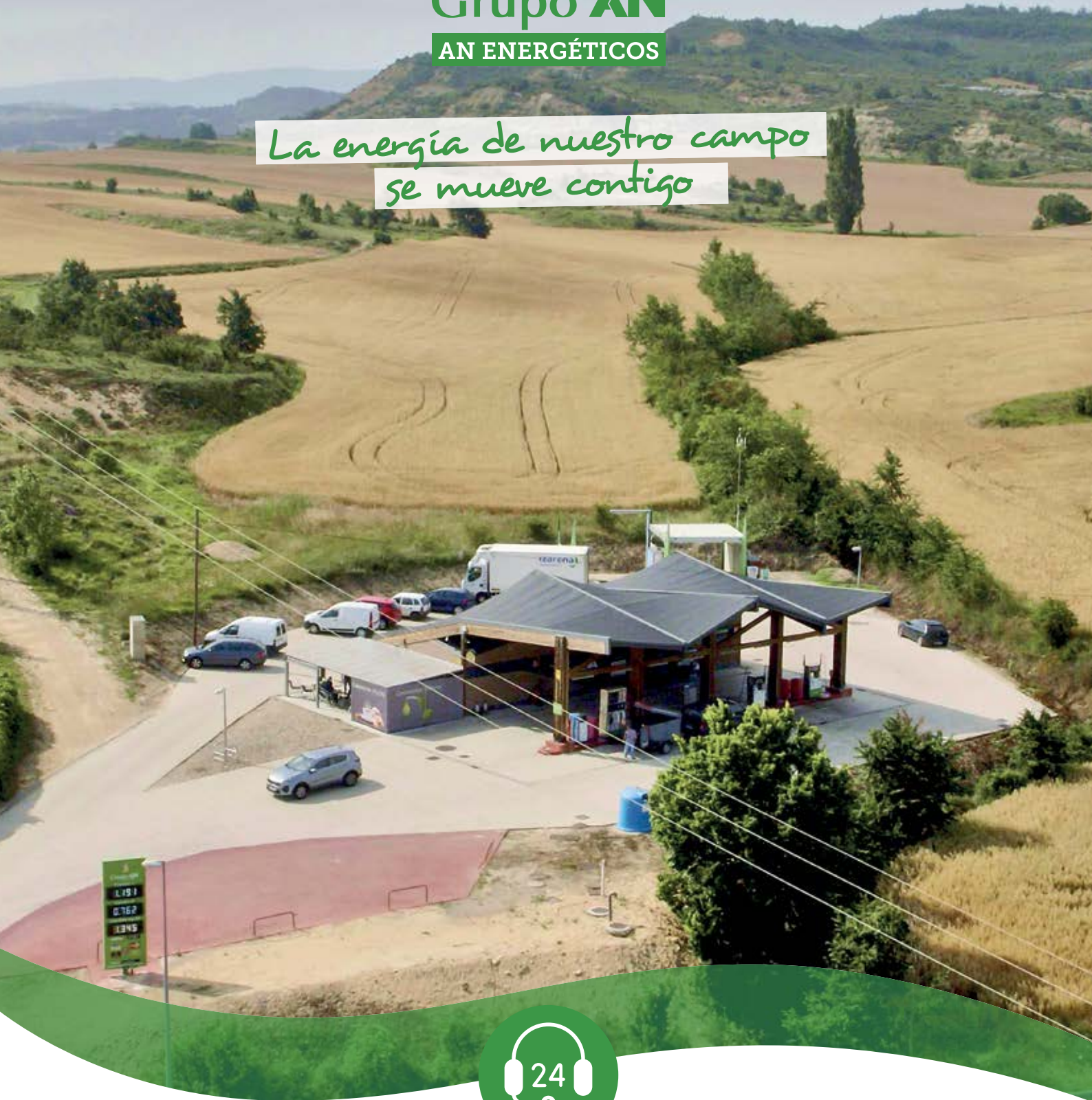
Katrin Simón incidió en la idea de afrontar los retos siendo globalmente competitivos y localmente comprometidos. Por su parte, Anna García abogó por una normativa que incluya el principio de proporcionalidad en el derecho. Gabriel Trenzado remarcó la importancia de ser conscientes del cambio de época que estamos viviendo, y Clemente Mata hizo hincapié en que resulta vital trasladar a Europa el modelo cooperativo. Por último, Maite Muruzábal terminó recordando que una cooperativa grande es la unión de muchas pequeñas.

En definitiva, el curso no solo sirvió para intercambiar conocimientos, sino también para explicar que el cooperativismo debe reforzar su dimensión empresarial sin perder identidad social, asumiendo un papel activo en la transición económica, social, medioambiental y tecnológica del sector agrario.



Grupo AN
AN ENERGÉTICOS

*La energía de nuestro campo
se mueve contigo*



**Conoce la red de estaciones de servicio de AN Energéticos
y únete a la energía del sector agroalimentario**

www.anenergeticos.com

El director general del Grupo AN, Alfredo Arbeloa, recogiendo el premio de manos de Francisco Jiménez, director técnico de Cetusur-Lidea (izquierda), y Ricardo Delgado, presidente de Covap (derecha)

PREMIOS

VIII Felipe González de Canales

ASAJA
CÓRDOBA



CABILDO
CATEDRAL
DE CÓRDOBA

Fundación
CAJA RURAL
DEL SUR

COVAP

Lidea
FUNDACIÓN PARA EL DESARROLLO

Diputación

pelayo

LA VOZ



Tajonar • Jaime González

Premio a los valores del asociacionismo y del cooperativismo

El Grupo AN, distinguido con uno de los prestigiosos premios Felipe González de Canales

Los premios Felipe González de Canales reconocen la labor que realizan cada día personas, empresas, entidades e instituciones vinculadas al sector agrario y al mundo rural. En su edición de este año, la organización ha concedido al Grupo AN el galardón a los valores del asociacionismo y del cooperativismo. La ceremonia de entrega, a la que acudió el director general del Grupo AN, Alfredo Arbeloa, se celebró en Córdoba el jueves 25 de septiembre.

El Grupo AN ha sido reconocido con el premio Felipe González de Canales a los valores del asociacionismo y del cooperativismo en la octava edición de estos galardones, cuyo acto de entrega se celebró el 25 de septiembre en Córdoba. A la hora de conceder el premio, la organización destacó que el Grupo AN es un modelo ejemplar de impacto económico y social en Europa.

Alfredo Arbeloa, director del Grupo AN, fue el encargado de recoger el galardón como representante de la cooperativa, y agradeció con estas palabras el premio: "Para el Grupo AN es un honor recibir el premio Felipe González de Canales a los valores del asociacionismo y del cooperativismo. Desde el Grupo AN llevamos más de 100 años trabajando en favor del sector agroalimentario español. Somos firmes defensores

de los valores que el cooperativismo aporta a la sociedad: la unión, la colaboración, la cooperación y la solidaridad son más necesarias que nunca para conseguir un mundo rural vivo y un sector agroalimentario competitivo. Muchísimas gracias de parte de toda la familia del Grupo AN, cooperativas, socios y trabajadores por este reconocimiento".

El resto de premiados fueron María Company, quien recibió el galardón a la joven emprendedora; la Fundación ETEA, premio a la innovación e investigación y/o proyección internacional; José Antonio Barroso, premio a la gastronomía y salud; GIS Alimentario, galardón a la economía circular; y Caja Rural del Sur, reconocida con una mención especial.

Los premios Felipe González de Canales se instauraron en 2018 con el fin de reconocer la labor que realizan

cada día muchas personas, empresas, entidades e instituciones vinculadas de forma directa o indirecta al sector agrario y al mundo rural en España y en la Unión Europea.

La organización de estos galardones corre a cargo del Cabildo Catedral de Córdoba, Asaja Córdoba, La Voz de Córdoba-El Debate, la Fundación Caja Rural del Sur y Covap.

Felipe González de Canales, quien da nombre a estos reconocimientos y es presidente de honor del consejo organizador, es considerado como pionero en el asociacionismo agrario. Además de agricultor en Bujalance (Córdoba), ha sido, entre otros cargos, fundador de Jóvenes Agricultores, hoy Asaja Nacional, fundador de las Escuelas Familiares Agrarias y fundador de la Red Estatal de Desarrollo Rural.

Representación del Grupo AN y Tierra Charra Moraña en Salamaq: de izquierda a derecha, Carlos Antona, Federico de Andrés, Julián Juanes, Diego Muñoz y Óscar Castañeda

Salamanca • Jaime González

Salamaq sigue creciendo

Cerca de 95.000 personas han visitado este año la feria, en la que el Grupo AN participa con su cooperativa socia Tierra Charra Moraña

Salamaq, la feria del sector agropecuario que acoge el Recinto Ferial de Salamanca, se ha celebrado este año entre el 4 y el 8 de septiembre. Desde 2014, el Grupo AN acude con su cooperativa socia Tierra Charra Moraña a esta cita de referencia en el calendario de ferias agroalimentarias. Los datos avalan el éxito de Salamaq: 202 expositores nacionales e internacionales y cerca de 95.000 personas han acudido al evento este año.

Salamaq abre cada año el calendario de eventos tras los meses estivales y, con el paso del tiempo, se ha afianzado como referente de las ferias del sector agroalimentario. El Grupo AN acude desde hace más de una década con un stand propio a esta cita, en la que siempre participa junto con su cooperativa socia Tierra Charra Moraña. Se trata de un espacio que sirve como punto de encuentro para los socios de las cooperativas de Castilla y León y de otras comunidades cercanas, además de como refuerzo de la presencia del Grupo AN en la región.

La edición de este año, celebrada en el Recinto Ferial de Salamanca entre el jueves 4 y el lunes 8 de septiembre, ha vuelto a contar con una importante afluencia de visitantes, en torno a 95.000 personas, 5.000 más que el año pasado. El sábado, con más de 25.000, fue el día con mayor número de visitas.

Como es habitual, el equipo de Tierra Charra Moraña, con su presidente Julián Juanes a la cabeza, y con el apoyo del personal de la delegación



Decenas de personas pasaron por el stand del Grupo AN y Tierra Charra Moraña durante los cinco días que duró la feria

de Castilla y León del Grupo AN, ejercieron como anfitriones para las decenas de visitantes que se acercaron al stand durante la feria.

Un total de 202 expositores nacionales e internacionales han acudido a la feria, en la que destacan, entre otros, la exposición de ganado puro y las subastas. De hecho, estas últimas han sorprendido por los resultados logrados, con una cifra récord de

475.570 euros, 100.000 euros más que en 2024.

El presidente de la Diputación de Salamanca, Javier Iglesias, destacó en su balance de la feria el "éxito rotundo" de Salamaq, cuyos objetivos considera cumplidos: ser útil al sector agroganadero, además de poner en valor al sector primario y a todas las industrias relacionadas con él.

De izquierda a derecha, Pablo Andoño, director comercial Retail de la Dirección Territorial Ebro de CaixaBank; Francisco Arrarás, presidente del Grupo AN; Isabel Moreno, directora territorial Ebro de CaixaBank; y Alfredo Arbeloa, director general del Grupo AN

Grupo AN



DAN
TZA

Diga

AN ENERGÉTICOS

Tajonar • Jaime González

El Grupo AN y CaixaBank renuevan su acuerdo de colaboración

El convenio servirá para seguir fortaleciendo su relación institucional y financiera e impulsar la actividad de las cooperativas socias y empresas integradas en el grupo

CaixaBank pondrá a su disposición productos y servicios financieros en condiciones preferentes

El Grupo AN y CaixaBank mantienen desde hace varios años un convenio de colaboración que sirve para fortalecer la relación entre ambas entidades en distintos ámbitos y para impulsar la actividad de las empresas y socios de la cooperativa. El jueves 11 de septiembre, el presidente del Grupo AN, Francisco Arrarás, y la directora territorial Ebro de CaixaBank, Isabel Moreno, rubricaron la renovación del acuerdo en las oficinas centrales de la cooperativa en Tajonar.

El Grupo AN y CaixaBank han firmado un nuevo convenio de colaboración para seguir fortaleciendo su relación comercial, financiera e institucional y, al mismo tiempo, continuar impulsando la actividad de las cooperativas socias y empresas del grupo agroalimentario.

Isabel Moreno, directora territorial Ebro de CaixaBank, y Francisco Arrarás, presidente del Grupo AN, sellaron el acuerdo el jueves 11 de septiembre en un acto en el que también se dieron cita Alfredo Arbeloa, director general del Grupo AN, y

Pablo Andoño, director comercial Retail de la Dirección Territorial Ebro de CaixaBank. Acudieron también, por parte del Grupo AN, la directora financiera, Idoia Alonso, y la responsable de Tesorería, Alicia Gómez; y, por parte de la Dirección Territorial Ebro de CaixaBank, el director del Centro de Empresas en Navarra, Javier Larrañaga, y el director de Banca de Empresas en Navarra, David Prat.

El convenio entre las dos instituciones tiene como objetivo reforzar la relación existente entre ambas

entidades. CaixaBank acompañará a la cooperativa de segundo grado en su proceso de expansión empresarial, tanto en Navarra como en el resto de España.

Además, el acuerdo contempla la apertura de otras posibilidades de colaboración en actividades de carácter divulgativo, como cursos, seminarios y conferencias.

Por otro lado, CaixaBank pondrá a disposición de las cooperativas y empresas integradas en el Grupo AN y todos sus asociados productos y servicios en condiciones preferentes.



Francisco Arrarás, presidente del Grupo AN, e Isabel Moreno, directora territorial Ebro de CaixaBank, firmando el convenio entre ambas entidades en la sede de la cooperativa

En virtud del acuerdo, CaixaBank mantiene su condición de proveedor financiero preferente del Grupo AN.

Durante la rúbrica del acuerdo, Isabel Moreno manifestó el compromiso de la entidad con el sector agroalimentario, "motor esencial de nuestra economía". En este marco, incidió en que el Grupo AN es un referente en el cooperativismo agroalimentario, "demostrando una gran capacidad para adaptarse a los nuevos retos del mercado. Desde CaixaBank queremos ser parte activa del desarrollo, ofreciendo soluciones financieras que contribuyan a fortalecer el tejido productivo y a generar valor en todo el territorio".

Por su parte, Francisco Arrarás destacó que "cada día queda más patente la necesidad de contar con un sector agroindustrial potente, que sea capaz de garantizar el suministro de alimentos a la sociedad en un entorno de seguridad alimentaria. Para ello siguen siendo imprescindibles la inversión, la innovación y una apuesta decidida por la sostenibilidad".

CAIXABANK, ENTIDAD FINANCIERA LÍDER EN NAVARRA

CaixaBank es la entidad financiera líder en Navarra. En esta comunidad, la entidad cuenta con una red de 140 oficinas *retail* con 582 profesionales.

Además, CaixaBank pone a disposición de las empresas de la Comunidad Foral su red de centros y oficinas especializadas, compuesto en Navarra por dos centros de empresas, una *store* pymes, un centro de negocio inmobiliario y la división de CaixaBank especializada en empresas tecnológicas y sus inversores DayOne. Son 36 profesionales altamente cualificados y con sólida reputación en el asesoramiento empresarial. Asimismo, estos centros cuentan con profesionales especializados en sostenibilidad, financiación y servicios, comercio exterior, tesorería, financiación estructurada y turismo, ofertando productos y servicios personalizados para apoyar,

impulsar y atender las necesidades de las empresas en estos ámbitos.

Por otro lado, CaixaBank cuenta con AgroBank, una línea de negocio especializada tanto en el sector agrario como en la industria agroalimentaria, que cuenta con una extensa red de oficinas presente en todos los territorios en los que el sector agroalimentario juega un papel preponderante en la economía de la zona y con equipos especializados que dan servicio a los clientes.

Se trata de una red de 1.140 oficinas distribuidas en toda España, 69 en Navarra, con presencia en todas las provincias, especialmente en municipios rurales.

En el ámbito nacional, cuenta con cerca de medio millón de clientes, lo que se traduce en que uno de cada dos agricultores y ganaderos en España es cliente de AgroBank.

La innovación al servicio de los socios

El Grupo AN trabaja en decenas de proyectos enfocados a la mejora continua

En esta sección recogemos los proyectos en los que trabaja el Grupo AN, dirigidos a optimizar procesos, productos y servicios,

y que todo ello repercuta positivamente en los socios. Proyectos de diferentes ámbitos y que tienen la innovación y la colabo-

ración como principales señas de identidad.

En este InnovAN presentamos el proyecto Alimpack, centrado en

Representantes de todas las entidades socias del proyecto Alimpack



Alimpack: desarrollo de envases sostenibles basados en cartón reciclado

TEl Grupo AN participa como socio en Alimpack, proyecto estratégico cuyo objetivo es desarrollar envases sostenibles a partir de cartón reciclado y reciclable. La iniciativa busca dar respuesta al reto de reducir el uso de plásticos en la industria agroalimentaria, a la vez que se asegura la conservación, la seguridad y la calidad de los alimentos a lo largo de toda la cadena de valor. Alimpack se enmarca en la tendencia global de repensar el envase como parte integral de la sostenibilidad agroalimentaria, dando un paso más en la sustitución progresiva de materiales plásticos por alternativas reciclables y con menor impacto ambiental.

El proyecto tiene como finalidad alcanzar soluciones de envasado que respondan a las demandas de sostenibilidad, con el objetivo de minimizar el desperdicio alimentario e impulsar la circularidad en la industria agroalimentaria. La innovación tecnológica de Alimpack se centra en la aplicación de recubrimientos nanotecnológicos inorgánicos sobre cartón reciclado. Estos recubrimientos, transpirables, no filmogénicos e inertes, permiten dotar al material de propiedades estructurales y funcionales avanzadas como la resistencia a la humedad, la capacidad de transpiración, la durabilidad y la aptitud para la conservación en frío.

De este modo, los envases desarrollados podrán cubrir las necesidades de sectores diversos. En hortofrutícola, cárnico y acuícola, donde se orientarán a la recolección y transporte de alimentos frescos; además, en acuícola y cárnico se encaminarán a que en la preparación, exposición y consumo, los envases mantengan las propiedades organolépticas y nutricionales del producto.

Dentro del consorcio, el Grupo AN aporta su experiencia en distintas áreas productivas y su compromiso con la innovación aplicada al cooperativismo. Para el Grupo AN, se trata de un proyecto con una clara aplicación práctica, que refuerza su

desarrollar envases sostenibles a partir de cartón reciclado y reciclable para reducir el uso de plásticos en la industria

agroalimentaria, al tiempo que se mantienen las propiedades organolépticas, funcionales y nutricionales de los alimentos.



línea de trabajo en la reducción del uso de plásticos en actividades vinculadas con empresas de la cooperativa.

Así, AN Avícola participará en el desarrollo de envases de cartón horneables, que permitan preparar los productos directamente en el recipiente, combinando comodidad para el consumidor y sostenibilidad en el uso de materiales. En cuanto a la sección hortofrutícola, se busca diseñar bandejas resistentes a la humedad y la refrigeración, capaces de preservar frutas y hortalizas frescas en condiciones de frío sin perder integridad estructural. Ambos casos suponen un paso hacia la implementación de nuevos materiales óptimos para la industria alimentaria, con especial atención a la funcionalidad y seguridad en los procesos de envasado, conservación y distribución.

Los socios de Alimpack, proyecto que surge en el seno del Clúster Agroalimentario de Navarra (Nagrifood), han celebrado este mes la reunión de lanzamiento de este proyecto estratégico. La iniciativa se articula a través de un consorcio diverso que abarca toda la cadena de valor agroalimentaria. Además del Grupo AN, forman parte Caviar Pirinea (acuicultura), El Huertico (hortofrutícola), Exkal (conservación y exposición de alimentos) y Videcart (fabricación de cartón). El conocimiento científico lo aporta el Centro Tecnológico Lurederra, mientras que otras unidades de I+D empresarial,



Reunión de lanzamiento del proyecto

Solidus Innova y Global and Local Solutions (GLS), contribuyen con su experiencia en investigación aplicada y desarrollo de materiales.

La puesta en marcha de Alimpack refleja cómo la colaboración entre centros de investigación, empresas y cooperativas es necesaria para dar lugar a soluciones con impacto real en la sostenibilidad del sector. Para el Grupo AN, se trata de un nuevo ejemplo de su compromiso con proyectos que integran la innovación en beneficio de sus cooperativas y de un consumidor final cada vez más exigente en términos medioambientales.

El proyecto, que se desarrollará a lo largo de dos años y medio en el marco de las ayudas para proyectos estratégicos de I+D (2025/28), está cofinanciado por el Gobierno de Navarra y por el Fondo Europeo de Desarrollo Regional a través del Programa Operativo FEDER 2021/27 de Navarra.



Este proyecto contribuye a alcanzar los siguientes Objetivos de Desarrollo Sostenible:



Anuncios Gratuitos



Acción Cooperativa ofrece este tablón de anuncios gratuito para todos los agricultores y ganaderos de las cooperativas socias. Tanto para que oferten sus compras como sus ventas, entendidas siempre en el ámbito doméstico, personal y particular. Acción Cooperativa no se responsabiliza de la veracidad de las ofertas de compraventa, reservándose el derecho de publicación.

Enviar anuncios a revista@grupoan.com o llamando al 948 29 94 00.

No te pierdas las novedades

SE VENDE

Sembradora antigua de 3 m en buen estado, con gradilla delantera. **Sinfín** eléctrico de 8 m. Cooperativa de Urroz Villa (Navarra). > CONTACTO: 619 989 340

Se arrienda **finca de regadío** en Sesma, 6 hectáreas, cultivo anterior espárragos. > CONTACTO: 686 851 065

Gradilla de 2,5 m. **Cultivador** de 2 m. **Cámara frutera** 30 m³. **Cortacésped** marca HONDA, gasolina. 26 **tubos de riego** de 3 pulgadas. 2 **máquinas** para injertar viña. Berbinzana (Navarra). > CONTACTO: 690 927 203 / 948 722 048

Por jubilación: **Molón** de 2,70 m JOHN DEERE 3340, de 110 cv. Dos **remolques** con frenos hidráulicos en los dos ejes: un remolque de 1.500 kg y otro de 8.000 kg. Dos **cultivadores**: uno de 2 m y otro de 2,70 m. Una **rastra plegable** de 4,5 m. Una **grada** cosquilde de 2,90 m, 4 filas, rodillo y trastrillo. Un **tridisco hidráulico** TORPEDO con discos nuevos. Una **sembradora** SOLA de 17 chorros. Una **abonadora** ZAGA, capacidad 500 kg. **Mulas mecánicas** LANDER y AGRIA: ambas de 18 cv. Cooperativa de Mendavia (Navarra). > CONTACTO: 680 472 911

Carro de dos ruedas con caja metálica Allo, Navarra. > CONTACTO: 647 207 902

Se vende **mástil de carretilla** de 3 vías y **desplazador** acoplado a tractor adelante y atrás. Cooperativa de Cárcar. > CONTACTO: 676 617 432

Por jubilación, **removedor** BENZA y 3 **calefacciones** marca SUPERCIKKI Tricio (La Rioja). > CONTACTO: 630 754 747 / 696 014 426

Cultivadores de 11 a 13 rejas con rulos. **Sierra de cinta** con posibilidad de poner motor eléctrico y enganche a 3 puntos. > CONTACTO: 948 830 232

Depósito de 12.000 kilos para pienso. > CONTACTO: 620 362 760 / 948 350 012

Marcadores hidráulicos para sembradora. Llantas de ruedas NEW HOLLAND, serie 87. Coop. de Urroz Villa. > CONTACTO: 630 707 789

Equipo completo de extendido, recepción y almacenamiento de manguera para riego, formado por equipo al alza del tractor y equipo de almacenamiento, con 3 km. de manguera profesional de 100 mm. de anchura interior, con boqueras profesionales integrados (enganche rápido), dividido en tramos de 100 y 300 m. Cooperativa El Arga de Mendigorriá. > CONTACTO: 629 555 130

Pala JCB y varios cazos. 2 remolques BOLAÑOS, basculantes, sin documentación. **Carro herbicida** de 15 m marca SANZ. **Bomba de presión** de 120.000 litros, cardan. > CONTACTO: 627 439 616

Remolque de 1.500 kilos, 12 ejes, matriculado y con luces. Fitero (Navarra). > CONTACTO: 948 40 47 69

Rastra de 3,94 con ala. **Abonadora** AGUIRRE 450 kilos. **Remolque** 6.000 kilos con freno hidráulico no basculante. **Brabán** ASTIVIA número 5. Lerín (Navarra). > CONTACTO: 619 818 407

Depósito de agua de 50.000 litros en perfecto estado. **Postes de viña,** precio de liquidación. **Rastra** de 5 metros plegable. **Abonadora** AGUIRRE. **Grada** de 3 metros (4 filas) y rastra. **Cultivador** de 2,3 metros. **Ganchos** (5) con molón. Miranda de Arga, Navarra. > CONTACTO: 609 690 036

Tractor VALTRA N 93 H5 de 2015 en muy buen estado con GPS Trimble 750, no lleva Adblue. **Sembradora** monosem PNU de 6 cuerpos, telescópica, posibilidad de vender con brazos para hacer siembra directa. **Semichisel** de 3,30 m. con rulo, permite ponerlo a 4,50 m. y se puede enganchar tanto al elevador trasero como al delantero. **Subsolador** MELQUIADES de 5 brazos. > CONTACTO: 606 719 372

Se vende **rastra y molón** de 2,5 metros. > CONTACTO: 638 159 944

Tejas pequeñas marca LAROSA de 9 cuerpos, primero y último plegables. Zuera. > CONTACTO: 625 533 280

Se vende **sinfín hidráulico** de 3 metros de largo, para abonadora o sembradora, con bomba nueva. Cooperativa de Urroz Villa (Navarra). > CONTACTO: 630 707 789

Por jubilación: **Cosechadora** NEW HOLLAND TC56 hidrostática con picador y esparcidor de tamo 5,20 de corte, bien conservada. Lerín (Navarra). > CONTACTO: 650 075 243

Sembradora de maíz MONOSEM de 4 filas. **Abonadora** AGUIRRE de 1.500 kgs. **Abonadora** BRUPER de 3.000 kgs. Un **sinfín hidráulico** de 4 m. y un **sinfín trifásico** de 6 m. Rastra de 4,5 m. **Grada rotativa** de 3 m. Araña de 3 m. **Bisurco** AGUIRRE. **Trisurco** FONTAN. **Molón** de 3,5 m plegable. **Chisel cultivador** de 13 brazos. **Cultivador** viejo de 9 rejas y 2 cañones de gas. Cooperativa de Carcastillo. > CONTACTO: 638 280 325 / 948 725 521

Tractor NEW HOLLAND tl-100 con pala. Aldeanueva de Ebro. > CONTACTO: 655 929 255

Por jubilación: **Tractor** JOHN DEERE 7430, 165 cv, cambio por grupos. **Tractor** JOHN DEERE 7600, 130 cv, cambio por grupos. **Abonadora** SOLA suspendida de 2.000 kg, 2 platos. **Sulfatadora** BRUPER 1.500 l, marcadores de espuma de 16 m de ancho de barras. **Sembradora** KVERNELAND ACCORD TS de 5 m, de rejas, plegable, tolva de 1.000 kg. **Molón cultivador** MUR de 3 m. **Cultivador** de 3 m y 13 rejas. **Subsolador** de 5 brazos y rodillo de clavos, 2,50 m. **Desbrozadora** AGRAM con cabezal de 1,30 m de cuchillas, brazo de 5 m de altura. Cooperativa Santa Orosia de Jaca. > CONTACTO: 699 050 883

Se vende **plantadora** FERRARI para brócoli y coliflor, de 6 líneas, con distancia de plantado por ordenador. > CONTACTO: 676 479 300

Sembradora de maíz MONOSEM de 4 filas con microgranuladores. **Sembradora** para trigo y cebada AGRATOR neumática de 3 m. de ancho y de botas. **Rotavator** de clavos de 3 m. de ancho. **Chísel** FAYSER de 7 brazos. **Sulfatadora** de pistolas BRUPER de 150 l. Cooperativa de Marcilla.
> CONTACTO: 627 439 606

Se arrienda **tierra de regadío** en Cárcar (Navarra).
> CONTACTO: 650 706 165

Rastra de 4m. con dos pliegues. **Cultivador** de 9 brazos con chísel y con rastrillo de sembradora. Cooperativa de Lerín.
> CONTACTO: 669 409 439

Viña de uva blanca en Andosilla, término de Ribafuentes. Parcela inscrita en el registro de viñedo de DOCa Rioja, con una parcela de 0,592 hectáreas, riego por goteo y buen acceso.
> CONTACTO: 656 939 702

Sembradora directa JOHN DEERE 750 prácticamente nueva. Tiene el cajón ampliado con capacidad para 1.800 kg. de trigo. Larraga, Navarra.
> CONTACTO: 636 097 828

Equipo de riego bomba marca ITUR, modelo BT8070, 24 tubos de riego de tres pulgadas; un codo y 2 tapones de tres pulgadas. **Molino** de martillo modelo T20. **Sinfín** marca JOVI 6 m. Remolque 3.000 kg. **Carga alpacas**. 12 **aspersores** de bronce.
> CONTACTO: 620 462 654

Por cese de actividad, se vende **1,22 hectáreas** con derechos en la carretera de Cabanillas (regadio) y un **corral** en Buñuel con almacenes de 1.700 metros cuadrados y **rotavator** jaguar de 3,30. Cabanillas, Navarra.
> CONTACTO: 690 683 350

Se vende **sembradora** de cereal de 3 m. en buen estado. Navarra.
> CONTACTO: 603 201 783

Se venden 103 **derechos** de la región 1 y 2 derechos de la región 8.
> CONTACTO: 615 538 787

Vendo **grada rotativa** de 3,50 metros. Cooperativa de Urroz, Navarra.
> CONTACTO: 669 344 460

Tractor JOHN DEERE 2250M. **Tractor** FIAT 6066VAA. **Cultivador** semichisel de 2,40 m de anchura. Cáseda.
> CONTACTO: 628 287 978

Cultivador de 9 brazos con rodillo; todo en muy buen estado. Falces.
> CONTACTO: 649 076 661

Explotación ganadera para la cría de ganado vacuno o caballar en Caparros. Acceso a 500 m. de la N-121. 3.000 metros cuadrados. 700 metros cuadrados de cubierta. Luz, agua, dos silos de 14000 kg, tolvas, comedero, manga de manejo, etc. Cooperativa Santo Cristo de Caparros
> CONTACTO: 638 283 201

Brabán de una vertedera. **Rastrón** de clavos (30 clavos). **Grada** de 30 brazos. **Cajón** sembrador de 2 m de ancho. **Portagavillas** para segadora. Aibar (Navarra), Cooperativa Cerealista de Cáseda.
> CONTACTO: 680 228 970

Trailla de 3m. cúbicos. Tudela (Navarra)
> CONTACTO: 606 719 372

Por jubilación se venden 3 **hectáreas de árboles frutales** en plena producción, situados en Alfaro (Navarra).
> CONTACTO: 637 297 263

Se venden 8 **derechos PAC** de la región 4. Cooperativa La Esperanza de Valtierra.
> CONTACTO: 696 854 550

Se vende **tractor** JOHN DEERE 5500n. 2 **toros**. **Ruedas** estrechas para NEW HOLLAND 320/90 50 y 270/95 36. **Sembradora** neumática. **Peladora** cebollas. **Cuchilla** arranca cebollas. **Rotavator** AGRATOR reforzado y con molón 135. **Acaballador** y acolchadora. **Atomizador** y **rotavator** (averiados). **Plantadora** tres cuerpos de cazo. **Arranca matas** esparrago. **Plantadora** para tomate. 4 **filtros** de malla. **Tubos** de aluminio y **pajarillos**. 33,5 derechos zona 1601. Cabanillas.
> CONTACTO: 676 479 302

Rotoempacadora JOHN DEERE 550 con dos ruedas de repuesto, en perfecto estado. Matriculada, sin ITV. Berdún (Huesca).
> CONTACTO: 619 376 203

Se vende por jubilación **atomizadora** de 1.200 litros de capacidad, **molón** de 2,95 de anchura con cuchillas, **remolque** basculante y con freno hidráulico de 8 toneladas. Cooperativa de Cáseda, Navarra.
> CONTACTO: 696 524 228

Por jubilación, se ofrece en Aibar, **viña** de 3,44 hectáreas de merlot en espaldera, con riego por goteo. Condiciones a convenir (incluida la opción de compra).
> CONTACTO: 639 734 386

Se vende **sembradora** SOLA 3 m con preparador y 23 chorros de siembra. **Molón** de 3,5 m con cuchilla. **Gradas** de 4 m con laterales levantables.
>CONTACTO: 606 961 391

Finca de 2 hectáreas: 1,5 de viñedo y el resto tierra arable, con pozo y nave de 100 metros cuadrados. Aranda de Duero (Burgos)
> CONTACTO: 622 673 134 / 676 793 101

Gradilla KONGSKILDE de 5,25 m. plegable de 54 brazos y con rodillos; ideal para calles de regadío.
> CONTACTO: 686 885 207

Se vende **subsolador** MARTORELL de cinco brazos y una **segadora** arrastrada VICON de 3,20 m de corte. Cooperativa de Cortes (Navarra).
> CONTACTO: 609 878 397

Abonadora pendular VICON con bandejas lanzadoras, capacidad 1.000 kilos en urea, ancho trabajo 15 metros, buen estado.
> CONTACTO: 615 327 539 / 630 429 028

Cazo elevador autobasculante para vendimia. Cooperativa de Andosilla.
> CONTACTO: 698 984 020

Tractor JOHN DEERE 6400. **Pala de tractor** JOHN DEERE 6000-4/XD. **Cazo cargador**. **Rotoempacadora** VICON RV157. **Encintadora** KVERNELAND UN7512. **Implemento pincho** para bolas para tractor. **Arado de muelles** para tractor. **Arado trisurco** de 3 palas ARANZABAL 11-T1 para tractor. **Cisterna** de un eje JB modelo I-225. **Trituradora**. **Rotavator** de 2,30 m AGRATOR AR 2300 C4. **Segadora** rotativa de 6 platos. **Rastrillo** KUHN GA302N. **Rodillo**.
> CONTACTO: 656 722 175

Sulfatadora AGUIRRE de 600 l. y 10 m. **Grada** de 22 discos. **Sembradora** MONOSEM de cuatro líneas. Cooperativa de Arguedas.
> CONTACTO: 667 617 334

Por jubilación: **Tractor** JOHN DEERE 6920. **Tractor** CASE MX230. **Bañera** CAMARA de 12.000 kg. **Tandem** MACIAS 16.000 kg. **Sembradora** GASPARDO EVATRIS de 5 m. con turbina. **Sembradora** de girasol NODET 5 cuerpos. **Arado** KEVERLAND reversible de 5 cuerpos. **Arado** minilaboreo 9 cuerpos. **Cultivador** gradilla de 5 m. con rulo. **Cultivador** VIBROFLEX 5 m. con rastra y rulo. **Grada** de discos CASTILLA de 26x26. **Abonadora** CLERIS de arrastre 7.000 kg. **Pulverizador** LEY 18 m. con marcaespumas. Santa María del Campo, Burgos.
> CONTACTO: 636 391 219



Tajonar • Jaime González

El Grupo AN, en la Bolsa Internacional de Cereales del Duero

Una representación del equipo de Cereales, acompañada por algunas cooperativas socias, han participado en este encuentro de referencia para el sector cerealista

La 8ª Bolsa Internacional de Cereales del Duero ha reunido este mes a más de 350 operadores y comercializadores de materias primas en Arroyo de la Encomienda, Valladolid. Se trata de una importante jornada para la actividad mercantil en España, que cuenta con el Grupo AN como uno de sus patrocinadores *premium*. Además, una nutrida representación de la sección de Cereales del Grupo AN estuvo presente en esta jornada de contratación extraordinaria.

Desde el año 2016, la Asociación de Comercio de Cereales y Oleaginosas de España (ACCOE) organiza la Bolsa Internacional de Cereales del Duero (BICD), un evento que se ha convertido en una de las principales citas cerealistas del año y que congrega a más de 350 profesionales del sector.

Un año más, el Grupo AN ha sido uno de los patrocinadores *premium* de la BICD, cuya octava edición se celebró el jueves 18 de septiembre en Arroyo de la Encomienda, Valladolid. Allí acudió buena parte de la sección de Cereales del Grupo AN, incluyendo a su director, Juan Luis Celigueta. Tampoco quisieron faltar a la cita representantes de cooperativas socias, como las burgalesas Padre Flórez y Gesa, y la palentina CAR.

El evento se ha celebrado en un momento calificado por la organización como crucial para el sector y en el que el mercado del cereal acusa la volatilidad de los precios, los desafíos logísticos, los cambios climáticos y la presión regulatoria en materia medioambiental. El vicepresidente de ACCOE, Alfonso Palomo, destacó en su intervención la importancia de la BICD para compartir conocimiento, generar alianzas y proyectar el futuro.

En la jornada, el *trader* Antonio Ochoa ofreció una ponencia en la que apuntó varios aspectos que condicionan el mercado cerealista: "Vivimos en una disrupción permanente y en periodo de crisis. Cada año asistimos a una crisis distinta", lamentó. También intervino Iván Álvarez, de Asegrain, que habló de la importancia de con-

siderar el factor humano y emocional en el mercado, ya que son claves que marcan las decisiones y que impulsan las dinámicas de la oferta y la demanda de cereales. La octava edición de la BICD se completó con una mesa redonda que analizó los desafíos y las oportunidades del sector.

La Bolsa Internacional de Cereales del Duero se ha convertido en un espacio fundamental para el fortalecimiento del tejido comercial cerealista en España y en Europa. Fomenta el intercambio directo entre productores, compradores y operadores, facilitando acuerdos comerciales en un entorno dinámico y competitivo.



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 en cada paso

AgroBank, más de 1.100 oficinas
y 3.000 especialistas en tu negocio

Descubre más en
CaixaBank.es



Si tienes a alguien
acompañándote,
todo es posible

Tú y yo.

Nosotros.

