# Operadores tradicionales en la cadena del cereal en España

**Artículo de opinión de José Manuel Álvarez Blasco, Secretario General de ACCOE, Asociación de Comercio de Cereales y Oleaginosas de España.**

Con una producción nacional de más de 25 millones de toneladas, récord histórico absoluto, fluctuaciones de cotizaciones desconocidas desde hace años y una persistente situación de pandemia, la campaña 2020-21 nos está dando la oportunidad de poner en valor el papel de todas aquellas empresas dedicadas al comercio de cereales y oleaginosas.

Dentro de nuestro sistema de distribución conviven desde pequeñas empresas locales a grandes compañías multinacionales y, gracias al esfuerzo y colaboración entre ambos tipos de sociedades, se ha conseguido convertir a nuestro país, gran deficitario de estas materias primas, en el primer fabricante de piensos compuestos de la Unión Europea y situarlo entre los mayores productores mundiales.

Si dejamos a un lado a las grandes corporaciones y bajamos hasta los primeros eslabones de la cadena comercial, inmediatamente después del agricultor, aparece la figura de los operadores tradicionales. Algunas de las características más significativas de este tipo de empresas en España son:

- Prácticamente todas son PYMEs de carácter familiar.

- Más del 70% se encuentran en municipios de menos de 20.000 habitantes y casi el 60% en localidades con una población inferior a 5.000 habitantes. La cifra media de empleados es de 9 personas, la mayor parte con carácter indefinido. Con este perfil, su presencia se convierte en imprescindible dada su capacidad de crear y fijar empleo y riqueza en la España rural.

- La mayor parte, alrededor del 70%, de sus adquisiciones de cereales u oleaginosas las realizan en su entorno comarcal o regional, siendo sus principales proveedores los agricultores de esas zonas.

- Además, conforman un servicio integral que facilita a los agricultores su día a día mediante labores de asesoramiento y consultoría y suministrando productos como semillas, abonos y fitosanitarios.

A diferencia de otras formas de comercialización en las que el agricultor tiene poco o nada que decidir sobre su propia producción, y sus intereses pueden quedar rebajados, ocultos o, incluso, perjudicados por los de otros, su relación uno a uno con los comerciantes, en la que ninguno gana si el otro no gana, le posibilita poner en el mercado su producción según su propio criterio, asesorados por los mejores profesionales del mercado, y, por encima de todo, protegidos por la garantía del cobro de un precio justo establecido de antemano.

Quizás por todas estas razones, a pesar de la obstinación de ciertas administraciones en querer desvirtuar el mercado con subvenciones y ayudas furtivas o directas otorgadas a otro tipo de operadores simplemente en base a su forma de constitución jurídica, la mayor parte de los agricultores continúan confiando campaña tras campaña en el buen hacer del comerciante tradicional. Rebelándose contra la presión a las que les someten las instituciones con el cortoplacismo obtuso que supone dar hoy para perder mañana, mantienen su apuesta por la libertad de comerciar su producto donde lo estiman más oportuno. Y aunque a algunos les moleste, saben que esto debe seguir así: la base y origen de la fortaleza de esta cadena comercial está en la estrecha relación agricultor-comerciante. y atentar contra un sistema que demuestra día a día su validez, es caminar hacia el desastre.