

Acción Cooperativa



Cereales de invierno
Buenas condiciones
a estas alturas del año

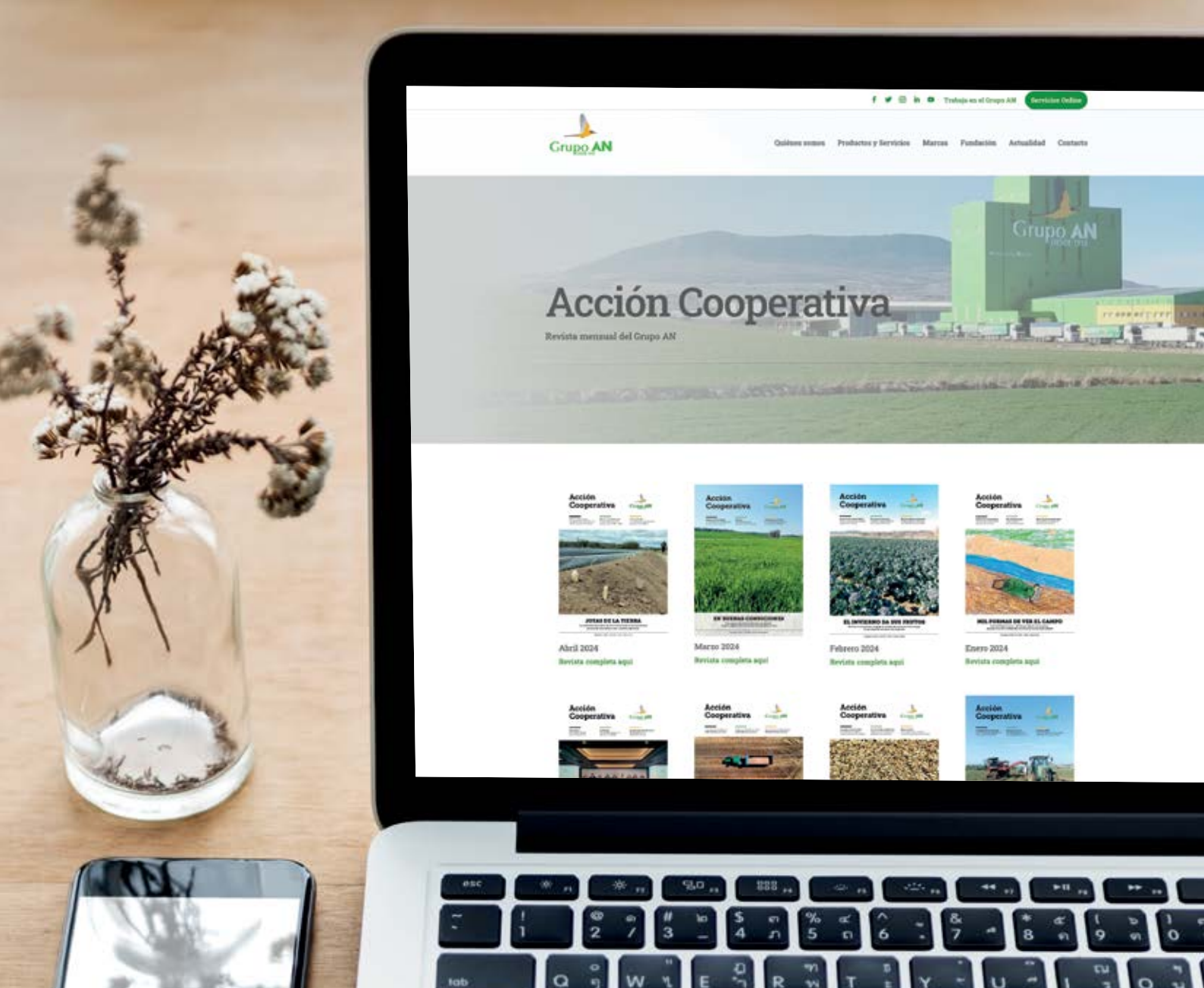
Nueva tecnología
AN Avícola Mérida
mejora sus procesos

El Grupo AN en Agroexpo
Más de 40.000 personas
en la edición de este año



EL BRÓCOLI GANA PROTAGONISMO

La principal hortaliza de invierno del Grupo AN aumenta su popularidad entre los consumidores



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





Índice

p.4

El brócoli, cada vez más protagonista

p.10

El Área de Frutas y Hortalizas renueva el sello GLOBALG.A.P.

p.12

El cereal, en buenas condiciones en el campo

p.14

Encuesta de Superficies y Cultivos

p.16

Mejoras tecnológicas en AN Avícola Mérida

p.18

Preocupación por los aranceles a los fertilizantes

p.20

El Grupo AN en Agroexpo

p.22

Foro del talento de ESIC

p.24

Marzo, mes de ferias

p.26

InnovAN

p.28

Tablón de anuncios

p.30

Jornada de formación en avicultura

Editorial

Problemas sin solución y solución a los problemas

En los últimos años, febrero se ha convertido en el mes en el que el campo se manifiesta para pedir unas condiciones más dignas. Así ocurrió el año pasado, con movilizaciones por toda Europa y con los tractores como protagonistas de esas protestas sobre el asfalto urbano. Así ocurrió también con fuerza en 2022, en 2020 y muchas otras veces antes.

Este febrero ha sido más tranquilo que otros. O quizá sea más exacto decir que el campo no ha hecho tanto ruido, aunque sus reivindicaciones siguen sin obtener respuesta, al menos en su mayor parte. Pasan los meses y, aunque no sea en las calles con altavoz y pancarta, el campo sigue reclamando a las instituciones que apoyen al sector de manera decidida. Que le tengan en cuenta cuando se propongan e impulsen medidas que afectan directamente a la actividad agrícola y ganadera.

Siguen haciendo falta más inversiones en el mundo rural, más ayudas para que los pueblos sean atractivos, para que tengan servicios a la altura y que, gracias a esto, haya personas jóvenes que apuesten por desarrollar su vida en ellos.

Sigue haciendo falta una igualdad real de los requisitos que se exigen para todos los productos, vengan de donde vengan. Como siempre recuerda el presidente del Grupo AN, Francisco Arrarás, "las leyes nos deben ayudar a desarrollar nuestra profesión, compartiendo los valores que todos tenemos en mente: sostenibilidad, medioambiente, salud y, desde luego, rentabilidad".

Siguen haciendo falta apoyos que faciliten la creación de cooperativas fuertes, que aporten seguridad y que sean capaces de competir con solvencia en el mercado global, y más ahora que se plantean nuevos aranceles para la exportación de nuestros productos.

No queremos pecar de pesadez, pero conviene recordar que estamos celebrando el Año Mundial de las Cooperativas. Los valores del cooperativismo tienen mucho que aportar en estos tiempos inciertos en los que los líderes mundiales se toman la geopolítica como si jugaran al Monopoly y en los que lo mismo recomiendan vacunarse contra la gripe que invertir en criptomonedas.



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

Sigue toda la actualidad del Grupo AN
en redes sociales:



revista@grupoan.com
www.grupoan.com

Edita: AN, s.coop.

Presidente: Francisco Arrarás.

Consejo de Redacción:

Alfredo Arbeloa, Idoia Alonso, Juan Luis Celigueta, Rafael Castejón, Raquel Sesma, Iokin Zuloaga, Fernando Flamarique, Natxo Simón, Carlos Valencia, Javier Boillos, Javier Mateo, Maite Muruzábal, 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.



La campaña del brócoli encara su recta final

A pesar del aumento de la superficie plantada, se espera que la producción sea inferior y con piezas menos pesadas

De todos los cultivos que trabaja el Grupo AN, el brócoli es la principal hortaliza de invierno, y se cultiva con dos destinos principales: la industria, que representa el segundo cultivo con mayor volumen de producción después del tomate; y el fresco, que alcanza hasta el 25-30 % de la producción junto con otras crucíferas como la coliflor o el repollo.

Entre los consumidores, el brócoli ha pasado de ser una verdura prácticamente desconocida a ser una de las más populares de los últimos tiempos. Navarra es uno de los mayores fabricantes de Europa, y, como mostramos a continuación, el Grupo AN lleva de la huerta a la mesa esta hortaliza.



Llosar Tena, técnica de campo, y Aitor Elía, agricultor

EL BRÓCOLI EN EL CAMPO

En las próximas semanas finalizará la campaña del brócoli en Navarra, cuya plantación comenzó a finales de julio y terminó en octubre. Pese a que la superficie plantada fue mayor que la temporada anterior, con 1.470 hectáreas (1.257 hectáreas el año anterior), se estima que la producción será inferior, entre otros motivos porque en los primeros meses hubo algunos problemas de producción por la climatología, con temperaturas suaves y humedades altas.

Este año no ha habido que lamentar plagas importantes, aunque en los meses de septiembre y octubre hubo muchos problemas de mancha negra o alternaria, que hace que se pudran los brócolis. Esta enfermedad hizo perder parte de la producción, aunque a partir de ese momento la campaña ha sido normal, valora Llosar Tena, técnica de campo de la sección hortícola del Grupo AN, que hace seguimiento de los cultivos junto a los agricultores y les ayuda a planificar las plantaciones.

"Aunque este año se planificó plantar un poco más tarde, las temperaturas fueron demasiado altas hasta noviembre, de ahí que se perdiera al comienzo buena parte de la producción. Pero a partir de ahí la campaña ha ido normal, aunque es cierto que el brócoli pesa menos que otros años porque no ha hecho frío", señala Tena.



Campo de brócoli en Cabanillas

El clima más favorable para este cultivo es el aire y el frío, además de la lluvia, principalmente en el momento de la plantación y hasta que salen las cabezas. En este aspecto, las condiciones han sido óptimas y esta campaña casi no ha sido necesario regar.

Aitor Elía, agricultor de la Sociedad Cooperativa del Campo de San Isidro de Cabanillas, recoge a mediados de febrero las últimas piezas de la temporada, que había plantado la primera semana de octubre. Lleva poniendo brócoli desde 2016, momento en que decidió meterse al campo siguiendo los pasos de su padre, también socio y con quien trabajó en sus comienzos.

Además de brócoli, principal cultivo de la localidad ribera, planta alcachofa. Este año no ha puesto coli-



Trabajadores recogiendo brócoli

flor, aunque afirma que la próxima temporada lo hará.

El brócoli es uno de los principales cultivos de la Comunidad Foral, solo por detrás del trigo, la cebada y el tomate de industria, según datos del Instituto de Estadística de Navarra de 2023, y las principales zonas de producción son Ribera Alta-Aragón y Ribera Baja.

Las localidades en las que los agricultores de cooperativas socias del Grupo AN plantan brócoli son Abaigar, Arguedas, Berbinzana, Buñuel, Cabanillas, Caparroso, Cárcar, Carcastillo, Castejón, Cortes, Fustiñana, Mendigorria, Ribaforada Tafalla y Tudela.

La mayor parte del producto va para la industria congeladora. Únicamente en Abaigar, Buñuel y Fustiñana se destina al mercado en fresco.



En la línea principal se pueden llegar a procesar 70.000 kilos en un turno completo

TRABAJO EN EL CHT

Una vez que se recoge en el campo, el brócoli se traslada al Centro Hortofrutícola de Tudela (CHT) para su procesado. El producto se descarga en un búnker exterior, donde basculan los contenedores, y pasa a la cinta elevadora. En un primer momento se realiza un escandallo de calidad, para verificar si es apto para industria o para fresco, aunque la clasificación del destino ya viene fijada del campo.

La mayoría de las piezas van para industria. Éstas pasan directamente a la línea de troceado o se almacenan en cámaras frigoríficas, aunque también se produce brócoli filmado o a granel con hielo, destinado al mercado en fresco.

En el caso del brócoli para industria, según la calidad del producto pasa a una línea de troceado automática, a donde van las mejores partidas, o a una línea manual, donde el personal selecciona las partes buenas y desecha las que no tienen calidad suficiente.

La línea automática, que se incorporó hace 6 años para aumentar la competitividad y el valor añadido que se da a las frutas y hortalizas que recogen los socios, tiene distintos programas predefinidos según el tipo de partida y el tamaño, para no perder rendimiento. El personal coloca los



El Centro Hortofrutícola de Tudela cuenta con tres líneas manuales

brócolis en las cazoletas y los picos de corte hacen su función, separando el tallo de los floretes. Posteriormente hay trabajadores que hacen un pequeño repaso, ya que todos los brócolis no tienen el mismo tamaño.

En la línea manual el proceso empieza en la tolva: los brócolis caen a la línea principal y se regula la velocidad según la gente que haya. En primer lugar, los trabajadores realizan una selección visual para eliminar los

productos que tienen calidad insuficiente, hojas o restos de campo que haya arrastrado el producto. Después cogen el brócoli por el tallo y, con el cuchillo, le dan cortes para obtener los floretes. Lo que no da tiempo a trocear cae por un retorno, así la cinta siempre está llena y el proceso no para. En unas cintas se coloca el producto troceado y el material de destrío va a un colector que se destina a la ganadería. Las piezas de la línea manual caen a unos vibradores,



Varias trabajadoras en la línea manual del CHT



La mayor parte del producto va para la industria congeladora



Una empleada coloca brócolis filmados en cajas

donde se hace una criba por tamaño, ya que cada cliente pide una anchura, un estilo de corte u otras características.

Los brócolis de ambas líneas terminan en un colector final, donde se efectúa un último repaso en los calibradores, para conseguir un producto homogéneo.

En la línea principal se pueden llegar a procesar 70.000 kilos en un turno completo, si el producto que

llega es de calidad. Cuando la producción está a pleno rendimiento, se pueden llegar a las 120 toneladas diarias.

“En los últimos años hemos tenido que ampliar las líneas y reforzar turnos, ya que el consumo ha aumentado, cada año van subiendo las previsiones, aunque manda mucho la climatología y la calidad. Pero es una campaña larga, que va de noviembre a marzo”, señala Javier

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

Al final del proceso, el producto se distribuye a una bañera exterior, para llevarlo a las congeladoras o para colocarlo en cajones, en función del sistema de recepción de la industria.

Además del Centro de Tudela, que cuenta con 4 líneas (3 manuales y 1 automática), Fustiñana también cuenta con una línea de troceado manual.

COMERCIALIZACIÓN

El departamento comercial del Área de Frutas y Hortalizas del Grupo AN comienza a programar la plantación de brócoli en abril. En un primer momento los responsables de industria hacen reuniones con los gerentes y las cooperativas para hablar del cultivo, la tendencia del mercado y los precios. Con esta información, se pide a las cooperativas que hagan una declaración de intenciones, y cuando se tienen los precios se hace una declaración definitiva.

En esta declaración las cooperativas ya diferencian el tipo de brócoli que van a plantar. Por un lado, el de mercado se coge con una longitud de tallo de unos 4 o 5 dedos. Suele pesar entre 450 y 550 gramos, y se comercializa en formato de 500 gramos filmado; y si el brócoli tiene algo más de peso, se puede hacer en granel con hielo, tal y como demandan los mercados centrales. Por otro lado, el de industria, que se coge sin tallo y tiene una cabeza más pesada. La densidad de una explotación de brócoli para industria es menor que para mercado.

Una vez realizado el contrato de venta, se autoriza a las cooperativas el cultivo para que pidan las semillas y gestionen la explotación. Posteriormente el departamento técnico pide los parcelarios y organiza con los agricultores las fechas de plantación según las necesidades comerciales. El pasado año se escalonaron desde finales de julio hasta comienzos de octubre.

Este año las expectativas no se han cumplido, como explica el responsable comercial para agroindustria del CHT, Eduardo Díaz: "Esta campaña hubo muchas lluvias en agosto y septiembre, además de que octubre fue un mes caluroso. El brócoli es muy sensible a enfermedades fúngicas, y una alta cantidad de humedad relativa favorece la infección por hongos, por lo que el producto se pudre y no es válido para el mercado".

Por este motivo en octubre y noviembre la actividad fue rápida, con muchos kilos, donde prácticamente en mes y medio hicieron la mitad de la campaña. Diciembre fue



Carlos San Adrián, responsable comercial para fresco del CHT

un mes tranquilo y nuevamente en febrero, con la subida de las temperaturas, entró el brócoli agrupado.

"El 99 % del producto de industria va destinado al congelado, y una pequeña cantidad se hace para conserva", apunta Díaz. El principal destino del congelado es Europa.

El fresco representa el 10 % del total del brócoli que comercializa el Grupo AN. "En fresco no hay unos contratos cerrados. La planificación anual se hace en base a las declaraciones de plantaciones de los socios con destino a fresco. Después, se cierran unas planificaciones con las cadenas de distribución en base a unos consumos anuales. Una vez llega la producción de nuestros socios, nos encontramos en paralelo con la comercialización de zonas productoras especialistas (cierran ciclo anual de comercialización), con las que debemos competir en la comercialización de fresco", apunta Carlos San Adrián, responsable comercial para fresco del CHT. "Ha sido una campaña muy complicada debido a las temperaturas suaves del

comienzo. En resumen, campaña muy al límite en cuanto precios, ya que han sido muy bajos", lamenta. El principal mercado que tienen es el nacional, y únicamente exportan algo a Francia.

Otra de las ventajas del Grupo AN son las estructuras que posee. "Tenemos cámaras frigoríficas y envases que posibilitan que, si viene una gran cantidad de brócoli, tengamos una capacidad de almacenaje frío y de envasado que otras zonas no tienen, lo que da tranquilidad a los productores. Además, el centro siempre está abierto para recibir brócoli, da igual que sea fin de semana. Las cooperativas pueden venir y el brócoli se acumula en cámaras", explica Díaz.

"Además se ha mejorado el proceso gracias a la colocación de contenedores en el campo. De esta forma el agricultor, en lugar de ir y volver a la cooperativa, viene directamente con las bañeras del campo al centro, optimizando el tiempo de recolección y bajando el coste", añade el responsable comercial para agroindustria del CHT.



Como informan desde la Fundación Española de Nutrición (FEN), "el brócoli tiene una gran importancia desde el punto de vista nutricional, ya que contiene una elevada cantidad de fibra, minerales y vitaminas". En concreto, continúan, "es una buena fuente de vitamina C (si bien una parte considerable de la misma puede perderse durante el proceso de cocción) y folatos (nutrientes del complejo de la vitamina B), hasta el punto de que una ración (200 g) aporta casi el doble de las ingestas recomendadas de vitamina C y la cuarta parte de las ingestas recomendadas de folatos para un hombre y una mujer de 20 a 39 años con actividad física moderada". Por otra parte, es fuente de potasio, contribuyendo al funcionamiento normal del sistema nervioso y de los músculos.

UN PRODUCTO CADA VEZ MÁS DEMANDADO

El brócoli en fresco producido por el Grupo AN se puede encontrar en las cadenas de distribución desde octubre a marzo, y puede llegar hasta mayo si se trae de otras zonas.

El producto se ofrece bien en graneles de kilos (normalmente en hielo) o filmado en piezas. Este proceso también se realiza en el CHT: se coloca el producto con un peso aproximado de 500 gramos en la filmadora, que lo embala con un film retráctil conocido como "segunda piel", que mantiene su frescura y la humedad óptima, se etiqueta y se paletiza para entregar al cliente.


España, a pesar de ser el principal productor de brócoli de Europa, es el país donde menos se consume. Como explica Carlos San Adrián, desde hace 10 años el consumo se ha duplicado o incluso triplicado, pero en comparación con otros países sigue siendo bajo.

"No hay tradición de comer brócoli, aunque las tendencias están cambiando. Antes se ponía como acompañamiento patatas o pimiento, pero estamos pasando cada vez más a la zanahoria o el brócoli. En el tema de la alimentación cada vez se da más importancia a las crucíferas", apunta San Adrián.



Por su parte, la asociación +Brócoli asegura que "es la hortaliza de mayor valor nutricional por unidad de peso comestible", y tiene las siguientes peculiaridades:

- Es preventivo del cáncer
- Es depurativo y saciante
- Fortalece nuestras defensas
- Es antioxidante
- Al comprarlo debe tener un color verde intenso
- El brócoli fresco debe guardarse en frigorífico
- Se recomienda lavar antes de consumirlo
- Es un alimento muy versátil y se puede cocinar de muchas formas



Tudela y Caparroso • María Sánchez

El Grupo AN impulsa la sostenibilidad y la seguridad alimentaria con GLOBALG.A.P.

Desde el año 2006 la cooperativa ha obtenido la certificación en GLOBALG.A.P., la norma más extendida del mundo sobre buenas prácticas agropecuarias

En un contexto donde la sostenibilidad y la seguridad alimentaria son clave, el Grupo AN certifica desde 2006 parte de su producción en fresco bajo el estándar GLOBALG.A.P., sello que garantiza buenas prácticas en toda la cadena de suministro, desde el cultivo hasta la distribución, certificando que los productos son más seguros y responsables con el medioambiente. La cooperativa realiza dos auditorías al año, una de recertificación y otra de seguimiento, que avalan el cumplimiento de la norma. Además, el Grupo AN ha incorporado módulos como GRASP, para la protección laboral, y, próximamente, SPRING, que regulará el uso eficiente del agua a partir de 2026. Para los agricultores de cooperativas socias del Grupo AN, GLOBALG.A.P. representa una garantía de calidad y una oportunidad para acceder a nuevos mercados con productos trazables y sostenibles.

En una época en la que los consumidores demandan productos cada vez más responsables con el medioambiente y la salud, son necesarias nuevas técnicas de producción que reduzcan el impacto de los cultivos en el entorno, hagan más eficiente el uso de los recursos naturales y, al mismo tiempo, salvaguarden el bienestar de los trabajadores. En este contexto, gran parte de las empresas de distribución y de las cadenas de grandes supermercados exigen a los productores un certificado de buenas prácticas en la producción, manipulado, transporte y distribución de sus productos. Por ello, el Grupo AN certifica desde el año 2006 parte de su producción en fresco bajo la norma GLOBALG.A.P.

La certificación GLOBALG.A.P. es un estándar mundial en buenas prácticas agrícolas, que asegura la seguridad alimentaria y la sostenibilidad en la producción. Surgió como respuesta a la demanda de los consumidores europeos de garantizar la inocuidad de los alimentos. Inicialmente denominada EurepGAP, en 2007 adoptó su nombre actual para reflejar su expansión global, ya que en la actualidad cuenta con más de 195.000 productores certificados en al menos 130 países. Este sistema, reconocido por la Iniciativa Mundial de Seguridad Alimentaria (GFSI), permite a los productores asegurar la trazabilidad y calidad de sus cultivos, ofreciendo confianza tanto a clientes como a consumidores.

El Grupo AN cuenta con 44 productores socios que han obtenido la certificación GLOBALG.A.P. en cultivos de frutas como pera, manzana, ciruela, cereza, melocotón y nectarina; productos de exterior como espárrago, tomate, pimiento, brócoli, coliflor, repollo, romanescu y lombarda; y cultivos en invernadero como lechuga, tomate, borraja, acelga y brotes tiernos, que incluyen lechuguino verde, lechuguino rojo, espinaca, red chard y canónigos.

GLOBALG.A.P exige un control exhaustivo de toda la cadena de producción. Por ello, la certificación se otorga tras superar auditorías anuales, en el caso de Grupo AN con una recertificación más extensa en julio



Pablo Corro, a la derecha, junto a Juanjo Amador, trabajador del invernadero



Xabier Luqui en uno de sus invernaderos de espinaca baby

y una auditoría de seguimiento, que se acaba de pasar a finales del mes de febrero. Durante estas evaluaciones, el auditor, acompañado por los técnicos de campo de la cooperativa, inspecciona diversas áreas que incluyen la gestión del cultivo, la seguridad en el trabajo y la trazabilidad de los productos.

En los últimos años, dentro de GLOBALG.A.P. se han creado nuevos módulos que permiten añadir a la certificación otros controles complementarios en los procesos de producción agropecuaria y la cadena de suministros, y que reaccionan a demandas sociales o de consumo. Para adaptarse de la mejor forma posible a estas demandas, el Grupo AN incluye en su certificación el módulo de Evaluación de Riesgos en las Prácticas Sociales (GRASP), que garantiza el bienestar laboral de los trabajadores contratados tanto por parte del productor como por parte de la cooperativa; y, a partir de enero de 2026, se implementará el módulo SPRING, que regula el uso responsable del agua mediante la monitorización del consumo hídrico en cada parcela y la optimización de los sistemas de riego para reducir el desperdicio de recursos.

Para obtener la certificación GLOBALG.A.P., los agricultores deben

cumplir con requisitos estrictos: el 100 % de los requisitos mayores, al menos el 95 % de los menores y seguir una serie de recomendaciones adicionales. La certificación es válida por un año y debe renovarse anualmente para mantenerla.

Para los productores de las cooperativas socias del Grupo AN, la implementación de GLOBALG.A.P. supone una mayor eficiencia en sus explotaciones, acceso a mercados internacionales y un reconocimiento por su esfuerzo en garantizar un producto seguro y sostenible. Además, facilita la entrada a clientes que requieren certificaciones para la compra de productos frescos, asegurando una comercialización continua. Para los consumidores, representa un sello de confianza que garantiza que los alimentos han sido producidos bajo estrictos controles de seguridad y calidad.

PABLO CORRO

Agricultor de Caparroso desde 2017, gestiona un invernadero de cuarta gama con cultivo de brotes tiernos como lechuguino rojo y verde, espinaca, red chard y canónigos. Desde su inicio, ha trabajado bajo la certificación GLOBALG.A.P. y destaca

que "asegura la trazabilidad y garantiza un producto más sano y seguro". En su experiencia, cumplir con los requisitos no ha supuesto un esfuerzo extra, ya que su modelo de trabajo siempre ha seguido estas prácticas. "Nos ha marcado una línea clara de cómo hacer las cosas, además de reconocer la importancia de mantener el orden y la documentación al día".

XABIER LUQUI

También agricultor en Caparroso, lleva 14 años cultivando brotes tiernos en sus invernaderos. Afirma que la certificación le ha permitido abrir nuevos mercados y mejorar la organización de su explotación. "Al principio fue un reto adaptarse, pero con el tiempo se vuelve parte del trabajo diario", asegura. Aunque las inspecciones generan cierta tensión, destaca que siempre tiene la documentación lista y que "procuramos que todo esté preparado". Para Xabier, GLOBALG.A.P. representa "una seguridad y un respaldo de que estamos haciendo las cosas bien, es como una palmadita en la espalda".

Pablo y Xabier son dos de los 44 productores de cooperativas socias del Grupo AN que han obtenido la certificación.

Tajonar • María Sánchez

Buena siembra ante la incertidumbre del mercado

La inquietud en el mercado mundial de cereales crece por factores geopolíticos, mientras la climatología en España favorece el buen desarrollo de los cultivos

Desde hace varios meses, el mercado mundial de cereales atraviesa un período de incertidumbre debido a factores geopolíticos y económicos, especialmente la fortaleza del dólar tras la elección de Donald Trump, lo que ha encarecido las importaciones y elevado los precios. En España, la oferta de cereal es abundante a pesar de la liquidación de producto por parte de los agricultores en el mes de diciembre. Como es habitual, la siembra y la nascencia del cereal ha variado dependiendo de las distintas regiones en las que opera el Grupo AN, pero, en general, las condiciones climatológicas han favorecido el desarrollo de los cultivos. Los próximos meses serán clave para determinar el impacto en la cosecha nacional.

TEl mercado mundial de los cereales se encuentra en un momento de gran incertidumbre, influenciado principalmente por factores geopolíticos y económicos. Juan Luis Celigueta, director de la sección de Cereales del Grupo AN, destaca que la reciente fortaleza del dólar frente al euro, tras la elección de Donald Trump, ha encarecido las importaciones, lo que ha provocado un aumento de precios en el mercado. Desde el mismo día en que se conoció el resultado de las elecciones en EE.UU., el dólar se fortaleció, lo que encareció las importaciones de cereales y tuvo un efecto directo en el mer-

cado español. En el mes de enero, el mercado mundial registró una subida de precios, de entre 10 y 15 euros por tonelada, que se ha mantenido estable desde entonces. Este incremento no ha sido impulsado por la escasez del producto, ya que a nivel mundial no hay problemas de cosecha ni falta de oferta, sino por el encarecimiento de las importaciones.

En España, hay una gran disponibilidad de cereal, especialmente en las regiones de Castilla y León y Castilla-La Mancha, a pesar de la liquidación de producto por parte de los agricultores en el mes de diciembre. "El mercado está tranquilo debido

a la abundancia de oferta nacional. Sin embargo, la gran incógnita sigue siendo la evolución de los mercados internacionales, que dependen en gran medida de los acontecimientos geopolíticos", explica Juan Luis Celigueta.

La situación de la campaña varía por regiones, con diferencias significativas en la disponibilidad de agua y las temperaturas. A continuación, analizamos la evolución de la siembra en las distintas zonas en las que el Grupo AN tiene cooperativas socias.



Cereal en regadío en Mélida, Navarra

SIEMBRA Y NASCENCIA POR REGIONES

En Navarra, las condiciones climatológicas fueron favorables para la siembra, tal y como explica Juan Luis Celigueta: "Las lluvias fueron abundantes, aunque en algunas zonas, especialmente en el este de la comunidad, el exceso de precipitaciones ha generado ciertos problemas en el periodo de siembra". En general, el desarrollo de los cultivos está siendo positivo, "aunque la preocupación por unas temperaturas anormalmente altas para esta época del año genera incertidumbre sobre el impacto que podrían tener en la fase de crecimiento del cereal", detalla Celigueta.

José López-Duplá, director comercial de Cereales en el Valle del Ebro del Grupo AN, señala que el inicio del otoño fue muy lluvioso, lo que permitió un buen control de malas hierbas gracias a los tratamientos con glifosato. "Las siembras están muy limpias, algo generalizado en todo Aragón", resalta. Sin embargo, en la zona de Jaca, el exceso de precipitaciones en la época de siembra provocó dificultades y dejó algunas parcelas sin sembrar.

En la Hoya de Huesca y la zona de Zuera, la siembra y la nascencia han sido buenas en general, aunque las parcelas sembradas en diciem-

bre presentan un menor desarrollo debido a la escasez de agua. En la margen derecha del Ebro, las primeras siembras han evolucionado correctamente, pero las segundas han tenido problemas por la ausencia de lluvias en los últimos tres meses.

Como es habitual, en Castilla y León la siembra ha sido heterogénea debido a la extensión del territorio. Roberto Martín, director comercial de Cereales del Grupo AN en la Zona Duero, señala que "al inicio de la campaña el terreno estaba algo seco, pero las lluvias posteriores mejoraron las condiciones de nascencia del cereal. Sin embargo, en algunas áreas, las precipitaciones retrasaron o impidieron la aplicación de nitrogenados a tiempo".

Debido a las condiciones climáticas, se han detectado algunos casos de infección por hongos, especialmente en cebadas. A pesar de esto, Roberto Martín afirma que la evolución general de los cereales es favorable, "pero como todos los años, los meses de abril y mayo serán clave para la evolución y el desarrollo del cultivo".

Por su parte, Jesús Alcocer, responsable de Cereales en Castilla-La Mancha, explica que mientras que las siembras tempranas realizadas en noviembre tuvieron una buena nascencia gracias a la humedad del suelo, las tardías han experimentado

problemas debido a la falta de precipitaciones. Por zonas, en Cuenca y Ciudad Real las condiciones han sido más favorables, permitiendo un crecimiento adecuado de las plantas; en Guadalajara las siembras se retrasaron debido al exceso de agua; y en Albacete la ausencia de lluvias ha afectado gravemente a la nascencia.

Manuel Romero, técnico de Cereales del Grupo AN en Extremadura, indica: "En general, la siembra fue bien, especialmente en las parcelas sembradas más temprano, que se beneficiaron de las primeras lluvias". En la zona de Campanario, donde los suelos son más secos y rocosos, las precipitaciones recibidas han sido beneficiosas para el desarrollo de las plantas. En contraste, en la campaña extremeña se ha generado cierto retraso en el crecimiento, debido al exceso de precipitaciones, pero se espera una buena campaña. "Es posible que este año se produzca un incremento en las hectáreas sembradas de maíz y arroz, en parte debido a la rotación de cultivos y a la reducción de las hectáreas de tomate", explica Manuel Romero.

A nivel nacional, los próximos meses serán determinantes para evaluar la calidad y la cantidad de la cosecha, con especial atención a las temperaturas y precipitaciones que se registren hasta mayo.



Tajonar • Jaime González

La superficie de cultivos herbáceos desciende un 1,38 %

La encuesta anual sobre superficies y rendimientos del Ministerio de Agricultura refleja una nueva reducción de la superficie total de tierras de cultivo

El Ministerio de Agricultura, Pesca y Alimentación elabora desde 1990 un estudio que recoge cómo se distribuye la tierra en España cada año. Según la encuesta, realizada en todo el territorio nacional entre mayo y septiembre de 2024, la superficie de cultivos herbáceos ha bajado ligeramente, por el descenso de la superficie de leguminosas, cereales y tubérculos para consumo humano. Por el contrario, los cultivos industriales y forrajeros, junto con las hortalizas y las flores, aumentan la superficie con respecto a 2023.

Los datos de la Encuesta sobre Superficies y Rendimientos de Cultivos del año 2024, elaborada por el Ministerio de Agricultura, Pesca y Alimentación, indican una continuidad en el descenso de la superficie de cultivo española, que ha decrecido un 1,77 % desde 2018. Los resultados de este informe anual apuntan a un leve descenso de la tierra arable (0,86 %), debido a una menor superficie de cultivos herbáceos (1,38 %). Por el contrario, los cultivos leñosos aumentan progresivamente, con un 10,16 % más en la última década, mientras que la superficie de barbecho creció un 0,67 % en 2024.

Por cultivos, en el grupo de cereales se produce un descenso del 3,33 %, sobre todo por la fuerte bajada de cultivos como el sorgo, el trigo blando y duro, y las dos variedades de cebada. Dentro de los cereales grano de invierno, solo aumentan su superficie el centeno y el triticale. El arroz y el maíz crecen después de tres

y dos años consecutivos de descenso, respectivamente.

Las leguminosas grano son el grupo de cultivos herbáceos cuya superficie más desciende respecto al año anterior, con un 11,56 % menos. Destaca el decremento de lentejas y guisantes secos. Las judías secas y los garbanzos son las únicas leguminosas que, junto con las algarobas, aumentan en el último año.

Los cultivos industriales son una de las categorías de cultivos herbáceos que más aumentan en 2024, destacando la remolacha azucarera, el cártamo, el algodón y el tomate de industria. Las plantas aromáticas, con la lavanda a la cabeza, han experimentado un importante auge en los últimos años, llegando a duplicarse la superficie existente en 2011.

El grupo de las plantas forrajeras es el que ha experimentado un mayor aumento de la superficie con respecto al año anterior, con un 8,03 % más.

Destacan, en este apartado, los cereales de invierno para forraje, junto con la veza y la alfalfa.

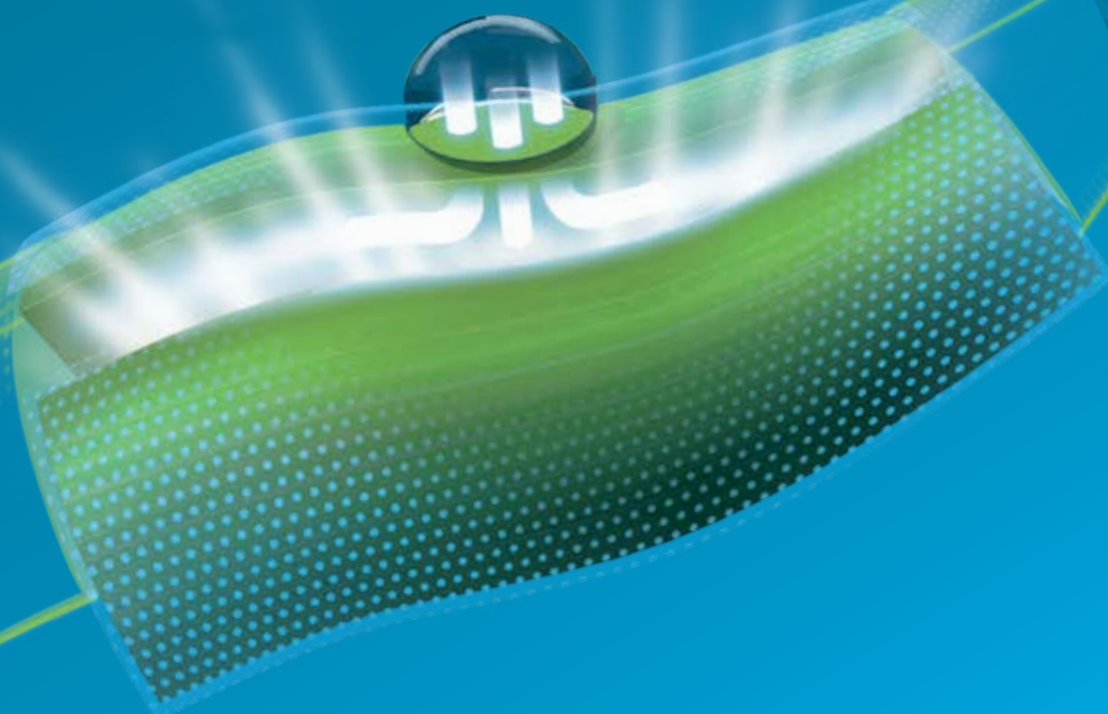
Junto con el anterior, el grupo de hortalizas y flores es el otro que también incrementa su superficie. Sobresale el aumento de la lechuga y la calabaza, ambas con un 50 % más de superficie que en la campaña anterior, seguidas por el melón, la coliflor, la cebolla y el guisante verde. Descienden la col, el tomate, la sandía y el espárrago.

Por último, dentro del grupo de los cultivos leñosos se lleva registrando un aumento progresivo de prácticamente todas las especies durante los últimos años. Hay excepciones, como los frutales cítricos y el viñedo, que es el cultivo que más desciende, arrastrado por la bajada de la uva para vinificación.



ADAMA

SORATEL[®]



More Power To You

SORATEL[®] es un fungicida de cereal versátil, potenciado con la Tecnología de Formulación ASORBITAL, exclusiva de ADAMA, que proporciona una **RÁPIDA ABSORCIÓN** y un **RÁPIDO MOVIMIENTO SISTÉMICO**.

POWERED BY

Asorbital[®]

FORMULATION TECHNOLOGY



¡Escanea el QR para
más información!



Mérida • Nicolás Noriega / Tajonar • Jaime González

AN Avícola incorpora nuevas tecnologías para la producción de alimentos en Mérida

El Centro de Procesamiento Avícola de Mérida ha integrado recientemente tecnología de visión artificial

Un nuevo dispensador automático de bandejas agiliza y mejora los procesos

En su búsqueda continua de la excelencia, la sección avícola del Grupo AN implementa constantemente mejoras que optimizan los procesos y permiten obtener productos con mayor calidad y seguridad alimentaria. En los últimos meses, se han incorporado nuevas tecnologías en el Centro de Procesamiento Avícola de Mérida, encaminadas a lograr esos objetivos: por un lado, la visión artificial, que procesa imágenes de todos los productos que pasan por la línea y realiza un filtrado de calidad adicional; por otro, un sistema automático de dispensación de las bandejas. Gracias a estas mejoras, se logra una mayor eficiencia de los procesos y mejora la calidad final de los productos.

Desde hace unos meses, se han incorporado algunas mejoras tecnológicas en el Centro de Procesamiento Avícola de Mérida, gracias a las cuales se ha logrado una optimización de los procesos de producción que permiten transformar más de 160.000 pollos cada día.

Una de esas mejoras es la introducción de tecnología de visión artificial. El sistema integra un nuevo módulo en la línea de envasado, que

incorpora cámaras de última generación y por donde pasa todo el producto una vez terminado. Las cámaras de visión artificial escanean cada artículo en la cadena de producción en busca de defectos, garantizando que solo los productos que tienen la calidad adecuada lleguen al mercado.

Esta tecnología supervisa diferentes parámetros: el sellado de la bandeja, la correcta colocación de las etiquetas y su información y, además,

evalúa el producto por sus características básicas como el color, la textura o los signos de frescura o madurez, y detecta cuerpos extraños y cualquier contaminante que pudiera afectar al producto. El proceso es totalmente automático, de forma que, en el momento en el que un producto no cumple con el estándar establecido, es retirado de la línea y se emite un informe.



A la izquierda de la imagen se aprecia la tecnología que permite una dispensación automática de las bandejas para el pollo

La visión artificial es una metodología que utiliza la tecnología basada en inteligencia artificial para obtener, procesar y analizar imágenes en tiempo real, de las cuales obtiene información útil, veraz y tratable que puede ser procesada automáticamente por una máquina, sin necesidad de intervención humana. Al introducir estas herramientas basadas en visión artificial, se pretende automatizar procesos mediante la detección y clasificación de imágenes que, si fueran realizados por personas, requerirían mucho tiempo, nivel de detalle o alto grado de especialización. Al mismo tiempo, se reducen errores, aleatoriedades o imprecisiones.



Entre las mejoras introducidas, la visión artificial, que realiza un filtrado de calidad adicional

DISPENSACIÓN AUTOMÁTICA

Otra tecnología que se ha implantado recientemente es el dispensador automático de bandejas. Un cargador automático de envases es una solución que consta de varios dispositivos que permiten el control y la carga de producto en bandejas de una forma segura, rápida y eficiente. El dispensador automatiza el proceso de colocación de la bandeja vacía en la línea de producción y evita la manipulación por parte del operario. El objetivo es conseguir que la bandeja llegue limpia al proceso de sellado, que se realiza por la aplicación de calor entre el film y el borde

superior de la bandeja (termosellado). Si existe cualquier mínimo rastro de suciedad, el proceso no se realiza de manera eficiente y el producto queda expuesto al aire externo. Al minimizar las posibles causas de suciedad por la manipulación de las bandejas, se consigue que el proceso de sellado se complete correctamente y que, por tanto, bajen las incidencias del producto terminado.

Es importante destacar que los datos de producción muestran que una parte significativa de retiradas de producto derivan de problemas en el sellado de las bandejas. Este proceso es crítico: el producto debe preservarse totalmente del aire externo y el cierre de la bandeja debe ser 100 %

estanco. Cualquier poro en el film o en la estructura de la bandeja provoca que el producto tenga algún grado de exposición al aire exterior y que acelere así su proceso de caducidad, por lo que la dispensación automática juega un papel esencial en la minimización de esos problemas.

Con la incorporación a sus procesos de tecnologías como las explicadas en este artículo, AN Avícola Mérida sigue preparándose para los retos del futuro. Estas y otras medidas de mejora de la calidad y de la seguridad alimentaria sirven para mantener a la empresa a la vanguardia de la industria alimentaria en un mercado muy competitivo y cambiante.



Tajonar • Jaime González

Los fertilizantes, pendientes de la propuesta de aranceles

Los derechos de aduana aplicables a las importaciones de mercancías rusas podrían disparar los precios en la próxima campaña

La Comisión Europea ha planteado recientemente la posibilidad de incrementar los aranceles a los fertilizantes procedentes de Rusia, medida que provocaría una concentración de la oferta y un aumento de los precios de estos productos. El director de Suministros Agrarios del Grupo AN, Carlos Valencia, reafirma la importancia de trabajar con toda la anticipación posible ante un escenario tan cambiante como el actual.

Desde hace años, Europa se enfrenta a una producción de fertilizantes insuficiente para satisfacer la demanda, lo que hace que las importaciones sean inevitables. Según Copa-Cogeca, el organismo comunitario que agrupa a las organizaciones representantes de los agricultores y de las cooperativas, "esta situación no ha hecho más que empeorar tras el cierre de varias plantas de fertilizantes en los Estados miembros de la Unión Europea".

La Comisión Europea está estudiando la posibilidad de aumentar los aranceles a los fertilizantes procedentes de Rusia y Bielorrusia. Algunos países, como Polonia, han pedido que, en los próximos tres años, se aumenten los aranceles desde el 6,5 % actual hasta el 50 %, con el fin de reducir las importaciones rusas y proteger a la industria local.

Si se adoptan esas medidas, todos los países de la UE, España incluida, se verían afectados por una subida de precios. Para Copa-Cogeca, la medida "afectará gravemente a la producción agrícola y a la competitividad. Sin una estrategia clara de diversificación, los agricultores europeos pronto se encontrarán contra la pared", afirman desde el organismo, y alertan: "Estas medidas harían subir los precios de los fertilizantes en, al menos, 40-45 euros por tonelada para la próxima campaña agrícola. Esto ejercería una presión financiera adicional sobre las operaciones agrícolas, que ya están lidiando con un clima económico muy desafiante. Las consecuencias para la producción agrícola, la competitividad y los ingresos de los agricultores podrían ser catastróficas".

Como explica el director de la sección de Suministros Agrarios

del Grupo AN, Carlos Valencia, "los aranceles acabarán provocando que haya menos oferta y, en consecuencia, los precios subirán". Ante esta perspectiva, incide en la importancia de la previsión: "Es muy importante trabajar con toda la anticipación posible, teniendo en cuenta que el panorama geopolítico es muy cambiante. Debemos estar muy atentos a todas las decisiones y cambios en la normativa que afectan a nuestra actividad", afirma.

Desde Copa-Cogeca exponen que "detrás de la complejidad de este expediente se esconde una cuestión fundamental: el futuro de la agricultura europea y la seguridad alimentaria de la UE". Desde estos organismos instan a los Estados miembros y al Parlamento Europeo a que aborden esta cuestión con rapidez.



Grupo AN

SEGUROS

Juntos aseguramos el futuro del campo

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

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

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

Parte del equipo de la Delegación de Extremadura del Grupo AN junto con representantes de diferentes secciones y zonas



Don Benito, Badajoz • Jaime González

Más de 40.000 personas en Agroexpo

El Grupo AN participa con stand propio en la feria desde hace 8 años

La trigésima séptima edición de la feria internacional de Don Benito se celebró la última semana de enero

La Feria Internacional Agroexpo ha celebrado este año su edición número 37 entre el miércoles 29 de enero y el sábado 1 de febrero en Feval, el recinto ferial de la localidad de Don Benito, en Badajoz. Como es tradición desde el año 2017, el Grupo AN ha participado en el evento con un stand propio, en el que el equipo de la delegación de Extremadura y otros profesionales de distintas zonas y secciones han recibido a cooperativas socias, clientes, instituciones y otras entidades, además de a todas las personas que se han acercado a conocer la actividad de la cooperativa. Según los datos de la organización, la de este 2025 ha sido una de las ediciones más multitudinarias de los últimos años: más de 40.000 personas han pasado por la feria durante los cuatro días de celebración.

Agroexpo suele abrir el calendario anual de ferias del sector agroalimentario aunque, en esta ocasión, se rompió esa costumbre: en Valladolid la feria Agraria comenzó el martes 28 de enero, un día antes del inicio de Agroexpo. La coincidencia de ambas citas no ha restado visitantes a la feria internacional de Don Benito, Badajoz, a la que el Grupo AN ha vuelto a acudir este año en el que Agroexpo ha cumplido su trigésima séptima edición.

Las cifras que maneja la organización de Agroexpo indican la importancia de la feria como referente entre los eventos del sector agrario en el sur de Europa: participan alrededor de 500 marcas y 260 expositores en unas

instalaciones que cuentan con 30.000 metros cuadrados de exposición. En la edición de este año, celebrada entre el miércoles 29 de enero y el sábado 1 de febrero, más de 40.000 visitantes han pasado por la feria, convirtiendo la de este año en una de las más multitudinarias de los últimos años.

Desde 2017, el Grupo AN cuenta con stand propio en la feria. Un espacio en el que, un año más, el equipo de la delegación de Extremadura ha recibido a todas las personas socias, clientes y representantes institucionales y de otras entidades que han acudido a la cita durante sus cuatro días de duración. En total, cientos de perso-



Durante los cuatro días que duró la feria, cientos de personas se acercaron al stand del Grupo AN



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



Morán posó en el stand del Grupo AN con parte del equipo de la delegación de Extremadura y con los responsables de la feria

nas conocieron mejor la actividad de la cooperativa y su manera de trabajar, gracias a los distintos materiales de comunicación presentes en el stand.

Durante la celebración de Agroexpo, pasaron por el espacio del Grupo AN representantes de varias de las cooperativas extremeñas socias, que en este momento son 16: 7 de ellas de localidades pacenses (Calera de León, Campanario, Medellín, Obando, Pueblonuevo del Guadiana, Santa Amalia y Valdebotoa) y las 9 restantes de municipios cacereños (Alagón del Río, Alonso de Ojeda, Holguera, Miajadas, Moheda de Gata, Moraleja y Vegaviana).

También se acercaron a visitar el stand del Grupo AN la consejera de Agricultura, Ganadería y Desarrollo Sostenible de la Junta de Extremadura, Mercedes Morán, junto con los responsables de la feria y de Feval, además de representantes institucionales y de diferentes entidades y empresas, así como varias personas de diferentes zonas y secciones del Grupo AN.

Al finalizar la feria, el presidente del comité organizador de Agroexpo, José María Naranjo, felicitó a la organización del evento por el buen desarrollo del mismo y agradeció a los expositores su presencia, un año más, "en la feria referente para el sector".



La 37ª edición de Agroexpo despertó un gran interés entre los medios de comunicación



Belén Hernández, directora del Área de Personas del Grupo AN, en un momento de su intervención

Tajonar • Jaime González

El Grupo AN, en el Foro del talento de ESIC

La directora del Área de Personas, Belén Hernández, habló sobre el modelo del Grupo AN en una cita sobre liderazgo

El papel de los líderes como generadores de cultura en las organizaciones fue el tema principal del Foro del talento, convocado el 18 de febrero por ESIC Navarra con la colaboración de Aedipe, la Asociación Española de Dirección y Desarrollo de Personas. La directora del Área de Personas del Grupo AN, Belén Hernández, fue una de las tres intervinientes en esta jornada, en la que se incidió en la importancia que tienen los valores de una empresa a la hora de captar y retener talento.

ESIC Navarra y la delegación territorial de Aedipe organizaron a mediados de mes un encuentro dirigido especialmente a profesionales de los recursos humanos. Con el título Foro del talento: liderazgo para impulsar el negocio y el desarrollo organizativo, la jornada constó de una conferencia a cargo de Carlos González, profesor de ESIC Business & Marketing School, y una mesa redonda en la que intervino la directora del Área de Personas del Grupo AN, Belén Hernández, junto con el director de Recursos Humanos de la consultora tecnológica CYC, Iñaki Percaz.



De izquierda a derecha, Ana Aracama, directora de ESIC, Carlos González, profesor de ESIC, Belén Hernández, Iñaki Percaz, director de RRHH de CYC, y María Viguria, ESIC

El encuentro sirvió para reflexionar sobre el tipo de liderazgo que se necesita en las organizaciones para sostener e impulsar los modelos de negocio y el crecimiento empresarial, en este tiempo marcado por la incertidumbre económica y geopolítica y en el que las empresas afrontan nuevos retos: la convivencia de hasta cinco generaciones en el mismo entorno de trabajo, la preocupación creciente por la salud mental y el

compromiso y la identificación de las personas con las empresas en las que trabajan.

En su intervención, Belén Hernández habló de la influencia del modelo de liderazgo en la cultura de una organización y en la implicación de los equipos. También explicó el proyecto Conversaciones de cuidado, emprendido hace unos años por el Área de Personas del Grupo AN, para

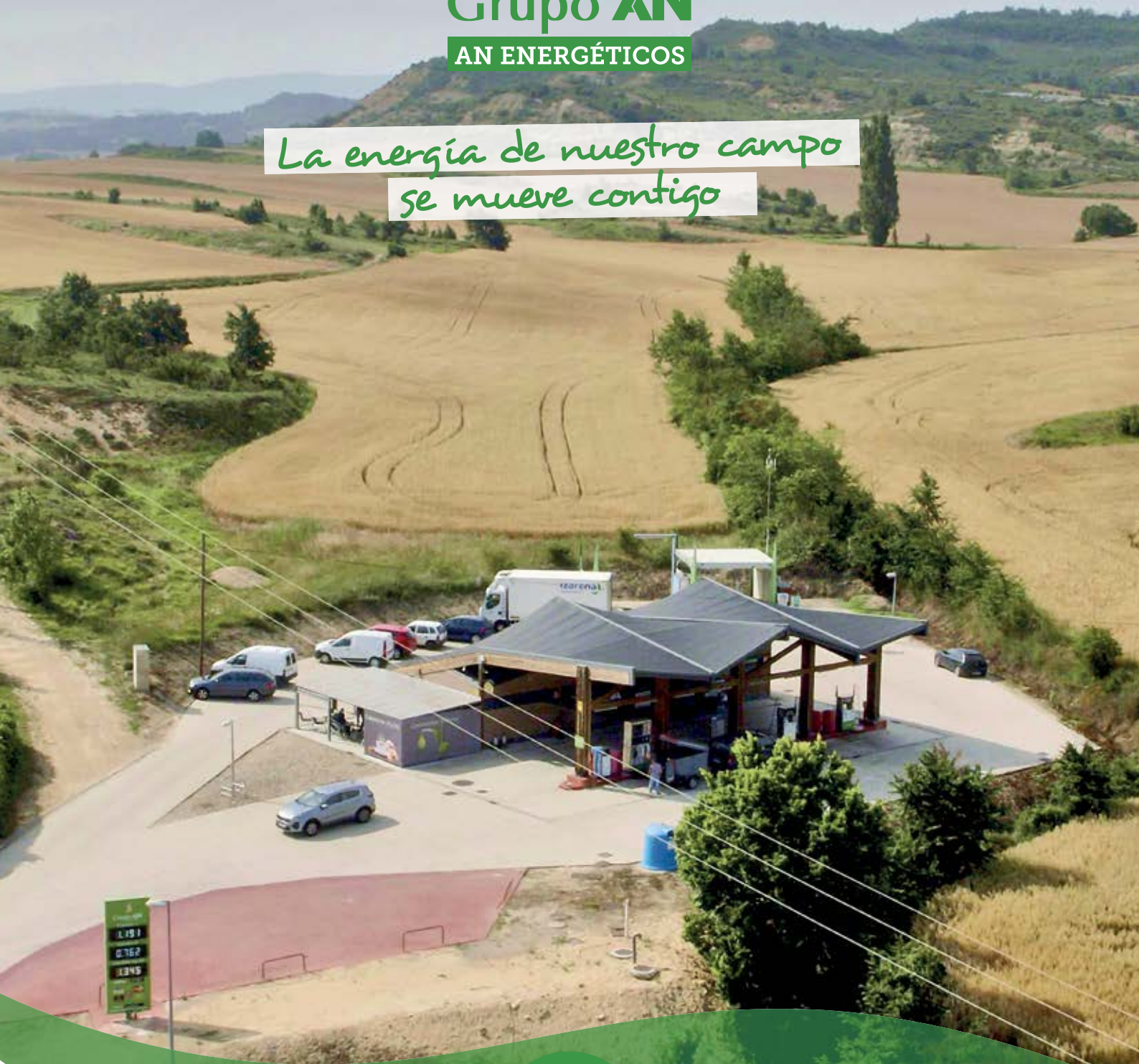
ejemplificar la importancia que tiene conocer a las personas que conforman los equipos de una empresa y cómo ese interés repercute positivamente en su motivación.

La jornada reunió a una treintena de profesionales de los recursos humanos en el aula principal de la sede de ESIC y el Club de Marketing de Navarra.



Grupo AN
AN ENERGÉTICOS

*La energía de nuestro campo
se mueve contigo*



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

www.anenergeticos.com



Tajonar • Jaime González

Marzo, mes de ferias

El Grupo AN participará en las próximas semanas en diferentes eventos destacados, como la Feria internacional para la producción animal, Figan, y el Salón del estudiante y el empleo

A lo largo del mes de marzo, el Grupo AN estará presente en varios eventos de referencia para el sector agroalimentario y para la toma de contacto con el talento del futuro. Entre esas citas, el Salón del estudiante y el empleo, que se celebra en Pamplona los días 13 y 14 de marzo, y Figan, la feria ganadera que se organiza en Zaragoza cada dos años. En ambos casos, el Grupo AN tendrá un stand propio en el que dará a conocer su actividad y su modelo de trabajo, basado en la cooperación y en la innovación.

El tercer mes del año es, tradicionalmente, uno de los que concitan mayor actividad en el calendario de ferias, eventos, jornadas y visitas. Este año no será distinto: el Grupo AN va a estar presente en marzo en diferentes citas de referencia, con el objetivo de dar a conocer y ampliar su actividad, además de captar talento para el futuro de la cooperativa.

FIGAN: FERIA INTERNACIONAL PARA LA PRODUCCIÓN ANIMAL

La feria referente para la industria ganadera que acoge cada dos años el recinto ferial de Zaragoza, Figan, se celebra este año entre los días 25 y 28 de marzo. Será la decimoséptima edición de este encuentro avalado por sus altas cifras de participación

y asistencia: en la última edición, más de 54.000 visitantes acudieron al evento, que contó con casi 1.000 marcas expositoras de 26 países.

El Grupo AN participa en Figan desde 2011 con stand propio, un lugar que se convierte en punto de encuentro entre profesionales de la ganadería y de la agricultura, clientes y cooperativas socias. Como en las últimas ediciones, la Correduría de Seguros del Grupo AN contará con un espacio para asesorar sobre el amplio abanico de seguros agrarios y generales que ofrece.

SALÓN DEL ESTUDIANTE Y EL EMPLEO

Unos días antes del comienzo de Figan se celebra en Pamplona una

cita clave para conectar a las empresas con los profesionales del futuro: el Salón del estudiante y el empleo es un evento que se organiza desde hace 18 años en el Palacio de Congresos Baluarte y al que acuden cientos de jóvenes que están a punto de decidir su futuro. En esta ocasión, la cita tendrá lugar los días 13 y 14 de marzo.

El Grupo AN acudirá por primera vez a este evento, en el que se dará a conocer mejor entre cientos de estudiantes, a quienes mostrará sus valores, actividad y oportunidades laborales. Más de 7.000 personas pasaron por el Salón del estudiante y el empleo en su edición del año pasado.

A estos dos eventos se suman otros que detallaremos en el próximo número de la revista Acción Cooperativa.



¡Suscríbete a nuestra newsletter!

Mantente al día de todo lo que ocurre en Grupo AN suscribiéndote a nuestro boletín de noticias. Recibirás cada mes en tu correo electrónico toda la actualidad del sector, noticias, artículos, curiosidades y mucho más. ¡No te lo pierdas!

Suscríbete a través de nuestra web

www.grupoan.com



¡Y no te olvides de seguirnos también en redes sociales!



facebook.com/grupoan



linkedin.com/grupoan



instagram.com/grupoan_1910



youtube.com/grupoan_1910

#EquiposQueAlimentAN


La innovación al servicio de los socios

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

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

socios. Proyectos de diferentes ámbitos y que tienen la innovación y la colaboración como principales señas de identidad. En este InnovAN nos centramos en el proyecto GOS

ACCESO, en el que participa el Grupo AN, que combina agricultura de precisión, digitalización y prácticas sostenibles para establecer una base sólida de conocimientos sobre los



Parcela de tomate en la localidad de Castejón en la que se realiza uno de los ensayos

GOS ACCESO: Accesibilidad a los ecorregímenes con soluciones optimizadas

Ante la necesidad de conocer el efecto que la adopción de ecorregímenes tiene en la agricultura, el Grupo AN participa en el proyecto "GOS ACCESO: Accesibilidad a los ecorregímenes con soluciones optimizadas". Los ecorregímenes son instrumentos que buscan integrar prácticas agrícolas sostenibles y beneficios ambientales. Desde el Grupo AN se trabaja por identificar la repercusión ambiental y económica de la aplicación de las diferentes estrategias agronómicas planteadas para cada tipo de ecorregímen.

El proyecto GOS ACCESO aborda el impacto de los ecorregímenes a través de un análisis multifactorial

de diversas prácticas propuestas en distintos cultivos, para los cuales se seleccionarán aplicaciones agronómicas incluidas en el catálogo de ecorregímenes, combinadas con agricultura de precisión y digitalización. Los ecorregímenes están destinados a fomentar la adopción voluntaria de prácticas agrícolas que vayan más allá de los requisitos básicos de la Política Agrícola Común (PAC). Su finalidad es mejorar el rendimiento y la sostenibilidad en cada tipo de cultivo, considerando tanto sus aspectos económicos como su impacto en el suelo, la biodiversidad y la reducción de insumos químicos.

El proyecto, que se desarrollará hasta finales de 2026, persigue validar la capacidad de los ecorregímenes para incluir los servicios ecosistémicos en los procedimientos de gestión agrícola y verificar si impulsan el rendimiento ambiental, tal y como plantea la PAC. Los servicios ecosistémicos son aquellos beneficios que un ecosistema aporta a la sociedad y que mejoran la salud, la economía y la calidad de vida de las personas. En este caso, dichos servicios pueden actuar como métodos alternativos de control de plagas, reducir la necesidad de pesticidas, mitigar o revertir el impacto de la agricultura en la biodiversidad e incidir positivamente en la fertilidad y salud del suelo.

ecorregímenes y sus beneficios. El proyecto utiliza un enfoque multifactorial para adaptar las prácticas de ecorregímenes a las necesidades de diferentes cultivos y condicio-

nes, a través de la realización de ensayos en parcelas experimentales en Navarra y Castilla y León.



Uno de los objetivos del proyecto es corroborar la eficacia de estos servicios comparándolos con métodos convencionales para comprobar que se mantiene la calidad de los productos agrícolas y se mejora la seguridad de la agricultura. A través de ensayos en parcelas experimentales de diferentes cultivos y zonas, se implementarán prácticas como la siembra directa, la instalación de cubiertas con cultivos mejorantes, la implantación de bordes funcionales para atraer polinizadores y hospedar enemigos naturales, y la inoculación de microorganismos. Durante la ejecución de los ensayos se evaluará el impacto de las distintas estrategias en la biodiversidad y en el suelo. Para ello, se cuantificará la evolución anual tanto de la fauna auxiliar como del microbioma del suelo y su fertilidad.

Al mismo tiempo se comparará el coste económico de las distintas prácticas utilizadas y se realizará una estimación del impacto en la renta de los productores. Además, mediante la transferencia de resultados a los agricultores, el proyecto busca transformar la adopción de ecorregímenes en una práctica económica y ambientalmente ventajosa, fortaleciendo así el futuro de una agricultura sostenible en España y contribuyendo a los objetivos de la PAC y el Pacto Verde Europeo.

El Grupo AN forma parte de este proyecto, cuyo grupo operativo coordina y representa el Clúster de Innovación Agroalimentaria de la Comunitat Valenciana, y que también cuenta con la participación de la



Técnicos del Grupo AN y de ZERYA en una de las parcelas experimentales que están dentro del proyecto

Fundación Global Nature, el Centro Tecnológico Nacional Agroalimentario de Extremadura (CTAEX), la Agrupación de Cooperativas Agrarias de Extremadura (ACOPAEX), La Unió Llauradora i Ramadera del País Valencià y ZERYA Producciones sin Residuos.

Este proyecto se engloba en un Grupo Operativo Supraautonómico, cofinanciado al 80 % por el Fondo Europeo Agrícola de Desarrollo Rural (FEADER) de la Unión Europea y por el Ministerio de Agricultura, Pesca y Alimentación (MAPA) al 20 %, en el marco del Programa Nacional de Desarrollo Rural 2014-2020, con

un presupuesto total de quinientos noventa y nueve mil euros para las actividades de todos los socios.



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

Anuncios Gratuitos



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

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

No te pierdas las novedades

SE VENDE

Sembradora antigua de 3 m en buen estado, con gradilla delantera. **Sinfín** eléctrico de 8 m.

Cooperativa de Urroz Villa (Navarra).
> CONTACTO: 619 989 340

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

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

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

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

Despuntadora PELLENC, **central hidráulica** para despuntadora y **prepodadora** PELLENC, **azufradora** general de 400 kilos, **abonadora** de viña con dos rejones, **intercepas** y **plantadora** mecánica de un rejón de viña y frutales.
Cooperativa Sierra de Leyre.
> CONTACTO: 646 794 160

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

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

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

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

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

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

Cisterna 6.000 l. con cañón.
> CONTACTO: 626 034 484

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

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

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

Se vende 60 **derechos** de la región 2. **Vertederas** REGENT 6 cuerpos reversibles. **Sembradora** de girasol mecánica de 6 cuerpos. **Rodillo** de 3 metros. **Chisel** de 11 brazos. Peñaranda de Bracamonte.
> CONTACTO: 619 305 689

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

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

Aventadora antigua en buen estado y con todos sus útiles en Tierra Estella.
> CONTACTO: 656 268 671

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

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

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

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

Se vende por cese de actividad **arado** pentasurco GREGORIE BESSON variable desplazable. Zona Álava.
> CONTACTO: 608 974 201

Postes metálicos usados de viña de 2 metros para emparrados y cierres. Cooperativa Sierra de Leyre.
> CONTACTO: 646 794 160

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

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

Atomizador GENERAL 600 litros, nuevo.
> CONTACTO: 630 960 739

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

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

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

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

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

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

Se vende **sembradora** directa AGUIRRE de rejón de 4,5m con marcadores hidráulicos. Cooperativa Agrícola El Saso. Lerín (Navarra).
> CONTACTO: 650 075 243

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

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

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

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

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

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

Se traspasan 6 **derechos** de pago básico de la región 1 (antigua 0301) y 13 de la región 7 (antigua 1401). **Carcastillo** (Navarra)
> CONTACTO: 635 706 762

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

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

Sulfatadora FITOSA 18 m, modelo Hércules 3000, de 3.000 litros, con incorporador de producto. **Trituradora** ZANON modelo TST3100 de cuchillas, rotor de gran diámetro, 3 m de anchura de trabajo y gran capacidad de desahogo.
> CONTACTO: 606 719 372

Atomizador Teyme de 2.200 litros y **bañera de acero inoxidable** de 10.000 kilos. Andosilla (Navarra).
> CONTACTO: 676 301 838

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

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

Se vende **tractor** DEUTZ 150 Agrottron con ruedas nuevas. Otro **tractor** DEUTZ serie 6, con 3.500 horas y ruedas estrechas. Un **elevador** con cajón para 1.000 kilos y una **plantadora** de 4 cuerpos. **Bomba de presión** de 120.000 litros y otra **bomba pequeña** para motocultor de 20.000 litros. Cooperativa de Peralta
> CONTACTO: 627 439 616

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


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

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

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

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

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



Ismael Marzo, director técnico veterinario del Área Avícola del Grupo AN, durante su intervención en la jornada del año pasado

Tajonar • Jaime González

Jornadas formativas de avicultura

En marzo se celebra la formación anual que organiza el Área Avícola del Grupo AN para profesionales de la avicultura

Como cada año, las instalaciones del Grupo AN en Olite van a ser la sede de la jornada formativa que organiza el Área Avícola de la cooperativa, dirigida a profesionales del sector. El objetivo de este encuentro, que se celebrará el miércoles 12 de marzo, es actualizar la normativa y las buenas prácticas que se deben aplicar de manera cotidiana en las granjas. Las ponencias se retransmitirán en directo para que puedan seguirse de manera telemática, además de presencialmente. Hace un año, cerca de cien profesionales de la avicultura asistieron a la formación.

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

En esta ocasión, la jornada formativa tendrá lugar el próximo miércoles 12 de marzo en las instalaciones del Grupo AN en Olite. Además, quienes no puedan acudir de forma presencial podrán seguir la jornada en directo a través de una plataforma online.

El programa formativo está compuesto por cinco ponencias impartidas por profesionales de diferentes empresas del sector:

- **Santiago Dolz, director técnico de Ph Albio.** Abordará el uso de fitobióticos y ácidos en avicultura. Tras analizar la situación actual del uso de antibióticos en la producción animal, explicará el papel de los fitobióticos como una de las alternativas eficaces para la nueva etapa, con ejemplos que ya son una realidad en el mercado.
- **Enrique Ruiz Montero, R&D Manager de Laboratorios Zotal.** Su ponencia, la segunda de la jornada, profundizará en las claves que hay que tener en cuenta en lo relativo a la bioseguridad del agua.
- **Francisco Javier Calderón, director comercial de Fumihogar.** Con el título "Revolución en el aire: tecnología por microdispersión", su intervención se basará en los conceptos generales de esa tecnología, además de en la explicación de detalles sobre la eliminación de patógenos, la mejora de ambientes y el bienestar animal.
- **Alejandro Arribas, técnico de Lubing.** Demostrará cómo un buen manejo equivale a un buen resultado. En su ponencia analizará cuestiones prácticas como la durabilidad de las tetinas y de los sistemas de suministro de agua o la importancia del nivel en las líneas de bebederos.
- **Ismael Marzo, director técnico veterinario del Área Avícola del Grupo AN.** La última intervención de la jornada servirá para recordar las obligaciones de la persona titular de una explotación y cuáles son las medidas de bioseguridad que debe tener en cuenta.

En su edición de 2024, la jornada formativa congregó a un centenar de profesionales de la avicultura, entre quienes asistieron de forma presencial y quienes lo hicieron de manera telemática. Además, otras cien personas han visualizado la grabación de la jornada posteriormente.



Estamos cerca, llegamos lejos.

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



Seguros
Agrarios



Sobreprecio



Explotaciones



RC ganado
y retirada
equino



Maquinaria
agrícola



agropelayo.com
96 110 77 80

Contigo desde el origen

En CaixaBank queremos ayudarte a impulsar tu proyecto desde las raíces, como tú lo haces. Por ello, hemos creado el mayor ecosistema de innovación agroalimentaria para ofrecerte soluciones integrales, digitales e innovadoras.

Descubre AgroBank en [CaixaBank.es](https://caixabank.es)

paralimpicos



AgroBank