

Acción Cooperativa



La facturación se sitúa en
1.380 millones de euros

Los recursos propios suman
165 millones de euros

Aumenta el beneficio hasta
16,23 millones de euros



EJERCICIO 2024/25

CRECIMIENTO Y ESTABILIDAD

Aumentan la facturación, los recursos propios, el beneficio
y el número de personas que conforman los equipos del 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

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

Noviembre: Asamblea General y balance del ejercicio

Ha llegado el momento del año en el que, con la celebración de la Asamblea General, toca rendir cuentas, hacer balance y presentar a las cooperativas socias las cifras que ha dejado el ejercicio finalizado el pasado 30 de junio.

La realidad es bien distinta a la de hace un año y, gracias a que el tiempo ha acompañado y al buen hacer de los equipos que conforman el Grupo AN, podemos llevar a la primera plana de esta publicación dos términos tan positivos como son estabilidad y crecimiento. El primero inspira tranquilidad; el segundo evoca fortaleza. La estabilidad y el crecimiento definen el ejercicio 2024/25 del Grupo AN.

No en vano, todos los grandes indicadores del periodo analizado tienen un símbolo positivo delante: aumenta la facturación, que alcanza los 1.380 millones de euros, un 8,41 % más; se incrementan los fondos propios, que suman 165 millones, frente a los 151 del ejercicio anterior; sube el beneficio hasta los 16,23 millones de euros; y, por primera vez en la historia del Grupo AN, se supera la cifra de 2.000 personas trabajando en la plantilla de la empresa.

Detrás de estos números y de estos porcentajes hay meses de trabajo, esfuerzo, alegrías y desazones. Hay muchos proyectos, grandes y pequeños, que se han llevado a la práctica. Por eso, como cada año, el número de noviembre de Acción Cooperativa es especial, porque en él realizamos un repaso de lo más destacado del año en cada una de las secciones del Grupo AN. Lo hacemos de la mano de la dirección de cada área y de la dirección general, para tratar de ofrecer una imagen lo más fiel posible de la realidad del ejercicio, y siempre con la vista puesta en el futuro y en el desarrollo sostenible del sector agroalimentario.



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.



Resumen del ejercicio

Tajonar • Jaime González

El crecimiento y la estabilidad caracterizan el ejercicio del Grupo AN

La buena cosecha de 2024 tiene su reflejo en los datos positivos del ejercicio

Incrementos en facturación, recursos propios, beneficio y número de personas en la plantilla

El ejercicio 2024/25 del Grupo AN ha significado el regreso a una situación de estabilidad y crecimiento, después de que el periodo precedente estuviera marcado por la sequía y por la peor cosecha desde que hay registros. Por el contrario, la buena campaña de cereal de 2024 ha tenido su reflejo positivo en los datos del ejercicio ahora analizado: aumenta la facturación, que alcanza los 1.380 millones de euros, un 8,41 % más; se incrementan los fondos propios, que suman 165 millones, frente a los 151 del ejercicio anterior; sube el beneficio hasta los 16,23 millones de euros, lo que supone un aumento del 65,95 %; y, por primera vez en la historia del Grupo AN, se supera la cifra de 2.000 personas trabajando en la plantilla de la empresa. Con todo ello, el director general del Grupo AN, Alfredo Arbeloa, afirma que estamos ante un buen año: "Seguimos creciendo, tenemos estabilidad, mantenemos los márgenes y la capacidad de devolver una parte de los beneficios que generamos a las cooperativas socias".

+8,41 %

Ventas

El Grupo AN ha facturado 1.380 millones de euros, 1.322 ya consolidados

+65,95 %

Beneficio

El resultado empresarial se sitúa en 16,23 millones de euros

+9,25 %

Recursos propios

Suponen 165 millones de euros frente a los 151 del pasado ejercicio

+2,43 %

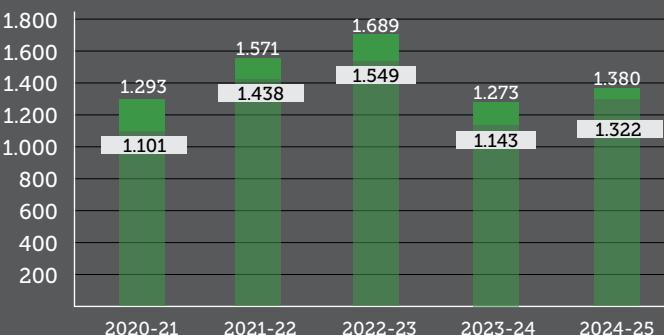
Empleo

2.043 personas conforman la plantilla



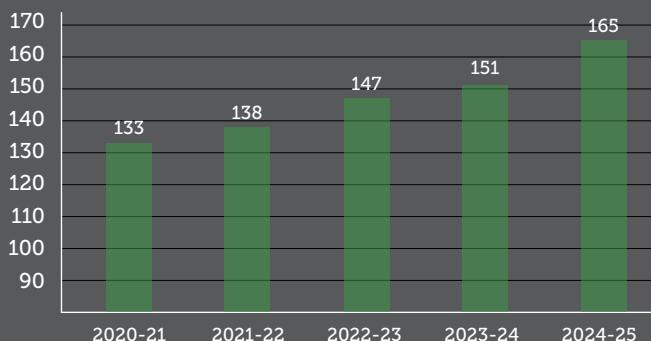
Cifra de negocio y otros ingresos

Cantidades expresadas en millones de euros



Recursos propios y asimilados

Cantidades expresadas en millones de euros



TEl Grupo AN ha logrado crecer y mantener su estabilidad en un periodo en el que, poco a poco, se ha recuperado la normalidad que se echó de menos en el ejercicio anterior. Así, después de dos años de sequía, la cosecha de cereal de 2024 volvió a valores positivos: con 21,94 millones de toneladas, se situó 3 millones por encima de la media de las últimas décadas. "La facturación se ha recuperado, sobre todo, por la comercialización de la sección de Cereales", afirma el director general del Grupo AN, Alfredo Arbeloa, que añade que el mercado sigue con precios bajos, lo que ha impedido obtener un mayor volumen de facturación. "También nos ha lastrado el fraude en el sector de los hidrocarburos: aunque se está recuperando la normalidad en este ejercicio, ha perjudicado en gran medida a nuestra actividad", afirma.

Se trata de circunstancias que han marcado el ejercicio 2024/25, en el que la facturación ha aumentado un 8,41 % en comparación con el anterior, al pasar de 1.273 a 1.380 millones de euros. El beneficio también se incrementa: de los 9,78 millones de euros del ejercicio 2023/24 a los 16,23 millones de este, un 65,95 % más.

"En líneas generales, el ejercicio ha sido positivo", señala Arbeloa. "Le ha ido bien a la sección Avícola, que ha hecho un importante esfuerzo para convertir de pavo a pollo las granjas de Castilla y León y el centro de procesamiento de Ávila. También ha sido un buen año para Suminis-



Alfredo Arbeloa, director general del Grupo AN

etros, que ha incrementado el volumen comercializado de abonos, fitos y semillas. Por el contrario, el tiempo no ha acompañado a los cultivos hortícolas, y productos como el pimiento del piquillo y el espárrago han tenido campañas complicadas".

Además de la facturación, también aumenta la cifra de recursos propios, que se sitúa en 165 millones de euros frente a los 151 del periodo anterior, lo que representa una subida del 9,25 %. Se trata de un dato importante, ya que refleja la solidez patrimonial y permite mantener el nivel de las inversiones realizadas en los últimos ejercicios.

El director general del Grupo AN destaca que, en general, se puede hablar de un buen año: "Seguimos creciendo, tenemos estabilidad, mantenemos los márgenes y la capacidad de devolver una parte de los benefi-

cios que generamos a las cooperativas socias", afirma Alfredo Arbeloa, que señala también otros hitos destacados del periodo analizado: "Hemos seguido incorporando cooperativas y también hemos aprovechado las oportunidades que han aparecido con empresas que nos aportan valor, sinergias y una buena posición, como es la operación con el Grupo Boraú, que ha resultado positiva".

Entre los datos destacados que ha tenido el ejercicio se encuentra también la cifra de empleo: el número de personas que trabajan para dar servicio a las cooperativas socias y para aportar valor añadido a sus producciones ha crecido un 2,43 %, pasando de 1.994 en el ejercicio anterior a 2.043 al término del periodo ahora analizado. Por primera vez, se supera la cifra de 2.000 personas empleadas en la plantilla.



Aspecto de la renovada entrada principal a la sede central del Grupo AN en Tajonar



Durante el ejercicio se ha mejorado la imagen de la instalación de AN Energéticos en Tajonar

RENOVADA Y AMPLIADA LA SEDE CENTRAL

Uno de los hitos del ejercicio ha sido la renovación de la sede del Grupo AN en Tajonar. Las obras comenzaron prácticamente al mismo tiempo que el ejercicio ahora analizado y se han desarrollado a lo largo de 15 meses. El proyecto, diseñado por ByE Arquitectos y desarrollado por Construcciones Ecay, se planteó en base a tres objetivos marcados por el Grupo AN: adecuar el edificio existente, tanto en sus aspectos funcionales como en los relativos a eficiencia energética y confort; construir un nuevo edificio para acoger actividades institucionales y de representación; y renovar y actualizar la imagen de la sede central, con el objetivo de incorporar y transmitir los valores de la cooperativa.

A lo largo de los meses de obras se ha trabajado en la consecución de estos tres objetivos y se ha logrado que hoy la cooperativa presente unas instalaciones modernas, cómodas y energéticamente eficientes. El 17 de octubre, ya en el presente ejercicio, se realizó un sencillo acto para inaugurar las nuevas instalaciones y que las cooperativas socias del Grupo AN pudieran conocerlas.

REPASO POR SECCIONES DEL EJERCICIO 2024/25

La edición de noviembre de la revista Acción Cooperativa se convierte cada año en un número especial que resume cómo ha sido el ejercicio para cada una de las diferentes secciones del Grupo AN. En las siguientes líneas realizamos un breve antípodo a modo de introducción general:

Con una cantidad de 21,94 millones de toneladas, la cosecha de cereales de 2024 duplicó a la de la campaña anterior, que había sido la peor desde que existen registros, y superó en 3 millones de toneladas la producción media española desde el año 1990. Este aumento se reflejó en la cantidad comercializada por la sección de Cereales del Grupo AN, que se situó en 1,78 millones de toneladas, mientras que la facturación se situó en 445,26 millones de euros, un 36 % más. Durante el ejercicio se han acometido las obras para construir un centro de secado y almacenaje de maíz en la localidad leonesa de Gordaliza del Pino, y se han ampliado las instalaciones de Tudela.

La sección hortofrutícola del Grupo AN ha producido 421.000 toneladas, de las que 415.000 se han destinado a industria y, el resto, a fresco. La campaña ha vuelto a ser complicada por la climatología, con muchos episodios de lluvias persistentes e, incluso, de pedrisco, que han



Jornada de formación impartida por la Correduría de Seguros del Grupo AN para cooperativas socias, en colaboración con Agroseguro

perjudicado a la calidad del producto y a los precios. Con un 70 % del total, el tomate sigue siendo el producto con mayor volumen para Conservas Dantza, que exporta el 45 % de la producción de este cultivo. La bajada de precios del tomate ha influido en el descenso de la facturación de la conservera, aunque ha aumentado la de productos como el Espárrago de Navarra y el Pimiento del Piquillo de Lodosa.

La principal novedad de AN Avícola Mélida durante el ejercicio ha consistido en la reconversión de pavo a pollo del centro de procesamiento avícola de Ávila y de las más de 30 granjas de los socios de Castilla y León que lo abastecen. La menor producción de carne de pavo ha tenido su repercusión en la facturación del área, que se situó en 308 millones de euros, un 4,5 % menos que en el ejercicio anterior. Dentro del total, la cantidad de kilos de pollo y de elaborados comercializados ha aumentado un 4,44 %, y su facturación ha subido

un 4,96 %. A lo largo del ejercicio se han renovado el exigente certificado de calidad IFS y la certificación SMETA-Sedex, que acredita la responsabilidad social y las condiciones de trabajo.

Piensos Caceco ha logrado mantener prácticamente el volumen de fabricación del ejercicio anterior, alcanzando 220.170 toneladas. Los piensos dedicados a avicultura siguen siendo los que más peso tienen en la sección, con un 96,06 % del total. La facturación ha disminuido ligeramente y se sitúa en 72,21 millones de euros (un 7,08 % menos que el ejercicio anterior), principalmente por la bajada de los precios de algunas materias primas, sobre todo la soja. Para reforzar el compromiso de Caceco con la seguridad alimentaria, se han instalado puertas de cierre automático en las piqueras de la fábrica de Tajonar, para imposibilitar el acceso de las aves incluso a las zonas de descarga de materias primas.

La sección de Suministros Agrarios ha aumentado un 17 % el volumen de toneladas de fertilizante comercializadas, en un ejercicio en el que la facturación ha alcanzado los 76 millones de euros. También se incrementan las ventas de fitosanitarios en un periodo marcado por una climatología muy favorable para el cereal. En cuanto a la producción de semillas, creció un 3 % durante el ejercicio, pero la facturación bajó un 16 %, por el descenso del precio de la semilla, fundamentalmente de trigo y cebada. Se ha renovado la imagen exterior de las instalaciones de Olite y se han incorporado a la cartera de distribución de Repuestos proveedores internacionales de referencia.

Por cuarto año consecutivo, el Área de Carburantes ha comercializado más de 300 millones de litros, concretamente 310. El ejercicio comenzó con dificultades por el fraude en el sector de los hidrocarburos, aunque en la segunda parte se fueron recuperando las ventas. La



El Grupo AN participa con stand propio en la feria Figan, que se celebra en Zaragoza cada dos años



Viaje de prensa organizado por el Grupo AN al que acudieron una docena de periodistas especializados

facturación ha descendido, situándose en 265 millones de euros, debido a un nivel de precios más bajo que en el ejercicio anterior. Se han incorporado a la red de AN Energéticos las gasolineras de Cáseca y Pina de Ebro, y se han reformado de manera integral las de Tajonar, Tafalla y Medina de Rioseco. A su vez, se ha actualizado la imagen de Carbonero el Mayor y de Castejón. El operador petrolífero Impala 2000 ha recibido el Premio Cepyme500, se ha adherido a la asociación UPI y ha renovado su imagen corporativa.

La Correduría de Seguros del Grupo AN ha registrado un nuevo máximo histórico de pólizas, 23.500, en un periodo marcado por la elevada siniestralidad y en el que el pedrisco ha sido el gran protagonista. Se han registrado incrementos tanto en los seguros agrarios y ganaderos (3,62 %), como en generales (6,03 %), con

incrementos en prácticamente todos los ramos.

A través de su Fundación, el Grupo AN ha trabajado, además, en cuatro grandes bloques fundamentales para el presente y el futuro: refuerzo del modelo cooperativo, proyectos en educación y promoción, sostenibilidad, y ecosistema de innovación. A lo largo del ejercicio, se han completado múltiples actividades y proyectos enmarcados en estas cuatro grandes áreas.

NOMBRAMIENTOS, FORMACIÓN Y REFUERZO DE LA IMAGEN

A lo largo del ejercicio, los profesionales del Grupo AN han seguido siendo referentes en distintos eventos y jornadas en los que se han anali-

zado cuestiones de relevancia para el futuro del sector. Algunos ejemplos son el Foro del Talento de ESIC, en el que intervino la directora del Área Personas, Belén Hernández; el Día de la industria agroalimentaria, organizado por el Gobierno de Navarra y que contó con la participación del director de Conservas Dantza, Rafa Castejón; y la Jornada AgroBank de CaixaBank, en la que el director general del Grupo AN, Alfredo Arbeloa, aportó su visión sobre el futuro del sector agroalimentario. Además, distintos medios de comunicación y programas especializados, como el espacio Surcos, en Castilla y León Televisión, han recurrido a profesionales del Grupo AN para que analicen y expliquen el día a día del agro. En los últimos meses se ha reforzado también la imagen del Grupo AN para que el trabajo de sus distintas áreas y de sus profesionales se conozca más



La Jornada AgroBank de CaixaBank contó con la participación de Alfredo Arbeloa, director general del Grupo AN

y mejor. En este sentido, se ha estrechado el contacto con los medios de comunicación especializados que cuentan cada día la actualidad del sector agroalimentario.

La profesionalidad de quienes forman los equipos del Grupo AN ha sido reconocida un año más, con nombramientos al frente de entidades en las que se toman decisiones importantes para el sector. Destacan ejemplos como la designación de Alfredo Arbeloa como presidente de Agropelayo y la reelección del director de AN Avícola Mélida, Iokin Zuloaga, como vicepresidente de AVEC, interprofesional europea de productores de carne avícola. Asimismo, durante el ejercicio se vivió el reconocimiento de la Facultad de Veterinaria de Zaragoza a ganaderos socios del Grupo AN por su contribución a la formación de los profesionales del futuro.

Con el fin de reforzar las competencias de los propios profesionales del Grupo AN y de los responsables de las cooperativas socias, a lo largo del ejercicio se han organizado distintas jornadas informativas y de formación, orientadas a la adquisición de conocimientos técnicos sobre cuestiones que les afectan en su actividad diaria. Es el caso de las sesiones organizadas por la Correduría de Seguros del Grupo AN en distintas zonas para analizar la situación actual del seguro agrario, las formaciones impartidas por el área Avícola a profesionales de la ganadería sobre diferentes normativas y aspectos técnicos relacionados con la avicultura, o la jornada sobre identificación y control de las malas hierbas, del área de Suministros.

El Grupo AN y sus secciones han mantenido y reforzado su presencia en ferias y encuentros profesionales. Se ha acudido un año más con

estand propio a Salamaq (Salamanca), Agroexpo (Don Benito, Badajoz) y Figan (Zaragoza), 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, la participación de los profesionales de la sección de Cereales en encuentros de referencia dentro de su ámbito, como las jornadas de la Asociación Española de Técnicos Cerealistas, AETC, y el patrocinio de las Fiestas de la Verdura, que cada año congregan a miles de personas en Tudela y otras localidades de la Ribera de Navarra.

Tajonar • Jaime González

Cambio de tendencia tras dos años de sequía

La sección de Cereales aumenta el volumen comercializado y su facturación con respecto al ejercicio anterior

Con una cantidad de 21,94 millones de toneladas, la cosecha de cereales de 2024 duplicó a la de la campaña anterior, que había sido la peor desde que existen registros, y superó en 3 millones de toneladas la producción media española desde 1990. Después de dos campañas marcadas por la sequía, la de 2024 se vio favorecida por las lluvias abundantes caídas durante la primavera y por unas temperaturas que se movieron dentro de parámetros normales. El aumento de la producción se reflejó también en la cantidad comercializada por la sección de Cereales del Grupo AN, que se situó en 1,78 millones de toneladas, frente a los 1,1 millones del ejercicio anterior. La facturación de la sección fue de 445,26 millones de euros, lo que representa un 36 % más que en el periodo precedente. La inestabilidad geopolítica mundial ha seguido influyendo de manera decisiva en los mercados y en los precios a los que se ha pagado el cereal.

445,26

millones de euros

La facturación aumenta un 36 % con respecto al ejercicio anterior

1,78

millones de toneladas

El Grupo AN sigue siendo la mayor cooperativa cerealista de España

Incertidumbre en los mercados

Las tensiones geopolíticas mundiales marcan los precios

Después de dos malas cosechas provocadas por la sequía persistente, la de 2024 se vio beneficiada por un clima favorable para el desarrollo de los cereales en prácticamente toda España. Una primavera suave, con lluvias abundantes en los momentos justos y con temperaturas normales para la época del año, propició un buen llenado del grano en la parte final del ciclo y contribuyó a que se registraran buenos rendimientos.

Así, la cosecha de 2024 dejó una producción de 21,94 millones de toneladas, lo que representó un aumento del 111 % con respecto a la del año precedente, considerada, con 10,38 millones de toneladas, la peor desde que hay registros. La cifra correspondiente a la campaña ahora analizada superó en 3 millones de toneladas a la media de la producción nacional desde el año 1990.

La cebada siguió siendo el principal cultivo, con 8,7 millones de

toneladas, seguido del trigo blando, con 7,2 millones. Por otro lado, el rendimiento medio de los cereales también fue bueno: con 4 toneladas por hectárea superó en un 20 % la media de los cinco años precedentes.

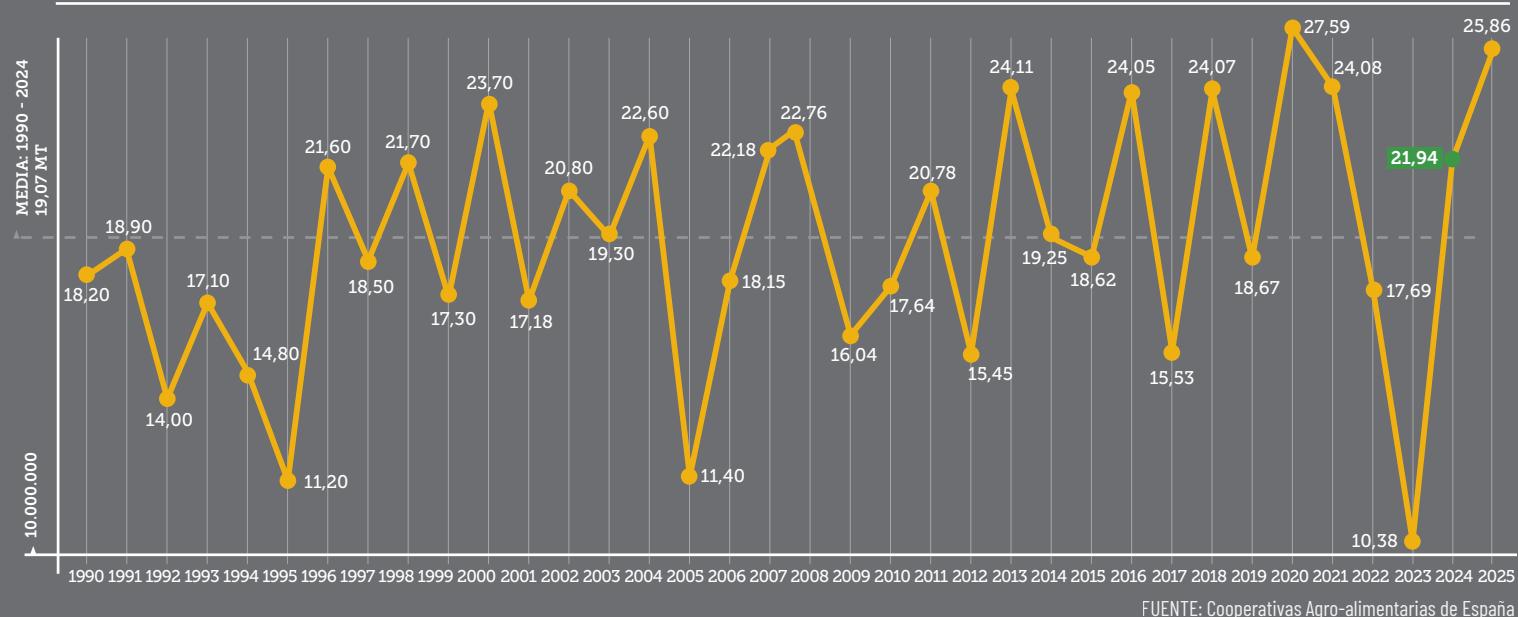
Este aumento de volumen ha tenido su reflejo en el incremento de la comercialización de la sección de Cereales del Grupo AN, que se situó en 1,78 millones de toneladas, lo que supone una notable subida con respecto al ejercicio anterior, cuando



Juan Luis Celigueta
Director del Área de
Cereales del Grupo AN



EVOLUCIÓN DE LA COSECHA DE CEREALES DESDE 1990 HASTA 2025



se vendieron 1,1 millones de toneladas de cereal. Con este dato, el Grupo AN se mantiene como la primera cooperativa cerealista de España, dando seguridad comercial a los socios con la garantía de venta y cobro de toda su mercancía.

En cuanto a los mercados, las tensiones geopolíticas que sufren distintas zonas del planeta repercuten de manera notable en los precios a los que se paga el cereal. Así, durante el ejercicio los mercados experimentaron una tendencia bajista que se ha mantenido durante los últimos meses. En este contexto, el volumen comercializado por el Área de Cereales del Grupo AN se ha reflejado en una facturación de 445,26 millones de euros, lo que representa un 36 % más que en el ejercicio anterior.

ALMACENES Y SECADERO EN GORDALIZA DEL PINO

Gracias al impulso que da ser una de las 24 entidades asociativas prioritarias (EAP) que hay en España, a lo largo del periodo analizado se ha trabajado en la construcción de unas nuevas instalaciones en la localidad leonesa de Gordaliza del Pino: se trata de dos naves para almacenar cereal, que tienen 2.400 metros cuadrados, y un secadero con capacidad para procesar 60 toneladas por hora. Junto a esta construcción, se ha habilitado un edificio para albergar oficina, tienda y almacén de fitosanitarios.

Esta nueva instalación supone una apuesta decidida por la creación de industria y la generación de

empleo en una zona rural en riesgo de despoblación. Al mismo tiempo, refuerza la posición logística del Grupo AN en un entorno en el que se prevé que la superficie de maíz se duplique, al menos, en los próximos años.

Además de las instalaciones de Gordaliza del Pino, se han ampliado los almacenes para el acopio y la gestión de cereal que hay en Tudela, Navarra, en la cooperativa Asociación de Labradores. Varias naves nuevas refuerzan la capacidad de almacenamiento y, además, incorporan un sistema automático de clasificación del grano que permite ganar en eficiencia.



Tajonar • Myriam Sanz

La climatología marca una campaña con un importante descenso de la producción

El rendimiento ha descendido a 421.000 toneladas, de las que 415.000 se han destinado a industria, siendo el tomate el producto con mayor peso

La sección hortofrutícola del Grupo AN ha afrontado un ejercicio muy difícil, marcado por lluvias persistentes, pedrisco y cambios bruscos de temperatura, factores que afectaron tanto a la calidad como al rendimiento de los cultivos y provocaron retrasos y pérdidas en las campañas. Con 421.000 toneladas producidas, la mayor parte destinadas a industria, el tomate volvió a ser el producto principal. En fresco, la fruta lideró en volumen pese a ser una campaña lenta y con calibres bajos. Los precios cayeron por exceso de oferta y competencia de otras regiones. En industria, Conservas Dantza registró una caída del 13,6 % en su facturación por la bajada del precio del tomate, aunque el espárrago y el pimiento mantuvieron cifras positivas. El grupo continúa invirtiendo en sostenibilidad, nuevas recetas y presencia en ferias.

421.000

toneladas comercializadas

415.000

toneladas para industria

69,9 %

de la facturación de industria viene del tomate

TLa sección hortofrutícola del Grupo AN ha cerrado un ejercicio muy complicado marcado por la climatología, que ha perjudicado a la calidad del producto y a los precios. Se han producido 421.000 toneladas, de las cuales 415.000 se han destinado a industria y, el resto, a fresco. Nuevamente el tomate ha sido el producto con mayor peso en la cifra de negocio.

De todos los productos que se trabajan en fresco, la fruta ha sido la gama con mayor volumen. "La campaña de la fruta vino adelantada y se alargó bastante, porque fue muy lenta", asegura Raquel Sesma, directora del Área de Fresco de Frutas y Hortalizas del Grupo AN. "Sin embargo, la piedra afectó bastante a la calidad y los cambios de temperatura también hicieron que la fruta tuviera calibres más bajos de lo habitual". A

continuación, figuran las crucíferas y el tomate en volumen de negocio.

Por su parte, en industria, el tomate ha sido de nuevo el producto mayoritario, seguido de los cultivos extensivos, las crucíferas y el pimiento. La producción de los cultivos destinados a industria fue mayor que en el ejercicio anterior. "El peso lo tenemos en industria; el fresco cada día es más puntual porque los precios



GRUPO AN HORTÍCOLA FRESCO

(toneladas)

Fruta	3.811 t.
Crucíferas	1.031 t.
Tomate	800 t.
Lechuga	50 t.
Pepino	30 t.
Calabacín	19 t.
Otros	380 t.

GRUPO AN HORTÍCOLA INDUSTRIA

(toneladas)

Tomate	324.000 t.
Extensivos	49.000 t.
Crucíferas	19.000 t.
Pimiento	5.000 t.
Tubérculos	3.000 t.
Otros	15.000 t.

no acompañan y la recolección del fresco es más exquisita en calidad y en tiempo", afirma Sesma.

CLIMATOLOGÍA ADVERSA

Si bien el ejercicio anterior se caracterizó por una sequía extrema, desde el 1 de julio de 2024 hasta el 30 de junio de 2025 se produjeron muchos episodios de lluvias persistentes e incluso pedrisco. Esta climatología adversa repercutió en todas las fases del ciclo de los cultivos, desde la preparación del terreno, la plantación y el desarrollo, hasta el rendimiento.

"Las lluvias persistentes retrasaron muchas campañas y provocaron parones durante la recolección o incluso impidieron la recogida del

producto, por lo que cultivos como el tomate se acumularon en el campo y se sobremaduraron los frutos muy deprisa. La calidad se vio muy afectada", explica la directora del área.

También los precios han bajado durante este ejercicio: "En comparación con campañas anteriores han sido muy bajos. Si viene producto de otras comunidades a la vez que el nuestro y hay mucha oferta, entonces el precio baja. El mercado se surte de otros lugares, y si en otras comunidades lo venden más barato y los almacenes se llenan, no tenemos margen de negociación", dice Raquel Sesma.

Los retos a los que se enfrenta la sección son los de siempre: el clima y los precios del mercado. "El primero de los casos es incontrola-

ble, no depende de los agricultores, pero puede mermar una campaña entera". En el segundo caso, y como ya ocurrió en ejercicios previos, la sección ha detectado un cambio en los hábitos de consumo, debido al encarecimiento de los alimentos. Esto se traduce en una menor demanda de los productos cuyo precio final es más elevado.

Por su parte el principal objetivo del área hortofrutícola es "poder cumplir con los contratos, lo que significaría que las campañas se han desarrollado como era esperado: que venga bien el producto del campo, que podamos cumplir con las exigencias de calidad de los clientes, y llegar a precios competitivos para el agricultor y que le sean rentables y atractivos, para que no deje de poner hortaliza", concluye.



Rafa Castejón
Director de
Conservas Dantza



Planta de Conservas Dantza en Andosilla, Navarra,
durante la campaña del pimiento



Planta de Conservas Dantza en Castejón, Navarra, durante la campaña del tomate

DESCENSO DE LA FACTURACIÓN EN INDUSTRIA

Para Conservas Dantza ha sido un año muy complicado a nivel comercial, debido a un descenso de la facturación del 13,6 % con respecto al ejercicio anterior, motivado fundamentalmente por la bajada del precio del tomate. La marca ha tenido que hacer frente a cosechas muy irregulares y a la fuerte competencia, tanto nacional como internacional, con un exceso de oferta de los productos de mayor volumen, como el tomate o las verduras.

Las campañas de los productos con los que trabaja la conservera no han sido especialmente buenas: la del tomate, que sigue siendo el producto de mayor peso con un 69,9 % de la facturación, ha sido muy complicada a causa de las lluvias que se han dado durante toda la campaña, aunque finalmente se alargó y se pudieron alcanzar los objetivos de volumen previstos; la del espárrago ha sido muy irregular y se han repetido los kilos fabricados en el ejercicio anterior, aunque ya se venía de fuertes

descensos; y en la del pimiento se ha elaborado una cantidad similar a la del año anterior. A pesar de que los datos no son muy favorables, tanto el Espárrago de Navarra como el Pimiento del Piquillo de Lodosa han logrado incrementos de facturación.

En cuanto a las exportaciones, el 45 % del tomate, principalmente entero y troceado, se ha destinado a mercados internacionales, siendo Francia, Portugal, Bélgica y Polonia los principales. En este ejercicio también destaca que el 25 % del Pimiento del Piquillo se ha destinado a exportación, siendo el producto con D.O. que más se vende en el exterior, gracias a su versatilidad en la cocina.

Como explica Rafa Castejón, director de Conservas Dantza, se ha seguido trabajando en materia de sostenibilidad e innovación en fábrica: "Además de renovar la certificación IFS en la planta de Castejón y en la de Andosilla, hemos seguido invirtiendo en innovación con la adecuación de la sala blanca de Andosilla y la compra de material de cocinado industrial, lo que va a permitir el desarrollo de nuevas recetas y productos y adaptarnos a las nuevas tendencias del consumidor".

PRESENCIA EN FERIAS Y OBJETIVOS

En este ejercicio la marca ha seguido acudiendo a ferias anuales, como PLMA en Ámsterdam, el evento más importante a nivel mundial para marcas de distribuidor, y como novedad asistió por primera vez desde hacía muchas ediciones a la feria SIAL, que se celebró en octubre en París. "Las ferias son un instrumento imprescindible para coincidir con nuestros colaboradores actuales, contactar con clientes potenciales y tomar el pulso a los mercados, por lo que la idea para los próximos ejercicios es la de reforzar nuestra presencia en ellas", asegura Castejón.

En cuanto a los objetivos del grupo, el director de Conservas Dantza destaca que "llevamos varios años trabajando con los agricultores con el objetivo de aumentar la elaboración de materia prima, principalmente en aquellos productos que más nos representan como son el espárrago, el pimiento del piquillo y las verduras. En tomate trabajamos para conseguir una mayor diversificación geográfica y por clientes".

Tajonar • Jaime González

Completada a lo largo del ejercicio la reconversión de pavo a pollo

La sección Avícola ha completado la transformación del centro de procesamiento de Ávila y de las granjas que lo abastecen

El ejercicio 2024/25 ha supuesto un importante desafío para el Área Avícola del Grupo AN. Durante casi un año, se ha trabajado en la conversión de pavo a pollo de las granjas de los socios de Castilla y León y del centro de procesamiento avícola (CPA) de Ávila. Una labor compleja completada con éxito y en la que, en todo momento, se ha priorizado el mantenimiento de la actividad de los ganaderos y del empleo de las personas que trabajan en el CPA. El cambio se ha traducido en una menor cantidad de carne de pavo, lo que ha tenido su repercusión en la facturación del área, que se ha situado en 308 millones de euros, un 4,5 % menos que en el ejercicio anterior. Dentro del total, la cantidad de kilos de pollo y de elaborados comercializados ha aumentado un 4,44 %, y su facturación ha subido un 4,96 %, suponiendo 277 millones de euros. En Mélida se han realizado distintas inversiones para mejorar procesos y productos y, por otro lado, se han renovado el exigente certificado de calidad IFS, indispensable para trabajar con los grandes clientes, y la certificación SMETA-Sedex, que acredita la responsabilidad social y las condiciones de trabajo de las empresas.

Reconversión

Completado el cambio de pavo a pollo en Ávila

308

millones de euros de facturación

Calidad y responsabilidad social

Renovadas las certificaciones IFS y SMETA-Sedex

TEl ejercicio 2024/25 del Área Avícola ha estado marcado por un importante hito: desde el pasado 12 de abril, el centro de procesamiento avícola (CPA) de Ávila se dedica exclusivamente a la carne de pollo,

en lugar de a la de pavo. Después de cerca de un año de trabajo, culminó una reconversión que incluyó a las granjas de los ganaderos socios del Grupo AN en la región, que también han acondicionado sus instalacio-

nes para albergar pollos en lugar de pavos. Una labor compleja que se ha completado con éxito gracias a una buena planificación y ejecución por parte de la sección. "La clave ha estado en el esfuerzo y la compren-



El centro de procesamiento avícola de Ávila trabaja exclusivamente con carne de pollo desde el 12 de abril

sión de todas las personas implicadas en este proceso", destaca el director del Área Avícola del Grupo AN, Iokin Zuloaga. "Los ganaderos han puesto de su parte para que la conversión de las granjas, 31 en total, haya sido más sencilla y, en Ávila, ha sido fundamental el enorme esfuerzo realizado por el equipo técnico en la reconversión del CPA".

El cambio se planteó por dos motivos, como explica Zuloaga: "Por un lado, el consumo de carne de pavo no ha crecido estos años según lo que indicaban todas las previsiones y la rentabilidad estaba muy lejos de poder alcanzar el punto de equilibrio. Por otro, las instalaciones de Mélida estaban bastante saturadas, con un nivel de trabajo muy alto y, todo ello, en un contexto en el que el consumo de carne de pollo sigue creciendo, por lo que necesitábamos más espacio y capacidad". El director del Área Avícola afirma que, "gracias a la transformación, podemos acompañar a nuestros clientes en su crecimiento".

En una parte del ejercicio analizado, el centro de Ávila produjo todavía carne de pavo, que se fue reduciendo paulatinamente. Esa disminución del volumen comercializado ha tenido su repercusión en

la facturación del área, que se situó en 308 millones de euros, un 4,5 % menos que en el ejercicio anterior. Dentro del total, la cantidad de kilos de pollo y de elaborados comercializados ha aumentado un 4,44 %, y su facturación ha subido un 4,96 %, suponiendo 277 millones de euros.

AVANCES EN INNOVACIÓN Y SOSTENIBILIDAD

A lo largo del ejercicio, la sección ha seguido implementando mejoras en todos sus procesos y productos. En la parte de ganadería, se han puesto en marcha una nueva granja de recria en la localidad navarra de Corella y dos nuevas granjas de ponedoras en Fitero, también en Navarra, y en Fuendejalón, Zaragoza.

Además, según explica Zuloaga, se han sumado más granjas al proyecto del pollo campero, que continúa creciendo.

Por otro lado, se han incorporado nuevas tecnologías en el centro de procesamiento de Mélida, como la introducción de la visión artificial, que integra un nuevo módulo en la línea de envasado: incorpora cámaras de última generación que supervisan diferentes parámetros para garantizar que solo los productos que tienen la calidad adecuada lleguen al mercado.

Otra tecnología que se ha introducido es el dispensador automático de bandejas, un sistema que consigue que la bandeja llegue limpia al proceso de sellado, que se realiza mediante la aplicación de calor entre el film y el borde superior de la bandeja (termosellado). El cargador automático permite el control y la



carga de producto en bandejas de forma segura, rápida y eficiente.

Para adaptarse a las peticiones de los clientes, AN Avícola Mélida ha incorporado otras novedades en su producción. Un buen ejemplo es la nueva sala habilitada para envasar al vacío productos frescos destinados a la gran distribución. Otro formato al alza es el *flow pack*, una película fina que envuelve el producto en su totalidad, generando una bolsa. El 47 % del pollo entero comercializado por la empresa se vende ya en este envase hermético, que protege los alimentos de la humedad, la luz y el aire, con lo que garantiza su calidad y frescura.

Además, la sección ha recibido durante el ejercicio un nuevo reconocimiento por sus avances en materia de sostenibilidad: se trata del sello que otorga EcoVadis, la empresa referente a nivel mundial en la medición de desempeño en sostenibilidad, que sitúa a AN Avícola Mélida por encima de la media del sector. En su compromiso con esta materia, la sección ha seguido trabajando en la sustitución de los envases de los productos para que pasen a tener una composición 100 % PET (tereftalato de polietileno), que se puede reciclar en su totalidad.



Exterior de la nueva granja de recria en Corella, Navarra

RENOVADAS IMPORTANTES CERTIFICACIONES

Durante el periodo analizado se han vuelto a renovar, tanto en Mélida 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. Por otro, se ha obtenido de nuevo la certificación SMETA-Sedex, que mide y acredita la responsabilidad social y las condiciones de trabajo de las empresas.

También se ha renovado el certificado Welfair en bienestar animal, una importante acreditación que especifica los requisitos que deben

cumplir las granjas y los centros de procesamiento, con la que AN Avícola cuenta desde 2019 para todos sus productos.

La sección se ha implicado además en propuestas como El sentido de la carne, impulsada por AECOC para poner en valor el placer de consumir carne y la idoneidad de integrar este alimento en el marco de una dieta completa y equilibrada. Es una iniciativa pionera de colaboración de la cadena de valor del sector cárnico y la distribución que ha celebrado su segunda edición.

Así se ha desarrollado el ejercicio 2024/25 para el Área Avícola del Grupo AN: un periodo en el que han quedado patentes la capacidad de adaptación y de esfuerzo para mantenerse al día y cumplir con los objetivos.



Tajonar • Myriam Sanz

Se mantiene la producción y se refuerza la seguridad alimentaria en Tajonar

El ejercicio se ha caracterizado por la abundancia de cereales, cuyos precios se han mantenido bajos, así como por la caída del coste de la soja

Piensos Caceco ha mantenido prácticamente el volumen de fabricación del periodo anterior, con 220.170 toneladas de pienso comercializado, el 87,3 % producido en la planta de Tajonar, Navarra. La facturación, sin embargo, ha descendido un 7,08 %, hasta 72,21 millones de euros, debido a la bajada de precios de materias primas como la soja y los cereales. La línea avícola sigue siendo la principal, con un 96 % del total. La empresa ha reforzado su apuesta por la seguridad alimentaria, con medidas innovadoras como la colocación de puertas automáticas en las piqueras, que impiden la entrada de aves. Por su parte tras un ejercicio completo con el funcionamiento de 2.400 paneles solares, instalados en mayo de 2024, se ha confirmado un ahorro energético superior al 20 %.

220.170

toneladas de pienso

96 %

de piensos dedicados a avicultura

20 %

de ahorro energético gracias a los paneles solares

Piensos Caceco ha logrado mantener prácticamente el volumen de fabricación del ejercicio anterior, alcanzando las 220.170 toneladas de pienso comercializado, de las cuales el 87,3 % se han producido en la planta de Tajonar, en Navarra. Por su parte la facturación ha disminuido ligeramente, situándose en 72,21 millones de euros (un 7,08 % menos que el ejercicio anterior), principalmente por la bajada de los precios de algunas materias primas, sobre todo la soja. Precisamente esta ha sido una de las principales características del ejercicio, debido a la abundancia

de cereales, que se han mantenido en precios bajos, y de soja, cuyo importe ha descendido a causa de las buenas cosechas. En el caso de los cereales también ha influido de forma importante el enquistamiento en el conflicto bélico de Ucrania, y en la bajada del precio de la soja han tenido que ver las tensiones entre Estados Unidos y China: en su guerra comercial particular, el gigante asiático ha dejado de comprar esta leguminosa al país americano y ha buscado otros proveedores.

A pesar de esta época próspera en el campo, la incertidumbre geopolítica está afectando sobre todo a la soja, pero también a cereales y aditivos. "Las materias primas son commodities cuyo importe se desarrolla en el mercado internacional, y las variaciones de disponibilidad y precio se dan más por temas geopolíticos que por la oferta y la demanda: a nivel internacional se ven afectadas por los aranceles, por ejemplo, y a nivel europeo por la trazabilidad de deforestación EUDR, entre otros motivos", explica Natxo Simón, director de Piensos Caceco.



En este ejercicio se ha mantenido la consolidación de los piensos dedicados a avicultura, que siguen siendo los que más peso tienen en la sección, con un 96 %, además de atender al resto de familias y dar servicio a las cooperativas. En avicultura, los clientes continúan trabajando con los mismos tipos de pollos para los que se produce el pienso: broiler blanco, broiler amarillo, pollo amarillo de crecimiento lento, pollo amarillo certificado, pollo amarillo Reyno Gourmet y pollo campero, así como las reproductoras para cada tipo de pollo.

La diversidad de variedades de pollo, junto con las distintas pruebas de I+D+i realizadas, ha generado un notable incremento en el número de fórmulas elaboradas. Este aumento ha tenido un impacto en la productividad, que ha mermado la capacidad de la fábrica, "ya que es necesario atender las demandas de los clientes y mantenerse siempre a la vanguardia en I+D+i", destaca Simón. No obstante, gracias a las inversiones realizadas en los últimos años, subvencionadas en parte por la condición de Entidad Asociativa Prioritaria (EAP), la fábrica ha logrado mantenerse a la vanguardia de la tecnología y suministrar todos estos piensos de forma eficiente.

También se ha gestionado parte del pienso de la integración de Ávila: se ha terminado de fabricar alimentación para pavos y se ha cambiado totalmente a pollos. Además, recientemente se han renovado las certificaciones de gestión integral de la calidad ISO 9001 y la de Procesos y Productos elaborados en fábricas de piensos Alimentación Animal certificada.



Puertas de cierre automático que se han instalado en las píqueras de la planta de Tajanor

Entre los retos a los que se ha enfrentado el área, se encuentra la dificultad por encontrar transportistas. "A nivel general hay un problema de relevo generacional, y cada año tenemos más dificultades para conseguir no solo transportistas, sino también operarios y técnicos", apunta Natxo Simón.

SEGURIDAD ALIMENTARIA

Siguiendo con la fuerte apuesta de Piensos Caceco por la seguridad alimentaria, y para evitar enfermedades como la salmonela o la gripe aviar, se han colocado unas puertas de cierre automático para las píqueras de la fábrica de pienso en Tajanor, para imposibilitar el acceso de las aves u otros animales, incluso a las zonas de descarga de materias primas. "Se trata de algo muy novedoso en las fábricas de piensos, ya que normalmente suelen estar al aire libre", destaca el director del área. Asimismo, se ha aprovechado para conectarlas informáticamente y utilizarlas también como barreras físicas

a la hora de gestionar las descargas de materia prima, imposibilitando errores en las mismas.

AHORRO ENERGÉTICO

En mayo de 2024 se terminó la instalación 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, una de las instalaciones fotovoltaicas de autoconsumo más grandes de Navarra. Tras un ejercicio completo de funcionamiento, se ha podido confirmar un ahorro energético superior al 20 %, conforme a lo estimado para acometer dicha inversión, aunque depende en parte de la climatología. Gracias a ello, se han dejado de emitir a la atmósfera aproximadamente 464 toneladas de CO₂.

Piensos Caceco cierra así un ejercicio marcado por la estabilidad, con el objetivo de seguir sirviendo suministros a las granjas y dar servicio a las cooperativas.



Fertilizantes

Tajonar • María Sánchez

Aumento de las toneladas comercializadas

Con un crecimiento del 17 % del volumen de toneladas y del 15 % en la producción de urea inhibida, el ejercicio se ha visto favorecido por unas óptimas condiciones climatológicas

El ejercicio 2024/25 se ha cerrado con un balance positivo para la sección de Fertilizantes del Grupo AN, que confirma la recuperación de la actividad y refuerza su posición en el mercado. El buen comportamiento de las cosechas y unas condiciones climatológicas favorables han impulsado un crecimiento del 17 % en el volumen comercializado, hasta alcanzar las 179.000 toneladas, mientras la facturación ha aumentado de 63 a 76 millones de euros. El fósforo y el nitrógeno han copado gran parte de la demanda, y la urea inhibida continúa afianzándose como una alternativa eficiente y alineada con los objetivos de sostenibilidad marcados por la Unión Europea. El nuevo marco arancelario europeo sobre productos agrarios y fertilizantes procedentes de Rusia y Bielorrusia introduce un escenario con nuevas incertidumbres para los próximos ejercicios. Ante ello, el Grupo AN mantiene su apuesta por la innovación, la eficiencia y la adaptación a una fertilización cada vez más técnica y sostenible.

179.000

toneladas comercializadas

76

millones de euros de facturación

Incremento del **15 %**
en las toneladas de urea
inhibida producidas

TLa sección de Fertilizantes del Grupo AN ha cerrado el ejercicio 2024/25 con una notable recuperación del consumo, impulsada por la buena cosecha del año anterior y por unas condiciones climatológicas favorables. En este contexto, el volumen de toneladas comercializadas ha crecido un 17 % con respecto

al ejercicio precedente, situándose en 179.000, mientras la facturación ha pasado de 63 a 76 millones de euros.

Carlos Valencia, director de Suministros Agrarios, explica: "El agricultor ha tenido que reponer los nutrientes que el cultivo extrajo en la última campaña, y eso ha supuesto un incremento muy significativo en las

aplicaciones de fondo, prácticamente duplicando las ventas en comparación con el anterior ejercicio".

El fósforo ha sido uno de los protagonistas de la campaña, con operaciones relevantes tanto en producto nacional como en complejos importados de Marruecos y Rusia. En cuanto al nitrógeno, en la zona del

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



Urea almacenada en el puerto de Pasajes

Duero con el nitrato, y en el Ebro con la urea, se han dado condiciones óptimas de humedad que han permitido realizar aplicaciones en casi todos los momentos del ciclo del cultivo. Desde las primeras necesidades en la fase de encañado hasta la etapa de espigado, los agricultores han podido acompañar el desarrollo del cereal con aportaciones en el momento preciso. "Ha sido una campaña muy buena para el nitrógeno, porque ha coincidido la disponibilidad del producto con un año lluvioso y con cultivos que demandaban nutrientes en todas sus fases", detalla Valencia.

APUESTA POR LA UREA INHIBIDA

Como resultado de la apuesta por la innovación, la producción de urea inhibida aumentó un 15 % respecto al ejercicio anterior. Cifra que confirma la creciente aceptación de este tipo de productos, que responden tanto a la búsqueda de una mayor eficiencia en el uso de nutrientes como a la adaptación a las nuevas normativas medioambientales procedentes de la Unión Europea. "La urea inhibida tiene cada vez mejor acogida, porque el agricultor ya ve resultados en campo y porque la normativa europea empuja hacia soluciones más sostenibles. Por ello, creemos que su crecimiento continuará en los próximos años", afirma el director de Suministros Agrarios.

INCERTIDUMBRE REGULATORIA EN EL HORIZONTE

En el tramo final del ejercicio, la Unión Europea aprobó una propuesta legislativa que modifica los derechos de aduana aplicables a las importaciones de determinadas mercancías originarias de Rusia y Bielorrusia. Con esta medida, Europa ha establecido, además de los aranceles ya existentes, una prima adicional por tonelada para la importación de ciertos productos agrícolas y determinados fertilizantes, como productos con nitrógeno ureico, NPK o fosfatos. Este incremento se aplicará de forma gradual a lo largo de un periodo transitorio de tres años.

Desde el 1 de julio de 2025, esta decisión ha encarecido notablemente los costes de aprovisionamiento, al tiempo que mantiene la incertidum-

bre sobre la evolución de los precios internacionales y la estabilidad de las cadenas de suministro. Todo ello añade presión a un sector que ya se ve condicionado por la situación geopolítica global y por el temor a posibles restricciones de suministro.

BALANCE Y MIRADA AL FUTURO

En definitiva, el ejercicio 2024/25 se ha cerrado con un balance positivo en términos de volumen, pero con un horizonte marcado por la necesidad de anticiparse a un entorno cada vez más regulado y exigente. Como concluye Carlos Valencia: "Venimos de un año bueno y eso siempre anima al consumo, pero la clave será seguir ofreciendo productos cada vez más eficientes y adaptados a lo que viene. Y lo que viene es una fertilización mucho más técnica, sostenible y condicionada por Europa".



Fitosanitarios

Tajonar • María Sánchez

Las lluvias constantes impulsan la aplicación de fitosanitarios

La facturación se sitúa en 36 millones de euros en un ejercicio condicionado por lluvias persistentes y un incremento en el consumo de fitosanitarios

La actividad de la sección de Fitosanitarios del Grupo AN ha estado condicionada por una climatología que ha favorecido la aplicación de los tratamientos fitosanitarios más relevantes. Las lluvias estivales aumentaron el uso de glifosato en presiembra y dieron paso a un desarrollo de la campaña en el que la humedad acumulada permitió aplicar los herbicidas de invierno y primavera en condiciones óptimas. Asimismo, las precipitaciones continuadas y las temperaturas suaves propiciaron una mayor presencia de enfermedades fúngicas, lo que incrementó la aplicación de fungicidas en las fases finales del ciclo. Desde la sección destacan que estos resultados se han producido en un contexto con limitaciones normativas y episodios de falta de suministro en el mercado. Para garantizar el servicio a cooperativas y socios, el área ha reforzado su previsión y capacidad de almacenamiento, asegurando la disponibilidad de los productos necesarios incluso durante los períodos de mayor demanda.

36,65

millones de euros de facturación

Gran volumen de tratamientos presiembra

Incremento del 10 % en el consumo de fungicidas

El ejercicio 2024/25 de la sección de Fitosanitarios del Grupo AN ha estado marcado por una climatología favorable para el cereal, que ha impulsado el consumo de todos los tratamientos clave: glifosato en la presiembra, herbicidas de invierno y primavera, y fungicidas en la fase final del ciclo. "En un contexto cada vez más complejo por las restricciones normativas y la reducción de

materias activas disponibles, este ejercicio hemos podido acompañar al agricultor en todas las fases del cultivo. Desde el verano, que purgó la tierra gracias a las lluvias, hasta las campañas de primavera y fungicidas, que se han desarrollado con gran intensidad", resume Carlos Valencia, director de Suministros Agrarios del Grupo AN.

INICIO DE CAMPAÑA INTENSO

El punto de partida de este ejercicio fue la lluvia estival, un factor determinante para la utilización de glifosato. Al igual que en la anterior campaña, las precipitaciones del verano permitieron purgar la tierra y generaron una elevada presión de



La climatología ha favorecido la aplicación de los tratamientos fitosanitarios más relevantes

malas hierbas, lo que impulsó un consumo significativo de este herbicida en la presiembra. "Incluso ha habido agricultores que han tenido que aplicar glifosato dos veces: primero para eliminar la hierba inicial y, como volvió a llover, otra vez antes de sembrar", detalla Carlos Valencia.

La importancia de esta campaña radica en que un tratamiento pre-siembra efectivo facilita el desarrollo posterior del cereal, reduciendo la presión de malas hierbas en los meses de invierno. El resultado ha sido un incremento cercano al 10 % en el consumo de glifosato respecto al ya elevado nivel del ejercicio anterior.

BUENAS CONDICIONES PARA LOS HERBICIDAS

Tras el arranque, la climatología continuó favoreciendo el trabajo en campo y permitió desarrollar una buena campaña de herbicidas de invierno. Pese a la restricción hasta mediados de diciembre del uso de prosulfocarb en determinadas zonas, los agricultores han mantenido la tendencia de aplicar los tratamientos en estadios tempranos, lo que refuerza su eficacia.

En primavera, los repases de herbicidas se realizaron en buenas condiciones, favorecidos por la humedad acumulada y la recurrencia de las lluvias. En general, los cultivos han presentado un aspecto limpio durante gran parte del ciclo, si bien

las precipitaciones de final de la estación propiciaron la aparición de malas hierbas en algunas parcelas.

AUMENTO DE LA APLICACIÓN DE FUNGICIDAS

Si en años anteriores la roya había sido el principal reto, en esta campaña la protagonista ha sido la septoria, que encontró en las lluvias constantes y en las temperaturas suaves un entorno ideal para propagarse. Además, ha sorprendido la presencia destacada de ramularia, un hongo frecuente en Europa, pero poco común en la península. "Hemos tenido prácticamente una climatología propia del norte europeo, con agua constante y temperaturas muy favorables. Eso explica la fuerte presión de hongos en marzo y abril", subraya el director de Suministros Agrarios.

Este escenario ha elevado el uso de fungicidas, con incrementos del 10 % respecto al ejercicio pasado. Aunque han aparecido nuevas referencias en el mercado, desde la sección insisten en la creciente dificultad de operar con un catálogo cada vez más reducido de materias activas autorizadas y con mayores restricciones en dosis y aplicaciones. A ello se suma la transición hacia productos más técnicos, de amplio espectro y con mayor persistencia. En ese contexto, se han reforzado la formación interna mediante varios

cursos orientados a actualizar los conocimientos de los técnicos del Grupo AN.

LOGÍSTICA Y ESTOCAJE: UNA RESPUESTA EFICAZ

En un entorno en el que las multinacionales tienden a trabajar con estocajes mínimos, se han producido frecuentes roturas de suministro en el caso de los fungicidas. Frente a esta situación, la sección de Fitosanitarios del Grupo AN ha garantizado la disponibilidad para las cooperativas gracias a su capacidad de almacenaje, una logística ágil y una estrategia de previsión que permitió responder incluso en los momentos de máxima demanda. "Este año, en la campaña de fungicidas hubo rotura de estocaje de muchísimos productos a nivel comercial, pero el Grupo AN pudo amortiguar el problema gracias a su previsión y capacidad de almacenamiento. Como sección, nuestro objetivo es seguir ofreciendo el mejor producto y servicio a las cooperativas y los socios", concreta Valencia.

El balance de la campaña es, en palabras del responsable, "muy bueno, porque todas las piezas han encajado. Todas las campañas han evolucionado de forma coordinada y bajo unas condiciones que han permitido aprovechar al máximo cada tratamiento, desde la presiembra hasta los fungicidas de primavera".



Tajonar • María Sánchez

Elaborado en
Cuenca Km 3

Aumento en producción y ligero descenso en facturación

La facturación se ha cerrado en 23,65 millones en un ejercicio en el que la producción de semilla certificada ha crecido

En un ejercicio marcado por la evolución de los precios, la sección de Semillas del Grupo AN ha cerrado 2024/25 con un comportamiento desigual en volumen y facturación. Aunque la producción de semilla certificada ha aumentado cerca del 3 % en los centros de Tudela, en Navarra, y Villamartín de Campos, en Palencia, la facturación se ha reducido hasta los 23,65 millones de euros debido a una caída cercana al 16 % en el precio de la semilla de trigo y cebada. Este descenso está directamente vinculado al sistema de fijación de precios de las semillas, ligado a la cotización del cereal en el mes de septiembre, fecha en la que el mercado registró valores inferiores a los del ejercicio anterior. La demanda de semilla certificada se ha mantenido sólida entre los socios, favorecida por las exigencias normativas y por la necesidad de garantizar calidad y trazabilidad. A ello se suma la modernización del centro de Tudela con la renovación de la seleccionadora, un avance que permitirá mejorar la eficiencia y la calidad del procesado en las próximas campañas.

23,65

millones de euros
de facturación en el
ejercicio 2024/25

2.000

toneladas
de semillas para empresas
obtentoras

Aumenta un 3 %

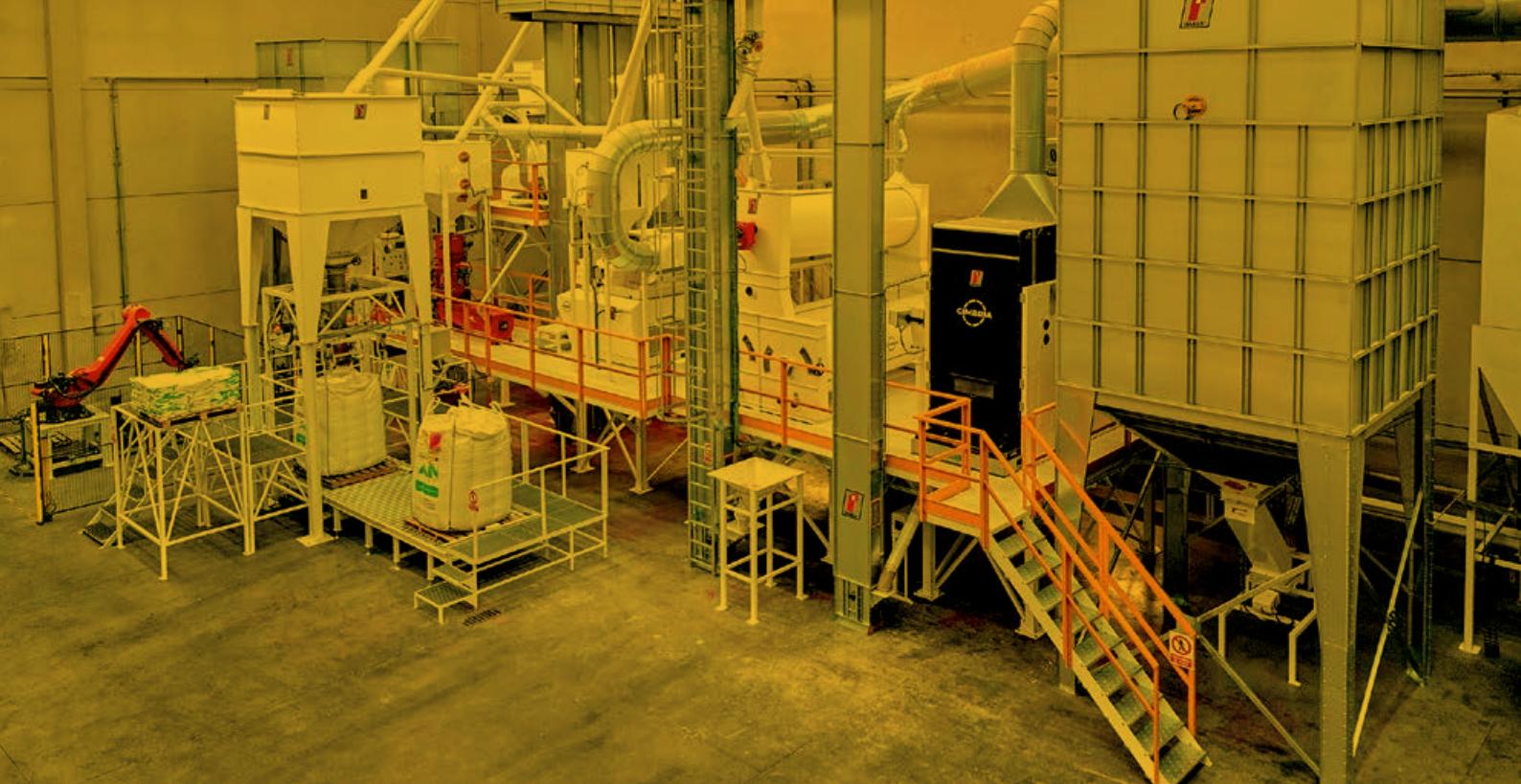
la producción en los dos centros
de selección

T La sección de Semillas del Grupo AN ha cerrado el ejercicio 2024/25 con un comportamiento desigual: mientras que las toneladas de semilla certificada han crecido en torno a un 3 % en los dos centros de producción, la facturación ha

descendido debido a la caída de los precios de los cereales, que marcan de manera directa el valor de la semilla.

El sistema de fijación de precios, vinculado a la cotización del cereal en septiembre, ha determinado el resul-

tado económico del ejercicio. En esa fecha, el precio medio del cereal era un 15 % inferior al registrado un año antes, lo que repercutió en una bajada aproximada del 16 % en el precio de la semilla de trigo y cebada.



El centro de selección de semillas de Tudela se ha reformado dentro del ejercicio

A ello se suma que el ejercicio 2024/25 venía precedido de una campaña donde la producción de cereal fue muy elevada. Esta circunstancia ha influido en la demanda de semilla, ya que parte de los agricultores optaron por reservar grano propio para su siembra.

PRODUCCIÓN ESTABLE EN TUDELA Y VILLAMARTÍN

Tanto en el centro de selección de Tudela, en Navarra, como en el de Villamartín de Campos, en Palencia, se ha registrado un aumento del 3 % en el volumen de semilla procesada. Estos crecimientos reflejan, por un lado, la solidez de la demanda de semilla certificada y, por otro, la capacidad de ambos centros para responder a las necesidades de los socios y de terceros.

Desde hace varios ejercicios, los centros de Tudela y Villamartín prestan servicios de maquila, procesado y envasado para obtentores de semilla. Este modelo de colaboración se mantiene y se refuerza con acuerdos que aportan valor añadido y diversificación a la actividad de la sección. Durante esta campaña, la producción de semillas para empresas obtentoras se ha mantenido en las 2.000 toneladas.

ACTUALIZACIÓN DE INSTALACIONES

El centro de selección de Tudela ha realizado un proceso de modernización que se ha acometido gracias al impulso que da ser EAP, Entidad Asociativa Prioritaria. Durante este ejercicio se han renovado todos los elementos de la máquina seleccionadora y, además, se ha implementado el módulo de selección óptica, similar al que ya opera en Villamartín, lo que permitirá dar un salto en eficiencia y calidad en el procesado de semilla.

Carlos Valencia, director de Suministros Agrarios del Grupo AN, destaca la importancia de esta renovación: "El centro de Tudela afronta un nuevo ciclo. Hemos actualizado la máquina seleccionadora que nos permitirá alcanzar una mayor precisión en la selección y un mejor aprovechamiento de las partidas. La previsión es empezar a procesar este mismo año y comprobar en la próxima campaña todo su potencial".

SUPERFICIES CULTIVADAS

En el ejercicio analizado se ha incrementado un 5,4 % la superficie cultivada de maíz en la provincia de León, la principal zona productora de este cereal de España. Sin embargo, en el conjunto de Castilla y León ha descendido un 18 % la superficie de girasol y un 35 % la de remolacha. En

la zona del Ebro se ha producido un aumento del 16 % en el número de hectáreas de maíz y un descenso de otros cultivos, como el girasol con un 30 % menos de superficie, el tomate con un 17 % y la judía verde con un 11 %. También ha bajado la superficie de colza, espárrago, alcachofa y guisante.

SECTOR MARCADO POR EL CAMBIO

El ejercicio pone de relieve, una vez más, la sensibilidad del sector de semillas a la evolución del mercado de cereales. A pesar de ello, la sección subraya la importancia de seguir apostando por la semilla certificada como garantía de trazabilidad y calidad. En un contexto de mercados cambiantes y de crecientes exigencias normativas, esta apuesta se considera fundamental para la sostenibilidad de los cultivos y para la competitividad de las explotaciones agrícolas.

"Estamos en un sector que afronta cambios constantemente, pero seguimos reforzando nuestras capacidades y apostando por la semilla certificada. Los agricultores cada vez valoran más la calidad, la seguridad y la trazabilidad, y ahí es donde tenemos que estar. Los centros de Tudela y Villamartín son garantía de ese compromiso", concluye el director de Suministros Agrarios.



Repuestos

Tajonar • María Sánchez

Consolidación del modelo de gestión

La facturación se mantiene en 11,54 millones de euros mientras la sección refuerza su presencia territorial y amplía su oferta de productos

El ejercicio 2024/25 ha estado marcado por la estabilidad en la actividad de la sección de Repuestos, que ha mantenido su volumen de negocio alcanzando los 11,54 millones de euros. Esta cifra refleja la capacidad de la sección para sostener el ritmo de suministro en un escenario en el que las exigencias operativas y logísticas continúan en aumento. Uno de los ejes del ejercicio ha sido la consolidación territorial, especialmente en Castilla y León, donde el trabajo de proximidad con las cooperativas ha permitido mejorar el servicio y la disponibilidad de referencias. Paralelamente, la incorporación de nuevas multinacionales a la cartera de distribución ha ampliado el catálogo y ha fortalecido la competitividad de la sección. En cuanto a la demanda, los artículos de uso agrario siguen representando la mitad de las ventas y el plástico biodegradable continúa ganando presencia, con más de 300.000 toneladas comercializadas. La sección afronta el próximo ejercicio con el objetivo de consolidar su modelo de gestión en las zonas en las que ya está trabajando y continuar ofreciendo un servicio integral, cercano y adaptado.

11,54

millones de euros de facturación

Consolidación del modelo de gestión, sobre todo, en Castilla y León

3,6 %

aumenta la comercialización de plástico biodegradable

ILa sección de Repuestos del Grupo AN ha cerrado un nuevo ejercicio con cifras que reafirman la solidez alcanzada en los últimos años, en los cuales la facturación se ha situado entre los 11 y los 12 millones de euros. Entre el 1 de julio de 2024 y el 30 de junio de 2025 se han alcanzado 11,54 millones de euros, lo que confirma la consolidación del modelo de gestión y refleja la capacidad de la sección para sostener su actividad en un contexto marcado por la presión

de costes y la necesidad constante de adaptación a las demandas del sector.

CONSOLIDACIÓN TERRITORIAL, ESPECIALMENTE EN CASTILLA Y LEÓN

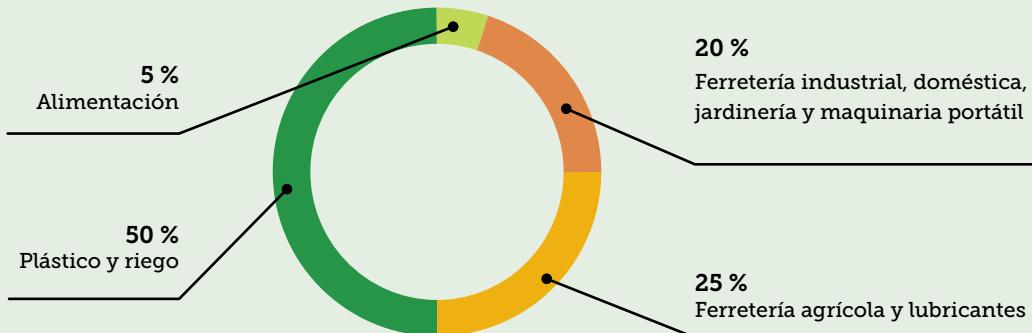
Una de las líneas de crecimiento y posicionamiento del ejercicio ha sido la consolidación de la estrategia

territorial. El trabajo realizado en Castilla y León en los últimos años ha permitido dar un mejor servicio a las cooperativas de la zona, reforzando la proximidad y la rapidez en el suministro.

Carlos Valencia, director de Suministros Agrarios del Grupo AN, subraya: "El modelo que iniciamos en Navarra y que hemos extendido a otras regiones tiene como objetivo acompañar al socio en su día a día. La venta de un repuesto no puede ser un



VENTAS POR FAMILIAS 2024/25



acto aislado, tiene que ir acompañado de un servicio técnico y logístico que aporte valor añadido. Castilla y León es un claro ejemplo de que este planteamiento funciona”.

El trabajo de proximidad con las cooperativas, basado en la visita a campo, el asesoramiento personalizado y la incorporación de referencias adaptadas a las necesidades de cada campaña, ha sido clave para afianzar la posición de la sección.

ALIANZAS Y RENOVACIÓN

Durante el ejercicio, la sección ha incorporado a su cartera de distribución a varias multinacionales de referencia en el ámbito de suministros agrícolas y de ferretería. Estos acuerdos amplían la oferta de producto y permiten reforzar la competitividad en un mercado cada vez más exigente.

Con estas alianzas, la sección da un paso adelante en su capacidad de respuesta, tanto en la disponibilidad

de materiales como en la calidad de las soluciones ofrecidas. “Se trata de colaboraciones que no solo suman referencias, sino que aportan fiabilidad, innovación y un respaldo adicional para nuestros socios”, apunta Carlos Valencia.

Además, se ha renovado la imagen exterior de las instalaciones de Olite, en Navarra. La actualización busca dotar de una mayor visibilidad al edificio para facilitar la identificación por parte de los socios y de los posibles clientes.

LOS PRODUCTOS MÁS DEMANDADOS

Al igual que en ejercicios anteriores, los artículos de uso agrario, como los plásticos para campañas y los elementos para riego, suponen la mitad de las ventas. Le siguen los artículos de ferretería agrícola y lubricantes (25 %), los de ferretería industrial, doméstica, jardinería y maquinaria portátil (20 %) y los productos de alimentación (5 %).

Al mismo tiempo, el plástico biodegradable continúa ganando peso, impulsado por la necesidad de dar respuesta a las exigencias medioambientales y a la propia evolución del mercado. Este ejercicio ha aumentado su venta un 3,6 % respecto al anterior, con 303.848 toneladas comercializadas. Se ha consolidado su presencia en cultivos como el tomate o el pimiento.

PERSPECTIVAS DE FUTURO

De cara al próximo ejercicio, la sección de Repuestos tiene como objetivo seguir fortaleciendo su presencia en las regiones donde ya opera y potenciar las nuevas alianzas estratégicas con proveedores de primer nivel. Todo ello mediante un servicio integral, cercano y adaptado, que acompañe al socio en todas las fases de su actividad.

Tajonar • Myriam Sanz



Balance positivo y recuperación de la normalidad

Por cuarto ejercicio consecutivo se han comercializado más de 300 millones de litros

El Área de Carburantes del Grupo AN ha cerrado el ejercicio 2024/25 con un balance positivo, pese a las dificultades heredadas del fraude en los hidrocarburos que afectó al inicio del periodo. Por cuarto año consecutivo las ventas se situaron por encima de los 300 millones de litros, concretamente 310, un 2,5 % menos que en el ejercicio anterior, con una facturación de 265 millones de euros. La red de AN Energéticos siguió creciendo con las gasolineras de Cáseda y Pina de Ebro, alcanzando 69 instalaciones en 12 provincias, además de varias reformas y mejoras en imagen. Impala, operador del grupo, fue reconocido con el Premio Cepyme500 y se incorporó a la asociación UPI, además de renovar su identidad corporativa. De cara al futuro, el área busca ampliar su red y recuperar cuota de mercado.

310
millones de litros
comercializados

**Miembro de
UPI**

69 Instalaciones y
6 Centros de
distribución

TEl Área de Carburantes cierra el ejercicio 2024/25 con un balance positivo, a pesar de que han tenido que hacer frente a las dificultades que arrastraban del ciclo anterior. "El ejercicio comenzó con los problemas ocasionados por el fraude en los hidrocarburos, que ya nos afectaron en el periodo 2023/24, aunque poco a poco se fue recuperando la normalidad en la segunda parte del ejercicio, la relativa al primer semestre de 2025, ya que se pudo vender al mercado mucho más carburante que en la pri-

mera", afirma Javier Boillos, director del área. "2024 fue muy malo, pero hemos logrado recuperar prácticamente en su totalidad ese pequeño descenso que tuvo lugar en la primera parte del ejercicio". Con respecto a la situación del fraude en los hidrocarburos, el responsable explica que "ha mejorado mucho y poco a poco se está solucionando, sobre todo con la inhabilitación de muchos operadores petrolíferos y con la extracción del REDEF (Registro de Extractores de

Depósitos Fiscales) de algunos otros, pero no de manera plena".

Las ventas del Área de Carburantes han descendido un 2,5 %, alcanzando los 310 millones de litros comercializados. A pesar de la bajada, se trata del cuarto ejercicio consecutivo por encima de los 300 millones de litros. Por su parte, la facturación alcanza los 265 millones de euros, frente a los 291 millones del anterior, descenso ocasionado por un nivel de precios inferior durante el ejercicio.

Javier Boillos

Director del Área de Carburantes
del Grupo AN



RED DE AN ENERGÉTICOS

La red de AN Energéticos sigue creciendo, con la incorporación de la gasolinera de Cáseca, en Navarra, y la de Pina de Ebro, en Zaragoza. Con estas son 69 las instalaciones que conforman la red, situadas en 12 provincias españolas, y cuenta con 6 centros de distribución.

"Para AN Energéticos supone seguir creciendo y permite ofrecer un mejor servicio para nuestros clientes", afirma Javier Boillos. En el primer trimestre de 2026 se prevé empezar con las obras de una nueva gasolinera en San Pedro Bercianos, en León.

También se han reformado de manera integral las gasolineras de Tajonar y Tafalla, en Navarra, y la Medina de Rioseco, en Valladolid, y se ha actualizado la imagen de Carbonero el Mayor, en Segovia, y de Castejón, en Navarra, una imagen global y homogénea que se implementó hace unos años y que poco a poco se irá estableciendo en todas las instalaciones.

Asimismo, cada vez son más las instalaciones que se unen al centro de control: cooperativas que tienen sus gasolineras y que suscriben sus estaciones de servicio para que desde AN Energéticos gestionen las incidencias que reciben en el interfono.

El servicio del *call center* ha gestionado alrededor de 15.000 llamadas durante este periodo, con un promedio de unas 40 al día, manteniendo así las cifras registradas en el ejercicio anterior.

Nuevo logo de IMPALA

RECONOCIMIENTO A IMPALA

Por su parte el operador petrolífero del Grupo AN, Impala, recibió en octubre el Premio Cepyme500, que reconoce a pymes de toda España por su crecimiento e internacionalización. A lo largo de sus 12 años de andadura ha experimentado un crecimiento constante, logrando mantener su estabilidad pese a los cambios del mercado. La compañía nació con el propósito de ofrecer a las cooperativas socias combustible de la máxima calidad a precios competitivos.

Además, Impala se adhirió a UPI, la asociación española de operadores al por mayor de productos petrolíferos sin capacidad de refino, con el propósito de unir fuerzas y luchar contra el fraude del sector, además de contar con otros beneficios. "Frente a cualquier cambio normativo o regulatorio, dispondremos de información y asesoramiento, además de un canal más directo para trasladar demandas o sugerencias a las administraciones públicas", señala el director del área.

Con la entrada en UPI, también se aprovechó para renovar la imagen corporativa, que mantiene los elementos originales y su vinculación con el Grupo AN y el modelo cooperativo.

Javier Boillos (segundo por la derecha en la fila inferior) durante el acto de entrega del reconocimiento Cepyme500

FUTURO

Como afirma Javier Boillos, "el propósito del Área de Carburantes es seguir creciendo en el suministro a las cooperativas socias del Grupo AN, donde está habiendo cada vez más incorporaciones. También continuar consolidándonos como red de estaciones de servicio, intentando estar en zonas donde nos va bien y en otras donde no estamos actualmente. De ahí que se está trabajando en posibles nuevas incorporaciones a la red".

Otro de los objetivos es recuperar cuota de mercado como operador. "La previsión es que aumente el consumo de hidrocarburos en el próximo ejercicio, con especial incidencia en las gasolinas, y una mayor normalidad en el sector", destaca el responsable.

El Área de Carburantes del Grupo AN cierra así un ejercicio de superación y consolidación, demostrando su capacidad para adaptarse a los desafíos del sector, y reafirma su compromiso de servicio a sus cooperativas y clientes.

Tajonar • Myriam Sanz

Sigue creciendo el número de primas y de pólizas

Se han superado las 23.500, casi un 9 % más que el ejercicio anterior

La Correduría de Seguros del Grupo AN ha cerrado un nuevo ejercicio con resultados positivos, superando las 23.500 pólizas y registrando un crecimiento cercano al 9 %. El área, dirigida por Javier Mateo, destaca su compromiso con el asesoramiento y la mejora continua para ofrecer soluciones adaptadas a las necesidades de los asegurados. La siniestralidad ha estado marcada por las lluvias intensas del otoño y un año récord de pedriscos que afectaron gravemente a los cultivos. En seguros agrarios y ganaderos, la contratación creció un 3,62 %, con especial aumento en herbáceos, forrajeros y seguros de retirada y destrucción. Los seguros generales también aumentaron un 6,03 %, debido al interés de los socios en estar mejor protegidos en un momento lleno de incertidumbres. Además, la correduría reforzó su labor de formación con jornadas informativas para cooperativas y colaboradores, en las que se subrayó la importancia del seguro como herramienta clave para la estabilidad y rentabilidad del sector agroganadero, siendo fundamental la anticipación.

23.500

pólizas ha intermediado la correduría

6,03 %

crecen los seguros generales

3,62 %

se incrementan los seguros agrarios

T La Correduría de Seguros del Grupo AN ha cerrado un nuevo ejercicio con crecimientos de primas y pólizas, con una cifra que ya supera las 23.500, lo que supone un aumento de casi el 9 % con respecto al mismo periodo del año anterior.

Javier Mateo, director de la sección, recalca el objetivo del área: "Seguimos intentando hacer mejoras continuas para dar un mejor servicio a nuestros asegurados. Es un reto del día a día por las condiciones cambiantes que estamos viviendo, pero el asesoramiento sigue siendo el objetivo prioritario. No queremos simple-

mente 'colocar' pólizas, sino que estas realmente sirvan y se adecúen a las necesidades del cliente".

La siniestralidad entre el 1 de julio de 2024 y el 30 de junio de 2025 fue cambiante, con un primer semestre que se vio marcado por las continuas lluvias de septiembre y octubre, que afectaron fundamentalmente a cultivos hortícolas en fecha de recolección. El segundo semestre del ejercicio estuvo marcado por los fuertes pedriscos, que cada vez se dan más temprano, empezando en el mes de marzo y que han tenido continuidad hasta el comienzo del

siguiente ejercicio. "Es un año récord de pedriscos que han afectado en repetidas ocasiones a los cultivos", lamenta Mateo.

SEGUROS AGRARIOS

Tanto en seguros agrarios como en ganaderos se han producido incrementos en la contratación, con un crecimiento del 3,62 %. Los principales aumentos se han dado en cultivos herbáceos, forrajeros y en hortalizas de ciclos sucesivos, entre otros. Por el contrario, han descen-

Javier Mateo

Director de la Correduría de Seguros del Grupo AN



Reunión informativa de seguros celebrada en Olite en 2024

dido las contrataciones en frutales, viñedo y hortalizas de primavera-verano, estas últimas por la influencia del menor precio de aseguramiento del tomate, que hace que las primas se resentian.

En el caso de los seguros ganaderos, destaca el crecimiento de seguros de retirada y destrucción, pero también en líneas como la de ganado de vida y aviar de carne, debido a la creciente preocupación de los ganaderos por la gripe aviar.

Al igual que el año anterior, también se ha incrementado el número de seguros de sobreprecio, que aunque no se trata de un seguro agrario en sí, está estrechamente ligado a él. El director del área recuerda que "existe la posibilidad de contratación en distintos cultivos, y por un coste razonable se puede asegurar más precio que el que marquen las pólizas de Agroseguro".

SEGUROS GENERALES

En el caso de los seguros generales, el ejercicio ha terminado con un crecimiento del 6,03 %, con incrementos en prácticamente todos los ramos: vehículos de todo tipo, instalaciones y responsabilidad civil, entre otros. "A pesar de seguir estando en una coyuntura de mercado complicada en materia de autos, multirriesgo, responsabilidad civil, etcétera, en los últimos años seguimos viendo cómo crecen estos seguros por el interés de los socios en estar lo mejor protegidos posible", afirma Javier Mateo.

Como en ejercicios anteriores, en el mercado se ha vivido una situación compleja para la colocación de algunos riesgos en determinados tipos de explotaciones, actividades, materiales constructivos, mayores exigencias en protecciones contra incendio, orden y limpieza o existencia de instalación fotovoltaica.

Asimismo, la sección también ha notado un mayor interés por parte de los socios y clientes en materia de seguros personales, ya que muchos usuarios consideran imprescindible preocuparse por el futuro contratando ahorro, seguros de vida, de accidente o de baja laboral, y están valorando mucho el asesoramiento personalizado desde la Correduría de Seguros del Grupo AN.

FORMACIÓN Y ANTICIPACIÓN

Como todos los años, se han realizado diversas jornadas con las cooperativas socias y los colaboradores en distintas regiones, con el fin de analizar la situación actual de los seguros agrarios, explicar las últimas novedades en las distintas líneas, dar a conocer las fechas a tener en

cuenta para las próximas campañas y responder a las consultas o dudas de los asistentes.

"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. El seguro agrario cambia todos los años y tienen que estar formados e informados, y además son útiles para plantear todas las consultas y dudas que no da tiempo a tratar en el día a día", asegura el director de la Correduría de Seguros.

Uno de los aspectos en los que más hincapié se hace en estas reuniones es la importancia de la anticipación, para contar con las máximas garantías. "Siempre es clave, pero más todavía en un contexto de tanta inestabilidad climática como la que padecemos en los últimos años. El seguro es la única herramienta eficaz para asegurar la rentabilidad de las explotaciones, y debe tomarse como un gasto más".

El balance del ejercicio de la Correduría de Seguros refleja un crecimiento consolidado y reafirma su compromiso con la mejora continua, la cercanía con el asegurado y la protección del sector agroganadero ante los nuevos desafíos.



Fundación

Estudiantes atienden a las explicaciones de Enrique Domezain, Jesús Ortiz, Juan Fernández y Javier Domezain, socios de la cooperativa de Mendigoria

Tajonar • María Sánchez

Cooperativismo y formación para un sector más sostenible

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

La Fundación Grupo AN ha desarrollado durante el ejercicio 2024/25 proyectos enmarcados en cuatro ámbitos de trabajo: refuerzo del cooperativismo, educación y promoción, sostenibilidad y ecosistema de innovación. Todos ellos, iniciativas que tienen como principal seña de identidad la colaboración. Durante el periodo analizado se ha trabajado junto a cooperativas, entidades, centros tecnológicos, consorcios, agrupaciones, empresas, universidades y colegios. Además, en este ejercicio destacan las jornadas sobre asociacionismo, las actividades con estudiantes y la certificación de la huella de carbono de organización.

REFUERZO DEL MODELO COOPERATIVO

Una de las líneas de trabajo de la Fundación Grupo AN se centra en la difusión de las características del cooperativismo y en la formación de los socios y trabajadores en los principios cooperativos. En este sentido, se realizaron unas jornadas de campo sobre cultivos hortícolas en Andalucía dirigidas a agricultores, técnicos y gestores procedentes de Navarra, Castilla y León y Extremadura, y a miembros de la OPFH del Grupo AN. La actividad tuvo como objetivos conocer distintos modelos de producción hortícola en condiciones agroclimáticas diferentes, favorecer la transferencia de conocimiento, establecer sinergias e identificar oportunidades de mejora productiva.

En la misma línea, se celebró una jornada técnica centrada en el asociacionismo como herramienta



Visita a una parcela de la Cooperativa Virgen del Rocio, en Sanlúcar de Barrameda, durante las jornadas de campo sobre cultivos hortícolas



Productores primarios, responsables de cooperativas y expertos en el área del asociacionismo participaron en la jornada técnica celebrada en Aragón

estratégica para afrontar los retos del sector agroalimentario. Organizada con el propósito de reforzar el conocimiento sobre el modelo cooperativo, la iniciativa congregó a productores primarios, responsables de cooperativas de Aragón y expertos en el área del asociacionismo. El evento abordó tanto la filosofía del cooperativismo como su dimensión económica y empresarial, subrayando la innovación como palanca de competitividad.

Otra actuación destacada dentro de este ámbito fue la organización del evento previo a la Asamblea General que, bajo el título El cooperativismo ante el reto de producir de otra forma para un mercado cambiante, reunió a un centenar de profesionales del sector agroalimentario. Durante el encuentro, los asistentes pudieron disfrutar de un desayuno saludable en el que se incluyó producto de comercio justo de la ONG Alboan, que comparte con la cooperativa el objetivo



Durante el evento previo, se desarrolló una dinámica para abordar la gestión de conflictos en la que participaron todos los asistentes



Maite Muruzábal, directora de la Fundación Grupo AN, Marisol Villar, presidenta del Banco de Alimentos de Navarra, y Rosario Jurado, de la Fundación



Estudiantes visitando las nuevas instalaciones de la Cooperativa del Campo Santa Leticia, de Ayerbe, durante la jornada Career Day

de obtener unos precios justos para quienes producen los alimentos. La jornada congregó a diferentes profesionales que abordaron asuntos clave para el desarrollo de las cooperativas, como las tendencias innovadoras, la agricultura regenerativa, los créditos de carbono, los mitos del cooperativismo y la gestión de conflictos.

Al igual que en años anteriores, como refuerzo de las alianzas del Grupo AN, la Fundación ha respondido a la llamada de los Bancos de Alimentos, mediante diversas donaciones de productos en las comunidades donde opera. Además, en este ejercicio la cooperativa ha querido conocer las inquietudes de estas entidades sobre la nueva Ley de Prevención de las Pérdidas y el Desperdicio Alimentario, contribuir a la labor que realizan y poner en valor el trabajo del voluntariado.



El Grupo AN lleva 16 años entregando fruta fresca dentro del programa Fruta en la escuela

EDUCACIÓN Y PROMOCIÓN

A lo largo del ejercicio, la Fundación ha trabajado para fomentar distintos proyectos de educación y promoción. En este sentido, se realizó una actividad con la colaboración de la Cooperativa Cerealista El Arga, de Mendigorría, dirigida a estudiantes de Primaria de la localidad. El objetivo fue acercarles conceptos relacionados con la sostenibilidad, la biodiversidad, la innovación y el cooperativismo.

Dentro de este ámbito también se desarrolló el Career Day de EIT Food. Esta actividad, que contó con la colaboración de Cooperativa del Campo Santa Leticia, de Ayerbe, y que también se desarrolló en las instalaciones del Centro de Investigación



Los cinco finalistas de los premios a los mejores trabajos fin de estudios, con el diploma acreditativo, junto a los miembros de la Cátedra Grupo AN

y Tecnología Agroalimentaria de Aragón (CITA), tuvo como objetivo dar a conocer a los escolares que tienen que decidir cómo continuarán su formación, cuáles son las profesiones del sector agroalimentario, además de ofrecerles la oportunidad de acercarse al mundo cooperativo.

Del mismo modo, se organizó una jornada técnica en Extremadura dirigida a jóvenes profesionales y técnicos del sector agroalimentario de varias comunidades autónomas. La actividad buscó promover el asociacionismo, impulsar la innovación aplicada y reforzar las redes de colaboración entre cooperativas, centros de investigación y universidades. A través de visitas a ensayos, sesiones formativas y espacios de intercambio, los participantes conocieron experiencias reales sobre sostenibilidad, biotecnología, gestión de cultivos, conservación del suelo y modelo cooperativo.

Por otra parte, se ha renovado el compromiso con la alimentación saludable de los escolares mediante la participación, por decimosexta ocasión consecutiva, en el programa Fruta en la escuela. Este año, la campaña ha experimentado un crecimiento respecto al anterior, con cifras de centros participantes y escolares beneficiados un 8 % superiores a las de 2024.



En el taller RestoZero, estudiantes de la UPNA y la Fundación Ilundain elaboraron recetas de desperdicio cero con productos del Grupo AN



Estudiantes de la UPNA y de Formación Profesional, junto al jurado e integrantes del proyecto ARIES4, preparados para afrontar el reto planteado por el Grupo AN



Cata del plato de garbanzos con sepiá de Conservas Dantza desarrollado en el marco del proyecto RIS Consumer Engagement Lab

Un año más, el trabajo con la Cátedra Grupo AN de la Universidad Pública de Navarra (UPNA) ha servido para fortalecer la relación con los profesionales del futuro y con los grupos de investigación. Durante este ejercicio, entre otras actividades, se entregaron los premios a los mejores trabajos fin de estudios de los ámbitos agroindustrial, agroalimentario y del cooperativismo agrario. En esta ocasión, el primer premio fue para el trabajo titulado Análisis de doble materialidad de Grupo AN, elaborado por Lorena Huici. Además, el estudio ha sido uno de los puntos de arranque para confirmar la alineación de la cooperativa con la estrategia de sostenibilidad.

SOSTENIBILIDAD

El tercer ámbito que estructura el día a día de la Fundación es la sostenibilidad, entendida en tres vertientes: medioambiental, económica y social. Entre las actividades realizadas destaca el taller RestoZero, organizado por la Cátedra Grupo AN, una iniciativa centrada en la lucha contra el desperdicio alimentario y la promoción de prácticas sostenibles en la restauración.

La jornada reunió a profesionales del ámbito gastronómico, científico y empresarial con estudiantes de la Escuela Técnica Superior de Ingenieros Agrónomos y Biociencias de la UPNA y de la Escuela Taller de Hostelería de la Fundación Ilundain, en Tudela, para aprender, colaborar y desarrollar recetas de desperdicio cero con productos del Grupo AN.

Como refuerzo de la labor para avanzar hacia un modelo alimentario más sostenible, la Fundación participó en un taller organizado por la UPNA dentro del proyecto ARIES4. Durante esta actividad, estudiantes de distintas titulaciones de la universidad y de Formación Profesional trabajaron en equipos multidisciplinares que

desarrollaron propuestas innovadoras para afrontar el desafío planteado por el Grupo AN: posicionar la carne de pollo como una alternativa sostenible y ética en una época de auge de las proteínas alternativas.

Además, en este ejercicio el Grupo AN ha certificado por primera vez su huella de carbono de organización, logrando el alcance 1, 2 y 3, un hito que supone un paso decisivo hacia un modelo de negocio más sostenible y que refleja el compromiso de la empresa con la eficiencia energética.

Se trata de un proceso mediante el cual las empresas cuantifican y gestionan las emisiones de gases de efecto invernadero (GEI) generadas por sus actividades, lo que permite medir el impacto ambiental de las mismas, contribuir a la lucha contra el cambio climático y, además, es una base sólida para cumplir con los objetivos de descarbonización.

ECOSISTEMA DE INNOVACIÓN

Como en años anteriores, la Fundación ha impulsado decenas de proyectos relacionados con la innovación, siempre con la colaboración como seña de identidad. Entre ellos destaca el proyecto RIS Consumer Engagement Lab, de EIT Food, en el que el Grupo AN trabaja con el Basque Culinary Center para crear los alimentos del futuro mediante laboratorios de consumidores. A partir de estas dinámicas, Conservas Dantza desarrolló un nuevo plato listo para consumir, con legumbre como ingrediente principal.

Asimismo, se ha avanzado en el proyecto europeo CATCH-BNI, en colaboración con el grupo NUMAPS de la Universidad del País Vasco, orientado a mejorar la eficiencia del uso del nitrógeno en la agricultura a través de la implementación de cultivos cobertura que sean capaces de producir inhibidores biológicos de la nitrificación.

Por otra parte, el proyecto Biogreenfood, del que es socio el Grupo AN, fue reconocido como Mejor proyecto estratégico de I+D en los premios ScienEkaitza. Se trata de un proyecto que busca desarrollar nuevos ingredientes saludables y sostenibles aplicando biotecnologías innovadoras y procesos respetuosos con el medio ambiente.



Certificado que acredita el cálculo de la huella de carbono de organización del Grupo AN



Miembros de la Fundación Grupo AN, junto con representantes del resto de socios de Biogreenfood, durante la entrega del premio



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



Contigo en cada paso

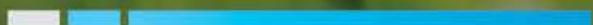
AgroBank, más de 1.100 oficinas
y 3.000 especialistas en tu negocio

Descubre más en
CaixaBank.es



Si tienes a alguien
acompañándote,
todo es posible

Tú y yo.



Nosotros.



AgroBank