



Borges Agricultural & Industrial Nuts (BAIN) cierra el ejercicio 23-24 con una cifra de negocio de 117 millones de euros

- La compañía cierra el ejercicio con un resultado consolidado de 21 millones de euros, ayudado por la venta de su división agrícola.
- BAIN ha comercializado un total de 29 mil toneladas a fecha de cierre del período, mayoritariamente de almendra (un 49%).
- La compañía se centra en su crecimiento a través de nuevas oportunidades de negocio en las áreas comercial e industrial.



Borges Agricultural & Industrial Nuts (BAIN) cierra el ejercicio 2023 – 2024, finalizado el 31 de mayo de 2024, con una **cifra de negocio de 117 millones de euros**.

Al cierre del período la **compañía ha comercializado un total de 28.715 toneladas**, siendo la **almendra el producto con mayor valor en ventas** (representando un 49% del total), seguido de las nueces (con un 8%) y los pistachos (con un 8%).

BAIN registra un valor en ventas que asciende a los 117 millones de euros, comercializando productos en un total de 49 países, e incrementando en porcentaje en el mercado nacional respecto al mismo período del año anterior, concentrándose en los canales B2B y MDD, representando un 56%. Francia, Alemania y Bélgica son los principales países en el exterior, aportando un 20% de las ventas internacionales.

El resultado consolidado del ejercicio refleja un incremento provocado por la enajenación de la totalidad de las acciones y participaciones sociales de las sociedades BAIN Andalucía, BAIN



Extremadura, Amêndoas Herdade da Palheta, Amêndoas Herdade da Palheta II, BSJ Frutos Secos de Moura, BSJ2 Amêndoas de Moura, que componían el negocio agrícola del grupo.

La compañía se centra en su crecimiento a través de nuevas oportunidades de negocio en las áreas comercial e industrial

El cierre de esta operación permite a BAIN centrar estratégicamente sus esfuerzos en las áreas industrial y comercial que son el *core business* de BAIN, focalizándose en la innovación, la sostenibilidad y la internacionalización del negocio, así como en la búsqueda de nuevas oportunidades que incrementen el valor para sus accionistas, consumidores, clientes, empleados y para el conjunto de la sociedad.

Un ejemplo de ello es el desarrollo y comercialización, a principios de 2024, de **una nueva gama de cremosos de frutos secos enfocada al canal B2B**.

Aprovechando su amplio conocimiento y experiencia en el sector, BAIN han desarrollado una nueva gama de productos cremosos a base de frutos secos de alta calidad, que amplían su catálogo incorporando hasta **17 nuevas referencias** agrupadas en 3 grandes categorías: pastas puras, cremas de frutos secos y pralinés.

La nueva gama de cremosos permite distintos usos y está **enfocada a obtener un alto rendimiento en las elaboraciones de pastelería, heladería y restauración**. Además, **la categoría de cremas de frutos secos es reducida en azúcares y no contiene aceites tropicales, ya que se elaboran con Healthy and Green Solid Oil**, una grasa vegetal desarrollada por Borges que permite sustituir las opciones utilizadas tradicionalmente (como grasa de palma o de coco), por una alternativa más saludable, mejorando así el perfil nutricional del producto.

De esta forma, se refuerza la línea de negocio dedicada al B2B en consonancia con la estrategia de la compañía, centrada en incorporar soluciones innovadoras y nuevas oportunidades de negocio comercializando productos saludables y sostenibles.

Sobre Borges Agricultural & Industrial Nuts (BAIN)

Borges Agricultural and Industrial Nuts, S.A. (BAIN) es una compañía líder mundial con más 125 años de experiencia en el procesado y comercialización de frutos secos a las empresas más relevantes de industria agroalimentaria, especialmente nueces, pistachos y almendras. Opera principalmente en dos plantas productivas con una cuota de mercado relevante sostenida históricamente, cuyas acciones cotizan en el Mercado Continuo de las Bolsas de Madrid y de Barcelona desde el 24 de julio de 2017. El liderazgo de Borges está basado en un concepto del negocio focalizado en el cliente, al que aporta valor añadido, combinado con un compromiso ineludible con la calidad y la innovación. En un mercado global estas herramientas equivalen a futuro y garantía de éxito.