

# Acción Cooperativa



---

La facturación se sitúa en  
**1.571 millones de euros**

---

Aumenta el beneficio hasta  
**10,67 millones de euros**

---

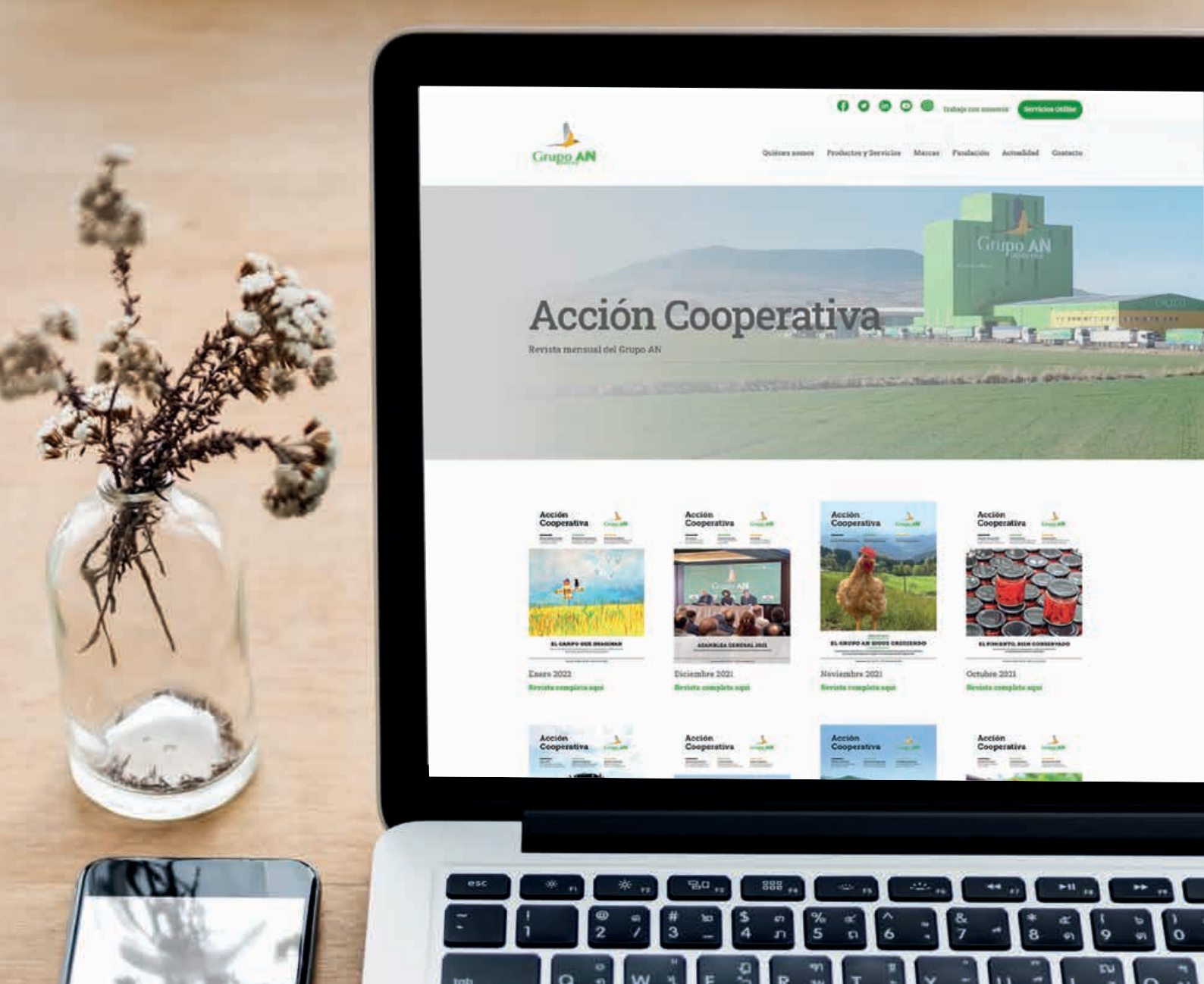
Los recursos propios suman  
**137,89 millones de euros**



**EJERCICIO 2021/22**

## **CON PASO FIRME**

El Grupo AN siguió creciendo en un periodo especialmente complejo por la pandemia, la guerra en Ucrania y el incremento de los costes



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



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

[www.grupoan.com/revista-accion-cooperativa](http://www.grupoan.com/revista-accion-cooperativa)





## 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.31-

**Fundación**

p.34-

**Relaciones institucionales**

## Editorial

### Noviembre, balance

El ejercicio 2021/22 comenzó en pandemia y terminó con una guerra en Europa, dos hechos inconcebibles hace muy poco tiempo. A lo largo de sus doce meses, los costes de la energía y de las materias primas han experimentado subidas sin precedentes. Han sido pruebas duras y retos complicados de superar. El modelo cooperativo ha demostrado de nuevo su solidez en los momentos más delicados.

Noviembre es un mes especial para el Grupo AN porque llega el momento de hacer balance, de recopilar cómo ha sido el ejercicio. Es el mes en el que todo eso se pone en común en la Asamblea General que llega, como cada año, el último viernes del penúltimo mes. Y en ella se va a poder exponer que, a pesar del complicado contexto en el que se ha desarrollado el ejercicio, el Grupo AN ha seguido creciendo.

Se han producido aumentos destacados en la facturación, gracias al incremento de la actividad con las cooperativas socias y también por la subida general de los precios; en la generación de recursos propios; en la consecución de beneficios y en la creación de empleo. Se trata de indicadores fundamentales que apuntan a que la cooperativa sigue avanzando hacia el futuro con paso firme.

Hay un aumento más: el de la satisfacción que supone poder volver a celebrar una Asamblea General en condiciones normales, como la de 2019. Han pasado ya tres años desde entonces. Las de 2020 y 2021 estuvieron limitadas por la pandemia, mucho más la primera que la segunda. Va a resultar muy grato recuperar esa tradición.

Es tradición también que el número de noviembre de Acción Cooperativa sirva para repasar cómo ha transcurrido el ejercicio que terminó el 30 de junio para las diferentes secciones del Grupo AN. A lo largo de las próximas páginas realizamos el balance de un periodo que ha sido especialmente complicado, pero que ha destacado por muy buenas razones.



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

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

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

### 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 redes sociales:



revista@grupoan.com  
[www.grupoan.com](http://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, Javier Boillos, Javier Mateo,  
Maite Muruzábal, Chari Mancini, María  
Sánchez, Sara Esparza, Eva Aoiz.

**Coordinación y Dirección**

**Técnica:** Jaime González.

**Diseño:** Crealia, marketing efectivo.

**Impresión:** Eureka Papel.

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

# Resumen del ejercicio

Grupo AN  
DESDE 1910

Tajonar • Jaime González

## Crecimiento en el ejercicio 2021/22

El Grupo AN creció en facturación, beneficio, recursos propios y empleo en un ejercicio que comenzó en pandemia y terminó con un fuerte incremento de los costes

El ejercicio 2021/22 ha supuesto un nuevo paso adelante para el Grupo AN en un contexto muy difícil, marcado primero por la persistencia de la pandemia y, después, por una escalada de los costes energéticos y de las materias primas, sobre todo desde el comienzo de la guerra en Ucrania. A pesar de esas dificultades, el Grupo AN ha registrado crecimientos importantes en su facturación, pasando de 1.293 a 1.571 millones de euros; en recursos propios, que aumentaron de 133 a 138 millones de euros; en el beneficio empresarial, que ha subido más de un 22%, llegando a 10,67 millones de euros; y en la creación de empleo, alcanzando la cifra total de trabajadores las 1.927 personas, lo que representa un crecimiento de la plantilla de casi un 7%.

**+21,5%**

**Ventas**

El Grupo AN ha facturado 1.571,47 millones de euros, 1.438,46 ya consolidados

**+22,31%**

**Beneficio**

El resultado empresarial ha crecido y se sitúa en 10,67 millones de euros

**+3,52%**

**Recursos propios**

Suponen 137,89 millones de euros frente a los 133,19 del pasado ejercicio

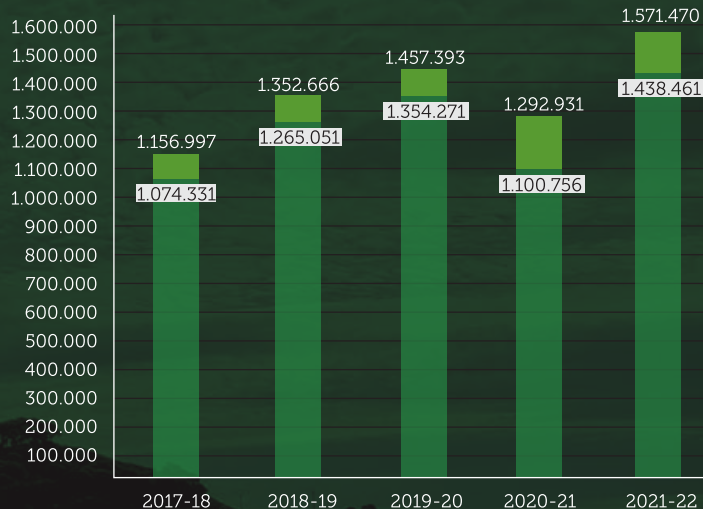
**+6,82%**

**Empleo**

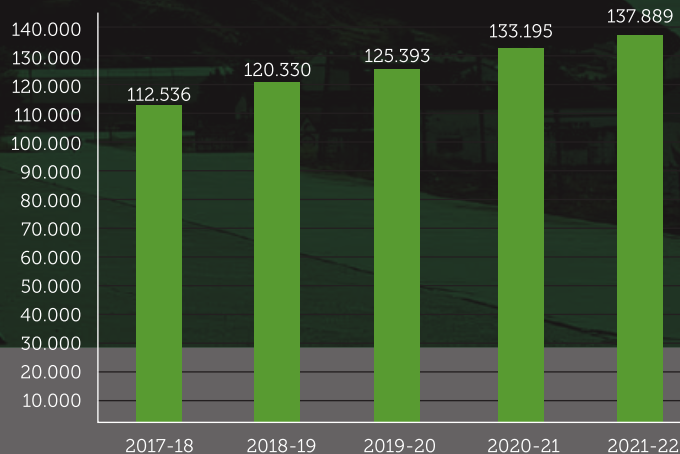
La cifra de empleo directo se sitúa en 1.927 trabajadores



### Cifra de negocio y otros ingresos



### Recursos propios y asimilados



Cantidades expresadas en miles de euros

La capacidad de adaptación en un contexto complejo y en constante cambio ha vuelto a ser clave para el Grupo AN a lo largo de ejercicio 2021/22. Un periodo que, a pesar de las enormes dificultades, se ha completado con altos niveles de competitividad. De esta forma, el Grupo AN ha sido capaz de incrementar su facturación, sus recursos propios, su beneficio y su cifra de empleo, además de continuar reforzando su apuesta por la innovación en procesos y productos.

En el ejercicio comprendido entre el 1 de julio de 2021 y el 30 de junio de 2022, la facturación del Grupo AN ha aumentado un 21,5%, impulsada por el incremento de la actividad con las cooperativas socias y por la subida generalizada de los precios. De esta forma, la cifra total de ventas se sitúa en 1.571,47 millones de euros, de los que 1.438,46 ya están consolidados.

También ha aumentado la cifra de recursos propios de la empresa: en concreto, un 3,52%, situándose en 137,89 millones de euros, frente

a los 133,19 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 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.

Asimismo, se ha registrado un incremento significativo del beneficio, que subió un 22,31% y ascendió a 10,67 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, mientras que la devolución de los títulos de la serie B ya ha finalizado. La transferencia a las

cooperativas socias es de 5,6 millones de euros.

## CRECE EL EMPLEO DURANTE EL EJERCICIO

En un contexto muy complicado, el Grupo AN ha seguido creando empleo durante el ejercicio 2021/22 y, de esta forma, ha continuado mejorando el servicio que se presta a las cooperativas socias. Así, ha crecido más de un 6,8% el número de personas que conforman la plantilla, pasando de 1.804 en el ejercicio anterior a 1.927 al cierre del periodo analizado.

El *cash-flow*, la cifra global de beneficios más amortizaciones, es otro de los indicadores importantes. En el ejercicio ha alcanzado la cifra de 16,8 millones de euros, manteniéndose así la línea de los ejercicios precedentes. Esto se traduce en la posibilidad de continuar con un alto nivel de inversiones.



Una de las cinco incorporaciones a la red de AN Energéticos durante el ejercicio ha sido la de la estación de servicio de la cooperativa Gallicum, de Zuera, Zaragoza



La Asamblea General de 2021 se celebró con aforo limitado y con medidas sanitarias para evitar contagios

## PANDEMIA, GUERRA Y SUBIDA DE COSTES

La pandemia del coronavirus ha continuado presente durante el ejercicio analizado, si bien en mucha menor medida que durante el anterior. Aun así, ha seguido limitando la posibilidad de desarrollar las actividades con normalidad plena. Y es que, en junio de 2021, justo antes de comenzar el ejercicio, se empezaron a notar en España las consecuencias de la quinta ola de la pandemia. Los efectos de la vacunación hicieron que la letalidad fuera sensiblemente inferior, pero el virus seguía muy presente, como quedó patente unos meses después con la llegada de la sexta ola: la de la variante ómicron, mucho más contagiosa que otras. Empezó a manifestarse en noviembre, cuando los contagios comenzaron a subir de forma sostenida y, de hecho, provocó la suspensión del evento previo a la Asamblea General de 2021 y que esta tuviera que celebrarse de nuevo con restricciones y con medidas sanitarias extra, como la toma de temperatura a todas las personas asistentes. La rápida adaptación a la situación permitió que el acto más importante del

año para el Grupo AN discurriera con éxito y sin problemas.

Para entonces ya llevaba un tiempo dejándose notar otro de los grandes condicionantes del ejercicio, probablemente el mayor de todos: la subida de los costes de la energía y de las materias primas. Los precios iban escalando, pero fue el 24 de febrero, con el comienzo de los ataques rusos en Ucrania, cuando se dispararon de verdad. Las actividades industriales han sido las más perjudicadas por esta coyuntura, por la dificultad para repercutir esa subida de costes.

## EL EJERCICIO 2021/22, POR SECCIONES

En este número de noviembre de Acción Cooperativa profundizamos en cómo ha sido el ejercicio por las distintas secciones del Grupo AN. Como anticipo, estos son algunos de los hitos destacados por actividades:

La cosecha de cereal de 2021 se situó como la segunda mayor de la historia, solo por detrás de la de 2020. Por eso, se produjo una reducción del 11% con respecto a la cosecha anterior, con 24,47 millones de toneladas.

El buen rendimiento de los cereales de invierno y las nuevas incorporaciones de la sección han propiciado un aumento del volumen comercializado, superando los 1,8 millones de toneladas. Esto, unido al aumento de precios, ha hecho que la facturación aumente un 43,3%, alcanzando la cifra de 552,5 millones de euros.

En cuanto a la sección de Suministros Agrarios, la comercialización de fertilizantes ha descendido un 16% y la facturación se ha situado en 96 millones de euros. Aumenta también la facturación de semillas un 14,3% y se mantiene la de fitosanitarios con respecto al ejercicio anterior. Sube un 4,2% la facturación de repuestos, por el aumento de la actividad de la sección en nuevas zonas y los buenos resultados durante las campañas.

Piensos Caceco cifra su producción en 235.841 toneladas, representando los piensos para avicultura un 88% del total. Se han acometido mejoras en la fábrica, como la instalación de una nueva migajadora y la colocación de sensores para detectar por radar la cantidad exacta del interior de cada silo. La facturación aumenta hasta los 81,9 millones de euros.



El ministro de Agricultura, Pesca y Alimentación, Luis Planas, visitó el Grupo AN en enero de 2022. En la foto, entre el presidente, Francisco Arrarás (izquierda) y el director general, Alfredo Arbeloa

La subida de los costes energéticos y de las materias primas ha afectado en gran medida a la sección Avícola, ocasionando un aumento del 44% en el coste del pollo vivo. Sube la facturación un 20,5%, hasta los 270 millones de euros y se han registrado crecimientos en todas las líneas: pavo, un 8,69%; elaborados, un 25%; y pollo, un 3%. Se han renovado los equipos de deshuesado y etiquetado en el CPA de Mérida y se ha instalado un innovador sistema antiincendios en la incubadora de Marcilla, donde se han realizado mejoras en la gestión de los residuos.

El mercado de Porcino ha vivido un año marcado por la subida de los costes y por la inestabilidad de los mercados. El balance global del ejercicio es negativo, a pesar de que durante el periodo analizado el precio de venta del cerdo ha sido alto, con una media de 1,251 euros el kilo.

El Grupo AN continúa siendo una de las principales cooperativas hortofrutícolas de España, con 715.000 toneladas producidas: 325.000 en fresco y 390.000 para la industria. El ejercicio ha estado muy marcado por dos factores: el aumento de los costes y la climatología, que ha afectado de

manera importante a las campañas de frutas y de hortalizas, provocando mermas en el calibre de los productos por la falta de agua y las altas temperaturas.

La sección de Carburantes ha marcado un nuevo récord de litros comercializados, alcanzando los 380 millones, un 25% más que en el ejercicio anterior. Cinco nuevas aperturas en la red de AN Energéticos elevan la cifra de instalaciones a 70. La sección realizó una rápida implementación de la bonificación de 20 céntimos por litro en sus estaciones y garantizó el abastecimiento durante la crisis de suministro de AdBlue.

En el año en el que ha cumplido 25 años, la Correduría de Seguros ha logrado también un nuevo máximo de pólizas mediadas, 21.000, con un aumento tanto de los seguros agrarios (4,2%) como de los generales (9,26%).

Además de todo ello, el Grupo AN ha seguido trabajando, a través de la Fundación, el fomento de la integración cooperativa, las relaciones institucionales, el ecosistema de innovación y la sostenibilidad. La Fundación ha continuado con la labor iniciada en 2019 para contribuir a la consecución de los Objetivos de

Desarrollo Sostenible y, además, ha comenzado a trabajar en la alineación con la normativa del Pacto Verde Europeo.

## RECUPERACIÓN DE LA NORMALIDAD

La mejora de la situación sanitaria conforme fue avanzando el ejercicio permitió el regreso a la normalidad en algunos ámbitos. De esta forma, el Grupo AN ha vuelto a estar presente con stand propio en algunas de las principales ferias del sector agroalimentario, después de dos años sin poder hacerlo. Es el caso de Figan, celebrada en Zaragoza en septiembre de 2021, y de Agroexpo, que tuvo lugar en marzo en Don Benito, Badajoz. El regreso de los eventos ha vuelto a situar al Grupo AN como referente en cuanto a agroalimentación y cooperativismo y, paralelamente, se han recuperado las visitas institucionales al Grupo AN, destacando, entre otras, la del ministro de Agricultura, Pesca y Alimentación, Luis Planas, el pasado mes de enero. De todo ello damos cuenta en las siguientes páginas.

Tajonar • María Sánchez



## La buena cosecha y los mercados marcan un excelente ejercicio

El volumen de comercialización y la facturación aumentan por la cosecha y los altos precios del cereal

La cosecha de cereal de 2021 finalizó con una producción de 24,47 millones de toneladas, situándose en el segundo puesto histórico, solamente por detrás de la cosecha récord de 2020. El buen comportamiento de la climatología en el tramo final del ciclo del cereal provocó unos buenos resultados en todas las zonas de influencia del Grupo AN, destacando el excelente rendimiento que obtuvieron los cereales de invierno. Esta cosecha, junto a las nuevas incorporaciones a la central en varias regiones, han producido un aumento del volumen comercializado, superando los 1,8 millones de toneladas. La cosecha de 2021 estuvo acompañada por precios altos en los mercados. Por ello, la facturación de la sección alcanzó los 552,5 millones de euros, una subida del 43,3% respecto al anterior ejercicio. Además, el Grupo AN ha recibido la primera certificación de Producción de Cultivo Sostenible de trigo en España que emite AENOR.

### 552,5

millones de euros

La facturación aumenta un 43,3% con respecto al ejercicio anterior

### 1,8

millones de toneladas

El Grupo AN sigue siendo la mayor cooperativa cerealista de España

### 24,47

millones de toneladas

La cosecha de 2021 se convirtió en la segunda mayor de la historia

El buen comportamiento de la climatología en el tramo final del ciclo vegetativo del cereal fue determinante para la consecución de la segunda mejor cosecha de la historia, con una producción nacional de 24,47 millones de toneladas, en las 6,07 millones de hectáreas de cereal cultivadas. Esta cantidad supuso una reducción del 11% con respecto a la campaña del 2020, que ostenta el récord absoluto desde que hay registros, con 27,5 millones de toneladas. La cosecha de 2021 ofreció un rendimiento medio

de 4,03 toneladas por hectárea, un 11,4% por encima de la media de las cuatro campañas precedentes. Este dato certifica la tendencia a la mejora continua en el manejo en campo y en la incorporación de buenas prácticas.

En general, un clima con humedad y temperaturas que favorecieron la terminación del ciclo del cereal en el campo, propició unos buenos resultados en todas las zonas en las que el Grupo AN tiene cooperativas socias, principalmente por el buen rendimiento de los cereales de

invierno. Esto, unido a las nuevas incorporaciones a la central en varias regiones, han causado un aumento en el volumen comercializado, superando los 1,8 millones de toneladas, un 5,8% más que en 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.

La campaña de cereal de 2021 se situó como la segunda mejor en



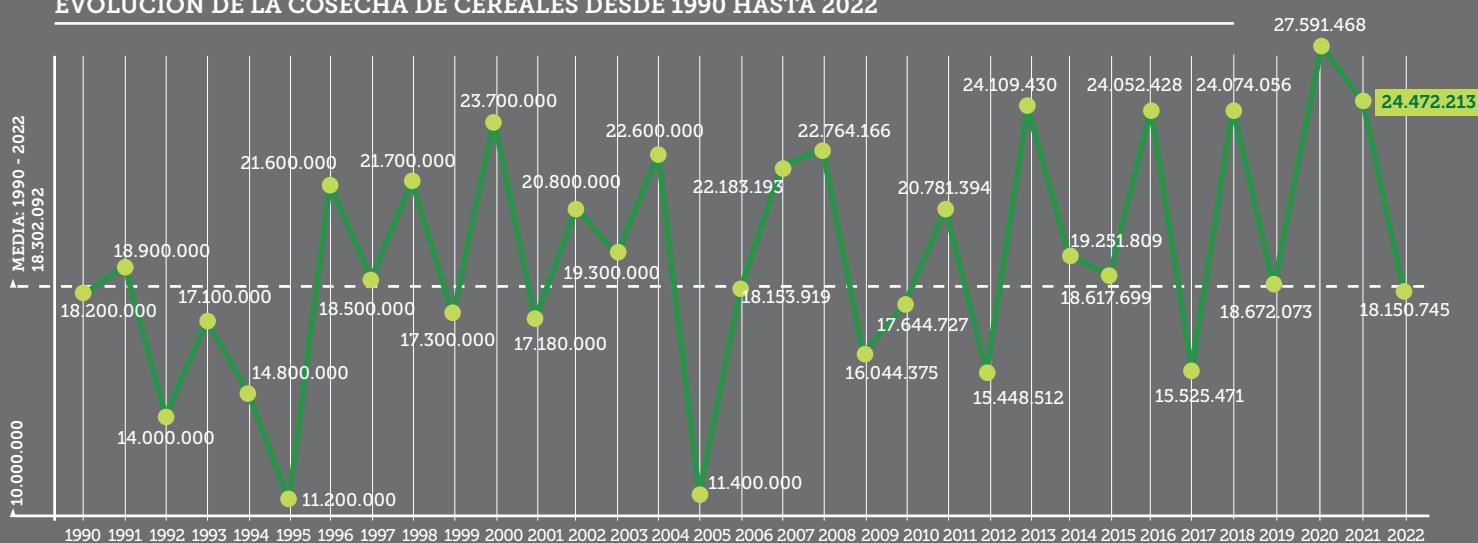


Primera certificación de Producción de Cultivo Sostenible de trigo en España

**Juan Luis Celigueta**  
Director del Área de Cereales del Grupo AN



## EVOLUCIÓN DE LA COSECHA DE CEREALES DESDE 1990 HASTA 2022



Fuente: Cooperativas Agro-Alimentarias de España

producción, en un ejercicio marcado por las consecuencias de la pandemia y la llegada de la guerra en Ucrania. Durante el periodo analizado, los precios en los mercados, que ya presentaban una tendencia alcista, se incrementaron notablemente en febrero con el inicio del conflicto.

Con todo ello, la facturación durante el ejercicio comprendido entre el 1 de julio de 2021 y el 30 de junio del 2022 alcanza los 552,5 millones de euros, aumentando un 43,3%.

## TRIGO SOSTENIBLE CERTIFICADO

El Grupo AN obtuvo en este ejercicio la primera certificación de Producción de Cultivo Sostenible de trigo en España que emite AENOR. El certificado reconoce las buenas

prácticas de la cooperativa para promover la sostenibilidad bien entendida, que garantiza el equilibrio entre crecimiento económico, cuidado del medio ambiente y bienestar social.

Las 200 toneladas de este primer trigo de Producción de Cultivo Sostenible certificado se cultivaron en la campaña 2021, en la zona de Barásoain, Navarra, por la Cooperativa Cerealista Valdorba. El Grupo AN prevé aumentar significativamente la producción de trigo sostenible en ejercicios sucesivos: "Estamos ilusionados y orgullosos de presentar el primer trigo certificado como sostenible. La sociedad demanda productos que vayan en esta línea y desde el Grupo AN consideramos que adelantarse a lo que viene es una apuesta de futuro", expresó Juan Luis Celigueta, director del Área de Cereales, en el momento de recibir la certificación.

Además, dentro de la apuesta del Grupo AN por la sostenibilidad, se ha continuado trabajando en el Compromiso Harmony, desarrollado por Mondelez, un programa concebido para preservar la biodiversidad, limitar el impacto medioambiental y mejorar la calidad de la producción de trigo.

## MEJORAS Y NUEVA MAQUINARIA

A lo largo del ejercicio se han realizado mejoras en diferentes instalaciones. Destacan el reacondicionamiento exterior del almacén de cereal de Los Arcos y la adquisición de nueva tecnología que permite una mejor conservación del trigo. Todas estas inversiones se han acometido gracias al impulso que da el ser EAP, Entidad Asociativa Prioritaria.



# Frutas y Hortalizas

Tajonar • Jaime González

## Aumento de la comercialización en un periodo marcado por el clima y los costes

La sección de Frutas y Hortalizas del Grupo AN ha incrementado su producción un 10% en el ejercicio 2021/22

El Grupo AN ha seguido siendo una de las mayores cooperativas hortofrutícolas de España, con 715.000 toneladas producidas, de las que 325.000 han sido comercializadas en fresco y el resto, 390.000, se han destinado a la industria. El ejercicio se ha visto afectado, en su primera mitad, por el último periodo de incidencia notable de la pandemia, con los problemas que supuso para la normalización de la actividad y, en su segunda mitad, por el aumento de los costes energéticos y de todos los insumos, además de por una incidencia muy destacable de episodios climáticos adversos. En lo que se refiere a la industria, Conservas Dantza ha mantenido la facturación con respecto al ejercicio anterior, con una ligera subida del 0,8% que se explica por un incremento de las ventas en las familias de pimiento y en las de ecológico. El tomate se mantiene como producto principal de la industria, representando más de dos tercios del total, un 67%.

Una de las principales cooperativas hortofrutícolas

**715.000**  
toneladas producidas

**326.000**  
toneladas de tomate

A lo largo del ejercicio 2021/22, el Grupo AN, a través de su sección de Frutas y Hortalizas, ha seguido siendo una de las principales cooperativas hortofrutícolas del país, registrando además un aumento en la cantidad de toneladas producidas: en concreto, han sido 715.000 frente a las 650.000 del ejercicio anterior. Del total,

325.000 toneladas han sido comercializadas en fresco y 390.000 se han destinado a la industria.

El pimiento ha sido de nuevo el producto con mayor volumen de los trabajados en fresco, con un total de 91.000 toneladas. A continuación, en orden descendente se han situado

el pepino, con 62.000 toneladas, el tomate, con 50.000, y el calabacín, con 32.000 toneladas producidas. En el ejercicio ha destacado la comercialización de frutas que, con 21.000 toneladas, ha aumentado un 23,5% con respecto al año anterior.

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



#### GRUPO AN HORTÍCOLA FRESCO (toneladas)

<b>Pimientos</b>	91.000 t.
<b>Pepino</b>	62.000 t.
<b>Tomates</b>	50.000 t.
<b>Calabacín</b>	32.000 t.
<b>Fruta</b>	21.000 t.
<b>Berenjena</b>	15.000 t.
<b>Lechuga</b>	8.500 t.
<b>Crucíferas</b>	2.200 t.
<b>Otros</b>	43.000 t.

#### GRUPO AN HORTÍCOLA INDUSTRIA (toneladas)

<b>Tomates</b>	276.000 t.
<b>Extensivos</b>	43.000 t.
<b>Pimientos</b>	25.000 t.
<b>Crucíferas</b>	16.000 t.
<b>Tubérculos</b>	2.500 t.
<b>Otros</b>	27.000 t.

En lo que se refiere a la industria, el Grupo AN mantiene su posición como uno de los mayores proveedores, con la producción de 390.000 toneladas, frente a las 339.000 del ejercicio precedente. El tomate continúa siendo el cultivo mayoritario y representa más de dos tercios del total, con 276.000 toneladas que se destinan a las industrias hortícolas españolas. Le siguen los cultivos extensivos, con 43.000 toneladas, el pimiento, con 25.000, y las crucíferas, con 16.000 toneladas.

### FRESCO: CAMPAÑA MUY MARCADA POR EL CLIMA

La parte positiva para el Área de Fresco de Frutas y Hortalizas del Grupo AN con respecto al ejercicio anterior ha sido la recuperación completa de la actividad normal, una vez superada la pandemia. "Al comienzo del ejercicio, los distintos canales de comercialización y el consumo fueron recuperando su ritmo muy

poco a poco. En la parte final, ya se notaba una normalidad prácticamente total", resume la directora del área, Raquel Sesma, que añade que, a pesar de esta recuperación, se han mantenido algunas de las medidas que se implementaron con motivo de la pandemia, "ya que se ha demostrado que mejoran la seguridad en nuestra actividad".

La incidencia climatológica ha sido un aspecto muy destacado del ejercicio y, en general, las campañas de frutas y de hortalizas se han visto muy afectadas por el tiempo. La falta de agua y el calor excesivo han mermado el calibre del producto. "Ha ocurrido de todo: en diciembre, inundaciones que afectaron sobre todo al brócoli y a todas las hortalizas de invierno, como coliflor y repollo. Nos quedamos sin producción en la Ribera de Navarra", recuerda Raquel Sesma. "Después llegaron las heladas en primavera y, a partir de entonces, una ausencia total de lluvias, que se ha reflejado en una merma importante de la producción". A pesar de

estas circunstancias, la comercialización del Área de Fresco de Frutas y Hortalizas del Grupo AN ha aumentado con respecto al ejercicio anterior, pasando de 315.000 a 325.000 toneladas.

La guerra en Ucrania también ha afectado a la actividad, tanto en el campo como en el Centro Hortícola, por la subida del precio de la energía, del agua de riego, de los envases y de otros insumos, como explica Sesma: "Se ha producido un aumento muy importante de los costes y el mercado no los ha asumido todavía. Esto complica mucho la actividad: hay agricultores que tienen muy difícil producir hortalizas porque no pueden afrontar tantos gastos y, además, tienen que competir con el producto que viene de fuera y que no está sometido a las mismas exigencias".

A lo largo del ejercicio, se han seguido modernizando equipos y maquinaria para aportar un mayor valor añadido a la producción de los agricultores socios.



Cosecha de tomate

**Rafa Castejón**  
Director de  
Conservas Dantza



## LA INDUSTRIA, MARCADA POR EL AUMENTO DE LOS COSTES

Con respecto a la industria, Conservas Dantza ha mantenido una cifra de ventas prácticamente igual que la del ejercicio anterior. "Ha subido un 0,8%, motivado por un incremento de la comercialización de las variedades de pimiento y de los productos ecológicos", explica el director de la conservera, Rafa Castejón. El mayor incremento de fabricación se ha dado en el pimiento del piquillo, prácticamente triplicando la cifra del año anterior. En cuanto al espárrago, que venía creciendo mucho en los últimos años, se ha mantenido en niveles similares de producción y comercialización; y ha descendido el volumen de alcachofa, sobre todo por las condiciones climatológicas. Por otra parte, ha aumentado la cantidad de tomate, en torno a un 8%.

Si algo ha marcado el ejercicio, ha sido la crisis energética, que se ha notado más en 2022, pero que ya comenzó a finales del año anterior, con un aumento notable de los costes de todos los insumos. Como recuerda Castejón, "el precio de los envases y de las materias auxiliares había ido aumentando durante todo el ejercicio. Entonces, con el estallido de la guerra en Ucrania se disparó el gasto energético y esto derivó en un aumento considerable de los costes de fabricación de todos los productos".



Personal de Dantza trabajando con la desrabadora de pimientos en Andosilla

Esta situación ha provocado que se hayan ralentizado algunos desarrollos en los que venía trabajando Conservas Dantza. Es el caso del plato preparado y de otras referencias, que tendrán que esperar tiempos mejores para recibir un impulso mayor. "Los costes están totalmente disparados y eso es algo que va a afectar todavía en mayor medida durante el ejercicio en el que ahora estamos", afirma el director de Conservas Dantza.

El ejercicio analizado también tiene sus aspectos positivos: "Se ha recuperado la normalidad anterior a la pandemia en la mayoría de los casos. El verano ya fue bueno y los canales de hostelería han vuelto a sus niveles habituales", explica Rafa Castejón, que destaca también la renovación durante el ejercicio de las exigentes certificaciones de calidad IFS en las plantas de Andosilla y Castejón.

En lo referente a los mercados de exportación, Castejón explica que el porcentaje ha descendido ligeramente, bajando del 40% al 38,5%.

Conservas Dantza ha exportado en el ejercicio 2021/22 a 20 países, destacando sobre todo Francia y Portugal. El principal producto continuó siendo el tomate, con un 67% de la cifra de negocio total, perdiendo algo de peso respecto al global por la diversificación del portafolio de productos.

Como hito positivo destaca también la recuperación de la presencia en ferias sectoriales: "En el ejercicio hemos podido volver a acudir a las ferias más importantes de nuestro sector, como Anuga, en Colonia (Alemania), PLMA, en Amsterdam (Países Bajos), y Natexpo, una feria de productos bio celebrada en París (Francia)". "Se han mantenido muchas de las medidas de seguridad que se introdujeron en la pandemia, pero es mejor que sea así para garantizar la seguridad", afirma Rafa Castejón.

Durante el ejercicio se ha iniciado el trabajo para actualizar la imagen de la marca para conseguir un mejor posicionamiento en el mercado, más moderno y acorde con los tiempos que corren.

Tajonar • María Sánchez

# Ejercicio complejo para la sección por la fuerte subida de costes

Los incrementos del coste de las materias primas, la energía y el pollo, la influenza aviar y la disponibilidad de transporte marcan el ejercicio

Durante el último ejercicio, cerrado el pasado 30 de junio, la sección Avícola del Grupo AN ha afrontado la difícil gestión generada por el incremento de los precios de las materias primas, de la energía y del pollo vivo, y los problemas de disponibilidad de materias auxiliares y transporte. La subida de precios ha hecho que la facturación aumente, pasando de 223 a 270 millones de euros, si bien no ha resultado posible repercutir todo el incremento de los costes. Se han producido aumentos en todas las líneas: elaborados, pavo y pollo. Además, se han mejorado los equipos de etiquetado y de deshuesado y se ha optimizado, gracias a la transformación digital, la eficacia de algunos procesos de control industrial y de expedición. A lo largo del ejercicio también se han renovado los exigentes certificados de calidad IFS y BRC, indispensables para poder trabajar con las grandes cadenas de distribución.

**20,5%**

Subida de la facturación  
270 millones de euros

**x5,5**

se ha multiplicado  
la factura energética

**Incrementos en todas las líneas**

Mayor número diario de pollos,  
pollos certificados y pavos

El ejercicio comprendido entre el 1 de julio de 2021 y el 30 de junio de 2022 ha resultado complicado para la sección Avícola del Grupo AN, cuyo mayor reto ha sido la gestión del incremento de los precios de las materias primas, de la energía y del pollo vivo, así como por las dificultades para disponer de materias auxiliares, de CO<sub>2</sub> y de transporte. Dentro de esta difícil situación coyuntural, la facturación de AN Avícola Mérida ha crecido un 20,5%, pasando de 223 a 270 millones de euros. Además,

gracias al trabajo constante y a una buena gestión en un entorno complicado, se han registrado incrementos en todas líneas de trabajo, especialmente en productos elaborados, un 25%, en pavos, un 8,69%, y, en menor medida, en pollo, un 3%.

Ahora bien, en este periodo los altos costes del nivel de la energía han producido que la factura mensual de las instalaciones de la sección se multiplicara por 5,5 veces. Y eso que, como detalla Iokin Zuloaga, director

del Área Avícola del Grupo AN, "nosotros tenemos una dependencia del gas más pequeña que hace años por las inversiones realizadas en bombas de calor, una tecnología con la cual ahorramos bastante en la factura. Aun así, cuando sube el gas nos afecta, pero nos impacta menos". Además, durante el ejercicio la sección se ha encontrado con bastantes dificultades para disponer de materias auxiliares, como son el plástico para las bandejas o el film para las etiquetas.



El pollo campero supone una vía de desarrollo de la cadena de valor

En el ejercicio 2018/19, la sección Avícola apostó por la innovación con un sistema de aturdimiento de aves por CO<sub>2</sub>. Era un paso fundamental a nivel de bienestar animal y también una mejora de rendimiento. Durante el ejercicio ahora analizado se ha producido en Europa una escasez de algunos inputs, entre los que se encontraba el CO<sub>2</sub>, lo que ha provocado serios problemas de suministro: "A pesar de todo, en ningún momento nos hemos visto forzados a parar por falta de producto, pero sí que hemos sufrido épocas de gran presión por la posibilidad de desabastecimiento", explica el director del área.

A todo lo anterior, se ha sumado un problema importante con el transporte de mercancías: "En estos momentos nos encontramos con una disminución importante del número de conductores, lo que está ocasionando serias dificultades para disponer de todo el transporte que nos hace falta", concreta Iokin Zuloaga.

Además, la entrada en España de la influenza aviar ha provocado importantes consecuencias económicas y biosanitarias que también han afectado de manera importante a la sección. Aunque desde hace varios años la presencia de esta enfermedad era elevada en los países europeos, sobre todo en Alemania, Holanda, Francia, Italia y Polonia, nuestro país se mantenía al margen hasta este año. Los efectos de esa enfermedad, unidos a la subida del precio de los cereales, la soja y otras grasas, han impactado de manera importante en la sección, propiciando incrementos que suponen, respecto al anterior ejercicio, una media del 44% en el coste del pollo vivo.

Todo ello ha supuesto una gran dificultad durante el ejercicio para repercutir la globalidad de esos aumentos de los costes a los clientes de la gran distribución y para mantener la viabilidad de las empresas.

## MEJORAS EN LAS INSTALACIONES Y EN LOS PROCESOS

La innovación es uno de los pilares de la sección Avícola, por ello se han renovado los equipos de etiquetado y de deshuesado del Centro de Procesamiento Avícola de Mérida para adaptarlos así a las exigencias de los clientes, y se ha mejorado, gracias a la transformación digital, la eficacia de algunos procesos de control industrial y de expedición. En cuanto al etiquetado, en la actualidad, la distribución y el consumidor demandan un producto con una etiqueta que permita visualizar la información, no solamente en la parte superior e inferior del envase, sino también en el lateral. De este modo, al apilar las bandejas en los lineales de los centros de ventas, la nueva etiqueta permite seguir comunicando toda la información de manera clara y sencilla.

**Iokin Zuloaga**  
Director del Área Avícola  
del Grupo AN



Sistema antiincendios de la incubadora de Marcilla



Interior del Centro de Procesamiento Avícola de Mérida

Además, en la incubadora de Marcilla se han llevado a cabo distintas mejoras, como la adecuación del muelle de carga a las necesidades de producción y la renovación de los sistemas de gestión de residuos y antiincendios.

## POLLO CAMPERO

En lo que se refiere al pollo campero, se continúa trabajando para ampliar la capacidad de producción como una vía de desarrollo de la cadena de valor. Se trata de un proyecto estratégico para la sección Avícola, puesto en marcha en el ejercicio 2019/20: "Continuamos creciendo con el pollo campero para ampliar la producción. Es una categoría todavía incipiente, pero nuestro objetivo es estar bien posicionados y lo estamos logrando con varias adhesiones", apunta el director del área.

## CERTIFICACIONES DE CALIDAD Y AMBIENTE SOCIAL

En un mercado cada vez más competitivo y con unos consumidores cuya exigencia va en aumento, la importancia de los certificados de calidad en la industria agroalimentaria es vital. Los clientes quieren saber no solo qué compran, sino también qué procesos se han seguido para obtener los productos y las condiciones laborales de quienes han trabajado en ellos.

Algunas de estas certificaciones son indispensables porque sin ellas no es posible trabajar con las grandes cadenas de distribución, con los principales clientes. De ahí la importancia que para AN Avícola Mérida tiene haber renovado a lo largo del ejercicio 2021/22 dos de las

principales acreditaciones de calidad: IFS y BRC. "Se trata de certificados que cada año aumentan su nivel de exigencia. 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. Estas acreditaciones son imprescindibles para nosotros, ya que sin ellas no tienes la posibilidad de competir en el mercado de la distribución moderna", expresa Iokin Zuloaga.

El Grupo AN sigue apostando con firmeza por este sector estratégico para la cooperativa, que busca mantener la actividad y el empleo a través de la diversificación, simplificación de operaciones e innovación.



Tajonar • Jaime González

## Ejercicio con incrementos

Caceco ha aumentado un 32% su facturación en un ejercicio marcado por el notable incremento de los costes

Piensos Caceco ha seguido aumentando su actividad e incrementando su facturación en el ejercicio 2021/22. En un periodo en el que la subida de los precios de la energía y de las materias primas han sido protagonistas, Caceco ha producido un 2,7% más de pienso, con un total de 235.841 toneladas, y ha visto crecer su facturación un 31,9% con respecto al ejercicio anterior, situándose esta en 81,9 millones de euros. El pienso destinado a la avicultura sigue representando el porcentaje mayoritario, con un 88,3% del total. Durante el periodo analizado han continuado realizándose mejoras en los procesos, como la colocación de sensores para controlar por radar la cantidad de producto en el interior de cada silo o la renovación de una máquina migajadora que permite adecuar el tamaño del gránulo a las necesidades específicas.

**235.841**

toneladas de pienso

Más de 55 fórmulas de  
pienso para avicultura

**81,9**

millones de euros de facturación

Como en el resto de las actividades industriales, el ejercicio de Piensos Caceco ha venido marcado por la subida de los costes energéticos y de las materias primas. "Pasamos de tener unos gastos de luz y gas de unos 45.000 euros a cerca de 210.000 mensuales en la segunda parte del ejercicio", expone el director de Piensos Caceco, Natxo Simón. "A esto se ha unido el incremento de las materias primas, sobre todo desde

que comenzó la guerra en Ucrania, aunque los precios llevaban meses subiendo".

Estas circunstancias han hecho aumentar los costes de producción y el precio de los piensos y explican, en parte, el incremento de la facturación de Piensos Caceco: de 62 millones de euros en el ejercicio 2020/21 se ha pasado a 81,9 millones en el 2021/22, una subida del 31,9%.

La producción también ha crecido en el periodo analizado, entre el 1 de julio de 2021 y el 30 de junio de 2022. Se han elaborado 235.841 toneladas de pienso frente a las 229.645 del ejercicio anterior, un 2,7% más. Del total, 194.960 toneladas han sido producidas en la fábrica de Piensos Caceco, en Tajonar.



**Natxo Simón**  
Director de Piensos Caceco



Pantalla que muestra la cantidad de producto en cada silo



Nueva máquina migajadora en el interior de la fábrica

## 9 DE CADA 10, PARA AVÍCOLA

Durante el ejercicio se ha mantenido la importancia de los piensos que se destinan a la avicultura y que representan un 88,3% del total. Los clientes han aumentado los tipos de pollos para los que se fabrica pienso (broiler blanco, broiler amarillo, pollo amarillo de crecimiento lento, pollo amarillo certificado, pollo amarillo Reyno Gourmet y pollo campero), así como las distintas reproductoras para cada tipo de pollo. "Esto, junto con las distintas pruebas de I+D, ha producido un importante incremento de los tipos de fórmulas diferentes, lo que merma la productividad y la capacidad de la fábrica", explica Natxo Simón. "Pero hemos podido servir todos estos piensos gracias a las recientes inversiones, entre las que destaca el aumento de la capacidad de almacenamiento con la batería de silos del tercer túnel de carga, que ha cubierto su primer ejercicio completo".

Por otro lado, el volumen de pienso para porcino ya ha comenzado a descender en el ejercicio analizado y, en el actual, va a disminuir más por el cierre de explotaciones y por la integración de algunas granjas en otras más grandes.

## MEJORAS EN LA FÁBRICA

A lo largo del ejercicio se han emprendido mejoras en el interior de la fábrica de Piensos Caceco para optimizar los procesos. Así, en el periodo analizado se ha completado la instalación de sensores en cada uno de los silos para poder controlar por radar la cantidad de producto que hay en ellos. "Ha sido un cambio que ha durado varios años y que ahora ya hemos completado, gracias a un modelo de sensores que nos ofrecen la mayor fiabilidad", explica Natxo Simón. "El origen de esta mejora surgió porque se producían pequeños parones en la fabricación, ya que algunos silos no podían rellenarse hasta que estaban vacíos del todo. Ahora se produce un aviso automático cuando queda determinada cantidad y así no se detiene la producción en ningún momento".

La instalación de una nueva migajadora es otra de las mejoras implementadas en Caceco en este ejercicio: "Se trata de una máquina que, una vez hecho el gránulo, lo parte en diferentes tamaños para adaptarlo a las distintas edades de los pollos", relata Simón. "Es una inversión que hemos hecho en coordinación con AN Avícola para ajustar la presentación de los tipos de pienso".

El director de Caceco destaca también el plus que aporta para la fábrica el tercer túnel de carga, que ha cubierto su primer ejercicio completo: "Nos ha permitido trabajar con más tipos de pienso e incluso con piensos de prueba, al disponer de diferentes silos para su fabricación y almacenamiento. Se ha demostrado que era lo que necesitábamos", afirma.

Por otro lado, Caceco mantiene su apuesta por la calidad: se conservan las certificaciones ISO 9001 y de Procesos y productos elaborados en fábricas de piensos "Alimentación Animal Certificada". Durante todo el ejercicio se han mantenido la adecuación de las instalaciones y los modos de trabajo para garantizar la seguridad del personal y poder servir el pienso a pesar de la pandemia, que siguió teniendo una amplia incidencia en la primera mitad. Y un valor más que resalta el director de Piensos Caceco es el de la sostenibilidad: "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", concluye.



# Fertilizantes

Tajonar • María Sánchez

## Altos precios en un ejercicio con menos toneladas comercializadas

La facturación de la sección ha alcanzado los 96 millones de euros, en un ejercicio marcado por el constante incremento de precios

En la sección de Fertilizantes del Grupo AN se ha producido un descenso del 16% del volumen comercializado con respecto al ejercicio anterior, situándose en 169.000 toneladas. El ejercicio 2021/22 empezó con unos precios altos en los fertilizantes, que siguieron ascendiendo por el nerviosismo de los mercados ante una falta de abastecimiento y el comienzo de la guerra en Ucrania. En este contexto, la facturación se ha incrementado con respecto al 2020/21, alcanzando los 96 millones de euros en un ejercicio en el que la sección ha comercializado el abono a unos precios que, en determinados momentos, se llegaron a cuadruplicar. Además, la sección sigue apostando por la tecnificación de productos y la innovación para anticiparse a la nueva normativa.

**169.000**

toneladas comercializadas

**Estrategia de  
tecnificación  
de productos**

**96,09**

millones de euros de facturación

Tras tres ejercicios consecutivos superando la barrera de las 200.000 toneladas comercializadas, en la sección de Fertilizantes del Grupo AN se ha producido un descenso del 16% en el volumen, con lo que la cifra total se sitúa en 169.000 toneladas. A pesar del descenso, el ejercicio 2021/22 se ha cerrado con una subida importante

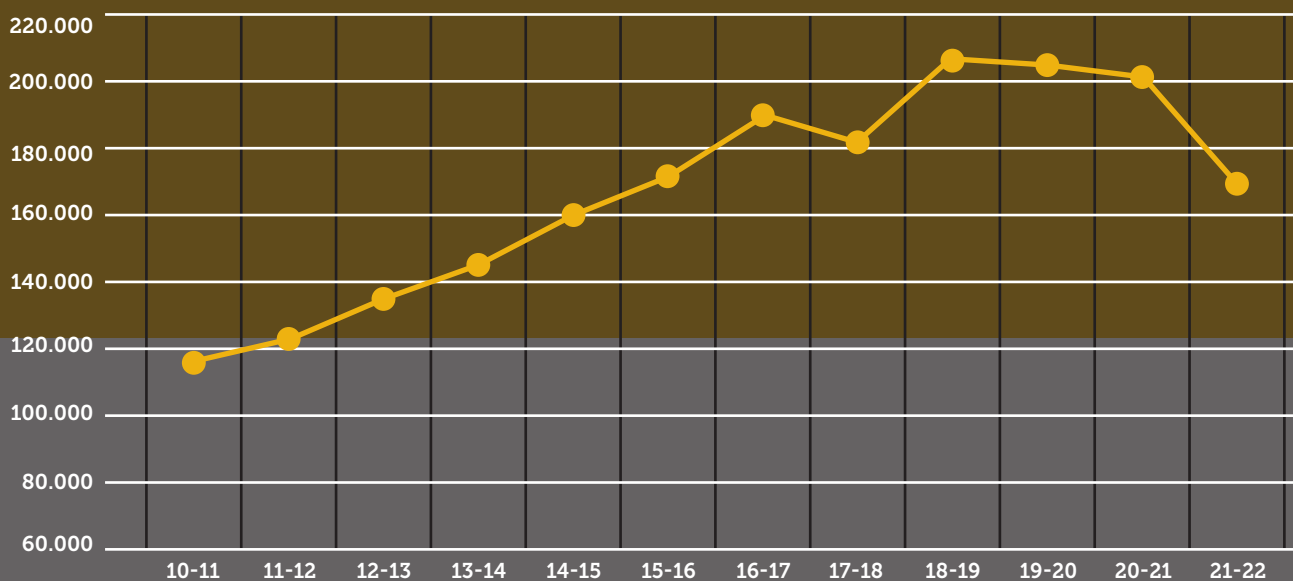
en la facturación total, alcanzando los 96 millones de euros. La respuesta a este resultado se encuentra en unos precios altos en los fertilizantes, que continuaron incrementándose por la falta de abastecimiento provocada por la pandemia y la llegada de la guerra en Ucrania.

Después de los peores momentos de la crisis sanitaria, los países productores mostraron una sensación de escasez de materias primas, principalmente China en el caso de la urea, lo que provocó nerviosismo en los mercados y que estos subieran los precios. Ante aquella situación tan complicada por una posible falta

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



### EVOLUCIÓN DE TONELADAS COMERCIALIZADAS DE FERTILIZANTES



de abastecimiento, Carlos Valencia, director de Suministros Agrarios del Grupo AN recuerda: "Al comienzo del ejercicio decidimos, por un lado, mantener reuniones con todas las cooperativas para compartir toda la información de la que disponíamos y, por otro, disminuimos el margen de la sección porque los precios duplicaban a los de un año normal".

Respecto a los momentos clave del ejercicio, en el cereal se utilizó el abono de siembra en menor cantidad que en campañas anteriores, por los altos precios del principio del ejercicio, que provocaron una bajada de consumo cercana al 50%. En cuanto a los abonos de cobertera, "cuando el agricultor decide sembrar, la cantidad de nitrógeno que tiene que aportar se mantiene constante, ya que ese aporte es una condición indispensable para producir cereales", afirma el director de Suministros Agrarios. Por ello, las toneladas de abonos de cobertera comercializadas se mantuvieron respecto al año anterior, a

pesar del elevado precio de la urea, que alcanzó un máximo de 1.200 euros por tonelada al comienzo de la guerra en Ucrania.

En lo que se refiere al nitrato, durante tres semanas en el mes de octubre hubo una falta de producto en el mercado. "No teníamos para ofrecer a nuestras cooperativas, pasamos unas semanas dramáticas en las que era imposible encontrar nitrato y el precio cada vez era más caro. Finalmente, tras numerosas gestiones, logramos asegurar el suministro de nitrato", explica Carlos Valencia.

### TECNIFICACIÓN DE LOS PRODUCTOS

Un año más, la sección continúa con la estrategia de tecnificación de productos y la innovación como forma de anticiparse a la nueva normativa y a la Política Agraria Común, que prevé un cambio importante

en la aplicación de fertilizantes. En consecuencia, todo apunta a que la planificación de abonos va a cambiar y desde la sección prevén que no podrán utilizar las mismas herramientas que hasta ahora.

Por ello, este es el segundo ejercicio en el que se han realizado varios ensayos con urea inhibida con resultados satisfactorios. Esta experimentación está dirigida a ofrecer alternativas cada vez más técnicas y adaptadas a las necesidades de los socios.

En el ejercicio analizado se han comercializado fertilizantes a unos niveles altísimos, en algunos casos más del doble del precio que en el año anterior. "Veremos qué pasa en el presente ejercicio, pero el actual nivel de precios en el mercado es una situación insostenible", expone el director de Suministros Agrarios.



Tajonar • María Sánchez

# La sequía y las olas de calor frenan la campaña de fungicidas

La facturación se mantiene en 30,2 millones de euros, principalmente por el incremento en la utilización de glifosato y de herbicida de invierno

La sección de Fitosanitarios del Grupo AN ha mantenido su facturación durante el ejercicio 2021/22, situando la cifra en 30,2 millones de euros. Al igual que en el anterior ejercicio, ha aumentado tanto el uso de glifosato, que sufrió un importante incremento de precio, como la utilización de herbicidas de invierno, que han obtenido unos excelentes resultados por las buenas condiciones climáticas. Sin embargo, la sequía y las olas de calor de principios de mayo afectaron al desarrollo de la campaña de fungicidas. Por otra parte, el almacén de fitosanitarios de Tafalla, en Navarra, permitió aumentar la capacidad de compra de algunos productos en los momentos adecuados. En el próximo ejercicio comenzará a funcionar un nuevo almacén en la localidad jienense de Bedmar. Además, está prevista la adquisición de un nuevo pulverizador para la aplicación de herbicidas, fungicidas y abonos líquidos.

**30,2**

millones de euros de facturación

Excelentes resultados de los herbicidas de invierno

**14.000**

hectáreas trabajadas con el pulverizador



Nuevo almacén de fitosanitarios en Bedmar, Jaén



El almacén de Tafalla cumple su primer ejercicio completo

El ejercicio comprendido entre el 1 de julio de 2021 y el 30 de junio de 2022 de la sección de Fitosanitarios del Grupo AN ha estado marcado por las condiciones climáticas, favoreciendo la utilización y los excelentes resultados del herbicida de invierno, pero frenando la campaña de fungicidas en primavera. En estas circunstancias, la sección ha mantenido la facturación del anterior ejercicio, con 30,2 millones de euros.

Antes de sembrar, se utilizó una mayor cantidad de glisofato en comparación con el año anterior a pesar de que, durante el ejercicio analizado, su precio sufrió un importante incremento llegando a duplicarse y, en momentos puntuales, a triplicarse. "Desde la sección realizamos una buena estrategia de compras con este producto, pudimos hacer acopio gracias a la capacidad del almacén de Tafalla", explica Carlos Valencia, director de Suministros Agrarios del Grupo AN. Además de aumentar la capacidad de compra en los momentos adecuados, el satisfactorio primer ejercicio de este almacén de fitosanitarios ha permitido avanzar en el control y la digitalización de las existencias, garantizar la trazabilidad y reducir el trabajo que tienen que realizar las cooperativas socias del Grupo AN.

En el ejercicio 2021/22 se realizó una aplicación masiva de herbicidas de invierno, que en un contexto de volatilidad de los mercados y a diferencia de otros productos, no

tuvieron un elevado incremento de precio. "Las condiciones del clima han propiciado que el herbicida de invierno haya tenido unos excelentes resultados, los mejores desde que trabajo en la cooperativa", afirma el director de Suministros Agrarios. El buen funcionamiento de los herbicidas de invierno provocó un lógico descenso en la utilización de herbicida de primavera.

En los últimos años, entre los agricultores de cereal se ha consolidado la aplicación de los fungicidas. Por ello, tal y como recuerda Carlos Valencia: "Habíamos posicionado el fungicida en las cooperativas, como todos los años. Pero, a partir del 1 de mayo, comienzan unas temperaturas inusualmente altas y un periodo de sequía que provocan que se frene la campaña de fungicidas".

## PULVERIZADOR Y NUEVO ALMACÉN

Durante el segundo ejercicio completo con el pulverizador para la aplicación de herbicidas, fungicidas y abonos líquidos, se mantienen las 14.000 hectáreas trabajadas de la manera más cómoda y eficiente posible. La anchura de trabajo, la adaptación a las diferentes condiciones y cultivos y el potente sistema informático que guía las tareas son sus principales valores. Ante el interés de las cooperativas socias por este servicio, se prevé la adquisición de

un nuevo equipo para el próximo ejercicio.

En los últimos meses del ejercicio 2021/22, la sección comenzó las labores de adecuación y obtención de permisos para un nuevo almacén de fitosanitarios en la localidad de Bedmar, Jaén. "Esperamos que a partir de este otoño pueda empezar a funcionar y, de esta forma, mejorar el servicio a las cooperativas socias de la zona y aumentar el control sobre el producto almacenado", concreta el director de Suministros Agrarios.

## PROSULFOCARB

El uso de productos fitosanitarios que contienen la materia activa prosulfocarb está limitado en Navarra. Un año más, desde la sección se ha dado una respuesta ágil en el abastecimiento de prosulfocarb, para que desde el momento en que se suspendió la prohibición de uso, las cooperativas de Navarra lo tuviesen en sus almacenes.

En el próximo ejercicio, el futuro de la sección estará marcado por las subidas de los precios en los mercados, que ya se están produciendo, y por la posibilidad de cambios constantes de las tarifas de las multinacionales.



Tajonar • María Sánchez

# Crecimiento en toneladas y facturación

La facturación ha alcanzado los 19,7 millones de euros gracias al buen rendimiento de los centros de selección de Villamartín de Campos y Tudela

Durante el ejercicio 2021/22 la sección de Semillas del Grupo AN ha aumentado la cantidad de semilla comercializada y la facturación, situándose por encima de los 19 millones de euros. En el ejercicio destaca el mayor número de hectáreas de girasol cultivadas en casi todas las zonas en las que opera el Grupo AN, destacando Castilla y León con un incremento del 52% respecto al año anterior. Este incremento se produjo principalmente por la autorización de la producción de cualquier cultivo con fines alimentarios y de pienso en tierras de barbecho como respuesta a las consecuencias de la guerra en Ucrania. Continúa la apuesta de la sección por el empleo de la semilla certificada, creciendo, año tras año, la demanda de este producto por parte de los socios.

**19,7**

millones de toneladas  
de facturación en el  
ejercicio 2021/22

**Aumentan las toneladas  
de semilla certificada en  
los centros de selección**

**Se incrementa la superficie  
destinada al girasol**

En el ejercicio comprendido entre el 1 de julio del 2021 y el 30 de junio de 2022 la sección de Semillas del Grupo AN ha experimentado un incremento tanto en toneladas comercializadas como en facturación, situándose esta en 19,7 millones de euros, un 14,3% más respecto al anterior ejercicio.

Los motivos de estos resultados han sido el aumento de la cantidad de semilla comercializada y el buen rendimiento de los centros de selección de Villamartín de Campos, en Palencia, y de Tudela, en Navarra, que dan servicio principalmente a los socios de la zona del Duero y del Ebro, respectivamente. En ejercicios

anteriores se llevaron a cabo mejoras para dar un salto cualitativo importante, que incluyeron tecnología de última generación para la selección mediante visión óptica, modificaciones para aumentar el rendimiento y optimización de recursos para mejorar el servicio.



La sección continúa apostando por la utilización de la semilla certificada

Por otro lado, durante el ejercicio analizado los dos centros de selección continuaron con la realización de trabajos de selección de categorías y variedades para los obtentores de semilla. Tal y como explica Carlos Valencia, director de Suministros Agrarios del Grupo AN: "Cada vez son más los obtentores que confían en nosotros para desarrollar sus procedimientos técnicos de mejoramiento vegetal".

En cuanto a las variedades comercializadas, se consolida la utilización de trigo Filón, ocupando el 65% en los centros de selección, y en cebada se confirma el cambio de Meseta a Saratoga, según zonas.

## GIRASOL Y OTROS CULTIVOS

En el mes de marzo, la Comisión Europea presentó un paquete de medidas entre las que se incluía una excepción temporal en 2022 para flexibilizar la PAC respecto a determinadas obligaciones ambientales. Así, el Consejo de Ministros autorizó la producción de cualquier cultivo con fines alimentarios y de piensos en tierras en barbecho, manteniendo al mismo tiempo el nivel total del pago verde para los agricultores. De este modo, en la actual campaña de cereal

se ha incrementado la superficie de girasol en casi todas las zonas en las que opera el Grupo AN, destacando Castilla y León con un aumento de la superficie del 52% respecto al año anterior, y en Navarra con un 17% más.

En cuanto al maíz, debido a aspectos sanitarios se ha producido un cambio en las variedades. Respecto a las distintas regiones, en León, la principal zona productora de maíz de España, se ha mantenido la superficie cultivada, rondando las 77.000 hectáreas, y en Navarra las hectáreas han aumentado un 3%. Este año, el cultivo de colza ha incrementado su superficie. En concreto, en Castilla y León ha crecido un 45,7%: "El precio del producto final es muy atractivo, por eso se ha producido el aumento de hectáreas. Además, como sección consideramos que es una rotación muy buena para la tierra", destaca el director de Suministros Agrarios.

Respecto a los cultivos hortícolas en la zona del Ebro, la superficie de tomate para industria ha tenido un importante descenso de un 14% y el espárrago ha disminuido un 7%. Sin embargo, se mantienen las hectáreas de brócoli, al igual que el año pasado, y se produce un leve aumento en las de pimiento.

## APUESTA POR LA SEMILLA CERTIFICADA

Al igual que en los anteriores ejercicios, la sección continúa apostando por el empleo de semilla certificada, cada vez más demandada por los socios para adaptarse a los cambios de las nuevas normativas. La semilla certificada es aquella que se obtiene después de la mejora genética, fruto de la investigación y de la aplicación de la tecnología. "Creemos que es fundamental para el futuro de los cultivos porque garantiza la calidad y la trazabilidad. Además, al ser semillas seleccionadas, su utilización se nota en la implantación del cultivo y en la menor aparición de malas hierbas", expone Carlos Valencia.

En los últimos años la gestión logística de la semilla de cereal se ha vuelto más compleja debido al importante aumento en el número de variedades. "En general, las cooperativas cuentan con un almacén de trigo y otro de cebada, por lo que el incremento varietal ha dificultado su gestión. Sería conveniente trabajar, siempre junto con las cooperativas, una menor variedad de semillas para optimizar recursos y lograr los mejores resultados posibles", plantea el director de Suministros Agrarios.



# Repuestos

Interior de la tienda de Tudela, Navarra

Tajonar • María Sánchez

## Crecimiento de la sección y modernización de instalaciones

Los artículos y materiales que los agricultores necesitan para producir suponen el 50% de las ventas de la sección

La facturación de la sección de Repuestos del Grupo AN alcanzó los 12,7 millones, aumentando un 4,2% respecto al ejercicio anterior. Por regiones, el crecimiento de la sección se ha notado especialmente en Castilla y León, con la apertura de una nueva tienda en Valencia de Don Juan, y en Extremadura, tras el primer ejercicio completo de la instalación de Campanario. Al igual que en años anteriores, la prioridad de las tiendas de la sección sigue siendo ofrecer los artículos que necesitan los agricultores para producir, por lo que los plásticos para las campañas y los elementos de riego continúan teniendo el mayor porcentaje de ventas de producto, suponiendo el 50%, seguidos de los artículos de ferretería industrial y maquinaria portátil con un 20%. Durante el ejercicio, se ha llevado a cabo la renovación de la tienda de Tudela, en Navarra, centrándose en optimizar la iluminación, modernizar el mobiliario y mejorar la ubicación de las estanterías y del mostrador principal.

Nueva tienda en  
Valencia de Don Juan,  
Castilla y León

**12,7**  
millones de euros de facturación

Productos para el campo  
Plásticos y riegos,  
los más solicitados

La sección de Repuestos del Grupo AN ha continuado con el incremento de actividad que ya se produjo en el anterior ejercicio, después de haber sufrido especialmente las consecuencias de la crisis sanitaria.

De este modo, la facturación ha experimentado un aumento del 4,2% respecto al pasado ejercicio, situándose en 12,7 millones de euros. Tal y como explica Carlos Valencia, director de Suministros Agrarios del Grupo

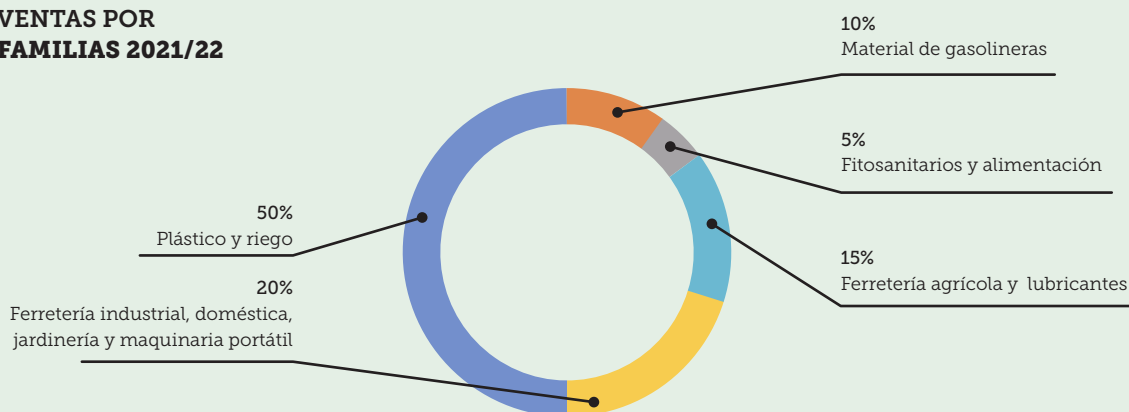
AN: "Estas cifras se deben principalmente al aumento de la actividad de la sección en nuevas zonas y a unos buenos resultados de trabajo durante las campañas agrícolas".



Interior de la nueva tienda en Valencia de Don Juan, León



## VENTAS POR FAMILIAS 2021/22



Con el objetivo de ofrecer a los agricultores de las cooperativas socias y al público en general todos los productos que necesitan para su trabajo diario, la sección ha continuado con su estrategia de desarrollo en distintas regiones. En el ejercicio 2021/22, el crecimiento se ha notado en Extremadura y, especialmente, en Castilla y León, donde en abril se produjo la apertura de una nueva tienda en la localidad de Valencia de Don Juan, León. En el caso de Extremadura, además de ser el primer ejercicio completo de la tienda de la localidad de Campanario, se ha llevado a cabo la implantación de una ferretería en la cooperativa socia de Santa Amalia. "Estas actuaciones tienen el objetivo de ayudar a las cooperativas socias a dar mayor visibilidad a su tienda y posicionarla lo mejor posible", afirma Carlos Valencia. Por otra parte, en Navarra se trabaja para continuar mejorando el posicionamiento en la comunidad.

En el periodo que abarca el ejercicio 2021/22, los productos para las campañas agrarias siguen siendo los más solicitados y los que suponen un mayor porcentaje en las ventas. "Nuestra prioridad es ofrecer a los agricultores todos los artículos y materiales que necesitan para poder

producir, esta es la razón de ser de nuestras tiendas", detalla el director de Suministros Agrarios. Por ello, los plásticos para las campañas y los elementos para riego se han mantenido como la primera familia de productos en ventas, suponiendo la mitad de las mismas (50%). Le siguen los artículos de ferretería industrial, doméstica, jardinería y maquinaria portátil (20%), los de ferretería agrícola y lubricantes (15%), el material para gasolineras (10%) y los productos fitosanitarios y de alimentación (5%).

A esto se suma, en la parte industrial, la incorporación de una variedad creciente de referencias de productos adaptados a la evolución en el consumo de los clientes, principalmente de maquinaria electroportátil y nuevas gamas de herramienta de uso profesional.

## MODERNIZACIÓN DE INSTALACIONES

Durante el ejercicio analizado, se ha efectuado una renovación en el interior de la tienda de Tudela, Navarra. En el año 2004 se inauguró esta ferretería y tienda de repuestos, siendo la primera apertura de este

tipo del Grupo AN. El paso del tiempo, la inclusión de nuevas familias de productos y los nuevos hábitos de consumo hacían necesaria una reforma integral del local para adecuarse a los cambios.

El primer paso en la renovación fue la instalación de una nueva iluminación que utiliza íntegramente lámparas LED, lo que permite una mejora en la eficiencia energética, ofrece más luminosidad y facilita al cliente la visibilidad del producto. Posteriormente, se modernizó la imagen de la ferretería, cambiando la pintura y actualizando el mobiliario, para ayudar al consumidor a localizar de forma más sencilla los productos y aprovechar mejor el espacio. Por último, se cambió la ubicación del mostrador principal, para hacerlo más visible desde todos los puntos del local.

Para el siguiente ejercicio, la sección plantea implementar mejoras en los sistemas digitales del proceso de venta para optimizar el servicio que se presta a los socios y continuar siendo una referencia en material y equipamiento para profesionales agrícolas y para el público general.



Tajonar • María Sánchez

## Nuevas instalaciones y cifra récord de litros comercializados

La facturación aumenta debido a los altos precios, alcanzando los 420 millones de euros

El ejercicio 2021/22 de la sección de Carburantes del Grupo AN ha estado marcado por la volatilidad del mercado y los altos precios, que han ido en constante aumento y sufrieron un fuerte incremento tras el comienzo de la guerra en Ucrania. En cuanto al volumen de litros comercializados, se ha alcanzado la cifra de 380 millones de litros, lo que supone un récord para la sección. Además, la facturación también se ha incrementado, pasando de 185 millones de euros en el anterior ejercicio, a 420 millones. Durante el ejercicio, la sección realizó una rápida implementación de la bonificación de los 20 céntimos por litro en sus estaciones y garantizó el servicio durante la crisis de suministro de AdBlue. Aumenta la red de AN Energéticos con cinco nuevas aperturas, además de realizarse mejoras y remodelaciones en las estaciones para ofrecer un mejor servicio.

### 380

millones de litros  
comercializados  
420 millones de euros de  
facturación

### 5 nuevas aperturas

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

### Rápida implementación de la bonificación

Adaptación desde el primer día

Ha sido un ejercicio complicado para la sección de Carburantes del Grupo AN debido a la alta volatilidad del mercado y a unos precios históricos, ambas circunstancias provocadas por los efectos de la crisis sanitaria y la guerra en Ucrania. Durante el periodo comprendido entre el 1 de julio de 2021 y el 30 de junio de 2022 la comercialización ha aumentado un 25%, alcanzando los 380 millones de litros, lo que supone un nuevo máximo para la sección. Se trata de

80 millones de litros más que el año anterior. Una de las razones de este incremento es el alto suministro de producto realizado durante el ejercicio a operadores de Francia.

En este contexto, Javier Boillos, director del Área de Carburantes del Grupo AN, analiza la situación: "A lo largo del ejercicio se iba produciendo un continuo incremento en los precios, que se aceleró en febrero de este año con el comienzo de la guerra. A partir de entonces, los mercados

se mostraron más inestables, con situaciones nunca vistas antes, como que el precio de la gasolina, a pesar de tener una mayor carga impositiva, esté muy por debajo del precio del diésel". De esta forma, se ha producido un importante incremento en la facturación, pasando de 185 millones de euros en el ejercicio 2020/21, a 420 millones en este.

El modelo de AN Energéticos se ha consolidado en las distintas regiones donde ya operaba y, con

**Javier Boillos**

Director del Área de Carburantes del Grupo AN



Gasolinera de AN Energéticos en Egüés



Centro de distribución de Los Arcos

la entrada de nuevas cooperativas socias, se ha incrementado la presencia en Aragón y Castilla-La Mancha. La sección ha ampliado su red de gasolineras con la apertura de cinco nuevas estaciones en las localidades de Egüés (Navarra), Zuera y Lecera (Zaragoza), Lanaja (Huesca) y Tudela de Duero (Valladolid), que acercan la cifra total a 70 instalaciones.

## BONIFICACIÓN DEL CARBURANTE Y ADBLUE

Durante el ejercicio, la sección realizó una rápida implementación en sus estaciones de la bonificación de 20 céntimos por litro de carburante. Desde el 1 de abril, primer día de entrada en vigor del decreto ley para paliar las consecuencias en los precios de la guerra en Ucrania, se aplicó en toda la red de AN Energéticos el descuento al precio final de venta con impuestos. Para ello, se adaptaron en todas las estaciones de servicio los softwares para que las facturas y tickets incluyeran, de forma desglosada, la cantidad bonificada.

Además, esta normativa supuso un reto de gestión: "Por un lado, desde la sección debemos adelantar la bonificación que al mes siguiente cobramos del Estado y, por otro, tenemos que efectuar numerosos trámites

con las diferentes administraciones para su devolución, lo que supone un gran esfuerzo por parte de todo el equipo", recalca Javier Boillos.

Por otra parte, entre los meses de octubre y noviembre se produjo una falta de suministro de AdBlue, consecuencia de la escasez de algunas materias primas necesarias para su producción. Ante esta situación, la sección se adelantó al realizar gestiones para garantizar el suministro de AdBlue, mediante el uso de medios propios, a todas las cooperativas socias y a las estaciones de servicio de la red.

## MEJORAS EN EL SERVICIO

Desde la sección, con el objetivo de ofrecer más posibilidades al cliente a la hora de repostar, se ha realizado una importante inversión para renovar prácticamente todos los tarjeteros de las estaciones de servicio y adaptarlos a la tecnología de pago sin contacto. Asimismo, se han acometido varias remodelaciones y reformas de gasolineras y se ha puesto en marcha el centro de distribución de Los Arcos para dar un mejor servicio a domicilio en la zona de Tierra Estella, tanto a los agricultores para los depósitos agrícolas, como al público en general para la calefacción.

## CALL CENTER

El servicio de asistencia remota durante las 24 horas ratifica su buen funcionamiento y la satisfacción general de los clientes por la resolución de las incidencias, con cerca de 15.000 llamadas recibidas durante el ejercicio 2021/22 en el call center. Esto supone un incremento del 25% respecto al anterior ejercicio, ocasionado fundamentalmente por las nuevas incorporaciones de estaciones a la red, la cobertura ofrecida a algunas cooperativas socias y el gran número de consultas realizadas en el momento de la implantación de la bonificación. Para hacer frente al incremento de llamadas se ha aumentado el personal, conservando así el nivel de calidad del servicio.

De cara al futuro, la sección tiene programadas incorporaciones de estaciones a la red, la puesta en marcha de nuevos centros de distribución y la renovación de la web de acceso para clientes de AN Energéticos. "Queremos mejorar este servicio gratuito que ya ofrecemos, disponer de una página más intuitiva donde el usuario tenga una herramienta completa para gestionar sus tarjetas, facturas o consumos", concreta el director de Carburantes.

Tajonar • Jaime González

## Máximo histórico en número de pólizas y en volumen de primas

La correduría intermedia 21.000 pólizas a lo largo de un ejercicio marcado por la alta siniestralidad

La elevada siniestralidad de los últimos años se ha plasmado con mayor fuerza todavía a lo largo del ejercicio 2021/22, con inundaciones, heladas, sequía e incendios. En este contexto, la Correduría de Seguros del Grupo AN ha mediado cerca de 21.000 pólizas, alcanzando una nueva cifra máxima para la sección. Se han registrado incrementos tanto en seguros agrarios, un 4,2% más, como en generales, con un aumento del 9,26%. La previsión, la anticipación y el asesoramiento personalizado son los pilares fundamentales con los que trabaja la correduría, que en este ejercicio ha cumplido su 25 aniversario.

**21.000**

pólizas intermediadas

**9,26%**

se incrementan las primas de  
seguros generales

**4,2%**

aumentan los seguros agrarios

**D**urante el ejercicio comprendido entre el 1 de julio de 2021 y el 30 de junio de 2022, la Correduría de Seguros del Grupo AN ha registrado una nueva cifra máxima de pólizas mediadas, acercándose a la cifra de 21.000. Suponen prácticamente mil más que las contratadas en el ejercicio anterior. El director de la sección, Javier Mateo, analiza así el ejercicio: "Resulta satisfactorio comprobar que vamos mejorando nuestras cifras año tras año. Esto es posible gracias al asesoramiento y a la búsqueda de

la solución más adecuada para cada asegurado, que son nuestros dos grandes objetivos".

En este año 2022, la correduría ha cumplido, además, su 25 aniversario: "Supone una alegría ver que nuestro trabajo tiene sus frutos. En este tiempo, ha sido un reto importante adaptarnos a los continuos cambios y que cada vez más socios y clientes nos elijan y sientan que somos su correduría", afirma Javier Mateo.

### SEGUROS AGRARIOS

Los seguros agrarios se han incrementado un 4,2%, en sentido opuesto a como se comportaron en el ejercicio anterior, cuando descendieron un 4,42%. Se han registrado aumentos generalizados de las primas en prácticamente todas las líneas, sobre todo en cultivos herbáceos extensivos y en frutales, exceptuando uvas y hortalizas. Esto, en un periodo

**Javier Mateo**  
Director de la Correduría de Seguros del Grupo AN



Cultivos anegados el pasado diciembre en Funes, Navarra. Foto: UAGN



Las heladas afectaron en primavera a comunidades como Aragón y Castilla-La Mancha



Los incendios de junio arrasaron 15.000 hectáreas en Navarra

muy complejo por el comportamiento del clima: "Empezamos en diciembre con grandes inundaciones", recuerda Javier Mateo. "Después llegó una fuerte helada a comienzos de abril que afectó a varias comunidades autónomas, como Aragón y Castilla La-Mancha. Desde ese mes ya prácticamente no llovió y sufrimos temperaturas máximas excepcionales, que agravaron la sequía. Y en junio, Navarra, sobre todo, vivió unos duros incendios que arrasaron más de 15.000 hectáreas". Ante esta situación, afirma el director de la correduría, el seguro resulta imprescindible.

En lo que respecta a los seguros ganaderos, también han ido al alza, fundamentalmente por el incremento en la línea de aviar de carne. Además, han crecido, aunque en menor medida, los seguros de retirada, "no tanto en el número de pólizas, como en el de primas", asevera Mateo.

## PREVISIÓN Y ANTICIPACIÓN

A lo largo del ejercicio se ha vuelto a comprobar que los eventos climáticos son cada vez más frecuentes. Ante ellos, desde la Correduría de Seguros del Grupo AN recalcan la importancia de adelantar la contratación todo lo posible para tener

cobertura ante eventos que ocurren en fechas no habituales. Javier Mateo explica que "la anticipación siempre resulta imprescindible, pero ahora lo es todavía más por las nuevas exigencias que implica la percepción de subvenciones. Para tener accesos a ellas, va a ser necesario actuar con mayor previsión". Incide también en la idoneidad de contratar el seguro al inicio del cultivo.

## SEGUROS GENERALES

La contratación de los seguros generales ha experimentado un incremento del 9,26%, siguiendo con la tendencia de años anteriores. Destaca el crecimiento del seguro de sobreprecio: un 158%. "Las diferencias entre el precio de aseguramiento y el del mercado lo han convertido en un producto muy atractivo", expone el director de la Correduría de Seguros. "Especialmente en herbáceos, contra pedrisco e incendio y, en menor medida, en otros cultivos en los que también se va viendo que el sobreprecio puede ser una opción interesante".

El aumento de los seguros generales se ha dado en todos los ramos: "En instalaciones, vehículos, responsabilidad civil para protegernos de posibles reclamaciones de terceros",

desglosa Javier Mateo. "Y con mayor importancia de los seguros de protección personal: de vida, accidentes, salud, baja laboral... Creemos que son fundamentales para la protección de la persona, que es lo más importante que hay que proteger". Lo mismo ocurre con los seguros de ahorro y jubilación: "Son fundamentales: hay un objetivo único con ellos, que es ahorrar en sus distintas vertientes. Para ello es vital contar con el asesoramiento de un especialista que ofrezca la solución que mejor se ajusta a cada persona".

Javier Mateo analiza también los seguros de ciberprotección, cada vez más presentes: "Se producen ataques informáticos con más frecuencia y el seguro es una herramienta útil para mitigar las consecuencias".

Hay una cuestión más que afecta al sector: "Se están produciendo cambios relevantes en la contratación de riesgos agroalimentarios y ganaderos", advierte el director de la correduría. "Algunos riesgos están teniendo un endurecimiento muy importante de los requisitos de contratación, aumento de primas, etc., y en algunos casos se puede llegar a no encontrar una solución aseguradora para determinados riesgos. Esto supone una preocupación creciente para todos los mediadores de seguros en su labor diaria", concluye.



## Porcino

1,251

euros/kilo  
de precio medio anual

1,626

euros/kilo  
de precio máximo

Tajonar • María Sánchez

# El incremento de precios determina el ejercicio

En la última semana del ejercicio se alcanzó el precio récord de venta del cerdo, con 1,626 euros el kilo

**El ejercicio 2021/22 estuvo marcado por una importante subida en los precios del pienso, con un incremento medio de un 25%, y de venta del cerdo, que llegó a su precio máximo en la semana 26 del año con 1,626 euros el kilo. Las consecuencias de la guerra en Ucrania y la aparición en España del síndrome respiratorio y reproductivo porcino fueron determinantes en el desarrollo del periodo analizado.**

El ejercicio comprendido entre el 1 de julio de 2021 y el 30 de junio de 2022 se caracterizó por el importante incremento en los precios tanto de venta del cerdo como del pienso. Entre el mes de febrero y el final del ejercicio se produjo una subida histórica de 0,526 euros el kilo en el precio del cerdo, pasando de 1,10 euros el kilo en la semana 5 hasta los 1,626 euros en la última semana del periodo, cifra que supuso un nuevo récord.

Fernando Flamarique, director del Área de Porcino del Grupo AN, explica los motivos de la evolución del precio de venta: "Esta subida se debe principalmente a la aparición de cepas de alta virulencia del síndrome respiratorio y reproductivo porcino (PRRS), que provocaron una mortalidad muy elevada, tanto en lechones como en reproductoras, ocasionando que hubiese menos animales en el mercado". En conjunto, el precio medio del ejercicio fue de 1,251 euros el kilo.

El motor de estos precios ha sido la demanda exterior de los mercados asiáticos, excepto China, y la aparición del



Fernando Flamarique

Director del Área de Porcino del Grupo AN

PRRS. Al igual que en el anterior ejercicio, España se mantuvo como el primer exportador europeo de porcino a China, a pesar de que la demanda del país asiático ha descendido de forma importante por segundo ejercicio consecutivo. En un contexto complicado, la cooperativa mantuvo la cifra de comercialización durante el ejercicio 2021/22, con una media de 400 cerdos por semana.

En cuanto a los costes de los ganaderos, los precios de compra del pienso comenzaron en valores altos y se estabilizaron en los primeros meses del ejercicio, pero las consecuencias de la guerra en Ucrania provocaron un incremento medio del precio de un 25%.

La inestabilidad de los mercados y la subida de costes de las materias primas han ocasionado el abandono de la actividad por parte de los ganaderos de porcino socios del Grupo AN. Por este motivo, la cooperativa dejará de comercializar cerdos en diciembre de 2022, pero mantendrá dos núcleos de genética y uno de venta de lechones.

Niños y niñas confeccionando cajas nido en un taller impartido en colaboración con la Fundación Ilundain en la feria Expofamily

Fundación 

Tajonar • Jaime González

# El Grupo AN, cada vez más sostenible

La Fundación ha trabajado en decenas de iniciativas dirigidas a fomentar la integración cooperativa, las relaciones institucionales, la innovación y la sostenibilidad

La Fundación Grupo AN ha desarrollado durante el ejercicio 2021/22 proyectos enmarcados en los cuatro ámbitos de trabajo que vertebran su actividad: integración cooperativa, relaciones institucionales, innovación y sostenibilidad. Iniciativas que tienen la colaboración y la innovación como principales señas de identidad. Al mismo tiempo, ha continuado con la labor iniciada en 2019 para contribuir a la consecución de los Objetivos de Desarrollo Sostenible y, además, ha comenzado a trabajar en la alineación con la normativa del Pacto Verde Europeo.

## ECOSISTEMA DE INNOVACIÓN

Desde la Fundación se canaliza la participación del Grupo AN en clústeres agroalimentarios como Nagrifood, en Navarra, Vitartis, en Castilla y León, y el Clúster Aragonés de Alimentación, así como en centros tecnológicos como CTAEX, en Extremadura, y CNTA, en Navarra, y en otros consorcios y agrupaciones dirigidos al fomento de la innovación y la tecnología, como ADItch y EIT Food. Colabora también con otras entidades del sector como Intia, en Navarra, Itacyl, en Castilla y León, y la Red Arax, en Aragón.

Asimismo, se ha trabajado en la mentorización tanto dentro de EIT Food como en el programa Orizont, lanzando retos para obtener soluciones innovadoras. En este marco, se ha trabajado con la empresa Greentech para obtener mejoras en los consumos de agua utilizada en la agroindustria. "La posibilidad de trabajar con startups innovadoras nos da la oportunidad de abordar temas que nos interesan de una manera creativa y diferente", explica la directora de la Fundación Grupo AN, Maite Muruzábal.

La Fundación también ha canalizado, desarrollado y participado en decenas de proyectos relacionados con la innovación, siempre con la colaboración como seña de identidad.



Maite Muruzábal  
Directora de la Fundación Grupo AN



Actividad relacionada con la mentorización en Orizont a la startup Greentech

A lo largo del ejercicio han sido 37 proyectos, 21 de ellos de innovación y 16 de comunicación y educación.



Inicio del proyecto Alissec. Grupo del consorcio

Destaca, entre otros, Alissec, cuyo objetivo es investigar nuevos ingredientes y alimentos nutricionalmente saludables, obtenidos por aplicación de la economía circular en sistemas de producción sostenible de cultivos con alto interés medioambiental, adaptándolos a la demanda de los consumidores. Este proyecto ha llevado al Grupo AN a desarrollar un nuevo negocio y una nueva inversión. "Para eso es para lo que trabajamos la innovación: para desarrollar nuevos productos y posibilitar nuevos negocios para poner la producción de nuestros socios cerca de lo que pide el mercado", afirma la directora de la Fundación.



Etiquetas inteligentes desarrolladas en el marco del proyecto Consumer Trust

Se ha trabajado en proyectos de muy diversa índole: algunos, como *Consumer Trust*, dirigidos a reforzar la confianza de los consumidores en la cadena agroalimentaria. Otros, como es el caso de *Catch-BNI*, dirigidos a lograr mejoras del suelo de uso agrario.

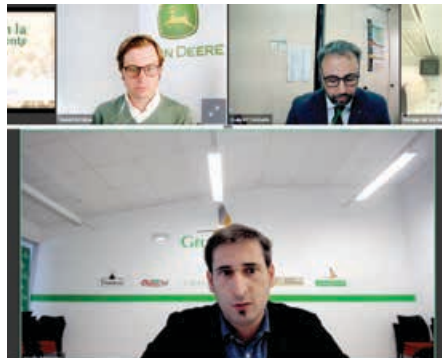
En el ejercicio se ha reforzado además la divulgación de los proyectos, como ha sido el caso de la emisión de un extenso reportaje sobre *Annual Food Agenda*, de EIT Food, en el programa *Surcos*, de Castilla y León Televisión.



El proyecto Annual Food Agenda, en el programa Surcos

## SOSTENIBILIDAD: ODS Y PACTO VERDE

Otro ámbito de trabajo que estructura el día a día de la Fundación es la sostenibilidad, entendida en tres vertientes: medioambiental, económica y social. En este ámbito, igual que en años anteriores, se ha seguido trabajando para contribuir a los Objetivos de Desarrollo Sostenible. Al mismo tiempo, se trabaja ya en la adaptación a los requisitos de la normativa que marca el Pacto Verde Europeo.



Webinar "Sostenibilidad en la agricultura del presente", organizado por el Grupo AN

El pasado mes de diciembre, el Grupo AN organizó un webinar, "Sostenibilidad en la agricultura del presente", que analizó los principales retos a los que se enfrenta el sector agroalimentario. En su inauguración participó la directora general de Producciones y Mercados Agrarios del Ministerio de Agricultura, Pesca y Alimentación, Esperanza Orellana.

Otro hito destacado ha sido la certificación de la Memoria de Sostenibilidad, un documento que informa sobre las cuestiones relevantes de la actividad de la cooperativa en materia medioambiental, social y en aquellas relativas al personal y en relación con los derechos humanos.



Memoria de Sostenibilidad certificada

La Fundación ha trabajado también a lo largo del ejercicio en la revisión de los dos primeros objetivos de la taxonomía de la Unión Euro-



Gráfico que muestra el trabajo realizado en materia de sostenibilidad desde 2019

pea, integrándola en los proyectos y actividades que desarrolla.

Y, también como refuerzo de la labor para alcanzar la sostenibilidad, se ha intensificado el trabajo con la Fundación Ilundain, con la realización de actividades con niños en las que se han elaborado cajas nido: pequeñas construcciones que ayudan a las aves a encontrar un sitio donde criar y refugiarse, favoreciendo la biodiversidad en las producciones agrícolas.

## INTEGRACIÓN COOPERATIVA Y PROMOCIÓN DE LOS PRODUCTOS COOPERATIVOS

Otra de las líneas de trabajo de la Fundación Grupo AN se centra en el fomento de la integración cooperativa y la promoción de los productos cooperativos. En este ámbito, a lo largo del ejercicio se ha realizado un refuerzo de las actividades como Entidad Asociativa Prioritaria (EAP) y como Organización de Productores de Frutas y Hortalizas (OPFH). Se trata de reconocimientos que el Grupo AN tiene desde hace años y en cuyos ámbitos desarrolla decenas de proyectos. "Todo esto nos permite seguir trabajando para continuar creciendo, ser más competitivos, acceder a los mercados, poder innovar y afrontar inversiones que resulta más sencillo acometer mediante la colaboración", explica la directora de la Fundación Grupo AN.

En esta misma línea, la Fundación ha seguido reforzando la integración cooperativa y ha comenzado una serie de trabajos con la Cátedra Grupo AN para analizar el ciclo de vida de las cooperativas, tomando cinco grandes referentes: la japonesa Zen-Noh, la danesa DLG, la alemana BayWa y las estadounidenses Land O' Lakes y CHS.

Por otro lado, con el mismo objetivo de promover la integración y la relación entre cooperativas, la Fundación Grupo AN participó a







Tajonar • Jaime González

# Relaciones institucionales

Con la vuelta gradual de la normalidad, han regresado las visitas institucionales al Grupo AN y la participación en eventos del sector



El presidente del Grupo AN, Francisco Arrarás, en los II Encuentros Cooperativos

Después de dos años con la actividad institucional muy limitada, la evolución positiva de la pandemia fue permitiendo el regreso de los eventos y las visitas en la segunda mitad del ejercicio. Así, el último día de enero, el ministro de Agricultura, Pesca y Alimentación, Luis Planas, visitó las instalaciones del Grupo AN en Tajonar. Se reunió con el Consejo Rector y conoció de primera mano algunas de las inversiones acometidas gracias al impulso que proporciona ser EAP.

Poco después visitaron el Grupo AN y mantuvieron sendas reuniones de trabajo dos consejeros del Gobierno de Navarra: primero, el de Desarrollo Económico y Empresarial, Mikel Irujo; después, el de Universidad, Innovación y Transformación Digital, Juan Cruz Cigudosa. Y unas semanas más tarde, conoció las instalaciones de Tajonar el eurodiputado

Adrián Vázquez, portavoz de Agricultura de Ciudadanos en el Parlamento Europeo.

Paralelamente, la recuperación de los eventos ha vuelto a situar al Grupo AN como referente en cuestiones relacionadas con la agroalimentación y el cooperativismo. En este capítulo destacan la intervención del presidente, Francisco Arrarás, en los II Encuentros Cooperativos; la ponencia principal, a cargo del director general, Alfredo Arbeloa, de la Jornada AgroBank "Oportunidades y desafíos del sector agroalimentario"; y la intervención de la directora de la Fundación, Maite Muruzábal, primero en la Comisión de Desarrollo Rural del Parlamento de Navarra junto a un grupo de mujeres cooperativistas y, después, en el Congreso Nacional de Innovación en la Verdura.



Visita del consejero de Desarrollo Económico y Empresarial, Mikel Irujo



Visita del consejero de Universidad, Innovación y Transformación Digital, Juan Cruz Cigudosa



Visita del eurodiputado, Adrián Vázquez



Alfredo Arbeloa, director general del Grupo AN, interviniendo en la Jornada AgroBank



La directora de la Fundación Grupo AN, Maite Muruzábal, en la Comisión de Desarrollo Rural del Parlamento de Navarra



Maite Muruzábal durante el Congreso Nacional de Innovación en la Verdura



# Estamos cerca, llegamos lejos.

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



Seguros  
Agrarios



Sobreprecio



Explotaciones



RC ganado  
y retirada  
equino



Maquinaria  
agrícola

  
**agro pelayo**

[agropelayo.com](http://agropelayo.com)  
96 110 77 80



## Comprometidos con la sociedad y contigo

En CaixaBank tenemos una manera diferente de hacer banca, basada en la cercanía con las personas, la innovación constante y el compromiso social, con el objetivo de contribuir al progreso de las personas y de toda la sociedad.