

Acción Cooperativa



I Encuentro de Cereales

Más de un centenar de
profesionales en Tajonar

AN Avícola Mérida

Un socio estratégico
para la industria

Huella de carbono

El Grupo AN, reconocido
con el sello "Calculo"



EL FRÍO NO DETIENE AL CAMPO

La producción y la calidad de las verduras de invierno han sido, en general, muy favorables,
y el brócoli continúa siendo el cultivo con mayor peso para el Grupo AN



Lo natural es cooperar

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



DAN
TZA

Diquesí

CACECO

Granja
Belabarce

Coc & Coc

AN ENERGÉTICOS

grupoan.com



Índice

p.4

Balance positivo de las verduras de invierno

p.10

I Encuentro de Cereales del Grupo AN

p.16

ENOC 2026 en Zaragoza

p.18

AN Avícola, un socio estratégico para la industria

p.20

El Grupo AN, en Agroexpo

p.22

Salud y bienestar en la empresa

p.24

Agricultura de precisión en las aulas

p.25

Obtención del sello "Calculo" de la Huella de Carbono

p.26

InnovAN

p.28

Tablón de anuncios

p.30

Jornadas formativas en Avicultura

Editorial

Atrapado en el tiempo

La localidad de Punxsutawney, en el estado de Pensilvania, es una pequeña población estadounidense de poco más de seis mil habitantes que recibe la atención de medio mundo cada mes de febrero por algo tan folklórico como confiar la llegada de la primavera a la sombra que proyecta la marmota Phil, una auténtica celebridad local. En función de si el perezoso animalillo, al despertar de su siesta, es capaz de ver su propia sombra o no, sabrán si al invierno le quedan todavía varias semanas de duración.

El cine, como hace con muchas otras cosas de la vida, ha ayudado a que esta tradición (que probablemente no pasaba de congregarse a unos pocos cientos de personas de Punxsutawney y sus localidades vecinas del condado de Jefferson) adquiriera fama internacional gracias a la faena que le supuso a Bill Murray quedarse *Atrapado en el tiempo* (película muy recomendable, por cierto). El personaje interpretado por él se despertaba cada mañana en el mismo día: el día en el que la marmota Phil llevaba a cabo su involuntaria predicción. Todo era igual, todos los días eran el mismo y lo mismo ocurría.

El caso es que, viendo los tractores de nuevo en las calles a finales de enero, la sensación de *déjà vu* es inevitable. Hace ahora seis años, justo antes de la pandemia, el campo levantó la voz para pedir mejores condiciones y un mayor reconocimiento social. Han pasado seis años, con una pandemia por el medio y una guerra que no parece tener fin y, a pesar de que el sector ha demostrado ser esencial, parece que algunas cosas no han cambiado y que vivimos instalados en el Día de la Marmota.

Aunque Punxsutawney nos quede lejos, cerca está la impresión de que hay circunstancias que no cambian, que se repiten sin cesar. Lo que las hace diferentes y puede modificarlas es nuestra actitud ante ellas. Quizás haya que buscar la complicidad del séptimo arte y hacer una película que explique la situación del campo, a ver si así la gente hace caso y el próximo febrero, el de 2027, no tenemos que repetir este editorial porque todo ha mejorado.



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, Natxo Simón, Carlos Valencia, Javier Boillos, Javier Mateo, Maite Muruzábal, Chari Mancini, 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.



Fustiñana / Cabanillas / Tudela • Myriam Sanz

Balance positivo en la recta final de las verduras de invierno

La mayoría de los cultivos han tenido una buena producción y de calidad

La campaña de verduras de invierno del Grupo AN se desarrolla de octubre a marzo con el brócoli como principal cultivo por volumen. En general, la producción y la calidad han sido buenas, aunque las lluvias y algunos episodios de frío han provocado problemas puntuales de enfermedades y ajustes en campo. En el Centro Hortofrutícola de Tudela se procesan millones de kilos, sobre todo para industria. Los precios, tanto para fresco como para industria, han estado condicionados por la alta producción en otras zonas y la evolución del mercado.

T El invierno no solo trae frío, sino que también proporciona muchos de los productos más característicos de la huerta, que no se detiene ante las bajas temperaturas. Las denominadas verduras de invierno son aquellas hortalizas que se cultivan en otoño y aguantan las bajas temperaturas, y Navarra es una zona destacada en estos cultivos.



La calidad del brócoli esta campaña ha sido muy buena



Sergio Marco, agricultor de la cooperativa de Cabanillas (en el centro), junto a los técnicos de campo del Grupo AN Borja Jiménez (izquierda) y Javier Álvarez de Eulate

El brócoli es el producto estrella del Grupo AN en esta estación en cuanto a volumen, aunque también son protagonistas otras crucíferas como la coliflor, el romanescu, el repollo y la lombarda, además de la alcachofa, el cardo, la borraja, la acelga y el puerro.

La temporada de verduras de invierno se extenderá hasta el mes de marzo.

BRÓCOLI

El brócoli es la principal hortaliza de invierno de todos los cultivos que trabaja el Grupo AN. Sergio Marco, de la Sociedad Cooperativa del Campo de San Isidro de Cabanillas, encara las últimas semanas de recolección del brócoli en sus campos, situados en término de Cabanillas y Fustiñana.

"La campaña, que empezó en octubre y se alargará hasta finales de febrero o principios de marzo, va bien. En mi caso el año pasado fue algo mejor, con un poco más de producción, pero estoy contento", asegura el agricultor.

Una afirmación que comparte Javier Álvarez de Eulate, técnico de campo de la Sección Hortícola del Grupo AN: "Ha sido una campaña muy buena, principalmente hasta

Navidades, con mucha producción, en líneas generales más que la temporada pasada, y calidad. A finales de diciembre se torció un poco debido a unos días de frío, hielo y fuerte cierzo, que provocaron la deshidratación de la planta, y las cabezas más expuestas, las que estaban listas para recolectar, sufrieron daños más severos, los cuales generaron algunos problemas de calidad. Pero fue algo puntual, el resto ha sido una campaña muy positiva". También la calidad ha sido buena, ya que como afirma Álvarez de Eulate "no ha habido problemas graves de enfermedades, ha sido un producto muy sano y con la cabeza compacta".

Al cierre de esta revista se estaban recolectando las últimas plantaciones, e Inmaculada Gil, coordinadora de técnicos de campo del Grupo AN, se pronuncia en la misma línea: "La evolución es positiva. La climatología acompañó a principios de la campaña, y una buena planificación de las plantaciones hizo que el producto no se agolpase. Este año se ha declarado más superficie que la campaña pasada, tanto de brócoli para industria como para fresco, y el rendimiento está siendo superior. Es el cultivo de invierno que en mayor cantidad se produce en el Grupo AN".



La campaña de la coliflor está siendo en general buena en producción y calidad

ALCACHOFA

Pocos kilómetros separan a Sergio Marco de Eduardo Cervera, también de la cooperativa de Cabanillas, que recoge alcachofas en sus tierras, situadas en esta localidad. "A diferencia del brócoli, respetado por la meteorología, la campaña de la alcachofa va algo peor. Ha llovido mucho y una parte importante del producto se ha puesto malo, debido a las enfermedades ocasionadas por el exceso de humedad", asegura el agricultor.

Junto a Cervera se encuentra Borja Jiménez, técnico de campo de la Sección Hortícola del Grupo AN. "Los meses que hay poca producción, de octubre a febrero, la alcachofa se comercializa en docenas, y el tallo se corta más largo y con dos hojas. A partir de marzo, momento en que la producción aumenta, se coge solo la cabeza y con un tallo muy corto", explica.

Inmaculada Gil hace balance: "Está siendo una campaña positiva hasta el momento, actualmente con los inconvenientes típicos de esta época como roces producidos por el frío, que se van limpiando, pero en general el producto tiene buena calidad". La superficie declarada ha sido mayor que la anterior campaña, al igual que el rendimiento. Pero habrá que esperar al final de la temporada, que todavía se extenderá unos meses, para conocer los datos definitivos.



Eduardo Cervera, agricultor de la cooperativa de Cabanillas, en su campo de alcachofas

OTROS CULTIVOS DE INVIERNO

Aunque el brócoli y la alcachofa son el rey y la reina en esta época, las campañas de otras verduras de invierno también van llegando poco a poco a su fin. La sección hortofrutícola del Grupo AN se muestra satisfecha, aunque la nota negativa la marca la meteorología a partir de finales de diciembre, ya que ha llovido mucho y ha generado condiciones de cultivo propicias para el desarrollo de enfermedades, y el replanteamiento de las cosechas por la elevada humedad en los terrenos.

A pesar de ello las campañas están siendo positivas, como repasa la coordinadora de técnicos de campo: "En el grupo de las crucíferas, la campaña de la coliflor está siendo en general buena en cuanto a calidad y producción, y la cantidad declarada ha sido superior tanto en industria como en fresco, su principal destino. Por el momento los rendimientos están siendo correctos. Por su parte, la evolución del romanescu también está siendo favorable, sin grandes problemas de calidad ni de afección de enfermedades. En cuanto al repollo en fresco, aunque a mediados



La evolución de la campaña del romanescu está siendo favorable



La temporada de alcachofa se extenderá todavía unos meses

de enero hubo algún problema puntual de daños de frío, ha tenido rendimientos muy altos, al igual que la lombarda en fresco, cuyo ejercicio es positivo”.

Inmaculada Gil también hace un análisis de otras verduras de invierno: “La campaña del cardo de industria está siendo buena, sin mostrar deficiencias significativas en su calidad ni padecer enfermedades, además de con rendimientos altos. La cantidad declarada aumenta con respecto a 2025. Una situación similar tiene el puerro de industria,

salvo casos puntuales en los que bajó el rendimiento por presencia de *fusarium*”.

CENTRO HORTOFRUTÍCOLA DE TUDELA

Durante la campaña de las verduras de invierno, al Centro Hortofrutícola de Tudela (CHT) llega producto para procesar, como es el caso del brócoli, alcachofa, o producto terminado, como la coliflor, el repollo o el romanescu.

Javier Matute, responsable de recepción y cargas del almacén del CHT, hace balance de la campaña: “En general va bastante bien, después de los problemas climatológicos y algunas semanas complicadas en las recepciones, hemos sacado todo adelante. Creo que la campaña está siendo positiva, podría decir que mejor que la del año pasado”.

“El brócoli industria es el producto predominante en cuanto a volumen de recepción y procesamiento en nuestro centro. Esta campaña estimamos procesar en todos nuestros centros alrededor de 16 millones de kilos”, explica Matute. “Cada vez hacemos más cantidad para industria y vamos cogiendo técnica y práctica”, asegura.

El brócoli llega al CHT como materia prima, y en función de si se destina para fresco o para industria se trabaja de una manera u otra. El 99 % del producto de industria se dirige principalmente a congelado, y se procesa según las demandas de fábricas y clientes. Este brócoli, según la calidad del producto, pasa a una línea de troceado automático, a donde van las mejores partidas, o a una línea manual, donde el personal selecciona las partes buenas y desecha las que no tienen calidad suficiente. El 1 % del producto restante va para conserva.

En el caso del brócoli que se destina a fresco hay un formato filmado, el llamado segunda piel, de unos 500 gramos y con tallo; y el formato a granel, sin filmar y con hielo para dar más vida útil al producto.

La alcachofa llega al CHT como materia prima y se elabora para fresco, la recolección en campo puede ser en



Dos trabajadoras preparan los formatos de alcachofa en fresco

docenas o en kilos. En el primer caso el producto se procesa según las necesidades comerciales en diferentes formatos: encajado en docenas, en bolsas de media docena... Y en el caso de los formatos en kilos se confeccionan a granel y se colocan bandas con los logotipos de la Indicación Geográfica Protegida, ya que la alcachofa que trabaja el Grupo AN está certificada con el sello de la IGP.

La alcachofa en conserva se trabaja en la fábrica de Conservas Dantza de Castejón, y los formatos que se elaboran son corazones o mitades.

Otras verduras de invierno, como la coliflor, el repollo o el romanescu, llegan al centro como producto terminado. "Nosotros hacemos la recepción, el control de calidad, le asignamos un lote para la trazabilidad y lo comercializamos. En este caso el trabajo se hace en el campo, donde se recolecta y se envasa directamente", añade el responsable del almacén de Tudela.

MERCADO EN FRESCO CON ALTIBAJOS

Las verduras de invierno están en su mejor momento, ya que los productos de temporada nos ofrecen sus mejores propiedades para consumir frescos. Los principales cultivos que comercializa el Grupo AN son brócoli, coliflor, romanescu, repollo y lombarda.

Carlos San Adrián, responsable comercial para fresco del CHT, negocia todos los días los precios de los productos: ve cómo está el mercado y habla con los clientes, y según la tendencia mercantil va marcando el importe: "En líneas generales la campaña de invierno está siendo buena, con algunas excepciones no tan favorables propias de la época y del mercado de fresco. Las temperaturas en diciembre no fueron especialmente bajas y ha hecho que en otras zonas productoras haya ido mejor, y han colocado todo su excedente a unos precios muy bajos. En el caso del brócoli la competencia ha venido de la principal zona productora de España, Murcia, y en el caso de la coliflor de la Bretaña francesa. Ha sido un año complicado, no hemos podido



Javier Matute, responsable de recepción y cargas del almacén del CHT

marcar los precios que nos gustaría debido a que el mercado te arrastra". Como afirma San Adrián, "la campaña de las crucíferas ha tenido muchos altibajos, hubiera sido interesante que hubiera hecho más frío".

En cuanto a la alcachofa, el responsable comercial asegura que "es un cultivo que ha ido a menos en esta zona, pero está a un precio más o menos estable, al igual que la producción, porque este año no ha habido temperaturas excesivamente bajas y no ha habido parón".

El destino de los productos en fresco es el mercado nacional, cadenas de distribución y asentadores de mercado, ubicados en San Sebastián, Madrid, Barcelona, Burgos, Zaragoza o Galicia, entre otros. En momentos puntuales se destina producto a la zona de Perpiñán, en Francia.



El 99 % del producto de industria se dirige principalmente a congelado



Línea de troceado de brócoli en el CHT

PREVISIONES CUMPLIDAS EN EL MERCADO DE INDUSTRIA

Las verduras de invierno también tienen un papel fundamental en el mercado de industria. En el Grupo AN el cultivo principal por volumen es el brócoli, cuyo balance esta campaña es muy positivo, como explica Eduardo Díaz, responsable comercial para agroindustria del CHT. "Esta campaña, a diferencia de otros años, vamos a cumplir con las previsiones. En los últimos años, debido a la climatología que hemos sufrido, sobre todo con lluvias y altas temperaturas, hemos tenido arranques de campaña con mucha botritis, y este año ha sido lo contrario. Empezó entre el 15 y el 20 de octubre y vino brócoli de muy buena calidad. Por

todo ello vamos a llegar al 100 % de la previsión de kilos y vamos a cumplir con todos los compromisos que tenemos con congeladoras y conserveras, ya que prácticamente no hemos parado de producir ni de trocear y las cámaras están llenas".

Los precios del brócoli para industria, ajustados debido a la difícil situación del mercado, se mantienen con respecto a la campaña pasada. El principal cliente se encuentra en Francia, aunque también se destina a clientes nacionales. "Las fábricas han aceptado el producto muy bien, ha sido una campaña muy buena".

Al cierre de la revista, la campaña de alcachofa para industria había comenzado con volúmenes muy bajos. "El agricultor está cogiendo producto para mercado, y de momento va bien, hay aceptación y con muy buenos precios. Luego pasaremos a kilos y cuando el mercado se sature se destinará a industria".

Además de estos productos tan característicos de la huerta navarra, el Grupo AN también comercializa para industria romanescu, coliflor, acelga y borraja. Eduardo Díaz valora el transcurso de las campañas: "La campaña del cardo ha sido histórica en cuanto a medias de producción, las fábricas han hecho más del que tenían contratado y previsto. Además de buena producción ha sido de muy buena calidad. En cuanto al romanescu ha sido una campaña normal, hemos cumplido con los contratos. Con la borraja de invernadero también hemos ido muy bien, incluso con excedente. La coliflor ha sido el producto con el que hemos tenido merma, por las temperaturas de final de campaña que estropearon algo la calidad de las piezas".

Para Eduardo Díaz, "cada vez hay mayor demanda de las verduras de invierno, que incluso van ganando terreno a las de verano". Productos como las alcachofas y el brócoli destacan por sus propiedades nutritivas. Las verduras de invierno aportan numerosos beneficios para la salud, ya que muchas son ricas en vitamina C, lo que ayuda a fortalecer el sistema inmunológico y a prevenir resfriados y gripes. Un buen motivo para consumir estas delicias de la huerta.

Foto de grupo de todas las personas que asistieron al encuentro, incluyendo a quienes intervinieron en la jornada



Tajonar • Jaime González

I Encuentro de Cereales del Grupo AN

Con el título Desafíos del sector en un mundo cambiante, la sección de Cereales organizó un evento en el que reunió a más de cien profesionales

Más de un centenar de profesionales del sector cerealista se reunieron el jueves 29 de enero en la sede central del Grupo AN en Tajonar para asistir al I Encuentro de Cereales del Grupo AN, titulado Desafíos del sector en un mundo cambiante. La jornada analizó la situación de los mercados, la geopolítica y otros factores externos que influyen en ellos, las tendencias del futuro del sector cerealista, sus retos, incertidumbres, la sostenibilidad y la innovación. Varias ponencias y una mesa redonda completaron el programa del evento, el primero que se ha celebrado en el nuevo salón de actos del Grupo AN tras la inauguración que se realizó con representantes de cooperativas socias el pasado mes de octubre. El presidente del Grupo AN, Francisco Arrarás, recordó en la inauguración del encuentro la importancia que la sección de Cereales tiene para la empresa, ya que representa el 37 % de su negocio.

La jornada, además, cumplió varios objetivos: sirvió para favorecer el intercambio de conocimiento, para establecer redes y alianzas entre los diferentes eslabones que componen el sector, difundir e identificar los riesgos a los que se encuentra sometido, divulgar y sensibilizar sobre la necesidad de mejorar y remarcar la importancia de la innovación para la mejora de la competitividad, y promover la importancia de desarrollar una estrategia a corto y a largo plazo para el desarrollo sostenible de la actividad empresarial.





El equipo de Cereales del Grupo AN se encargó de las acreditaciones durante la hora previa al comienzo del evento

El I Encuentro de Cereales del Grupo AN reunió el último jueves de enero a más de cien personas, principalmente profesionales del sector, en la sede central de la cooperativa en Tajonar. La jornada, titulada Desafíos del sector en un mundo cambiante, sirvió para poner en común la actualidad desde diferentes ángulos, analizando la situación de los mercados, la geopolítica y otros factores externos que influyen en ellos, las tendencias del futuro del sector, sus retos, incertidumbres, la sostenibilidad y la innovación.

El presidente del Grupo AN, Francisco Arrarás, fue el encargado de dar la bienvenida a todas las personas asistentes, aludiendo en primer lugar al espacio en el que se celebró el evento, estrenado recientemente: "Unas instalaciones que hemos inaugurado hace apenas tres meses y que tienen como objetivo dar un mejor servicio y atención a nuestros socios, clientes y proveedores", dijo.

A continuación, Arrarás recordó la importancia de la sección de Cereales para el Grupo AN, ya que representa el 37 % de su negocio: "Desempeña un papel destacado en nuestra actividad y nos parecía importante reunir en nuestra casa a todos aquellos que ocupáis un lugar



Francisco Arrarás, presidente del Grupo AN

relevante en nuestro día a día". El presidente del Grupo AN continuó su intervención adelantando las distintas materias que se iban a tratar durante la jornada: "La situación de los mercados, el presente, el futuro, las tendencias, la sostenibilidad y los retos e incertidumbres a los que nos enfrentamos. Para ello contamos con la participación de ponentes de primera línea", añadió, antes de aludir al objetivo del encuentro: "Queremos

que sea una oportunidad para intercambiar impresiones e ideas y, por ello, os invito a participar de manera activa en esta jornada". Una jornada concebida también para aportar conocimiento que sirva para mejorar la competitividad de las explotaciones agrícolas, integrando cadenas de valor que aumenten la rentabilidad y la sostenibilidad económica del sector.



El director del Área de Cereales del Grupo AN, Juan Luis Celigueta, explicó en el inicio del encuentro cómo trabaja la cooperativa

Seguidamente, comenzó el programa del encuentro en sí, que se desarrolló mediante cuatro ponencias individuales y una mesa redonda en la que participaron cinco empresas referentes del sector.

El director del Área de Cereales del Grupo AN, Juan Luis Celigueta, fue el encargado de impartir la primera ponencia. Tras presentar las principales cifras y las distintas secciones de la empresa, explicó el funcionamiento de su sección, con la particularidad que proporciona el ser una cooperativa de segundo grado.

Celigueta expuso las cifras de la última cosecha de cereal, una de las mayores que se han registrado en nuestro país, con 26,6 millones de toneladas. "Aun teniendo un cosechón como este, debemos importar esta campaña más de 11 millones de toneladas", afirmó, recordando la condición de país altamente deficitario en producción de cereales que tiene España: "Esta es la realidad y esta es la base principal sobre la que nos tenemos que plantear cómo vamos a trabajar, cómo lo vamos a enfocar y qué vamos a hacer", añadió, en referencia a la inevitable importación de cereal que cada año realizan las multinacionales del sector desde distintas partes del mundo.



El salón de actos del Grupo AN se llenó con más de un centenar de asistentes, profesionales del sector cerealista

Seguidamente, el director del Área de Cereales realizó un repaso de la situación en cada una de las comunidades autónomas en las que el Grupo AN tiene cooperativas socias y explicó cómo se organiza la sección en esas zonas, atendiendo a las circunstancias del mercado: "La cosecha del Grupo AN para este año supone el 8,62 % del total nacional. Esto indica que vamos creciendo, pero también que la atomización es tremenda. En cuanto a nuestra organización, tenemos oficinas en Tajonar, Malagón, Mérida, Valladolid y Zaragoza, y acompañamos el crecimiento en las diferentes regiones con gente de la zona para atender a las cooperativas". Así, presentó a su equipo comercial y reconoció su labor y la de todo el personal de la sección de Cereales.



La segunda ponencia de la jornada fue online y la protagonizó Miquel Àngel Bergés, director general de Mercolleida

La siguiente ponencia corrió a cargo del director de Mercolleida, Miquel Àngel Bergés, que intervino online por no poder acudir al evento a última hora. Bergés explicó qué respuesta están registrando los mercados tras dos meses de peste porcina africana, realizando un análisis de la evolución de la producción y del consumo de carne de cerdo en los principales países de referencia, como China, Estados Unidos, Brasil y España. Sobre este 2026 advirtió: "Va a ser un año duro para los ganaderos, porque ha empezado con un nivel de precios muy bajo, y los precios en España empujan a la baja los precios en Europa".

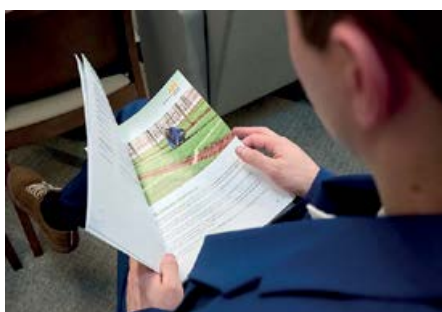


Maite Muruzábal, directora de la Fundación Grupo AN, presentó algunas de las iniciativas en materia de sostenibilidad y de innovación

Maite Muruzábal, directora de la Fundación Grupo AN, fue la siguiente en intervenir para presentar las acciones que se llevan a cabo en la cooperativa en materia de sostenibilidad y de innovación, y los avances que se han realizado en estos ámbitos en los últimos años.

Muruzábal explicó a los asistentes los contenidos de la Memoria de Sostenibilidad del Grupo AN, especialmente aquellos que tienen que ver con el área de Cereales. Así, se centró, en primer lugar, en la matriz de doble materialidad: "Contrastamos con nuestros grupos de interés internos y externos cuáles eran los temas materiales prioritarios, para confirmar que íbamos por el buen camino: agua y efluentes, seguridad e inocuidad de los alimentos, trazabilidad de la cadena de suministros, residuos, atracción, formación, retención y desarrollo del talento, y seguridad en el trabajo".

La directora de la Fundación realizó, a continuación, un repaso de los indicadores de Cereales incluidos en la memoria: "Uno es el trabajo con proveedores de proximidad, ya que todos los productos de nuestros socios están a menos de cien kilómetros de donde los entregan.



Uno de los asistentes ojea la Memoria de Sostenibilidad

Otro tiene que ver con proyectos de biodiversidad, como el que consiste en la elaboración de cajas nido, y hay otros indicadores referentes al porcentaje de fertilizantes con inhibidores vendidos y a las toneladas de semilla certificada". Maite Muruzábal explicó también otros apartados de la Memoria de Sostenibilidad, como el cálculo de la huella de carbono de organización, y expuso al público el trabajo que se está llevando a cabo en materia de agricultura regenerativa.

La Memoria de Sostenibilidad fue uno de los materiales que se entregaron en una bolsa a todas las personas que acudieron al encuentro. La acompañaban la publicación InnovAN, que recoge en dos libros los proyectos de innovación en los que trabaja el Grupo AN, un folleto editado con el objetivo de reducir el desperdicio



El público departió animadamente durante la pausa

alimentario, unos auriculares elaborados con fibra de trigo y un paquete de arroz en un *packaging* especialmente diseñado para la jornada.

Tras explicar también que el programa físico de la jornada se podía plantar, ya que, como símbolo de la apuesta por fomentar la biodiversidad del Grupo AN, estaba impreso en un papel especial que contenía semillas de manzanilla, Maite Muruzábal adelantó que, durante la pausa del evento, los asistentes podrían degustar productos de socios del Grupo AN y dos recetas elaboradas según el concepto de desperdicio cero: una ensalada con restos de troceados de brócoli y una *focaccia* con restos de las pieles de tomates, como muestra del compromiso en la lucha contra el desperdicio alimentario.



Manuel Muñiz, rector de IE University, explicó cómo la situación geopolítica influye en los mercados

GEOPOLÍTICA HOY Y SU INFLUENCIA EN EL MERCADO

Además de para probar esas y otras recetas, la pausa sirvió también para que las personas que acudieron a la jornada compartieran impresiones acerca de la misma. El primer Encuentro de Cereales se reanudó al cabo de media hora con la proyección del vídeo *Lo natural es cooperar*, que refleja la forma de trabajar del Grupo AN y busca conectar con los consumidores gracias a los distintos productos y servicios de la cooperativa.

El programa continuó con la ponencia de Manuel Muñiz, rector de IE University y Secretario de Estado del Ministerio de Asuntos Exteriores durante los años 2020 y 2021. Durante su intervención, titulada *Geopolítica hoy y su influencia en el mercado*, realizó un análisis del entorno internacional, con el objetivo, según expresó al comienzo de su intervención, de "introducir algo de orden en un entorno lleno de titulares, de sustos y de noticias que a veces parecen inconexas: lo único que sabemos es que el mundo está cambiando de forma muy acelerada y que está alterándose la naturaleza de la diplomacia, el concepto del uso de la fuerza y el ámbito multilateral, pero



El público siguió con atención la intervención de Manuel Muñiz

no sabemos muy bien cómo", dijo. "Lo que yo quiero trasladaros es que en todos estos procesos hay una estructura y una serie de tendencias de arco largo que se vienen produciendo desde hace bastante tiempo y que nos llevan en una dirección concreta, y espero que eso os resulte de utilidad para vuestra propia reflexión sobre el futuro del sector y de vuestra industria", añadió.

Así, Muñiz profundizó en los cambios que se han producido en la geopolítica mundial en las últimas décadas, abordándolos desde una perspectiva internacional, primero, y doméstica, en segundo lugar. Tras analizar las implicaciones políticas y económicas de esos cambios, finalizó su intervención añadiendo algunos apuntes sobre las cualidades del liderazgo en el siglo XXI.



El evento fue el primero que se celebró en el nuevo salón de actos tras la inauguración con las cooperativas socias

Su ponencia generó preguntas, alguna de ellas relacionada con el futuro del sector agrícola y su complejo marco regulatorio europeo. "Esta lectura de la sobre-regulación está ya muy interiorizada y, de hecho, hay varias iniciativas europeas de simplificación regulatoria porque estamos claramente perdiendo la frontera en varios sectores", afirmó Muñiz. "Esto se ve muy bien en el ámbito de la innovación y la tecnología, porque Europa es muy buena en la fase temprana de innovación, pero cuando llega la fase de expansión y escalabilidad se nos están yendo todos los emprendedores, generalmente a Estados Unidos. Entonces tenemos un problema y yo creo que está interiorizado ya en la Comisión y parte de su agenda es ya la simplificación regulatoria. Y esto se habla, se repite, en distintos sectores", completó el rector de IE University.



De izquierda a derecha, Sebastià Arnau (Vall Companys), Rafael Rodríguez (De Heus), Denis Mousteau (Val de Gascogne), Carlos Ruiz (Cefetra), y Elsa Pardo (Intermalta), durante la mesa redonda con la que finalizó el encuentro

Para completar la jornada, se celebró una mesa redonda con el título **Abastecimiento del sector cerealista en un país deficitario como España**. En ella participaron cinco representantes de empresas referentes del sector: Sebastià Arnau, director de Materias primas de Vall Companys; Rafael Rodríguez, director de Materias primas de De Heus; Denis Mousteau, director comercial de la cooperativa Val de Gascogne; Carlos Ruiz, trading manager de Cefetra Ibérica; y Elsa Pardo, directora de Compras y aprovisionamientos de Intermalta.

En la mesa, moderada por el director comercial de Cereales del Grupo AN en la Zona Ebro, José López-Duplá, se debatieron asuntos de actualidad que afectan al sector cerealista, como la peste porcina africana, las importaciones de producto o la logística.

Este último tema y sus complicaciones suscitó reflexiones interesantes, enfocadas a facilitar la adaptación a los mercados y a crear oportunidades para alianzas estratégicas y para la expansión comercial de empresas del sector: Rafael Rodríguez afirmó que debemos pensar en un escenario diferente para el futuro, teniendo en cuenta la creciente escasez de chóferes de camión y de vehículos: "Nosotros intentamos optimizar cada viaje, pero nuestra visión a medio plazo es que cada vez va a ser más difícil y que debemos buscar alterna-



José López-Duplá, director comercial de Cereales del Grupo AN en la Zona Ebro (izquierda), moderó la mesa redonda

tivas, como el tren". Sebastià Arnau coincidió con esta idea: "La previsión es organizarse con el ferrocarril para el futuro. A ver si somos capaces, entre el sector y Adif, de tener una red eficiente de los puertos a las fábricas, o desde los orígenes de nacional al exterior o a la inversa". Denis Mousteau expuso el ejemplo francés, diferente por volumen al mercado español: "Nuestro activo es producir lo que el mercado pide y tener los almacenes vacíos cada 15 de junio. En nuestra zona el tren está muerto, todo parado. Vamos a ver qué podemos hacer para poner mercancía directamente en el puerto y sacar la mercancía por barco a España y a otros países". Carlos Ruiz explicó que los importadores llevan años sometidos a riesgos muy grandes en la ejecución de las mercancías y, por su parte, Elsa Pardo puso en valor al Grupo AN como operador logístico: "Para Intermalta, que estamos en



Imagen de todas las personas que intervinieron en la jornada

distintas comunidades autónomas, es muy importante saber que tenéis almacenamiento suficiente, que tenéis logística propia... a nosotros eso nos da mucha garantía en las tres fábricas que tenemos. Es más fácil contar con alguien que está más concentrado y que tiene una visión más global", aseguró.

Así transcurrió este I Encuentro de Cereales del Grupo AN que, tras el mensaje final de agradecimiento de Juan Luis Celigueta a todas las personas que asistieron y a las que participaron en la organización, terminó con una comida en las propias instalaciones de la cooperativa.

Esta iniciativa contó con el 43 % de cofinanciación de la Unión Europea y del Ministerio de Agricultura, Pesca y Alimentación.





Zaragoza • Jaime González

De izquierda a derecha, representantes del Área de Cereales y de cooperativas socias y empresas del Grupo AN: José Antonio Valdepeñas (Galán de Membrilla), Jesús Alcocer, Félix Bernues (Borau), Fernando Romero (Alcamancha), Roberto Martín, Manolo Romero, Luis Miqueleiz, Juan Luis Celigueta, Julio Aguilar (Gesa y Padre Flórez), Carlos Antona, José López-Duplá y Vicente Marqueta (Coagral)

XXIII Encuentro Nacional de Operadores de Cereales

El Grupo AN estuvo presente un año más en la cita, que se celebró a mediados de mes en Zaragoza

Varios profesionales de la sección de Cereales del Grupo AN, incluido su director, Juan Luis Celigueta, participaron el 12 de febrero en el XXIII Encuentro Nacional de Operadores de Cereales. El evento, celebrado en Zaragoza, congregó a medio millar de representantes de empresas del sector y sirvió para analizar los retos y las oportunidades del mercado. Al igual que en los últimos años, el Grupo AN ha vuelto a ser uno de los patrocinadores de esta jornada, considerada como una de las citas cerealista más relevantes del año.

Coincidiendo con la celebración de FIMA, la Feria Internacional de Maquinaria Agrícola, el Auditorio de Zaragoza ha acogido un año más el Encuentro Nacional de Operadores de Cereales. El evento, organizado por la Asociación de Comercio de Cereales y Oleaginosas de España, ACCOE, reunió a cerca de 500 participantes, entre ellos una buena representación de la sección de Cereales del Grupo AN: su director, Juan Luis Celigueta, Luis Miqueleiz, Roberto Martín, Carlos Antona, José López-Duplá, Jesús Alcocer, además de cooperativas socias y empresas del grupo, como Odarpi, Galán de Membrilla, Coagral, Gesa, Padre Flórez y Borau.

Tras la inauguración, la jornada se desarrolló mediante dos ponencias relacionadas con el sector cerealista: en primer lugar, el Chief Executive de la empresa StoneX Europe, Ramón Martul, ofreció las claves para una negociación efectiva en mercados globales. Posteriormente, José Luis Esteban, Country Manager de Olam Agri, y Jaime Arimany, Senior Commercial Manager Proteins de Bunge Ibérica, analizaron el panorama global de los mercados de las oleaginosas y los cereales.

El Grupo AN es uno de los patrocinadores del Encuentro Nacional de Operadores de Cereales, que en



El Auditorio de Zaragoza se llenó de profesionales del sector cerealista

este 2026 ha celebrado su vigésima tercera edición. Se trata de una de las citas más importantes del año para el sector, un evento de referencia al que acuden cientos de profesionales de las principales empresas relacionadas con la actividad cerealística.

Además de este encuentro, ACCOE organiza cada año la Bolsa Internacional de Cereales del Duero, en la que también participa activamente el Grupo AN. Está previsto que la edición de 2026 se celebre el próximo 16 de septiembre.

KAMPAI®

Doble eficacia. Mayor control.



Controla más de **25 especies** de
malas hierbas de hoja ancha y
hoja estrecha.

Se puede aplicar desde las **3 hojas**
hasta la hoja bandera del cereal.

Escuchamos ▶ Aprendemos ▶ Respondemos





Mérida • Nicolás Noriega / Tajonar • Chari Mancini

AN Avícola, un socio estratégico para la industria alimentaria

La infraestructura diseñada para atender al mercado industrial se adapta a los diferentes formatos y procesos requeridos por cada empresa

AN Avícola se ha consolidado como un socio estratégico para numerosas compañías de la industria alimentaria que necesitan carne de pollo y despieces como base de sus procesos productivos. Con el objetivo de atender a esta demanda, AN Avícola cuenta con una infraestructura propia diseñada para adaptar los formatos y procesos productivos a las exigencias de cada una de estas empresas. Esta especialización engloba procesos altamente controlados, tecnologías avanzadas de inspección (como el uso de rayos X) y un profundo compromiso con las auditorías técnicas. Gracias a ello, AN Avícola aporta a la industria alimentaria materia prima, pero también confianza, seguridad y una garantía constante de cumplimiento normativo y operativo.

En el sector alimentario, la calidad y la seguridad de la materia prima determinan en gran medida la excelencia del producto final. Por eso, las empresas que transforman, procesan o elaboran alimentos requieren proveedores capaces no solo de producir a gran escala, sino de hacerlo bajo estándares estrictos, consistentes y adaptados a especificaciones técnicas muy precisas. En este contexto, AN Avícola se ha consolidado como un socio estratégico para numerosas compañías de la industria alimentaria que necesitan carne de pollo y despieces como base de sus procesos productivos.

A diferencia de otros proveedores orientados exclusivamente al mercado de consumo final, AN Avícola cuenta con instalaciones diseñadas específicamente para atender la demanda industrial, lo que permite ofrecer un producto adaptado a los requisitos de cada cliente. Esta especialización se traduce en procesos altamente controlados, tecnologías avanzadas de inspección (como el uso de rayos X) y un profundo compromiso con las auditorías técnicas que realizan las empresas clientes. Así, la compañía no solo aporta materia prima, sino confianza, seguridad y una garantía constante de cumplimiento normativo y operativo.

INSTALACIONES ESPECIALIZADAS PARA SUMINISTRAR A LA INDUSTRIA

Las instalaciones de sacrificio, despiece y preparación de producto de AN Avícola han sido diseñadas para operar con altos volúmenes, pero manteniendo la capacidad de personalización que exige la industria transformadora.

Mientras que el producto destinado al canal *retail* suele estandarizarse para cumplir con formatos fijos, el producto industrial requiere una

adaptación profunda: cortes específicos, gramajes concretos, e incluso formatos y paletizaciones especiales pensadas para líneas de producción industriales.

Las instalaciones de AN Avícola permiten:

- Despieces precisos adaptados a lo que requiere cada cliente.
- Líneas exclusivas o segregadas para evitar contaminaciones cruzadas o variaciones no deseadas en el producto.
- Control de temperatura estrictamente monitorizado, esencial para industrias de elaborados o productos listos para cocinar.
- Sistemas automatizados que aseguran uniformidad y repetibilidad, dos elementos clave en los procesos industriales.

Gracias a esta capacidad de adaptación, AN Avícola entrega un producto específicamente diseñado para integrarse sin fricción en los procesos de cada fabricante.

EL USO DE RAYOS X COMO GARANTÍA DE SEGURIDAD Y CALIDAD

La tecnología de inspección mediante rayos X es uno de los elementos diferenciales más valorados por las empresas que trabajan con AN Avícola. Para la industria alimentaria, una pequeña desviación puede generar grandes problemas: retiradas de producto, interrupciones en la producción, reclamos o desviaciones de calidad que afecten tanto a la eficiencia como a la reputación de la marca.

Los equipos de rayos X permiten detectar cuerpos extraños no visibles a simple vista, identificar fragmentos óseos no deseados en despieces específicos, garantizar el cumplimiento de parámetros de seguridad alimentaria incluso en producciones de gran volumen y elevar el estándar de fiabilidad del producto enviado a clientes industriales.

Para empresas que elaboran productos como hamburguesas, *nuggets*, embutidos, platos preparados o formatos listos para cocinar, esta capa adicional de inspección es crítica. Una materia prima segura reduce riesgos, optimiza costes y evita incidencias en la cadena de producción.



Zona del Centro de Procesamiento Avícola de Mérida destinada a la producción para el mercado industrial

CUMPLIMIENTO DE ESPECIFICACIONES TÉCNICAS EXIGENTES

Cada cliente industrial tiene necesidades únicas, que desde AN Avícola se abordan mediante un proceso exhaustivo de definición, validación y seguimiento de especificaciones técnicas de producto.

Estas especificaciones pueden abarcar tipo de corte y formato exacto, rango de pesos por pieza, requisitos microbiológicos, tipos de envasado o presentaciones específicas para líneas automatizadas y diferentes necesidades de producto fresco o congelado según tiempos de proceso. Este nivel de detalle implica una planificación cuidadosa desde el origen, controlando tanto el ciclo productivo del ave como los parámetros operativos en sacrificio y despiece.

AN Avícola documenta, estandariza y monitorea cada uno de estos requisitos, lo que permite responder de manera fiable y repetible semana tras semana. Para la industria, esta consistencia es tan importante como la calidad misma.

AUDITORÍAS TÉCNICAS: TRANSPARENCIA Y MEJORA CONTINUA

Las empresas alimentarias que trabajan con AN Avícola también suelen contar con equipos de calidad altamente especializados que realizan auditorías periódicas a los proveedores.

AN Avícola facilita y promueve estas auditorías. La apertura total durante estas visitas genera confianza e impulsa un proceso continuo de mejora. Las observaciones de los clientes se integran en los sistemas internos, elevando así la calidad global y reforzando la posición de la empresa como proveedor de excelencia.

UN SOCIO ESTRATÉGICO PARA EL SECTOR ALIMENTARIO

El papel de AN Avícola va más allá del suministro. La empresa actúa como colaborador técnico, adaptándose a la evolución de los procesos industriales, desarrollando nuevas presentaciones de producto y manteniendo un diálogo constante con los departamentos de calidad y producción de sus clientes.

Esta colaboración incluye el desarrollo conjunto de nuevos formatos o cortes, el ajuste de especificaciones para optimizar rendimientos industriales y la planificación conjunta de volúmenes y picos de demanda.

En una industria donde la calidad de la materia prima es clave, AN Avícola aporta producto con garantía, rigor y una colaboración técnica que permite a los fabricantes centrarse en lo que mejor saben hacer: elaborar alimentos seguros, competitivos y de alto valor añadido.

Parte del equipo de la Delegación de Extremadura en el stand del Grupo AN de Agroexpo 2026

Unicaja

Grupo AN
DESDE 1910

Tajonar • Chari Mancini

Balance positivo de Agroexpo 2026

El Grupo AN ha participado en la 38ª edición de la feria agroalimentaria de Don Benito

La 38ª edición de la feria internacional Agroexpo ha vuelto a situar al sector agrario en el centro de la actividad profesional, reuniendo a cerca de 500 marcas y 260 expositores en la Institución Ferial de Extremadura, FEVAL. El Grupo AN contó, un año más, con un stand propio en la feria, donde recibió a cooperativas socias, clientes y representantes institucionales. Tras cuatro intensas jornadas, Agroexpo 2026 cerró sus puertas con resultados muy favorables, tanto por la afluencia de público como por las oportunidades generadas, consolidándose como escaparate de innovación, foro de conocimiento y motor de desarrollo económico y social.

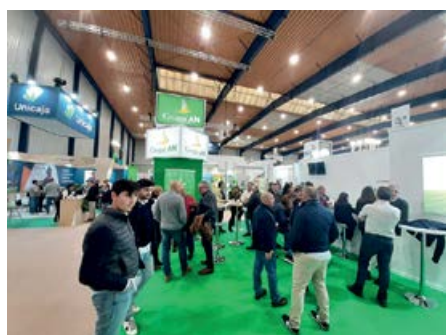
Una vez más, el calendario ferial del sector agroalimentario ha arrancado para el Grupo AN en Don Benito, Badajoz. La 38ª edición de Agroexpo, celebrada del 28 al 31 de enero en FEVAL, la Institución Ferial de Extremadura, marcó el inicio de

un nuevo año de citas profesionales en las que el Grupo AN mantendrá el mismo objetivo de siempre: estar cerca de las cooperativas socias y promover puntos de encuentro con profesionales del sector agroalimentario.

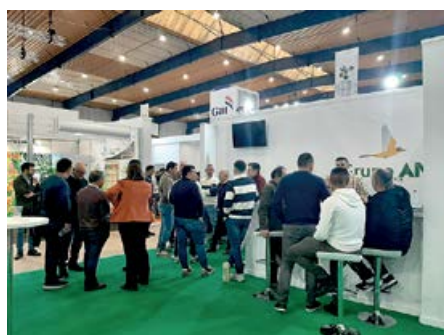
En esta edición, la feria internacional Agroexpo reafirmó su papel como referente del sector agrario al reunir a alrededor de 500 marcas y 260 empresas expositoras en sus 30.000 metros cuadrados de superficie expositiva. Allí, el Grupo AN contó



La consejera de Agricultura, Ganadería y Desarrollo Sostenible de la Junta de Extremadura, Mercedes Morán, visitó el stand del Grupo AN



Cientos de personas se acercaron al stand del Grupo AN durante la feria



con un stand propio, como viene haciendo desde 2017, donde el equipo de la delegación de Extremadura recibió a todas las personas socias, clientes y representantes institucionales que se acercaron durante los cuatro días de celebración. En total, cientos de personas conocieron mejor la actividad de la cooperativa y su manera de trabajar, gracias a los distintos materiales de comunicación presentes en el stand que, además, se renovó para adaptarse a la imagen corporativa actual del Grupo AN.

Por este espacio de encuentro pasaron representantes de las cooperativas extremeñas socias, que en la actualidad son 16: 7 de ellas de localidades pacenses (Calera de León, Campanario, Medellín, Obando, Pueblonuevo del Guadiana, Santa

Amalia y Valdebotoa) y las 9 restantes de municipios cacereños (Alagón del Río, Alonso de Ojeda, Holguera, Miajadas, Moheda de Gata, Moraleja y Vegaviana). También se acercaron representantes institucionales y responsables de distintas entidades vinculadas al sector agrario.

La feria cerró sus puertas con un balance muy positivo, respaldada por una elevada afluencia de visitantes y una excelente valoración por parte de las empresas expositoras, que destacaron la calidad de los contactos profesionales y las oportunidades de negocio generadas, combinando actividad comercial con un completo programa técnico.



El Grupo AN participó con una imagen actualizada y adaptada a los tiempos

Con su participación, el Grupo AN renueva una vez más su compromiso con el cooperativismo y el medio rural, al apostar activamente por una feria que, edición tras edición, se consolida como escaparate de innovación, foro de conocimiento y motor de desarrollo económico y social, y que afronta futuras ediciones con el respaldo del sector y excelentes perspectivas de crecimiento.

Tajonar • Chari Mancini

Salud y bienestar en la empresa

La directora del Área de Personas del Grupo AN compartió su visión en materia de salud laboral con representantes de empresas y organizaciones navarras

Belén Hernández, directora del Área de Personas del Grupo AN, ha participado este mes en el acto de entrega de galardones de la XVII edición del Premio Azul al mejor Plan de Promoción de la salud y el bienestar en la empresa, que convoca Mutua Navarra, en colaboración con el Gobierno de Navarra, la Confederación Empresarial Navarra (CEN) y Aedipe Navarra-La Rioja. La directora intervino en un coloquio donde se reflexionó sobre los riesgos y oportunidades actuales, los retos futuros y el papel estratégico del bienestar laboral.

El pasado 12 de febrero tuvo lugar el acto de entrega de galardones de la XVII edición del Premio Azul al mejor Plan de Promoción de la salud y el bienestar en la empresa, que convoca Mutua Navarra, en colaboración con el Gobierno de Navarra, la Confederación Empresarial Navarra (CEN) y Aedipe Navarra-La Rioja. La jornada, celebrada en la sede de la CEN, contó con la participación de Belén Hernández, directora del Área de Personas del Grupo AN y representante de la agrupación territorial de Aedipe.

Además de ser una de las encargadas de entregar los galardones, la directora participó en un coloquio sobre los riesgos y oportunidades actuales, los retos futuros y el papel estratégico del bienestar laboral, junto a Francisco Fernández, director general de la Corporación Pública Empresarial de Navarra (CPEN).

Durante el coloquio, Belén Hernández tuvo la oportunidad de compartir su visión sobre el contexto actual: "Es complicado analizar el momento en el que estamos, ya que vivimos momentos dinámicos y convulsos, con constantes cambios políticos, económicos, sociales y también individuales". Pese a esta dificultad, tras repasar la evolución de la salud en el ámbito empresarial y los últimos avances en materia de conciliación, flexibilidad e implementación del teletrabajo, celebró que "parece que hemos superado el presentismo y ya no se asocian estos conceptos con falta de compromiso con la empresa".

Reflexionando sobre el futuro, la directora avanzó que "pasa por una colaboración público-privada y por una



Belén Hernández participó en un coloquio sobre salud y bienestar en la empresa celebrado en la sede de la CEN

visión integral de la salud, que no distinga entre la salud física y mental" y, a nivel individual, "estará mejor quien esté preparado para aceptar los cambios y quien tome una actitud proactiva para abordar su propio bienestar. Es decir, quien se pregunte 'qué puedo hacer yo por mi salud' y utilice los canales existentes para comunicar o solicitar aquello que necesite para estar bien".

Al acto de entrega de galardones, en el que Geiser Pharma fue reconocida como la organización que más y mejor contribuyó en 2025 a generar cultura de salud y bienestar en su plantilla, asistieron más 120 personas de diferentes empresas y organizaciones de la Comunidad Foral.



Grupo AN

SEGUROS

Juntos aseguramos el futuro del campo

En AN Correduría de Seguros Tajonar realizamos un análisis objetivo e independiente, te asesoramos y defendemos tus intereses ante las compañías en caso de siniestro.

Asesórate en tu cooperativa o en AN Correduría de Seguros Tajonar y descubre qué garantías y coberturas necesitas para contratar la mejor protección.

correduriaseguros@grupoan.com // www.grupoan.com

El pulverizador autopropulsado durante la demostración sobre el terreno

Tajonar • María Sánchez

Tecnología y precisión en las aulas y a pie de campo

La Cátedra Grupo AN acerca la agricultura de precisión a las aulas universitarias mediante una actividad práctica en campo y una sesión de presentación del Grupo AN

La formación universitaria en nuevas tecnologías aplicadas al campo salió de las aulas para trasladarse al terreno, con una demostración realizada el pasado 22 de enero y coordinada por la Cátedra Grupo AN. Además de esta actividad práctica, los estudiantes recibieron una sesión informativa sobre el Grupo AN. Ambas acciones permitieron a los universitarios conocer de primera mano cómo la innovación se integra en el trabajo diario de las explotaciones y cuáles son los servicios que el Grupo AN ofrece a los agricultores.

La Cátedra Grupo AN financia y apoya el título propio de Especialista Universitario en Nuevas Tecnologías para la Agricultura de Precisión, formación que responde a las demandas actuales del sector y que refuerza la colaboración con la Universidad Pública de Navarra para trabajar por la innovación, la transferencia de conocimiento y el desarrollo profesional.

Durante una de las clases, Maite Muruzábal, directora de la Fundación y miembro de la Cátedra Grupo AN, presentó la cooperativa a los estudiantes de esta titulación, un grupo integrado por profesionales del sector, agricultores, técnicos y alumnado de distintos grados de la UPNA. Esta sesión permitió contextualizar la actividad práctica y acercar al alumnado la realidad del trabajo en campo.

En el marco de la jornada práctica, los participantes pudieron ver en funcionamiento un pulverizador autopropulsado utilizado por la cooperativa para la aplicación de productos fitosanitarios. Se trata de una maquinaria de alta tecnología y



El personal técnico del Grupo AN explicó las características y ventajas del pulverizador

elevado rendimiento, diseñada para cubrir grandes superficies en menos tiempo, optimizar el uso de insumos y mejorar de forma significativa la eficiencia y sostenibilidad de las explotaciones agrarias.

La actividad comenzó con una explicación detallada por parte de Jon Hurtado, técnico del Área de Suministros Agrarios del Grupo AN, quien abordó las principales características del equipo, su funcionamiento y las ventajas que ofrece en términos de precisión, ahorro y control. Posteriormente, se realizó



María González de Audicana, profesora del título, junto a Maite Muruzábal, durante la presentación del Grupo AN

una demostración práctica en campo mediante un experimento con papel hidrosensible, que permitió observar visualmente la distribución del producto y analizar la variación de la dosis aplicada.

Esta experiencia práctica complementa la formación académica del título, en el que el alumnado también adquiere competencias en el uso de herramientas como la teledetección, los sistemas de información geográfica (SIG), la sensórica o el autoguiado de maquinaria agrícola.



Tajonar • María Sánchez

El Grupo AN obtiene el sello "Calculo" del Registro de Huella de Carbono

El reconocimiento del Ministerio para la Transición Ecológica refuerza la estrategia ambiental de la cooperativa ante un marco regulatorio y de mercado cada vez más exigente

El Grupo AN ha sido reconocido por el Ministerio para la Transición Ecológica y el Reto Demográfico mediante su inscripción en el Registro de Huella de Carbono, Compensación y Proyectos de Absorción de CO₂ obteniendo el sello oficial "Calculo". Este reconocimiento acredita el cálculo riguroso de las emisiones de gases de efecto invernadero asociadas a su actividad y consolida el posicionamiento del grupo en un contexto normativo y de mercado donde la medición ambiental se ha convertido en un factor estratégico de competitividad.

La inscripción de la huella de carbono de organización y la obtención del sello "Calculo" constituyen el primer nivel de reconocimiento oficial que concede el Ministerio para la Transición Ecológica y el Reto Demográfico a las entidades que cuantifican y registran sus emisiones de gases de efecto invernadero (GEI). En el caso del Grupo AN, este hito culmina un proceso iniciado con el cálculo integral de su huella correspondiente al periodo comprendido entre julio de 2023 y junio de 2024, considerado como año base.

El trabajo se ha desarrollado conforme a la metodología internacional GHG Protocol Corporate Accounting and Reporting Standard, incorporando los alcances 1 (emisiones directas) y 2 (emisiones indirectas por consumo eléctrico), obligatorios

según el Real Decreto 214/2025, así como el alcance 3 (emisiones indirectas de la cadena de valor), de carácter voluntario. Esta decisión permite disponer de una visión completa de la cadena de valor y refuerza la calidad del diagnóstico ambiental de la cooperativa. La verificación externa del cálculo fue realizada por OCA Global, lo que garantiza la fiabilidad, consistencia y trazabilidad de los datos utilizados.

Desde una perspectiva estratégica, la huella de carbono de organización se consolida como una herramienta clave para la toma de decisiones, ya que permite anticiparse a los nuevos sistemas de *reporting* y diligencia debida que se desplegarán progresivamente entre 2025 y 2028, así como responder a las crecientes exigencias regulatorias y del mercado

en materia de sostenibilidad y transparencia ambiental.

La coordinación de estos trabajos se impulsa desde la Fundación Grupo AN, como parte del compromiso de la empresa con la sostenibilidad y desde la convicción de que invertir en eficiencia energética es invertir en el futuro. Los próximos pasos estarán orientados a consolidar un sistema de gestión ambiental sólido, que permita monitorizar las emisiones de manera continua y definir planes de acción orientados tanto a la reducción de las emisiones de GEI como a la compensación de impactos, reforzando así una estrategia de descarbonización progresiva y de creación de valor sostenible para toda la cadena agroalimentaria.

La innovación al servicio de los socios

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

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

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

ración como principales señas de identidad. En este InnovAN tratamos el cierre del proyecto estratégico Hidropep, liderado

Hidropep: tres años de innovación aplicada a la proteína vegetal

TEl proyecto Hidropep ha llegado este mes a su fase final tras tres años de trabajo en el ámbito de las proteínas vegetales en Navarra. Bajo el título Desarrollo, evaluación funcional y aplicabilidad industrial de nuevos derivados de proteína vegetal, el proyecto ha abordado el desarrollo de una nueva generación de ingredientes y alimentos de origen vegetal, con un enfoque orientado a la sostenibilidad, la funcionalidad tecnológica y la respuesta a las nuevas demandas del mercado alimentario.

Hidropep comenzó su andadura en septiembre de 2023 con un planTEAMIENTO integral, concebido para abarcar toda la cadena de valor: desde la producción primaria de leguminosas hasta la incorporación de los ingredientes obtenidos en productos alimentarios reales. Este enfoque ha permitido integrar conocimiento agronómico, tecnológico y nutricional en un mismo marco de trabajo, al combinar investigación y aplicación industrial desde las primeras fases del proyecto.



Uno de los campos en los que se ha desarrollado parte del proyecto Hidropep

El consorcio ha estado liderado por el Grupo AN como coordinador y ha contado con la participación de empresas y entidades representativas del ecosistema agroalimentario navarro. Entre ellas, Alimentos Sanygran, especializada en extrusionados de proteína vegetal; Monbake, referente en panadería y masas; Nucaps Nanotechnology, centrada en tecnologías avanzadas de microencapsulación; y El Caserío de Tafalla, con experiencia en transformación alimentaria. En el ámbito científico han participado el Centro Nacional de Tecnología y Seguridad Alimentaria (CNTA) y la Universidad de Navarra, mientras que el Clúster Agroalimentario de

Navarra (Nagrifood) ha contribuido a la dinamización y coordinación del conjunto del proyecto.

El eje central de Hidropep ha sido el aprovechamiento de leguminosas, principalmente guisante y haba, como materias primas para la obtención de nuevos ingredientes proteicos. Para ello, se han aplicado distintas tecnologías de procesado, como la concentración de proteína, la hidrólisis química y enzimática, la fermentación y la microencapsulación. Estos procesos han permitido obtener distintas matrices alimentarias destinadas a la elaboración de productos con una mayor facilidad de digestión.

por el Grupo AN, centrado en el desarrollo de ingredientes y alimentos derivados de proteína vegetal con un enfoque sosteni-

nible, saludable y orientado a su aplicación industrial, desde el cultivo de leguminosas hasta el producto final.



Representantes del Grupo AN, Sanygran, Monbake, Nucaps, El Caserio de Tafalla, Universidad de Navarra, el Centro Nacional de Tecnología y Seguridad Alimentaria y Nagrifood, tras una de las reuniones de seguimiento del proyecto

Uno de los aspectos diferenciales del proyecto ha sido la evaluación integral de los ingredientes obtenidos. Más allá de la caracterización fisicoquímica y microbiológica, se han realizado estudios orientados a la funcionalidad nutricional, incluyendo la digestibilidad y el potencial de generación de péptidos bioactivos. Este trabajo ha permitido profundizar no solo en el contenido proteico, sino también en aspectos relacionados con la calidad nutricional y el comportamiento de los ingredientes en distintas aplicaciones alimentarias.

Paralelamente, el proyecto ha prestado especial atención a la aplicabilidad industrial de los resultados obtenidos. Los ingredientes genera-

dos se han incorporado a distintos prototipos alimentarios que cubren una amplia gama de categorías, como hamburguesas vegetales elaboradas a partir de proteína de guisante, snacks extrusionados, productos de panadería enriquecidos, dulces funcionales y bebidas. En algunas de estas formulaciones se han integrado sistemas de microencapsulación de compuestos bioactivos y probióticos, con el objetivo de mejorar su estabilidad y eficacia durante el procesado y el consumo.

Con la finalización del proyecto Hidropep culmina una etapa de

generación de conocimiento y validación tecnológica. Para compartir los resultados alcanzados y reforzar la colaboración entre los socios, se celebrará una reunión final en la que cada entidad presentará los principales avances alcanzados en su ámbito de actuación, desde la optimización de materias primas y procesos hasta el desarrollo de productos finales.

Como broche final, la jornada incluirá una cata de los productos desarrollados a lo largo del proyecto. Este espacio permitirá conocer de primera mano los resultados tangibles de Hidropep y simboliza el paso del conocimiento científico y tecnológico a soluciones alimentarias reales, en línea con modelos de alimentación más saludable, personalizada y sostenible.

En conjunto, Hidropep pone de manifiesto el valor de la colaboración para avanzar en el desarrollo de ingredientes y alimentos basados en proteína vegetal, integrando investigación, desarrollo industrial y conocimiento del mercado.

El proyecto se ha desarrollado durante tres años dentro de la convocatoria de proyectos estratégicos de I+D 2023, en el Reto Alpes de alimentación personalizada y sostenible, y ha contado con financiación del Gobierno de Navarra y del Fondo Europeo de Desarrollo Regional (FEDER).

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



Anuncios Gratuitos



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

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

No te pierdas las novedades

SE VENDE

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

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

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

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

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

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

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

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

Se vende **grupo electrógeno** GESAN. Motor PERKINS y alternador STAMFORD. Potencia de 60 kaveas y menos de 100 horas de uso. El mantenimiento se ha realizado el 29/09/2025 por una empresa del sector. Baquedano (Navarra)
> CONTACTO: 660 925 023

Carro basculante de 2 ruedas, caja metálica, recién pintado, 1.500 kg, con documentación. Falces.
> CONTACTO: 649 076 661

Se venden **cencerros** de oveja. Arazuri.
> CONTACTO: 651 349 531

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

Se vende la siguiente maquinaria agrícola (se puede comprar en pack o de forma individual): **Tractor** CASE Internacional 5150 Maxxum Plus. **Remolque** BOLAÑOS 8.000 kg. **Chisel** de 11 brazos con muelles y rodillo. **Rastra** VERA. **Sembradora** SOLA de 22 chorros. Cooperativa de Mélida (Navarra)
> CONTACTO: 620 073 083

Dos arados QUIMEL de 4 vertederas, uno de ellos con anchura variable. **Abonadora** arrastrada ANFER de 4.000 kg. **Molón** con cuchilla de 3 m. **Picadora** BERTI de 2,60 m. **Cuba** AGUIRRE de 1.200 l. **Máquina para aplicar plástico** de una línea con rotovator invertido. **Rastra** y otros aperos. Cooperativa de Valtierra.
> CONTACTO: 676 479 300

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

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

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

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

Sembradora MONOSEM PNU de 6 cuerpos, telescópica, posibilidad de vender con brazos para hacer siembra directa. **Semichisel** de 3,30 m con rulo, permite ponerlo a 4,50 m y se puede enganchar tanto al elevador trasero como al delantero. **Subsolador** MELQUIADES de 5 brazos.
> CONTACTO: 606 719 372

Se vende **molón** de 3 m en muy buen estado. Falces, Navarra.
> CONTACTO: 616 373 053

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

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

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

Se vende **lote de tierra** en Figarol, regadío, 13 ha con derecho.
> CONTACTO: 680 711 384

Por cese de actividad, se vende **1,22 ha** con derechos en la carretera de Cabanillas (regadío) y un **corral** en Buñuel con almacenes de 1.700 m² y **rotavator** JAGUAR de 3,30. Cabanillas, Navarra.
> CONTACTO: 690 683 350

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

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

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

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

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

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

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

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

Lote de maquinaria compuesto por **tractor** MASSEY FERGUSON 8110. **Cosechadora** CLASS Dominator 98. **Sulfatadora** AGUIRRE 18 m 1.500 l. **Abonadora** SULKY 2.400 kg. **Sembradora** AGUIRRE bota 4.5 m. **Cuatrismo** QUIMEL. **Gradilla** 4 m. También por separado.
Zona Lumbier (Navarra).
> CONTACTO: 605 868 090

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

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

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

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

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

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

Finca de 2 ha: 1,5 de viñedo y el resto tierra arable, con pozo y nave de 100 m². Aranda de Duero (Burgos)
> CONTACTO: 622 673 134 / 676 793 101

Explotación ganadera para la cría de ganado vacuno o caballar en Caparroso. Acceso a 500 m de la N-121. 3.000 m². 700 m² de cubierta. Luz, agua, dos silos de 14.000 kg, tolvas, comedero, manga de manejo, etc.
Cooperativa Santo Cristo de Caparroso
> CONTACTO: 638 283 201

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

Se vende por jubilación:
Sembradora neumática de 5 m en tres filas con capacidad de 1.400 kg.
Arado ESCUDERO minilaboreo de 9 cuerpos dos de ellos plegables de ballesta. **Cultivador** VIBROFLEX 5 m de 25 brazos en 3 filas con rulo y rastra.
Grada de discos CASTILLA de 25 X 25. **Pulverizador** de 18 m con marca espumas de 1.500 l. **Amontonador** para pala con enganche rápido. **Abonadora** CLERIS, de arrastre de 7.000 kg con dos platos hidráulicos. **Sembradora** de girasol NODET de 5 botes y reja, con posibilidad de hacerla de 7. **Carga alpaca**. 30 **tubos de riego**. **Bomba de agua** para toma de fuerza. 15 **aspersores**. 4 **cañones**.
> CONTACTO: 636 391 219

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

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

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

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

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

Se venden 11 **derechos de PAC** correspondientes a la región 1 y 3 **derechos de PAC** correspondientes a la región 7.
> CONTACTO: 636 110 533

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

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

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

Cosechadora CLASS Lexion 670 Terra Trac DT. Motor Caterpillar 415 cv homologados. Cat C9.3 IND AG17 Año 2015. Horas de servicio 5.004. Horas de trabajo efectivas 2.842. TT 735. Doble tracción. Kit para maíz. Esparcidor de tamo. 3D limpieza. 6 sacudidores. Corte de cereal Claas Cerio 770. Cabezal de maíz. Marca Capello. Modelo Quasar R-8. **Cooperativa de Caparroso**.
> CONTACTO: 686 213 901

Se vende **remolque** TEYMO 9.000 kg por jubilación. Caparroso (Navarra).
> CONTACTO: 629 935 442

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

Se vende por jubilación **arado** KVERNELAND de 4 vertederas, **sembradora** TORRES de 21 chorros, **cultivador** de 17 brazos y **sinfin** de 8 m de largo con motor de gasolina. Andosilla (Navarra).
> CONTACTO: 647 743 559

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



Enrique Ruiz Montero, de Laboratorios Zotal, durante su intervención del año pasado

Tajonar • Jaime González

Jornadas de avicultura para profesionales

El Área Avícola del Grupo AN ha organizado para marzo la tradicional formación que imparte cada año

Las instalaciones del Grupo AN en Olite van a ser, un año más, la sede de la jornada formativa que organiza el Área Avícola de la cooperativa, dirigida a profesionales del sector. El objetivo de este encuentro, que se celebrará el miércoles 11 de marzo, es compartir soluciones prácticas sobre sanidad, manejo y rentabilidad en las granjas. Las ponencias se retransmitirán en directo para que puedan seguirse de manera telemática, además de presencialmente. En la edición de 2025, cerca de cien profesionales de la avicultura asistieron a la formación.

El Área Avícola del Grupo AN organiza cada año una formación destinada a profesionales de la avicultura, con el objetivo de ampliar sus conocimientos sobre las normativas vigentes y poner en común las buenas prácticas que deben aplicar a diario en sus explotaciones ganaderas.

En esta ocasión, la jornada formativa tendrá lugar el próximo miércoles 11 de marzo en las instalaciones del Grupo AN en Olite. Además, quienes no puedan acudir de forma presencial podrán seguir la jornada en directo a través de una plataforma *online*.

El programa formativo de este año está compuesto por seis ponencias impartidas por profesionales de diferentes empresas del sector:

- **Enrique Ruiz Montero, R&D Manager de Laboratorios Zotal.** Hablará sobre los coccidios en la avicultura, la importancia que tienen y las estrategias de control de estos parásitos.
- **Andrés Doblas, asesor nutricional de Ekylibria, de Soluciones naturales Covegan.** Su ponencia, la segunda de la jornada, también profundizará en los coccidios y en las nuevas herramientas para combatirlos.
- **Ismael Marzo, director técnico veterinario del Área Avícola del Grupo AN.** Su intervención estará enfocada en el manejo en las granjas y, específicamente, se centrará en el control de la ventilación y en la calidad de las camas en invierno.
- **Sonia Sierra y Zahia Amanzougarene, responsables de I+D+i de Myta.** Estas dos profesionales de la empresa especializada en arcillas absorbentes para bienestar animal y uso industrial explicarán las ventajas de la aplicación y la acción de la sepiolita en las camas.
- **Rafael Arlegui, técnico veterinario de Kersia.** La quinta ponencia de la jornada servirá para profundizar en los costes y retornos que tienen la higiene, la limpieza y la desinfección.
- **Aida Xercavins, técnica en bienestar animal en el IRTA (Institut de Recerca i Tecnologia Agroalimentàries).** Será la encargada de la última intervención en la que se tratará con detalle el bienestar animal en el momento de las cargas.

El año pasado, la jornada formativa congregó a un centenar de profesionales de la avicultura, sumando a quienes asistieron de forma presencial y quienes lo hicieron de manera telemática. Además, en torno a otras cien personas visualizaron la grabación de la jornada posteriormente.



Estamos cerca, llegamos lejos.

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



Seguros
Agrarios



Sobreprecio



Explotaciones



RC ganado
y retirada
equino



Maquinaria
agrícola



agropelayo.com
96 110 77 80

Contigo en cada paso

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

Descubre más en
CaixaBank.es



Si tienes a alguien
acompañándote,
todo es posible

Tú y yo.

Nosotros.

