

V.M. / ALBACETE

Cereales Candelo es una de las empresas comercializadoras de productos agrícolas de referencia a nivel nacional y «posee la mayor capacidad de almacenamiento de la España interior», tal y como subraya el CEO del grupo, Antonio Martínez Luján.

¿Cuál es su capacidad actual de almacenamiento y sus características como plataforma logística? Actualmente, Cereales Candelo tiene una capacidad de almacenamiento de 250.000 toneladas de grano y forraje, de las cuales 150.000 toneladas corresponden a nuestra instalación central de Albacete, junto a la Autovía A-31, que además usamos como plataforma logística y servicios de almacenamiento a terceros. Además, no solo en volumen, también en flexibilidad de loteado. tanto en almacenamiento vertical (silos) como en horizontal (naves), somos capaces de segregar producto desde celdas de 60 toneladas, a silos de 1.000 toneladas, pasando por naves desde 500 a 30.000 toneladas.

Nuestra ubicación en Albacete, nudo de caminos histórico entre Levante y la Zona Centro, así como en Cuenca, cercana a zonas de consumo de piensos, harinas y malta, nos permite tener una ventaja competitiva en servicio y coste, sobre todo en los momentos actuales donde los cuellos de botella logísticos son un elemento cada vez más difícil de gestionar por los fabricantes nacionales y por las grandes multinacionales, que importan la mayor parte de grano por puertos marítimos, en un país deficitario en cereales, algo acentuado por los ciclos de sequía como en el que parece nos hemos instalado.

La seguridad alimentaria es una de las premisas básicas de la empresa, ¿cómo la garantizan?

En nuestro negocio de comercio de cereales y forrajes nuestro trabajo es acompañar al agricultor desde el origen, es decir desde el mismo plan de siembra, asesorando que tendencias de cultivos, variedades y calidades pueden ser las más demandadas y rentables para su explotación. A partir de ahí, suministramos las semillas certificadas, el plan de abonado y sanidad vegetal, las posibles opciones financieras para asumir los costes de producción y, sobre todo, el asesoramiento técnico agronómico.

En ese sentido, el trabajo de asesoramiento a los profesionales del campo ¿caracteriza la línea de actuación del grupo?

Por supuesto. Como decía anteriormente, no solo es importante el asesoramiento técnico continuo desde el primer momento, con la elección del cultivo en función de las características de cada parcela, secano o regadío, dotaciones de agua, tipo de tierra, etcétera, en función de las posibilidades comerciales de cada tipo de cereal o forraje previstas para esa campaña; también es vital en-



«ACOMPAÑAMOS AL AGRICULTOR DESDE EL MISMO PLAN DE SIEMBRA»

ENTREVISTA

ANTONIO MARTÍNEZ

CEO DEL GRUPO CANDELO

«Nuestra ubicación en Albacete, nudo de caminos histórico entre Levante y la Zona Centro, nos permite tener una ventaja competitiva en servicio y coste» cajar todo eso dentro de una normativa PAC que es cada vez más compleja en cuanto a uso de fertilizantes químicos y pesticidas, además de la sostenibilidad y rotación de cultivos, lo que hace que cualquier fallo por parte del agricultor pueda suponer la pérdida del derecho a cobro de la subvención e incluso la pérdida del valor de la cosecha o su retirada del mercado.

Entiendo que tramitan también las ayudas de la PAC para los agricultores, ¿no es así?

Sí, forma parte de esa gestión integral de acompañamiento al agricultor, minimizando los riesgos frente al incumplimiento de la normativa. No es lo mismo tramitar la PAC en un banco o en una asociación agraria, donde no participan del suministro de los fertilizantes, semillas y tratamiento fitosanitarios y solo hacen una gestión documental una vez producidas y decididas las aplicaciones por el agricultor, que hacer esta tramitación en Candelo, donde cada compra de semilla, aplicación fertilizante o fitosanitaria se hace pensando de manera global, incluida la tramitación y seguimiento del Cuaderno Digital, que es la espada de Damocles que desde el mes de septiembre el agricultor soportará sobre su cabeza. En Candelo trabajamos para minimizar el riesgo de que esa espada caiga.

Es más, también somos agentes de seguros agrarios gracias a nuestra integración de negocio con el Grupo AN, el mayor grupo cooperativo español, con un volumen de facturación de 1.600 millones de euros y dos millones de toneladas de cereal comercializadas al año.

¿Promueven jornadas informativas de carácter práctico?

Nuestro trabajo de valor añadido en cuanto a tramitación y asesoramiento no es tanto un trabajo generalista de charlas puntuales, sino de acompañamiento totalmente personalizado. No somos «el Zara de la agricultura», con ropa de diseño asequible y de uso anual, sino más bien la sastrería de confianza, donde hacemos trajes a medida que duran toda la vida y que incluso arreglamos al cliente en campañas posteriores si sus medidas de cintura cambian, si se me permite el símil.

En el ámbito de la investigación y programas I+D+I ¿trabajan en algunas líneas de innovación en colaboración con la administración y la propia Universidad de Castilla-La Mancha?

Nuestra división Candelo Biotech trabaja codo con codo con grupos de investigación de la Universidad regional y puedo adelantar que estamos en proyectos que pronto nos darán muchas alegrías en cuanto a alternativas de fungicidas vigorizantes eco friendly para el tratamiento de semillas, en un mundo en el que se están prohibiendo por motivos de conservación de medio ambiente y otros problemas de salud pública pesticidas de todo tipo, entre los que se incluye el Tebuconazol, imprescindible hasta que tengamos estas alternativas bio en el control de hongos y plagas en cereal.