

Acción Cooperativa



Los recursos propios suman
más de **133 millones de euros**

Aumenta el beneficio hasta
8,72 millones de euros

La facturación se sitúa en
1.293 millones de euros



EJERCICIO 2020/21

EL GRUPO AN SIGUE CRECIENDO

Incrementos en beneficios, recursos propios y creación de empleo en un ejercicio en el que la pandemia ha exigido una alta capacidad de adaptación



Nitrogenados con SDCD

El nitrógeno con inhibidor de la nitrificación más eficiente y completo para tus cultivos

La aplicación conjunta de nitrógeno con SDCD...

Asimilación conjunta de nitrógeno y azufre

Aseguran la máxima cosecha al menor precio

Más sostenibles por su acción prolongada de liberación

Aporta calidad a la cosecha y un mayor desarrollo del cultivo



Fertilizantes con nitrógeno directamente disponible

Los fertilizantes DAN combinan los beneficios de las dos formas simples de nitrógeno reactivo, nítrico y amoniacal, las únicas asimilables por el cultivo.

+ eficiencia + rendimiento + proteínas + fiabilidad - pérdidas - huella de carbono



Índice

p.4-

Resumen del ejercicio

p.8-

Cereales

p.10-

Frutas y Hortalizas

p.13-

Avícola

p.16-

Piensos Caceco

p.18-

Fertilizantes

p.20-

Fitosanitarios

p.22-

Semillas

p.24-

Repuestos

p.26-

Carburantes

p.28-

Seguros

p.30-

Porcino

p.32-

Fundación

Editorial

Hora de hacer balance

Noviembre tiene siempre un componente especial para el Grupo AN porque es el mes en el que se hace un balance completo de todas las actividades y se comparte cómo ha transcurrido el ejercicio anterior. Ha llegado el momento de recopilar y de dar a conocer los resultados de un periodo, el comprendido entre el 1 de julio de 2020 y el 30 de junio de 2021, especialmente complicado por haberse desarrollado por completo en el marco de la pandemia. En ese escenario incierto, que ha requerido un esfuerzo extra de adaptación, el Grupo AN ha demostrado su capacidad para seguir creciendo.

Así, se han registrado incrementos importantes en la actividad con las cooperativas, en la generación de recursos propios, en la obtención de beneficios y en la creación de empleo, parámetros todos ellos fundamentales para que la cooperativa siga marchando hacia el futuro con paso firme. Baja la facturación con respecto al ejercicio anterior, dato que encuentra su explicación, principalmente, en la venta de la mayor parte de las acciones de Unica Fresh, lo que supone la salida de esta del grupo de empresas consolidadas.

En el ejercicio ha destacado también el mantenimiento de un alto nivel de inversiones dirigidas a la mejora de los procesos en las diferentes actividades y al desarrollo de nuevos productos. Así, se han acometido ampliaciones y reformas en varias infraestructuras, nuevas aperturas de instalaciones, mejoras en la eficiencia energética y en los sistemas informáticos y lanzamientos de productos novedosos acordes con los actuales hábitos de vida y tendencias de consumo.

Cada año, en este número de noviembre de nuestra revista Acción Cooperativa realizamos un repaso del ejercicio completado el 30 de junio para saber cómo les ha ido a las diferentes secciones. En las siguientes páginas hacemos balance de un periodo que ha resultado muy positivo a pesar de las grandes y numerosas dificultades.



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





(Más información en www.grupoan.com/derechos).

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

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

ACCIÓN COOPERATIVA

Campo Tajonar s/n. 31192 Tajonar.
Navarra. T. 948 299 400 // F. 948 299 420

Sigue toda la actualidad del Grupo AN en nuestras redes sociales:    

revista@grupoan.com
www.grupoan.com

Edita: AN, s.coop.

Presidente: Francisco Arrarás.

Consejo de Redacción:

Alfredo Arbeloa, José Miguel Zabaleta, Juan Luis Celigueta, Rafael Castejón, Raquel Sesma, Iokin Zuloaga, Fernando Flamarique, Natxo Simón, Carlos Valencia, Iosu Larraza, Javier Mateo, Maite Muruzábal, Chari Mancini, Eva Aoiz, Francisco J. Vera.

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 Grupo AN siguió creciendo en el ejercicio 2020/21

En un contexto muy complicado, aumentó su actividad con las cooperativas socias y generó más recursos propios, un mayor beneficio y más empleo

El Grupo AN completó de manera muy positiva el ejercicio 2020/21, a pesar de las dificultades derivadas de la pandemia de la covid-19. De esta forma, se registraron importantes incrementos en la actividad con las cooperativas socias, en la generación de recursos propios, que aumentaron de 125 a 133 millones de euros, en el beneficio empresarial, que subió más de un 21%, superando los 8,72 millones de euros, y en la creación de empleo, alcanzando la cifra total de trabajadores las 1.804 personas, lo que supone un crecimiento de la plantilla de un 5%. La salida de Unica Fresh del grupo de consolidación por la venta de acciones de la sociedad provocó que la facturación fuera menor que la del ejercicio precedente, situándose en 1.293 millones de euros, de los que 1.101 están consolidados.

-11%

Ventas

El Grupo AN ha facturado 1.293 millones de euros, 1.101 ya consolidados

+21%

Beneficio

El resultado empresarial ha crecido y se sitúa en 8,72 millones de euros

+6%

Recursos Propios

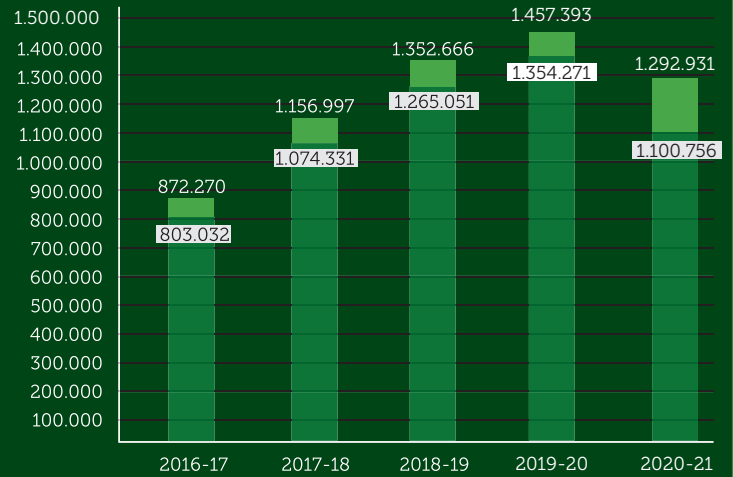
Suponen 133 millones de euros frente a los 125 del pasado ejercicio

+5,3%

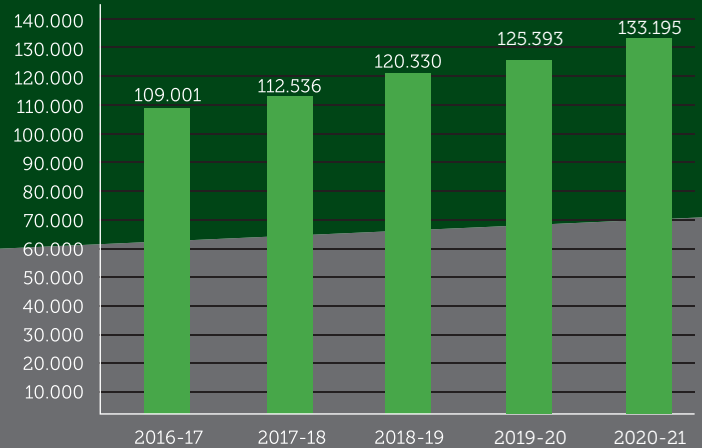
Empleo

La cifra de empleo directo se sitúa en 1.804 trabajadores

Cifra de negocio y otros ingresos



Recursos Propios y Asimilados



El ejercicio 2020/21 será recordado por haberse desarrollado de manera completa en el marco de una pandemia mundial que ha impactado brutalmente en el consumo y en la manera de trabajar de las empresas. Un contexto muy complicado en el que la capacidad de adaptación ha sido clave para continuar con la actividad con altos niveles de competitividad. Así, a pesar de las dificultades derivadas de la situación provocada por la covid-19, el Grupo AN ha incrementado su actividad con las cooperativas socias, sus recursos propios, su beneficio y su cifra de empleo, además de continuar reforzando su apuesta por la innovación en procesos y productos.

La salida de Unica Fresh del grupo de empresas consolidadas, al haberse vendido la mayor parte de las acciones, es la principal causa del decrecimiento que se registra en la facturación del ejercicio, un 11%. De esta forma, la cifra total de ventas se sitúa en 1.293 millones de euros, de los que 1.101 ya están consolidados.

Se ha logrado un importante incremento de la cifra de recursos propios: un 6,22%, que sitúa la cifra total en 133,19 millones de euros,

frente a los 125,39 del ejercicio precedente. Esta generación de recursos permite mejorar la buena situación patrimonial de la empresa consolidada y, además, en el entorno económico en el que trabaja la empresa, con precios muy bajos y mercados volátiles, resulta muy importante la solidez patrimonial que refleja la capacidad del Grupo AN. Solidez vital para mantener el nivel de inversiones de los últimos ejercicios con fondos propios y la comercialización con las máximas garantías para los socios y colaboradores.

De manera significativa aumentaron también los resultados, el beneficio empresarial, que se incrementaron un 21% y ascendieron a 8,72 millones de euros. Este resultado permite cumplir con los compromisos de devolución de capital asumidos con las cooperativas socias, reforzar la consolidación patrimonial, la autofinanciación de inversiones y el pago de los intereses del 2,5% a los títulos participativos de 1.000 euros de la serie A y del 6% para los títulos de 10.000 euros de la serie B. La transferencia a las cooperativas socias ronda los 5 millones de euros.

EL EJERCICIO DE LA PANDEMIA

Cuando comenzó el ejercicio analizado, el 1 de julio de 2020, ya se habían flexibilizado algunas de las restricciones adoptadas para combatir los efectos del coronavirus. Así, España recuperaba algo de normalidad tras un duro confinamiento y una gradual desescalada de las medidas. La por aquel entonces todavía lejana perspectiva de la vacunación impedía una vuelta a la vida normal. El transcurso de los meses y la irrupción de las sucesivas olas de la pandemia fueron demostrando que el virus estaba lejos de desaparecer.

En este contexto, el ejercicio ha sido complejo y ha estado sometido a los cambios que iban provocando la adopción y la eliminación de restricciones para evitar la propagación del virus. La buena gestión realizada durante los primeros días de la pandemia en marzo de 2020 ha resultado vital para los meses sucesivos. Desde un primer momento se marcaron como objetivos prioritarios garantizar la salud de los trabajadores creando entornos de trabajo seguros



El mantenimiento de las medidas de protección ha sido clave para proteger a la plantilla y continuar con la actividad durante el ejercicio



Nuevas puertas con apertura automática en el almacén de Tajonar

y mantener la actividad. Durante el ejercicio 2020/21 se ha visibilizado el acierto de las medidas adoptadas. Para continuar manteniendo la seguridad y la actividad, se han seguido estableciendo turnos de trabajo presencial, se ha mantenido el teletrabajo, se han distribuido mascarillas y geles hidroalcohólicos a la plantilla, se ha registrado la temperatura en el acceso a las instalaciones y se han adecuado espacios para mantener la distancia entre personas.

SE SIGUE APOSTANDO POR LA CREACIÓN DE EMPLEO

Durante el ejercicio analizado, el Grupo AN ha seguido creando empleo, en un contexto complicado por la crisis sanitaria y sus efectos en la economía y en la actividad de las empresas. Así, ha crecido más de un 5% el número de personas que conforman la plantilla, pasando de 1.712 en el ejercicio anterior a 1.804 al cierre del periodo analizado.

Otro indicador importante, el *cash-flow*, la cifra global de beneficios más amortizaciones, ha superado los 15,1 millones de euros, manteniéndose la línea de los ejercicios prece-

dentes. Esto se traduce en la posibilidad de continuar con un alto nivel de inversiones.

MÁS DE 5 MILLONES DE EUROS EN INVERSIONES

A lo largo del ejercicio se han acometido importantes inversiones: en total, más de 5,3 millones de euros en distintas actuaciones, que se han emprendido gracias al impulso que supone ser Entidad Asociativa Prioritaria. La mayor de todas ellas se ha realizado en la localidad leonesa de Valencia de Don Juan, donde se ha ampliado el secadero, al que se ha dotado además de nueva maquinaria. Importante ha sido también la inversión para la ampliación de la incubadora de Marcilla, Navarra, cuyas obras para la realización de la tercera fase comenzaron en febrero. En la instalación se han colocado placas solares para conseguir un mayor ahorro energético. En Fustiñana, Navarra, se ha realizado también la ampliación de un almacén de cereal. Otro almacén, el de Tajonar, junto a la fábrica de Caceco, se ha remodelado y modernizado con la instalación de puertas automáticas que favorecen la higienización de las materias primas. En Los Arcos, Navarra, se dispone de una

nueva máquina para la limpieza de cereal; y, para finalizar, se ha actuado también sobre la parte informática de la empresa, vital para un buen funcionamiento de la actividad, especialmente con la continuación del teletrabajo durante todo el ejercicio.

EL EJERCICIO, SECCIÓN A SECCIÓN

A lo largo de las páginas siguientes se realiza un análisis de cada una de las actividades del Grupo AN. A modo de avance, estos son algunos de los hitos destacados de las diferentes secciones:

En Cereales, la cosecha de 2020 se convirtió en la mayor de la historia, alcanzando los 27,5 millones de toneladas y suponiendo un aumento del 47% con respecto a la campaña anterior. La subida fue generalizada en todas las zonas de influencia del Grupo AN y propició el incremento del volumen comercializado hasta los 1,7 millones de toneladas. Con todo ello, la facturación de la sección en este ejercicio creció un 32%, alcanzando la cifra de 385,5 millones de euros.

En lo que se refiere a los Suministros Agrarios, se mantiene la comer-



El Grupo AN recibió el Premio a los Valores Empresariales que entrega Navarra Televisión

cialización de fertilizantes por encima de las 200.000 toneladas y aumenta la facturación de semillas y fitosanitarios un 1,5 y un 5% respectivamente. Sube también un 54% la de repuestos, al recuperarse la actividad, iniciarse esta en nuevas zonas y por los buenos resultados de las campañas.

Piensos Caceco cifra su producción en más de 229.000 toneladas, suponiendo los piensos para avicultura un 88% del total. Se ha completado la instalación de puertas automáticas en el almacén de Tajonar para la mejora en la higienización de materias primas. La facturación aumenta hasta los 63 millones de euros.

En Avícola se ha registrado un crecimiento en todas las líneas: pavo, un 2,5%; elaborados, un 18%; y pollo, un 1%, con una subida de la facturación del 4,6%, llegando a los 223 millones de euros. Se han renovado importantes certificaciones de calidad, además de iniciarse la ampliación de la incubadora de Marcilla, donde también se han instalado placas solares para reducir la factura energética.

Para el mercado de Porcino ha sido un año marcado por unos precios medios que han sido altos de nuevo, aunque el precio del pienso ha ido también en aumento. En el

ejercicio, España se ha convertido en el primer exportador a China.

El Grupo AN continúa siendo una de las principales cooperativas hortofrutícolas de España, con más de 650.000 toneladas producidas: 315.000 en fresco y 339.000 para la industria. La comercialización en fresco se fue recuperando a lo largo del ejercicio. En Conservas Dantza, ha bajado el peso que el tomate tiene en la facturación, suponiendo ahora el 68%.

La sección de Carburantes ha marcado un nuevo récord de litros comercializados, rozando los 300 millones, un 7% más que en el ejercicio anterior. Cuatro nuevas aperturas en la red de AN Energéticos elevan la cifra de instalaciones a 70. Se ha producido la consolidación de la asistencia remota, que recibe 12.000 llamadas anuales con un alto índice de satisfacción.

La Correduría de Seguros ha logrado también un nuevo máximo de pólizas mediadas, 20.000, con un aumento notable de los seguros generales (+10,27%). Los seguros agrarios decrecieron en el ejercicio un 4,42%.

Además de todo ello, el Grupo AN ha continuado trabajando, a través de la Fundación, el fomento de la integración cooperativa, las relacio-

nes institucionales, el ecosistema de innovación y la sostenibilidad. Tras realizar un diagnóstico de los Objetivos de Desarrollo Sostenible en el ejercicio anterior, en este se ha seguido avanzando para contribuir a la consecución de esos ODS.

PREMIO A LOS VALORES EMPRESARIALES

Como reconocimiento a sus valores y a su modelo empresarial, el Grupo AN fue distinguido hace unos meses con uno de los galardones que otorga anualmente la audiencia de Navarra Televisión. El Premio a los Valores Empresariales, al que optaban otras importantes organizaciones de distintos ámbitos, reconoció la trayectoria y el buen hacer de la cooperativa.

Durante el ejercicio se fueron recuperando poco a poco los eventos presenciales, aunque en los primeros meses continuaron siendo fundamentalmente telemáticos. Buen ejemplo de ello fueron la Asamblea General de 2020 y el evento previo a esta, que se celebraron con los asistentes siguiendo su transcurso a distancia.

Tajonar • María Sánchez

La mayor cosecha de cereal de la historia marca un buen ejercicio

El volumen de comercialización y la facturación aumentan como consecuencia de la histórica cosecha de cereal

La cosecha de cereal de 2020 se convirtió en la mayor de la historia con una producción nacional de 27,5 millones de toneladas, aumentando en torno al 47% respecto a la campaña anterior. Una vez más, la climatología fue un factor determinante que permitió alcanzar un rendimiento medio de 4,62 toneladas por hectárea, destacando en este sentido el magnífico rendimiento que obtuvieron los cereales de invierno. El incremento del rendimiento y del volumen de la cosecha fue generalizado en todas las zonas de influencia del Grupo AN, ocasionando un aumento en el volumen comercializado por la sección, que rondó los 1,7 millones de toneladas. A pesar de que este ejercicio se desarrolló en un contexto enrarecido por las consecuencias de la crisis sanitaria, la facturación de la sección alcanzó los 385,5 millones de euros, lo que supuso una subida del 32% respecto al ejercicio precedente.

385,5

millones de euros

La facturación aumenta un 32% con respecto al ejercicio anterior

1,7

millones de toneladas

El Grupo AN sigue siendo la mayor cooperativa cerealista de España

27,5

millones de toneladas

La cosecha de 2020 se convirtió en la mayor de la historia

Una climatología favorable a lo largo del ciclo vegetativo del cereal fue determinante para la consecución de una cosecha de cereal de 2020 histórica, con una producción nacional de 27,5 millones de toneladas, en las 5,9 millones de hectáreas de cereal cultivadas. Esta cantidad superó con creces los 24,1 millones de toneladas de cereal obtenidos en la cosecha más productiva de la historia, la de 2013, y supuso un incremento del 46,34%

con respecto a la de 2019. Además, se alcanzó un rendimiento medio de 4,62 toneladas por hectárea, un 45% más que en la anterior campaña.

En general, las precipitaciones de los meses de septiembre a mayo fueron abundantes, lo que propició una cosecha muy superior a la precedente en todas las zonas en las que el Grupo AN tiene cooperativas socias, destacando Castilla y León, que vio aumentar su cosecha desde

los 6,13 millones de toneladas en 2019 hasta las 10,21 en 2020; y Castilla-La Mancha, con un incremento del 60% respecto a la anterior cosecha, ofreciendo una producción de 5,09 millones de toneladas. El exceso de lluvias y las altas temperaturas del mes de mayo mermaron la producción de Navarra, que con 1,23 millones de toneladas de cereal apenas incrementó en un 8,3% la producción de 2019.

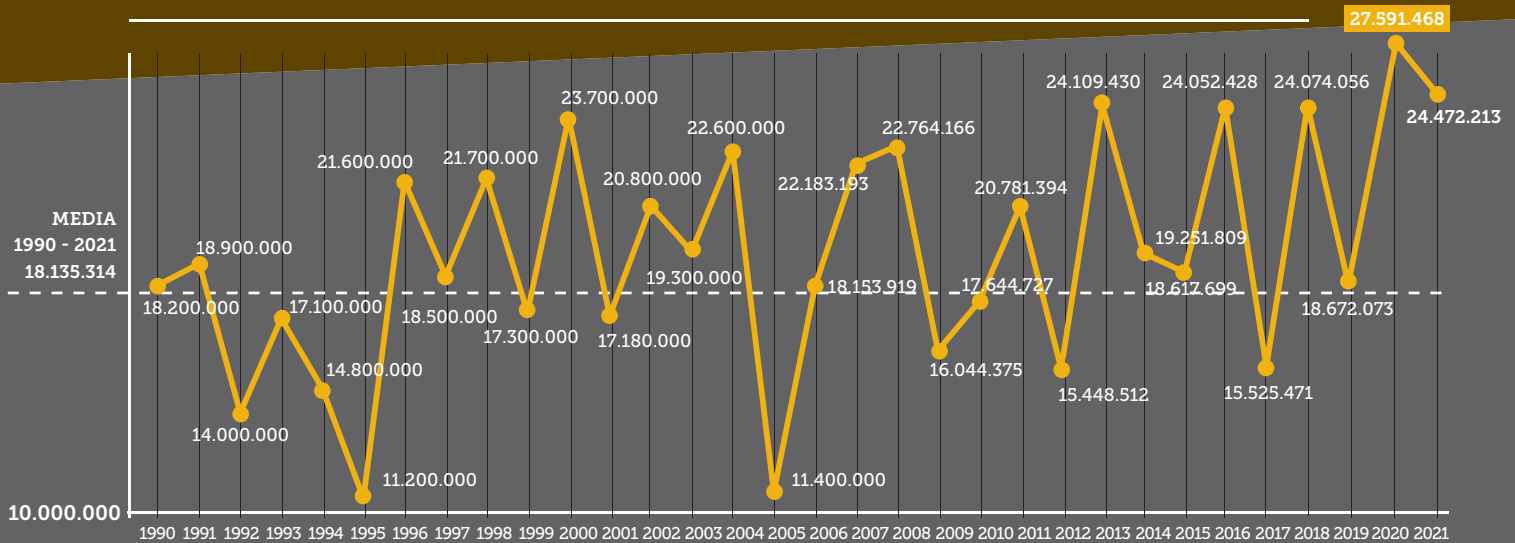


Máquina para la limpieza de cereal en Los Arcos

Juan Luis Celigueta
 Director del Área de
 Cereales del Grupo AN



EVOLUCIÓN DE LA COSECHA DE CEREALES DESDE 1990 HASTA 2021



Fuente: Cooperativas Agro-alimentarias de España

La campaña de cereal de 2020 pasará a la historia como una cosecha que batió el récord de producción y rendimiento en un contexto enrarecido por la crisis sanitaria provocada por el coronavirus. En este sentido, el director del Área de Cereales, Juan Luis Celigueta, explica: "El mercado estuvo muy condicionado por la incertidumbre generada por la covid-19, el consumo, etc. Vivimos un momento de mucho aprovisionamiento de producto al comienzo de la pandemia, pero enseguida pasamos al lado contrario: todos los consumidores compramos lo básico y llegó una etapa en la que se dio una bajada drástica del consumo, debida al cierre de la hostelería y de todo el canal Horeca, que redujo la demanda a mínimos".

A pesar de las circunstancias excepcionales causadas por la crisis sanitaria, la mayor cosecha de la historia permitió un aumento en el volumen comercializado por la

sección, rondando los 1,7 millones de toneladas, un 13% más que el anterior ejercicio. De este modo, 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.

El incremento del volumen de la cosecha fue generalizado en todas las zonas de influencia del Grupo AN, ocasionado principalmente por el magnífico rendimiento que tuvieron los cereales de invierno. Con todo lo anterior, la facturación durante el ejercicio comprendido entre el 1 de julio de 2020 y el 30 de junio de 2021 alcanza los 385,5 millones de euros, aumentando un 32%.

En cuanto a los precios, durante el ejercicio se produjo una evolución alcista, comenzando el periodo con precios bajos que con el paso de los meses se fueron incrementando.

NUEVAS INSTALACIONES Y MAQUINARIA

En el ejercicio se han realizado mejoras en diferentes instalaciones. Destacan la adquisición de maquinaria en Los Arcos para la limpieza de cereal, fundamentalmente guisante, veza y haba; el reacondicionamiento, tanto interior como exterior, del silo de Caparroso, que almacena trigo para alimentación infantil; y el nuevo almacén para cereal ecológico en Fustiñana.

Por otro lado, el almacén en Tajo-nar ha cumplido su primera campaña a pleno rendimiento, permitiendo disponer de mayor capacidad y optimizar la gestión de la venta del cereal durante todo el año. Todas estas inversiones se han acometido gracias al impulso que da el ser EAP, Entidad Asociativa Prioritaria.



Frutas y Hortalizas

Tajonar • María Sánchez

Recuperación en la comercialización en fresco y mantenimiento en la de industria

El ejercicio de la sección de Frutas y Hortalizas estuvo marcado por la progresiva recuperación del mercado y la vuelta a la normalidad de los canales habituales de comercialización

En el ejercicio 2020/21, el Grupo AN ha seguido siendo una de las principales cooperativas hortofrutícolas de España, con más de 650.000 toneladas producidas, de las cuales 315.000 toneladas son comercializadas en fresco y 339.000 se destinan a la industria. En un ejercicio marcado por la crisis sanitaria, destaca que la producción de pimiento ha aumentado, mientras que la de tomate ha sido inferior a lo esperado debido a inclemencias meteorológicas. Respecto a la industria, Conservas Dantza ha tenido un ligero descenso en la facturación debido a que en esta campaña no se ha producido el aumento de consumo de los primeros meses de la pandemia que influyeron en la facturación del ejercicio anterior. Dantza ha continuado con su estrategia de diversificación y desarrollo de nuevos productos en un ejercicio en el que el tomate volvió a ser el producto principal, con un 68% de la cifra de negocio total, perdiendo algo de peso respecto al global por la ampliación del portafolio de productos.

Una de las principales cooperativas hortofrutícolas de España

650.000
toneladas producidas

285.000
toneladas de tomate

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



GRUPO AN HORTÍCOLA FRESCO (toneladas)

Pimientos	95.000 t.
Pepino	58.000 t.
Tomates	51.000 t.
Calabacín	28.000 t.
Fruta	17.000 t.
Berenjena	13.500 t.
Lechuga	8.000 t.
Crucíferas	2.500 t.
Otros	42.000 t.

GRUPO AN HORTÍCOLA INDUSTRIA (toneladas)

Tomates	234.000 t.
Extensivos	27.400 t.
Pimientos	22.500 t.
Crucíferas	19.000 t.
Tubérculos	2.850 t.
Otros	34.000 t.

El Grupo AN, a través de su sección de Frutas y Hortalizas, continuó siendo una de las principales cooperativas hortofrutícolas de España, con más de 650.000 toneladas producidas durante el ejercicio 2020/21, de las cuales 315.000 toneladas se comercializaron en fresco y 339.000 se destinaron a la industria. Se trata de un descenso de producción con respecto al anterior ejercicio, en el que se produjeron 700.000 toneladas.

El producto con mayor volumen en fresco siguió siendo el pimiento, que aumentó su producción hasta alcanzar las 95.000 toneladas; a continuación, se encuentran el pepino, el tomate y el calabacín, con 58.000, 51.000 y 28.000 toneladas, respectivamente. En este ejercicio ha destacado la comercialización de fruta, que se ha incrementado en un 13%, hasta llegar a las 17.000 toneladas.

Asimismo, el Grupo AN se ha mantenido como uno de los mayores proveedores de las industrias hortícolas de España, a las que abastece con 339.000 toneladas, de las que el tomate sigue ocupando el papel principal: a pesar de que las inclemencias meteorológicas han mermado mucho

su campaña, se han alcanzado las 234.000 toneladas destinadas a la industria.

FRESCO: PROGRESIVA VUELTA A LA NORMALIDAD

El Área de Fresco de Frutas y Hortalizas del Grupo AN fue una de las que más notó las consecuencias de la pandemia provocada por la covid-19 en el anterior ejercicio. Sin embargo, durante el ejercicio 2020/21 la crisis sanitaria ha afectado en un menor grado debido, en gran medida, a la recuperación del mercado y a la vuelta a la normalidad de los canales de venta habituales, como fue la progresiva reapertura del canal Horeca.

En el comienzo del ejercicio, la comercialización en fresco estuvo todavía condicionada por la pandemia, pues las comercializadoras compraban producto con mucha prudencia hasta ver cómo respondía el consumidor final: "Aunque a lo largo del ejercicio se ha advertido una buena salida del producto en fresco, todavía no hemos vuelto a la norma-

lidad anterior a la pandemia", expone Raquel Sesma, directora del Área de Fresco del Grupo AN.

Al comienzo de la pandemia se produjeron una serie de cambios de hábitos alimentarios que se han mantenido en el tiempo. La tendencia en los hogares hacia un mayor consumo de alimentos saludables y con un alto valor nutricional ha provocado un incremento en la comercialización de fruta fresca, concretamente de pera y manzana.

En general, las campañas de frutas y hortalizas transcurrieron con normalidad sin que la climatología ocasionara problemas importantes durante el desarrollo vegetativo de los productos. La excepción a esta situación se produjo en la campaña del tomate, que sufrió varias riadas en la Zona Media de Navarra y diversos episodios de pedrisco en la zona de la Ribera, que influyeron en la producción. Por el contrario, la meteorología favorable facilitó que, como en años anteriores, el pimiento haya continuado siendo el producto con mayor volumen en fresco y se haya incrementado en cuanto a las toneladas comercializadas.



Recogida del pimiento en Caparroso

Rafa Castejón
Director de
Conservas Dantza



Las campañas de dos productos emblemáticos para el campo navarro, como son la alcachofa y el espárrago, transcurrieron sin incidencias climatológicas destacadas y con un incremento en la cantidad de producto comercializado, a diferencia del anterior ejercicio en el que tuvieron una bajada importante del consumo en fresco.

Respecto a los cambios en los modos de trabajo ocasionados por la pandemia, la directora del Área de Fresco del Grupo AN comenta: "A lo largo del ejercicio, se mantuvieron las medidas que se implantaron durante los primeros días de la crisis sanitaria, como son los controles de entrada al Centro Hortofrutícola o la separación del personal de los distintos turnos."

ESTABILIDAD EN LA INDUSTRIA

Respecto a la industria, Conservas Dantza ha tenido un ligero descenso en la facturación, de un 4,2%, causado porque en esta campaña no se ha producido el aumento de consumo de los primeros meses de la pandemia que influyó en la facturación del ejercicio anterior. "Esta bajada en la facturación se debe a que las ventas a supermercados se mantuvieron en niveles superiores a los habituales, pero sin alcanzar las altas cifras de los meses del confinamiento", puntualiza Rafa Castejón, director de Conservas Dantza.

Conforme fue avanzando el ejercicio, la flexibilización de las medidas sanitarias en la hostelería permitieron una progresiva mejoría de las ventas en este sector. A pesar de ello, las



Personal trabajando el pimiento del piquillo en la fábrica de Conservas Dantza de Andosilla

ventas a hostelería han tenido un descenso global del 20%, con algunos meses con un 90% menos en ventas, que se compensaron con las cifras del verano, cercanas a las de años anteriores.

En lo referente a los mercados de exportación, Rafa Castejón explica: "Si bien las ventas a países terceros también se han visto afectadas por la pandemia, el 40% de la producción de Conservas Dantza se ha destinado a estos mercados, exportando a 20 países diferentes".

El principal producto continuó siendo el tomate con un 68% de la cifra de negocio total, perdiendo algo de peso respecto al global por la diversificación del portafolio de productos. El tomate fue uno de los cultivos afectados por inclemencias meteorológicas que mermaron su producción. En cuanto al piquillo, el único tipo de pimiento que se trabaja en la fábrica de conservas, hubo una reducción global de la producción que provocó algunas dificultades de abastecimiento en los últimos meses del ejercicio.

En el lado contrario se sitúan las campañas de espárrago y alcachofa,

teniendo ambas una producción más alta que la media de los últimos años, propiciando que se hayan alcanzado los objetivos de producción previstos por Conservas Dantza.

La apuesta por reforzar su estrategia de diversificación y desarrollo de nuevos productos ha seguido siendo uno de los pilares de Dantza: "Por un lado, se ha consolidado la fabricación de la nueva línea de platos preparados iniciada en el ejercicio anterior y, por otro, se ha apostado por aumentar la gama de productos Bio, con nuevas referencias como el pimiento del piquillo, el cardo o la borraja", concreta el director de la conservera.

Desde Conservas Dantza explican que en este ejercicio se volvió a fabricar bajo las más estrictas medidas de prevención ante la covid-19 que ya se implantaron el año pasado: mamparas de separación, adecuación de puestos de trabajo y todas las medidas sanitarias pertinentes. Además, "somos una empresa habituada al trato directo con el cliente y a acudir a ferias internacionales. Durante este ejercicio hemos aprendido a trabajar de otra manera aprovechando las nuevas tecnologías", concreta el director de Dantza.

Tajonar • Jaime González

La sección sigue creciendo y mejorando en procesos y productos

La satisfactoria gestión de la covid-19 y la subida de los precios de las materias primas marcaron un ejercicio en el que aumentó la facturación

La sección Avícola del Grupo AN cerró el pasado 30 de junio el ejercicio 2020/21 con un crecimiento del 4,6% en la facturación, pasando de 214 a 223 millones de euros. Han sido meses complicados por la gestión de la pandemia, por un consumo errático y por la subida del coste de las materias primas, pero se han registrado incrementos en todas las líneas, destacando los productos elaborados, con un aumento del 18%. A lo largo del ejercicio se han renovado importantes certificaciones de calidad, imprescindibles para poder trabajar con los principales clientes. Asimismo, se han emprendido mejoras en la incubadora de Marcilla para mejorar la calidad del producto, al tiempo que se han instalado placas solares, lo que va a permitir un ahorro en la factura eléctrica.

4,6%

Subida de la facturación
223 millones de euros

Incrementos en todas las líneas

Mayor número diario de pollos, pollos certificados y pavos

18%

Crecen las ventas de los productos elaborados

La sección Avícola del Grupo AN ha continuado creciendo durante el ejercicio comprendido entre el 1 de julio de 2020 y el 30 de junio de 2021, a pesar de las dificultades de gestión que ha planteado la pandemia de la covid-19. La rápida reacción que se produjo durante los primeros meses de la crisis sanitaria y la adaptación de los equipos e instalaciones a la nueva situación establecieron las bases de un ejercicio en el que la facturación ha aumentado un 4,6%, pasando de 214 a 223 millones de euros.

Se han producido incrementos en todas las líneas, como explica el director del Área Avícola del Grupo AN, Iokin Zuloaga: "Con el pollo, las limitaciones por la pandemia sí que nos han afectado de manera importante, sobre todo en la parte de restauración; aun así, hemos aumentado un 1%. En elaborados hemos trabajado francamente bien y se ha vuelto a dar un incremento muy notable, del 18%. Y el pavo ha crecido un 2,5%: es un proyecto que sigue madurando y que mejora poco a poco. Tenemos acuer-

dos con otros operadores para buscar una rentabilidad mayor e incrementar el volumen de producción, aunque está costando bastante", reconoce.

Estos aumentos en todas las líneas han sido posibles gracias al trabajo constante y a una buena gestión en un entorno muy complicado por la pandemia: "Desde el punto de vista operativo hemos gestionado la situación bastante bien y no hemos sufrido ningún brote ni tenido incidencias", destaca Zuloaga. "Hemos tomado



A lo largo del ejercicio se han adherido nuevas granjas al proyecto del pollo campero

medidas de seguridad y sanitarias que han supuesto un aumento de costes de 23.000 euros al mes, por la adquisición de equipos de protección individual, una higienización todavía más exhaustiva y una ampliación de espacios para garantizar la distancia entre personas. Ha sido una inversión importante que ha tenido su reflejo en que no se ha registrado ninguna incidencia provocada por la covid”.

Ha sido un periodo complejo, en el que la sección se ha enfrentado a otro reto: “A lo largo de todo el ejercicio, el consumo ha sido muy errático, ya que todos los clientes de la hostelería, del turismo y de los comedores cesaron su actividad por completo durante meses. Esto nos ha obligado a una adaptación constante a las circunstancias y ha sido difícil ya que, antes de la pandemia, se podían realizar las previsiones de una forma más ajustada. Ahora resulta muy complicado”, resalta el director del Área Avícola del Grupo AN.

CERTIFICACIONES DE CALIDAD Y AMBIENTE SOCIAL

Durante el ejercicio analizado se han renovado dos importantes certificaciones de calidad indispensables para trabajar con las grandes cadenas de distribución, con los principales clientes: son los sellos IFS y BRC. “Se trata de certificados que cada año aumentan su nivel de exigencia”, explica Iokin Zuloaga. “Realizan una auditoría por sorpresa y exigen que toda la organización esté perfectamente alineada, de manera que cuenta la excelencia de cada departamento y cada puesto de trabajo. Son procesos muy estresantes, pero es que sin estas acreditaciones no tienes la posibilidad de competir en el mercado de la distribución moderna”, afirma.

En el periodo analizado, AN Avícola Mérida ha pasado otra importante

auditoría centrada específicamente en la valoración del ambiente social: el clima laboral que se registra en el centro de trabajo. “En este caso se trata de una auditoría que realiza la empresa SGS y puntúa cuestiones como el grado de satisfacción de las personas, cómo es nuestra escala salarial o el grado de cumplimiento de toda la legislación laboral, tanto de las personas que trabajan en nuestra planta como de las subcontratadas”, relata Zuloaga. Se ha superado positivamente esta auditoría, cuyos resultados también son muy valorados por los clientes.

MEJORA CONTINUA EN INSTALACIONES Y EN PRODUCTOS

Al igual que en ejercicios anteriores, la sección ha emprendido mejoras destinadas a la optimización de los

Iokin Zuloaga
 Director del Área Avícola
 del Grupo AN



Certificaciones de calidad renovadas durante el ejercicio y etiqueta de producto con la clasificación Nutriscore



Placas solares instaladas en el tejado de la incubadora de Marcilla

procesos. Es el caso de la tercera fase de la incubadora de Marcilla, cuya ampliación comenzó el pasado febrero. "Con estas reformas conseguimos mejorar tanto el porcentaje de nacimientos como el de la mortalidad a siete días, que es un indicador muy importante en cuanto a la calidad del pollito que tenemos", explica Iokin Zuloaga. "Es una ampliación que nos hacía falta y que se está notando ya, tanto en esos indicadores como a nivel económico, porque suponen una mejora en los costes fijos". A esto se añade la colocación en Marcilla de placas solares con el fin de reducir la factura eléctrica que, en una actividad como la incubación, siempre supone un alto coste.

En la parte de ganadería hay otro factor destacable, según apunta el director del área: "Vamos creciendo con el pollo campero con nuevas incorporaciones de granjas. Es una categoría, nueva, todavía incipiente, pero nuestro objetivo es estar bien

posicionados y lo estamos logrando con estas adhesiones".

En un mercado cada vez más competitivo y con unos consumidores cuya exigencia va en aumento, hay otra cuestión que se valora cada vez en mayor medida, como expone Zuloaga: es la clasificación Nutriscore, un ranking de calidad nutricional que aparece en el etiquetado de los productos. Por eso, AN Avícola Mérida está trabajando en la mejora de sus recetas, sobre todo en las de los productos elaborados, para obtener la nota más alta posible: "Bajamos sulfitos, la cantidad de sal, las grasas, y todo ello sin perjudicar el sabor. Hemos ido adecuando referencias de hamburguesas, longanizas, carne picada y productos adobados de pollo y pavo para mejorar esta nota de Nutriscore, que cada vez está más presente en los supermercados. Lo que pretendemos es demostrar la buena salud de nuestros productos", afirma Iokin Zuloaga. "Tenemos que

darle al cliente la confianza de que el producto que se lleva a casa es de muy buena calidad", concluye.

PREOCUPACIÓN POR EL AUMENTO DE COSTES

La subida del precio de los cereales y de la soja ha impactado de manera importante en la sección, con incrementos de costes que llegan al 15%. "Hemos tratado de repercutir esos aumentos a los clientes, pero no es nada fácil hacerlo con la gran distribución. Además, no sufrimos solo esa subida: también nos afectan la del plástico y la de la energía", añade Iokin Zuloaga. "De esta forma, es más importante que nunca la negociación con los clientes para tratar de trasladarles estas subidas de costes, que se está notando con mayor fuerza todavía en el presente ejercicio".

Tajonar • María Sánchez

Aumenta la facturación y se consolida la producción

Caceco mejora las condiciones de almacenamiento de sus instalaciones y sube su facturación un 16% en un ejercicio marcado por la volatilidad de precios

En el ejercicio 2020/21, Piensos Caceco ha mantenido su nivel de producción, con 229.645 toneladas de pienso comercializadas, y ha aumentado su facturación conforme al volumen de ventas y al fuerte incremento del coste de materias primas, alcanzando los 63,1 millones de euros. La puesta en marcha del tercer túnel de carga en la fábrica de Tajonar ha permitido aumentar el almacenamiento y responder al incremento de los tipos de piensos que produce. En el capítulo de inversiones, gracias a las subvenciones por ser Entidad Asociativa Prioritaria (EAP), Caceco ha ejecutado la remodelación de los antiguos almacenes de Tajonar, consiguiendo un almacén con puertas rápidas que permiten mejorar las condiciones de almacenamiento y la higienización de las materias primas.

229.645
toneladas de pienso

63
millones de euros
de facturación

Más de **55** fórmulas
de pienso para avicultura

En el ejercicio analizado, el nivel de actividad de la sección de Piensos del Grupo AN ha experimentado un incremento del 7% respecto al ejercicio anterior, alcanzando las 229.645 toneladas de pienso comercializadas, de las cuales 192.851 se han producido en la planta de Tajonar, en Navarra. En cuanto a la facturación que ha generado la fábrica de Caceco, se produjo un aumento conforme al volumen de ventas y al fuerte incremento de coste de las materias primas, situándose en

63,1 millones de euros, lo que supone un 16,7% más que durante el ejercicio anterior.

Respecto al aumento de los precios de las materias primas, se debió principalmente a los ajustados stocks de soja en Estados Unidos, a la sequía en el continente americano durante las cosechas de cereal, al exceso de precipitaciones en Europa y a una demanda por encima de lo previsto por parte de China. "Además del incremento del precio de mate-

rias primas, que se produjo desde el comienzo de la pandemia y durante todo este ejercicio, nos estamos encontrando con problemas en los transportes de mercancías. Por ello, ante posibles desabastecimientos de aditivos, procedentes o fabricados en su mayoría en mercados indexados a China, hemos trabajado con stocks más altos para, en caso de un retraso, poder seguir fabricando piensos", explica Natxo Simón, director de Piensos Caceco.

Natxo Simón
Director de Piensos Caceco



Nuevas puertas automáticas del almacén de Tajonar



Uno de los compartimentos aislados del almacén de Tajonar

Durante el ejercicio, los piensos destinados a la avicultura siguen llevando el peso principal de la sección, representando el 88,1% del conjunto, y crece el pienso utilizado para el ganado porcino hasta suponer el 8,6% de las ventas. Se ha mantenido la gestión de parte del pienso de la integración de Ávila, principalmente piensos para pavos, con resultados satisfactorios de los piensos formulados y maquilados por Caceco para dicha integración. Además, en este periodo los clientes han aumentado las distintas clases de pollos y de reproductoras, solicitando más tipos de piensos para los diferentes programas de alimentación generados.

Por otro lado, se han mantenido la adecuación de las instalaciones y los modos de trabajo para garantizar la seguridad del personal y poder servir el pienso durante la crisis sanitaria. "Todo el personal ha asimilado y normalizado el uso de la mascarilla, los turnos de limpieza y las nuevas condiciones de trabajo que se implementaron durante la pandemia", resalta el director de Caceco. Además, durante el ejercicio se siguió apostando por la calidad manteniendo las certificaciones ISO 9001 y de Procesos y Productos elaborados en fábricas de piensos, "Alimentación Animal certificada".

En un ejercicio positivo en cuanto a producción, pero complicado por

los precios altos y volátiles de las compras de materias primas, el director de Caceco resalta: "Además de las cifras, el desarrollo sostenible siempre es importante para nosotros, porque es innegable que no nos podemos deslocalizar y, por ello, trabajamos con proveedores locales, con nuestras propias cooperativas que son las que nos suministran el cereal".

TERCER TÚNEL DE CARGA

El aumento de las variedades de pollos con las que trabajan los ganaderos, junto a distintas pruebas de I+D realizadas, han producido un importante incremento de tipos de fórmulas, lo que merma la productividad y la capacidad de la fábrica.

Caceco ha hecho frente a esta situación con la puesta en marcha del tercer túnel de carga, que se ha ejecutado gracias a las subvenciones por ser Entidad Asociativa Prioritaria (EAP), y que ha permitido aumentar el almacenamiento: "Estamos muy satisfechos con el primer año de funcionamiento del tercer túnel de carga. Nos ha permitido anticiparnos en la fabricación para tener todos los piensos preparados para la logística, contar con más capacidad de almacenamiento y poder trabajar con un número mayor de fórmulas para piensos", asegura el director de Caceco.

PUERTAS AUTOMÁTICAS

Como es habitual en los últimos años y con el objetivo de mejorar en calidad y productividad, junto a los proyectos de I+D+i, Caceco continúa aumentando las inversiones aprovechando las subvenciones por ser EAP. En este ejercicio, la fábrica de piensos ha invertido en la higienización de materias primas con la instalación de cuatro puertas automáticas en el antiguo almacén de Tajonar, para minimizar el tiempo de exposición a agentes externos y mejorar las condiciones de almacenamiento.

Natxo Simón señala las implicaciones de esta inversión: "Se trata de una iniciativa en pro de la seguridad alimentaria. Queremos alimentar a los animales con los mejores productos y de la manera más sana para, de esta manera, repercutir positivamente en la alimentación humana". Además de las nuevas puertas, las mejoras en el almacenamiento incluyeron el aislamiento de cada uno de los compartimentos que componen el almacén, creando espacios diáfanos y cerrados para que, en caso de que algún animal acceda a la nave, no pueda anidar ni permanecer dentro, y salga. La separación y la nueva distribución de parte de los materiales también ha contribuido a optimizar la organización del trabajo en la fábrica.



Tajonar • Chari Mancini

Se consolida el volumen de comercialización por encima de las 200.000 toneladas

La facturación de la sección de Fertilizantes supera los 55 millones de euros

La sección de Fertilizantes del Grupo AN mantiene el volumen de comercialización con respecto al ejercicio anterior, consolidando la cifra por encima de las 200.000 toneladas por tercer año consecutivo. La facturación también se mantiene prácticamente con respecto al 2019/20, alcanzando los 55,48 millones de euros en un ejercicio en el que la sección ha comercializado el abono a unos precios más bajos que la media de los últimos años. En cuanto a la composición de los abonos, sigue creciendo la importancia del azufre dentro de la estrategia de fertilización en todos los cultivos, sobre todo en cereal. La sección continúa con la estrategia de tecnificación de productos y la innovación como forma de preparación para la nueva normativa y la nueva Política Agraria Común. En este ejercicio se han llevado a cabo con resultados satisfactorios tres ensayos con urea inhibida, dirigidos a ofrecer alternativas cada vez más técnicas a los socios.

F El ejercicio comprendido entre el 1 de julio de 2020 y el 30 de junio de 2021 de la sección de Fertilizantes del Grupo AN ha estado marcado por el mantenimiento de la actividad, en todos los sentidos. Por un lado, la facturación superó nuevamente la barrera de las 200.000 toneladas comercializadas. Se trata del tercer ejercicio consecutivo en el que se supera esa cifra, como puede observarse en el gráfico que acompaña a este artículo. También se ha mantenido prácticamente la cifra de facturación, que ha sido de 55,48 millones de euros.

202.000

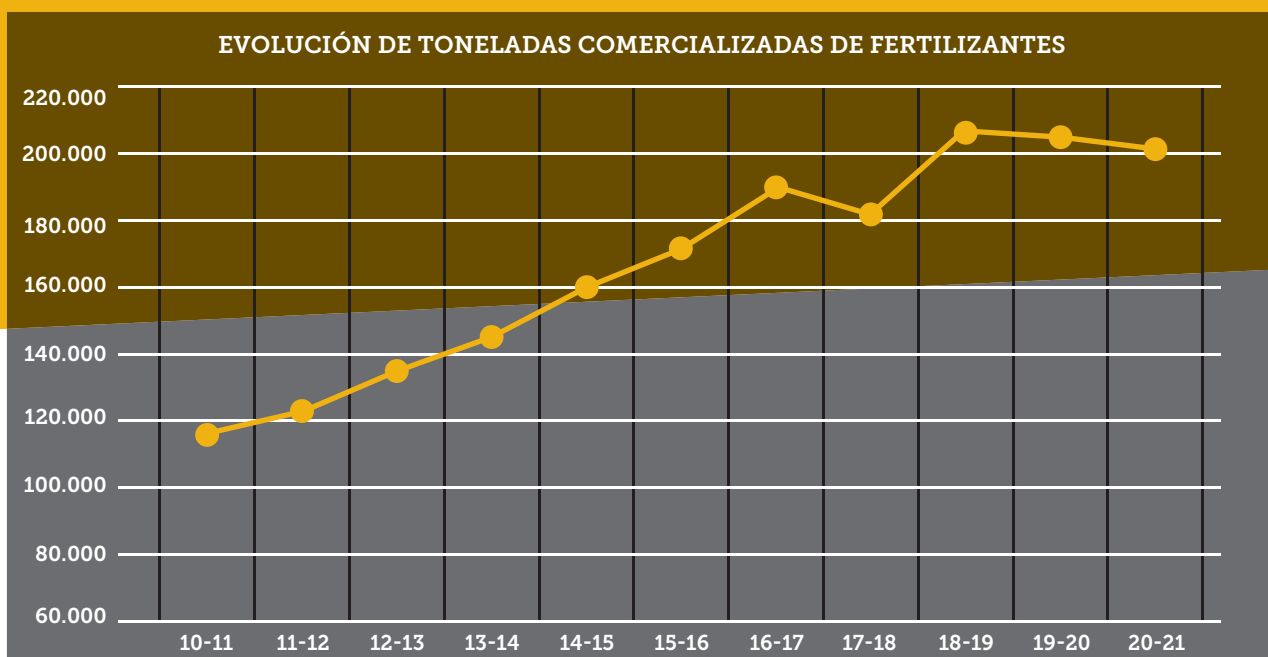
toneladas comercializadas

**Estrategia de
tecnificación de
productos**

55,48

millones de euros de
facturación

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



En el ejercicio 2020/21, la sección comercializó los fertilizantes a unos niveles de precios por debajo de la media de años anteriores. Los precios de los abonos de siembra aplicados en el otoño de 2020 se redujeron un 10% con respecto a la media de los últimos cinco años. En cuanto a los abonos de cobertera adquiridos en la primavera de 2021, desde la sección explican que el nitrógeno ureico, que se utiliza principalmente en la zona del Ebro, se comercializó a un precio similar, mientras que la forma nítrica, que se utiliza especialmente en la zona del Duero, descendió en torno a un 10% con respecto a la media del último lustro. "En el ejercicio analizado se ha comercializado el abono a unos niveles más bajos que la media de los últimos años, aunque a día de hoy el contexto es diferente, así que veremos qué pasa en el próximo ejercicio", aclara Carlos Valencia, director de Suministros Agrarios del Grupo AN.

En lo que se refiere a los componentes de los fertilizantes, destaca que se mantiene la importancia creciente del azufre en todos los cultivos, especialmente en cereal.

TECNIFICACIÓN DE LOS PRODUCTOS

La sección de Fertilizantes del Grupo AN mantiene la estrategia de tecnificación de productos como forma de enfrentarse a los retos que tendrá que afrontar el sector en un futuro cercano. El contexto en el que opera la sección es complejo, debido a las normativas que marcan el uso de los abonos: "En el equipo de Fertilizantes tenemos la vista puesta en las nuevas normativas y la Política Agraria Común. Todo apunta a que la planificación de abonos va a cambiar y queremos estar preparados

para cuando no podamos utilizar las mismas herramientas que hasta ahora", explica Valencia.

En este sentido, la sección ha llevado a cabo tres importantes ensayos durante este ejercicio, dirigidos a ofrecer alternativas cada vez más técnicas: "Hemos realizado tres ensayos con urea inhibida y hemos obtenido resultados satisfactorios, para ser el primer año. Hay que seguir probando y analizando para sacar conclusiones, pero como los cambios llegarán, tenemos que estar preparados, y en eso estamos".

Estos cambios de normativas marcarán el futuro de la sección, cuya prioridad es estar a la última y trabajar para poder ofrecer alternativas adaptadas al contexto y a las necesidades de los socios.



Tajonar • Chari Mancini

Aumenta la facturación y se consolida el uso de fungicidas

La sección ha puesto en marcha un nuevo almacén de Fitosanitarios de más de 1.600 metros cuadrados en Navarra

La sección de Fitosanitarios del Grupo AN ha aumentado un 5% la facturación en relación con el ejercicio anterior, superando los 30 millones de euros. Un año más, la sección incrementa su actividad, en esta ocasión debido al aumento del uso de glifosato, a la utilización masiva de herbicidas de invierno y a la consolidación de los fungicidas en primavera. Este crecimiento también se explica, en parte, por el desarrollo de la actividad de la sección en Aragón. Entre los hitos del ejercicio 2020/21 destaca especialmente la puesta en marcha del almacén de fitosanitarios de Tafalla, que ha permitido a la sección avanzar en el control y la digitalización de las existencias y aumentar la capacidad de compra de productos en los momentos adecuados. Asimismo, el ejercicio analizado es el primero completo con el pulverizador Fendt Rogator 655 dando servicio a las cooperativas socias, con el que se han trabajado ya aproximadamente 14.000 hectáreas.

30,18

millones de euros de facturación

**Se consolida el uso
de fungicidas****14.000**

hectáreas trabajadas con el pulverizador



El pulverizador Fendt Rogator 655 ha trabajado ya sobre aproximadamente 14.000 hectáreas



El nuevo almacén ha permitido avanzar en el control y la digitalización de las existencias

La facturación de la sección de Fitosanitarios del Grupo AN ha aumentado un 5% en el ejercicio 2020/21, superando los 30 millones de euros. Se trata de un resultado positivo que se explica por el aumento del uso de glifosato, la utilización masiva de herbicidas de invierno y la consolidación de los fungicidas en primavera, así como por el aumento de la actividad de la sección en nuevas zonas, como Aragón.

El director de Suministros Agrarios del Grupo AN, Carlos Valencia, resume el ejercicio de la siguiente manera: "En el 2020/21 se utilizó una gran cantidad de glifosato antes de sembrar porque las lluvias permitieron que purgase la tierra, se realizó una aplicación masiva de herbicidas de invierno, se mantuvo el uso de herbicidas de primavera y se ha consolidado el uso de los fungicidas en cereal". Respecto a esto último, detalla que "debido a las malas experiencias de años anteriores, vemos que los agricultores empiezan a aplicarlo por sistema. Además, este año hemos detectado un aumento del interés por productos más específicos, con mayor espectro de actuación y más persistencia". Desde la sección inciden en que, en algunas zonas, el tratamiento con fungicidas debería considerarse un costo más de producción.

Asimismo, recuerdan la importancia de realizar los tratamientos en el momento adecuado: "En los últimos años hemos detectado grandes

diferencias entre las explotaciones que se trataron a tiempo y las que no. Por eso, desde la sección consideramos muy importante ir por delante con el tema de los fungicidas".

NUEVO ALMACÉN

Entre los hitos del ejercicio 2020/21 para la sección, destaca la puesta en marcha del nuevo almacén de fitosanitarios de Tafalla. El local, de más de 1.600 metros cuadrados, triplica la capacidad de almacenamiento y mejora las condiciones de trabajo. Desde esta nueva base de operaciones y gracias a la implantación de un proceso de digitalización, el equipo de Fitosanitarios ha podido mejorar el servicio a las cooperativas socias y aumentar el control sobre el producto almacenado.

"El almacén ha permitido a la sección avanzar en el control y la digitalización de las existencias y aumentar la capacidad de compra de productos en los momentos adecuados", celebra el director de Suministros Agrarios.

PROSULFOCARB

Un año más, la sección ha estado pendiente de la suspensión temporal de las restricciones que limitan el uso en Navarra de productos fitosanitarios que contienen prosulfocarb. Las restricciones se suspenden cuando fina-

liza la recogida de la oliva, y la sección de Fitosanitarios tiene que actuar con agilidad, ya que el prosulfocarb es la solución contra el vallico, una de las malas hierbas más perjudiciales en la comunidad foral.

Se trata de una dinámica compleja pero que, un ejercicio más, ha podido resolverse de manera adecuada. "En la sección seguimos trabajando para poner a disposición de los agricultores el prosulfocarb el mismo día que se puede utilizar", indica Carlos Valencia.

PULVERIZADOR

El 2020/21 ha sido el primer ejercicio completo con el pulverizador Fendt Rogator 655 trabajando sobre el terreno. El pulverizador, que comenzó a prestar servicio a las cooperativas socias en febrero de 2020, destaca por la anchura de trabajo, la adaptación a diferentes condiciones y cultivos y el potente sistema informático que guía las tareas que realiza. Concebido para la aplicación de herbicidas, fungicidas y abonos líquidos de la manera más cómoda y eficiente posible, el pulverizador ya ha trabajado sobre aproximadamente 14.000 hectáreas.

"Haciendo un análisis del primer ejercicio del pulverizador consideramos que el resultado es favorable. Es un servicio que desde las cooperativas nos demandan y en la sección tenemos ganas de ampliar", explica Valencia.



Tajonar • Chari Mancini

La facturación se mantiene por encima de los 17 millones de euros

El centro de selección de semillas de Villamartín de Campos duplica la cantidad de semillas certificadas

La facturación de la sección de Semillas del Grupo AN experimenta un incremento del 1,5% durante el ejercicio 2020/21, manteniéndose un año más por encima de los 17 millones de euros. El Grupo AN sigue apostando por el empleo de semilla certificada y su uso continúa incrementándose de manera constante. En este ejercicio la climatología ha sido relativamente normal en la época de siembra, por lo que no se ha detectado la transición a variedades de siembras más tardías que se dio en los dos años anteriores. Desde la sección destacan la actividad de los dos centros de selección de semillas. Por un lado, las inversiones realizadas en Tudela han permitido realizar una mejor labor; y por otro, el centro de selección de semillas de Villamartín de Campos ha seguido creciendo en toneladas certificadas, alcanzando las 3.500.

17

millones de euros
de facturación en el ejercicio
2020/21

3.500

toneladas de semilla
certificada
en el centro de selección de
Villamartín de Campos

75.000

hectáreas de maíz en León



El centro de selección de semillas de Villamartín de Campos alcanza las 3.500 toneladas de semilla certificada

En el ejercicio comprendido entre el 1 de julio de 2020 y el 30 de junio de 2021, la sección de Semillas del Grupo AN logró mantener su facturación por encima de los 17 millones de euros, experimentando un crecimiento del 1,5% con respecto al ejercicio precedente.

La campaña de cereal rompió con la tendencia de los dos últimos años, en los que la climatología obligó a los agricultores a decantarse por semillas de variedades de ciclo más corto: "De los tres últimos años, este ha sido el más normal. Llevábamos dos años en los que, debido a las lluvias, teníamos que irnos a siembras de enero o febrero y, por tanto, se usaban variedades de cebada alternativa. Este año no ha habido esa necesidad, las precipitaciones no han resultado determinantes para la siembra", recuerda Carlos Valencia, director de Suministros Agrarios del Grupo AN.

En cuanto a las semillas comercializadas, el director señala que sigue aumentando, un ejercicio más, el empleo de semilla certificada: "Desde el Grupo AN seguimos apostando por la semilla certificada. En cuanto a las variedades, hemos visto transiciones de alguna variedad a otra, especialmente en cebada en determinadas zonas, pero nada especialmente destacable".

CENTROS DE SELECCIÓN

Durante el ejercicio 2019/20 se ejecutaron obras para producto terminado y producto en bruto en Tudela que han permitido dar un mejor servicio en el ejercicio 2020/21. Desde la sección de Semillas del Grupo AN destacan las consecuencias positivas derivadas de estas inversiones realizadas: "En este ejercicio ya hemos podido trabajar con mucho más espacio. La ampliación nos ha permitido trabajar muy bien", destaca Carlos Valencia.

En cuanto al vanguardista centro de selección de semilla certificada situado en Villamartín de Campos, Palencia, la actividad se ha incrementado de manera incesante desde su puesta en marcha en el ejercicio 2018/19. Durante este periodo, de julio de 2020 a junio de 2021, el centro ha conseguido certificar y comercializar 3.500 toneladas de semilla certificada, más del doble que en el último ejercicio.

De esta manera se consolida, un año más, la firme apuesta del Grupo AN por la semilla certificada, cada vez más demandada por las cooperativas, y entendida desde la sección como la mejor forma para incidir en la rentabilidad del agricultor.

AUMENTO DEL MAÍZ

En otro orden de cosas, la superficie cultivada de maíz de la zona de León, la principal zona productora de este cereal en España, continúa en torno a 75.000 hectáreas, lo que supone mantenerse en niveles de récord histórico. En Navarra, durante este periodo también se han mantenido las hectáreas cultivadas de producción de este cereal.

Atendiendo a los cultivos hortícolas, la superficie de tomate ha aumentado un 4% en este último ejercicio, mientras que otros cultivos también importantes para la sección, como el brócoli o el pimiento, se han mantenido en niveles similares al ejercicio anterior.



Tajonar - Chari Mancini

La facturación de las tiendas de Repuestos del Grupo AN crece un 54%

El ascenso se debe al aumento de la actividad de la sección en nuevas zonas y a unos buenos resultados de trabajo durante las campañas

Durante el ejercicio 2020/21, la facturación de la sección de Repuestos del Grupo AN ha experimentado un crecimiento del 54%, situándose por encima de los 12 millones de euros. De esta manera, la sección compensa ampliamente el ligero decrecimiento del ejercicio precedente, derivado de las medidas adoptadas para frenar la crisis sanitaria del coronavirus, que mantuvieron las tiendas cerradas durante varias semanas de la primavera 2020. El ascenso del ejercicio analizado se debe al aumento de la actividad de la sección en nuevas zonas y a unos buenos resultados de trabajo durante las campañas. El crecimiento de la sección se ha notado en Castilla y León, Castilla-La Mancha y, especialmente, en Extremadura, donde en enero se abrió una tienda de más de 200 metros cuadrados en la localidad de Campanario. La prioridad de las tiendas de la sección sigue siendo ofrecer los artículos que necesitan los agricultores para producir, suponiendo los plásticos para las campañas y los elementos para riego la mitad de las ventas.

La sección de Repuestos del Grupo AN ha experimentado un importante crecimiento en el ejercicio 2020/21: la facturación ha aumentado un 54% con respecto al ejercicio anterior, situándose por encima de los 12 millones de euros. De esta forma, la sección se recupera ampliamente del ligero descenso de la actividad del ejercicio 2019/20, cuando sufrió las consecuencias de las medidas sanitarias establecidas durante el estado de alarma: las tiendas permanecieron cerradas durante varias semanas y, cuando pudieron volver a abrir, tuvieron que hacerlo adaptándose a la nueva normalidad y eso terminó repercutiendo en el resultado final de la sección.

Este ejercicio, por el contrario, ha estado marcado por un importante

Nueva tienda
en Campanario,
Extremadura

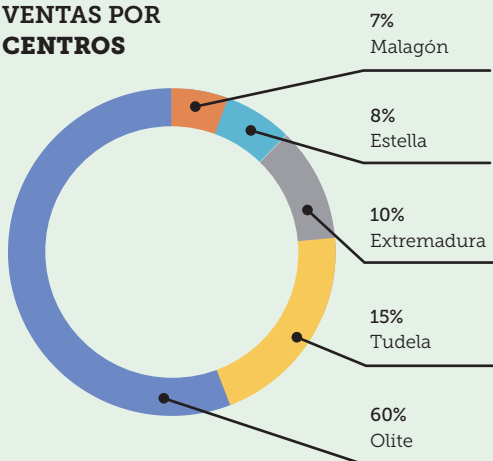
12
millones de euros de
facturación

Productos
para el campo
Plásticos y riegos, los más
solicitados

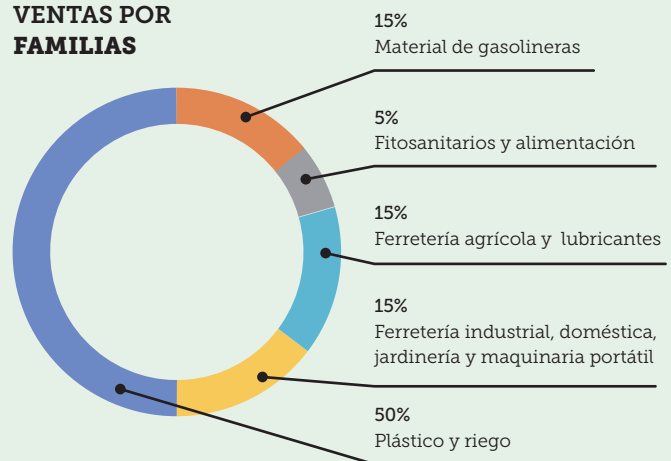
Interior de la tienda de Campanario, abierta en enero de 2021



VENTAS POR CENTROS



VENTAS POR FAMILIAS



crecimiento debido al aumento de la actividad de la sección en nuevas zonas y a unos buenos resultados de trabajo durante las campañas. El crecimiento de la sección se ha notado especialmente en Extremadura, donde en enero de 2021 se abrió una tienda de más de 200 metros cuadrados en la localidad de Campanario. Carlos Valencia, director de Suministros Agrarios del Grupo AN, explica la estrategia de desarrollo en las distintas regiones: "Estamos dedicando esfuerzos para crecer en Castilla-La Mancha, Castilla y León y, especialmente en este ejercicio, en Extremadura, mientras que en Navarra trabajamos por mantener nuestra posición".

En las tiendas, la prioridad sigue siendo ofrecer los artículos que necesitan los agricultores para producir, suponiendo los plásticos para las campañas y los elementos para riego la mitad de las ventas. En este sentido, cabe destacar el constante incremento del interés por el plástico biodegradable de uso agrario, que se ha percibido de manera muy clara en este ejercicio. Le siguen los artículos de ferretería agrícola y lubricantes (15%), los de ferretería industrial,

doméstica, jardinería y maquinaria portátil (15%), el material para gasolineras (15%) y los productos fitosanitarios y de alimentación (5%). Al margen de las grandes cifras, desde la sección detectan un aumento del interés por determinados tipos de producto: "Estamos trabajando mucho la ropa y el calzado laboral. Antes lo hacíamos con las industrias propias, pero ahora también lo estamos trabajando con cooperativas socias. Le hemos dado un buen impulso a esta familia de productos en este último ejercicio".

Atendiendo a las distintas zonas, se mantienen las proporciones del último ejercicio: las ventas de la tienda de Olite continúan llevando el peso mayoritario de la sección de Repuestos: representan el 60% del total. A continuación, Tudela (15%), Extremadura (10%), Estella (8%) y Malagón (7%).

De cara a un futuro próximo, la sección se propone organizar los pedidos y los repartos: "La idea es extrapolar el modelo de almacenes reguladores y contar con personal propio en cada zona para dar servicio a las cooperativas", destaca Valencia.

NUEVO SOFTWARE

En este ejercicio se ha implantado en algunas tiendas el software de Cadena 88, uno de los principales grupos ferreteros de España y socio del Grupo AN. Este software permite que las cooperativas o tiendas puedan realizar pedidos de ferretería y recibirlos de manera directa. "De esta manera, las cooperativas ganan en agilidad y comodidad. La parte de ferretería la desarrollamos gracias a este aliado y así trabajamos el resto de familias de productos con nuestro personal de reparto", explica el director de la sección.

Este software ya se ha implantado en Extremadura, en las tiendas de Campanario y Pueblonuevo del Guadiana; en Castilla y León, en Peñaranda de Bracamonte, Medina de Rioseco y San Pedro Bercianos; y en Castilla-La Mancha, en Malagón. La idea de la sección es continuar ampliando el número de cooperativas y tiendas que cuentan con este nuevo sistema para la realización y gestión de los pedidos de ferretería.



Carburantes

Tajonar • Jaime González

Continúa el crecimiento pese a las restricciones a la movilidad de parte del ejercicio

La comercialización ha vuelto a subir un 8%, rozando los 300 millones de litros

La sección de Carburantes del Grupo AN completó el ejercicio 2020/21 con un incremento en el volumen de litros comercializados, a pesar de las restricciones a la movilidad que se dieron durante parte del periodo analizado. La limitación de los desplazamientos, el cierre de la hostelería y la prohibición de viajar entre comunidades y al extranjero para evitar la propagación del virus, provocaron una bajada de las ventas en distintos momentos del ejercicio, dando paso a otros periodos en los que el consumo creció de forma notable al flexibilizarse esas medidas. Por otro lado, se incrementaron las ventas de gasóleo a domicilio, mientras que el consumo de gasóleo B registró niveles importantes. En total, 297,5 millones de litros comercializados, lo que supone un nuevo registro máximo para la sección. Un crecimiento que cobra más relevancia en un escenario de bajadas generalizadas en el sector. Con todo ello, la facturación se situó en 185 millones de euros, en un ejercicio en el que cuatro nuevas instalaciones se han sumado a la red de AN Energéticos.

El ejercicio 2020/21 se ha completado de manera muy positiva para el Área de Carburantes del Grupo AN, a pesar de la complicada situación generada por la pandemia de la covid-19 y las consiguientes restricciones a la movilidad. "Durante todo el ejercicio hubo momentos en los que las restricciones a la movilidad provocaron un descenso de las ventas, especialmente durante el invierno", recuerda Iosu Larraza, director de la sección. "Los cierres de la hostelería y las prohibiciones de

viajar entre comunidades y a otros países provocaron una bajada, pero al levantarse esas medidas se registraron crecimientos exponenciales", añade. Hubo momentos de incertidumbre con la aparición de las sucesivas olas del virus, pero la paulatina flexibilización de las restricciones se notó en el incremento del consumo.

Así, durante el periodo analizado, la sección ha conseguido un nuevo récord de litros comercializados, rozando los 300 millones. Son, en

concreto, 297,5 millones, frente a los 278 del año anterior, lo que supone un incremento cercano al 8%. "Subimos en torno a 20 millones de litros, manteniendo la tendencia de crecimiento que veníamos experimentando antes de la pandemia", expone Iosu Larraza. La facturación se situó en 185 millones de euros, que supone también un ascenso del 7% con respecto al ejercicio anterior, cuando fue de 173 millones. Un crecimiento que cobra más valor teniendo en cuenta que la mayoría de los operadores petrolíferos

300

millones de litros comercializados

185 millones de euros

4

nuevas aperturas

La red de AN Energéticos cuenta ya con cerca de 70 instalaciones

Satisfacción con la asistencia remota

El call center recibe 12.000 llamadas anuales

Iosu Larraza
Director del Área de Carburantes
del Grupo AN



El reparto de gasóleo a domicilio aumentó durante el ejercicio



Funes II es una de las cuatro nuevas instalaciones abiertas en el ejercicio 2020/21

han tenido un crecimiento negativo durante la pandemia.

Por otro lado, las ventas del reparto a domicilio se mantuvieron en niveles altos, al igual que el año anterior, porque las restricciones obligaron a la población a pasar más tiempo en casa; además, la excelente cosecha se notó en la demanda de gasóleo B.

NUEVAS APERTURAS E INCORPORACIONES

La red de AN Energéticos continúa desarrollándose y creciendo: durante el ejercicio 2020/21 se han ejecutado cuatro nuevas aperturas en Cortes y Funes (Navarra), en Esguevillas de Esgueva (Valladolid) y en Piedrabuena (Ciudad Real). De esta forma, cerca de 70 estaciones de servicio conforman ya la red. "Nuestro objetivo es seguir aumentando el número de instalaciones para ofrecer un servicio cada vez más cercano y completo. De hecho, ya hemos comenzado el proceso para realizar nuevas aperturas también en el ejercicio actual", resalta el director de Carburantes del Grupo AN.

La renovación de la red no se ha basado solo en nuevas aperturas, sino que también se han acometido varias remodelaciones, reformas integrales de algunas instalaciones y puesta a

punto de otras. Asimismo, la sección ha trabajado en la apertura de nuevos gasocentros para contar con un mejor servicio en el reparto de gasóleo a domicilio.

Ha habido otro factor importante durante el ejercicio, como destaca Iosu Larraza: "Estamos realizando un trabajo importante en Aragón, donde varias cooperativas que se han hecho socias del Grupo AN han decidido adherirse a la red de AN Energéticos. Se está fortaleciendo el vínculo con las cooperativas de esa región y seguimos con la puerta abierta a nuevas incorporaciones".

CERCANÍA CON EL CLIENTE

El ejercicio 2020/21 ha supuesto también la consolidación del servicio de asistencia remota a los usuarios de las instalaciones de AN Energéticos: "El sistema funciona a la perfección y el grado de satisfacción de quienes llaman a nuestro call center es muy alto", asegura Larraza. "Estamos recibiendo cerca de doce mil llamadas al año y prácticamente todas las incidencias que puede tener quien utiliza el servicio se resuelven al instante, gracias al excelente trabajo de todo el personal de AN Energéticos".

Otra manera de estar más cerca de las cooperativas socias y de toda la población pasa por la nueva estrategia de comunicación y marketing que se ha implementado durante el ejercicio para llegar a los usuarios de una manera más efectiva. El nuevo eslogan de la marca AN Energéticos, "La energía de nuestro campo se mueve contigo", alude a los valores y a la manera de trabajar de la sección, además de apelar a la apuesta por la actividad agraria y por el cooperativismo, que realizan quienes eligen repostar en las estaciones de servicio de la red. Un eslogan que ya se incluye en todos los nuevos materiales de comunicación de AN Energéticos, como el reciente video de presentación de la sección.

Pensando en el futuro, Larraza explica que se mantienen atentos a la evolución de las energías alternativas: "Seguimos pensando que el gasóleo tiene presente y futuro, por lo que continuamos trabajando en nuevas localizaciones. Pero, como siempre, estamos muy atentos a las nuevas energías alternativas, con las que va a convivir en los próximos tiempos. Nuestra obligación es seguir avanzando, innovando, cuidando lo que tenemos, intentando crecer y explorando nuevas alternativas, mirando siempre al futuro", añade.

Tajonar • Jaime González

Nuevo incremento de las primas en un año marcado una vez más por la alta siniestralidad

La correduría alcanza un nuevo máximo histórico con la intermediación de 20.000 pólizas en el ejercicio

A lo largo del ejercicio 2020/21 se ha confirmado la tendencia de los últimos años, marcados por una siniestralidad elevada que complica en gran medida la labor de los agricultores. En este contexto, la Correduría de Seguros del Grupo AN ha mediado cerca de 20.000 pólizas, lo que supone un nuevo récord para la sección. Se ha registrado un ligero descenso en la contratación de seguros agrarios, con una bajada de un 4,42%, mientras que los seguros ganaderos aumentan en primas y número de pólizas. También han experimentado un notable crecimiento los seguros generales, con un incremento del 10,27% en el ejercicio. A pesar de la compleja situación provocada por la pandemia de la covid, la sección ha funcionado con normalidad a lo largo del periodo analizado, en el que se ha seguido combinando el teletrabajo con la actividad presencial.

TLa Correduría de Seguros del Grupo AN ha vuelto a registrar una nueva cifra máxima de pólizas mediadas, acercándose a la cifra de 20.000 durante el ejercicio comprendido entre el 1 de julio de 2020 y el 30 de junio de 2021. Suponen prácticamente mil más que las contratadas en el ejercicio anterior. Javier Mateo, director de la sección, analiza así el resultado del ejercicio: "Debemos combinar la satisfacción de que año tras año vamos mejorando nuestras cifras, con la ambición de mejorar y continuar con dos de nuestros principales

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

SEGUROS AGRARIOS

En seguros agrarios se ha registrado un descenso del 4,42%, con decrecimientos en las líneas de frutales y de cultivos herbáceos, y con incrementos en las líneas de cultivos hortícolas, con una siniestralidad que cada vez tiene más frecuencia y



mayor intensidad. "Ante esta situación", explica Javier Mateo, "el seguro, con sus virtudes y sus defectos, se convierte en indispensable. Nosotros seguimos intentando hacer aportaciones para mejorar los seguros". El director de la correduría añade la importancia de conseguir que más asegurados se incorporen al sistema: "Para ello es necesaria una reflexión sobre el momento actual y futuro de los seguros para hacerlos más atractivos para agricultores y ganaderos. De otra forma, la única alternativa es subir las tasas, lo que puede provocar

Javier Mateo
 Director de la Correduría de Seguros del Grupo AN



La borrasca Filomena cubrió de blanco gran parte de España



Las heladas del pasado marzo afectaron a los frutales del valle del Ebro. Foto: Agroseguro



Daños provocados en los frutales por el pedrisco. Foto: Agroseguro

el efecto contrario y que el seguro deje de ser interesante para los asegurados”.

Analizando los datos del ejercicio por zonas, se ha producido un comportamiento muy similar en todas aquellas en las que el Grupo AN cuenta con cooperativas socias, con ligeras disminuciones homogéneas.

En su balance del ejercicio, Javier Mateo subraya también los buenos datos en cuanto a contratación en seguros de sobreprecio, “principalmente en herbáceos, para incrementar el precio del seguro agrario en los riesgos de pedrisco e incendio. Es importante recordar que esos seguros están también disponibles para otros cultivos, no solo para herbáceos”, añade.

En cuanto a los seguros ganaderos, se ha registrado un incremento de las pólizas y también de las primas: “Hay algunas líneas, como la aviar de carne y puesta, que han tenido un crecimiento que esperamos que se consolide en los próximos ejercicios”, expresa Mateo.

PREVISIÓN Y ANTICIPACIÓN

Ante la mayor frecuencia e intensidad de los eventos climáticos, el director de la Correduría de Seguros del Grupo AN insiste en la importancia de que las personas aseguradas se anticipen todo lo posible en la contratación, “de forma que tengan cobertura ante eventos que ocurren en fechas no habituales. Debemos volver a incidir en que resulta vital la anticipación a la hora de contratar el seguro, de hacerlo al inicio del cultivo. También resulta importantísimo tener en cuenta la coincidencia de la PAC con el seguro y tener muy presentes los plazos de cada línea”.

SEGUROS GENERALES

Continuando con la tendencia de ejercicios anteriores, se ha vuelto a registrar un incremento en la contratación de los seguros generales, en esta ocasión del 10,27%. Los crecimientos se han producido en todas las líneas: “Cada vez hay más interés en estar mejor protegidos, ya que realizamos actividades expuestas a múltiples riesgos”, analiza Javier Mateo. “Todos

los seguros de actividad para cubrir las instalaciones, la maquinaria y otros conceptos son muy demandados, y también lo están siendo todos aquellos relativos a la responsabilidad civil. Cada vez es más frecuente que se produzcan reclamaciones y por eso resulta fundamental contar con una buena cobertura”.

El director de la sección incide también en la importancia creciente de los riesgos que tienen que ver con la ciberprotección o con cuestiones medioambientales: “Las implicaciones que podemos tener a raíz de siniestros de este tipo pueden ser muy graves. Poder contratar una póliza para cubrir las siempre resulta interesante”.

Para terminar, destaca la conveniencia de los seguros de protección personal, como vida, accidentes, baja laboral y salud: “Cada vez son más solicitados porque lo vital es proteger al asegurado. No hay nada más importante. Lo mismo ocurre con los seguros de ahorro y de jubilación ya que, ante la incierta situación del sistema de pensiones y las continuas modificaciones que, sin duda, enderezarán la perspectiva de acceder a una pensión pública, lo más prudente es ahorrar y valorar la opción más adecuada para nuestras posibilidades y necesidades”, expresa Javier Mateo.

Tajonar • Chari Mancini

España se convierte en el primer exportador mundial de porcino a China

El precio medio alcanzado en este ejercicio ha sido el segundo más alto de los últimos siete años: 1,305 euros el kilo

El precio del cerdo ha tenido un comportamiento relativamente normal a lo largo del ejercicio 2020/21. Al igual que en el 2019/20, comenzó con un valor alto, pero fue al final del periodo analizado, en la semana 24 del año, cuando alcanzó el precio máximo de este periodo: 1,553 euros el kilo. En conjunto, el precio medio del ejercicio ha sido el segundo más alto de los últimos siete años, de 1,305 euros el kilo, superado únicamente por el del 2019/20. El motor de estos precios ha sido, una vez más, la demanda exterior de los países asiáticos, principalmente de China. De hecho, en este periodo España se ha convertido en el primer exportador mundial de porcino a China, duplicando al segundo, que es Estados Unidos. El precio del pienso durante este ejercicio ha roto con la estabilidad que le ha caracterizado en los últimos años: ha pasado de 247,07 euros la tonelada en octubre de 2020 a 313,88 en junio de 2021. A pesar de ello, el 2020/21 se recordará como un ejercicio positivo. Sin embargo, el sector porcino mira al futuro con la incertidumbre que provocan la incesante subida de precios de pienso, la bajada de precios del cerdo debido al descenso de las exportaciones a China y la ya conocida amenaza de la Peste Porcina Africana.

El periodo comprendido entre el 1 de julio de 2020 y el 30 de junio de 2021 comenzó con un precio de cerdo alto, al igual que el ejercicio 2019/20. Sin embargo, fue prácticamente al final del ejercicio, en la semana 24 del año, cuando se alcanzó el precio máximo de este periodo: 1,553 euros el kilo. Fernando Flamarique, director

de Porcino del Grupo AN, explica la evolución del precio de la lonja, que puede verse en el gráfico que acompaña a este artículo: "El precio del cerdo ha tenido un comportamiento relativamente normal: empezó con un precio alto, se mantuvo, bajó en invierno alcanzando el precio más bajo del ejercicio entre la semana 52

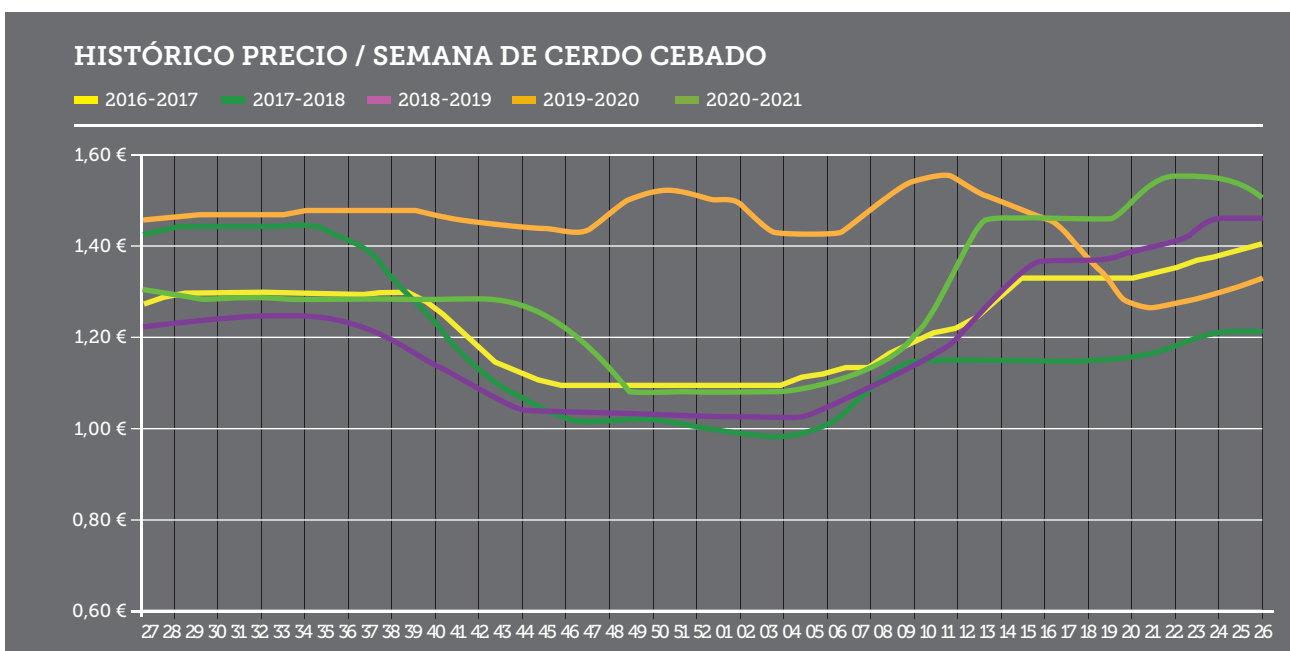
y la 04 (1,096 euros el kilo), y volvió a subir hasta alcanzar el precio récord". El resultado es un ejercicio con el segundo precio medio más alto de los últimos siete años, 1,305 euros el kilo, superado únicamente por el ejercicio 2019/20, en el que se alcanzaron los 1,436 euros el kilo de media.

1,305 €/kilo
de precio medio anual

España, primer exportador de
porcino a China

1,553 €/kilo
de precio máximo

Fernando Flamarique
 Director del Área de Porcino
 del Grupo AN



El motor de estos precios ha sido, una vez más, la alta demanda exterior, principalmente de China. Tanto es así, que en este periodo España se ha convertido en el primer exportador mundial de porcino a China, duplicando al segundo, que es Estados Unidos. De hecho, la Unión Europea realizó en torno al 60% de todas las exportaciones a China, a pesar de que Alemania no puede exportar debido a la Peste Porcina Africana.

Atendiendo a los costes que tienen que asumir los ganaderos, destaca que durante el ejercicio 2020/21 los precios de pienso han roto con la estabilidad que les ha caracterizado en los últimos años. En octubre de 2020, el precio del pienso de cebo estaba en 247,07 euros la tonelada, y en

junio de 2021 ya alcanzaba los 313,88. Fernando Flamarique celebra que "a pesar de esta subida de más de 65 euros la tonelada, el ejercicio ha sido positivo".

De cara al próximo ejercicio, la sección apunta a un panorama incierto para el sector porcino: "El ejercicio que viene se presenta con precios altos de pienso, que no han dejado de subir, y precios bajos de cerdo debido al continuo descenso de las exportaciones a China, aunque se han abierto más mercados asiáticos, como el filipino y el vietnamita. Dependemos de la exportación y en un porcentaje muy alto de lo que haga China", aclara Flamarique.

La otra principal incertidumbre, la Peste Porcina Africana, es ya conocida por el sector, que continúa alerta por si se declara algún foco: "Las consecuencias pueden ser dramáticas para los poricultores y el sector porcino nacional", recuerda el director de la sección.

Sin embargo, Fernando Flamarique también lanza un mensaje positivo: "Es cierto que hemos superado cinco olas de covid, y el ejercicio que viene tendremos turistas que consumirán carne y las demandas cambiarán respecto a lo que han sido estos dos últimos ejercicios".



Fundación

Tajonar • Chari Mancini

El Grupo AN avanza en la contribución a los Objetivos de Desarrollo Sostenible

La Fundación ha desarrollado decenas de iniciativas encaminadas a fomentar la integración cooperativa, las relaciones institucionales, la innovación y la sostenibilidad

Durante el ejercicio 2020/21, la Fundación Grupo AN ha desarrollado proyectos enmarcados en los cuatro ámbitos de trabajo que vertebran su actividad: integración cooperativa, relaciones institucionales, innovación y sostenibilidad. Iniciativas de ámbitos muy diferentes que tienen la innovación y la colaboración como principales señas de identidad. Paralelamente, la Fundación ha continuado con la labor iniciada en el último ejercicio, relacionada con los Objetivos de Desarrollo Sostenible (ODS), los 17 objetivos marcados por la ONU en el año 2015, que se plantean en forma de agenda para ser cumplidos para el año 2030. En el ejercicio 2019/20 se desarrolló un diagnóstico que permitió relacionar los distintos proyectos y acciones en los que participa el Grupo AN con los correspondientes ODS. Este análisis se estableció como punto de partida del ejercicio 2020/21, en el que la Fundación ha continuado avanzando en la misma línea para contribuir a estas metas.



Imagen de la segunda edición del evento previo a la Asamblea, titulado "Cooperando para la Sostenibilidad"

INTEGRACIÓN COOPERATIVA

Una de las líneas de trabajo de la Fundación Grupo AN se centra en el fomento de la integración cooperativa. En este sentido, dedica parte de sus esfuerzos al trabajo con organizaciones del sector, a las relaciones estratégicas con cooperativas, a la promoción de relaciones cooperativas y actividad agrícola, y a la difusión de los principios cooperativos.

En este ámbito, destaca el ya tradicional evento previo a la Asamblea General que organiza la Fundación Grupo AN por tercer año consecutivo. El evento sirve para realizar una reflexión conjunta acerca de tres importantes conceptos para el sector

agroalimentario: cooperativismo, sostenibilidad y alimentación del futuro.

En 2020, el evento previo tuvo que adaptarse a las circunstancias, y fue retransmitido por *streaming* a cerca de 300 personas. Bajo el título "Cooperando para la sostenibilidad", contó con la participación de expertos ponentes y abordó la necesidad de adaptar las relaciones y la cooperación al entorno actual y futuro. Además, se destacó la relevancia de fomentar el desarrollo sin comprometer el futuro de las próximas generaciones, así como la importancia de establecer hábitos saludables desde la infancia.

Durante el evento también se estrenó el vídeo "Reflexiones sobre la capacidad de adaptación y el futuro del cooperativismo", que analiza el pasado, presente y futuro del coope-



Maite Muruzábal

Directora de la Fundación Grupo AN

rativismo y cómo en los momentos clave han sido los socios, agricultores y cooperativas, los que han dado los pasos necesarios para afrontar el futuro.



Una de las escenas del vídeo "Reflexiones sobre la capacidad de adaptación y el futuro del cooperativismo"

La difusión de los valores que caracterizan el modelo cooperativo también se realizan de puertas para fuera, y un buen ejemplo de ello es la relación con el alumnado universitario, como la que se establece a través de la Cátedra Grupo AN de la Universidad Pública de Navarra. Dentro de este ejercicio, se entregaron los galardones de la tercera edición de los Premios Cátedra Grupo AN, que distinguen los mejores trabajos de los ámbitos agroindustrial, agroalimentario y cooperativo. También se patrocinó el título Experto Universitario en Agroecología.



Los dos alumnos galardonados en la tercera edición de los Premios Cátedra Grupo AN

Formar parte del consorcio EIT Food también facilita el acercamiento al talento universitario. En este ejercicio, la ingeniera industrial procedente de Albania, Ida Gjergji, participó en el

programa de becas internacionales de EIT Food, lo que le permitió realizar unas prácticas de tres meses en los departamentos de producción y de etiquetado de Conservas Dantza, en Castejón. Una experiencia enriquecedora para ella y también para el Grupo AN, por el intercambio de conocimiento y cultural que supone.



La ingeniera Ida Gjergji durante sus prácticas en los departamentos de producción y etiquetado de Conservas Dantza

Otro proyecto destacado dentro del ámbito de la Integración Cooperativa es *Towards a smarter shopping list* (Hacia una lista de la compra más inteligente, en inglés), de EIT Food, en el que el Grupo AN desarrolló un vídeo con tecnología de realidad virtual en 360° para dar a conocer el trabajo de sus socios ganaderos de manera transparente y mostrar al consumidor final cuáles son los diferentes tipos de pollo que se consumen y cómo se realiza su crianza, priorizando el bienestar animal, la calidad y la trazabilidad.



Imagen del vídeo 360° "Conociendo la crianza avícola"

RELACIONES INSTITUCIONALES

Desde la Fundación Grupo AN también se canalizan relaciones institucionales, como la participación del Grupo AN en clústeres agroalimentarios como Nagrifood, en Navarra, y Vitartis, en Castilla y León; así como en entidades dirigidas al fomento de la innovación y la tecnología, como Aditech, y organizaciones agrarias, como Cooperativas Agro-alimentarias de España, la Unión de Cooperativas Agroalimentarias de Navarra (UCAN) o sindicatos del sector como UAGN, entre otras.

En un año marcado por las consecuencias de la crisis sanitaria, el Grupo AN, a través de la Fundación, realizó una serie de donaciones a Bancos de Alimentos, que en total sumaron más de 30.600 unidades de conservas de la marca Dantza. Las entregas se produjeron en Bancos de Alimentos de Navarra, Zaragoza, Huesca, Burgos, Valladolid, León y Badajoz, y en Cáritas Diocesana de Jaca, como refuerzo a la colaboración tradicional con varias de estas organizaciones.



Una de las donaciones a Bancos de Alimentos realizadas durante el ejercicio



Maite Muruzábal participando en un evento dirigido a startups innovadoras



Imagen del vídeo de presentación del proyecto Clean Fruit



Imagen del cuento online sobre alimentación saludable publicado durante el confinamiento

ECOSISTEMA DE INNOVACIÓN

La Fundación también ha canalizado, desarrollado y participado en decenas de proyectos relacionados con la innovación, siempre con la colaboración como seña de identidad. En este ejercicio ha destacado la innovación colaborativa como forma de afrontar los retos a los que se enfrenta el sector agroalimentario, como es el caso de los diversos programas de mentorización de startups en los que ha participado el Grupo AN. "Trabajamos en la mentorización desde hace tiempo, en algunos casos a través de proyectos europeos y en otros a través de entidades más locales. La posibilidad de trabajar con startups innovadoras nos da la oportunidad de abordar temas que nos interesan de una manera creativa y diferente", explica Maite Muruzábal, directora de la Fundación.

SOSTENIBILIDAD

El cuarto ámbito de trabajo que estructura el día a día de la Fundación es la sostenibilidad, entendida en tres vertientes: medioambiental, económica y social. Dentro de los proyectos de innovación en los que ha participado el Grupo AN en el ejercicio 2020/21, destaca *Clean Fruit*, un proyecto de EIT Food, con las universidades de Turín y de Reading, y las empresas Koppert, Givaudan Switzerland y Döhler, que tiene como objetivo desarrollar y promover una estrategia estandarizada de protección de cultivos de residuo cero para manzana empleando unos plaguicidas biológicos nuevos y otros ya existentes, polinizadores comerciales, prácticas agronómicas y herramientas innovadoras para la protección frente a plagas.

Asimismo, se han desarrollado proyectos centrados en el plástico de uso agrario, como es el caso de la iniciativa de economía circular Ecocirplas, en la que el Grupo AN

participa como socio junto a Cooperativas Agroalimentarias de Navarra, UAGN, Solteco e Iter Investigación. El objetivo de Ecocirplas es generar una cadena de valor más eficiente, medioambientalmente sostenible y que repercuta positivamente en la gestión y economía de las explotaciones.



Medios de comunicación cubriendo la presentación en campo del proyecto Ecocirplas

Algunos de estos proyectos tuvieron que readaptarse a las condiciones derivadas de la crisis sanitaria provocada por el coronavirus, como es el caso de parte de las actividades dirigidas a los más pequeños. Durante el ejercicio, por ejemplo, el Grupo AN estuvo presente en el programa Club Txikipanda, de Navarra Televisión, para mostrar cómo los niños y niñas pueden aprender hábitos alimenticios saludables de una manera sencilla y divertida.

También se llevó a cabo, en colaboración con el CSIC, el taller online "Aprende a alimentarte con razón y diversión", basado en un cuento y en una explicación didáctica que permi-



Grabación de la participación del Grupo AN en el Club Txikipanda, de Navarra Televisión

tió a los pequeños de la casa descubrir de forma divertida cómo obtener información para adoptar mejores decisiones de consumo y tomar conciencia sobre la importancia de la alimentación saludable. El Grupo AN facilitó este taller a diferentes colegios de Navarra, Castilla y León, Madrid y Extremadura, con el objetivo de contribuir a la educación de los niños en el periodo de confinamiento.

OBJETIVOS DE DESARROLLO SOSTENIBLE

Los Objetivos de Desarrollo Sostenible (ODS) marcaron el trabajo de la Fundación Grupo AN en el ejercicio 2019/20. La Fundación trabajó en un diagnóstico que relaciona los distintos proyectos y acciones en los que participa el Grupo AN con los correspondientes Objetivos de Desarrollo Sostenible, los 17 objetivos marcados por la ONU en el año 2015, que se plantean en forma de agenda para ser cumplidos para el año 2030.

El diagnóstico sirvió para comprobar que el Grupo AN ya estaba trabajando en todas las áreas, con especial hincapié en algunas de ellas, y ha servido de punto de partida para, en el ejercicio 2020/21, continuar avanzando en la misma línea para contribuir a estas metas.



Imagen de los distintos ODS agrupados por áreas. El tamaño de los cuadros hace referencia al número de actuaciones del Grupo AN en cada uno de esos apartados

Líderes sobre el terreno



Somos un gran grupo asegurador que tiene la capacidad de convertir los desafíos del mundo rural en oportunidades.

Nuestro modelo de gestión, basado en la tecnología y en los mejores profesionales, está siempre cerca de tu negocio para que puedas centrarte en tu trabajo sin preocupaciones.

Posición

por el mundo agro

En CaixaBank queremos reafirmar nuestro compromiso con el sector agrario. Para ello, hemos especializado cerca de **1.000 oficinas AgroBank** en todo el país, formando a sus empleados para que puedan ofrecer apoyo y asesoramiento a los profesionales del sector.



Descárguela ahora en:



www.CaixaBank.es/agrobank



Patrocinador del
Equipo Olímpico



AgroBank