

DEL SURCO AL MOSTRADOR (II Y FINAL)

Comercialización, eclipse de la Agricultura

La distribución de los alimentos, el precio y la calidad definen las aristas menos consolidadas en la cadena agrícola y sobre las que se concentran las mayores insatisfacciones de los productores, directivos y la población

José Luis Camellón Álvarez

Si algo opaca el incremento productivo que muestra la provincia en los últimos tiempos es la distribución, vista a partir del respeto a las normativas vigentes en virtud de ordenar los destinos, las ventas, y ajustar los precios y la calidad. La comercialización, más que la cara de toda la agricultura y el eslabón final del proceso, es considerada el punto más débil del sistema.

“Lo difícil es producir; sin embargo, estamos teniendo más problemas después que la producción está”, opina Félix Álvarez Jiménez, una de las voces, a pie de surco, más autorizadas en Sancti Spiritus para evaluar la obra del campo.

La respuesta productiva del territorio es una verdad a la vista y tal vez uno de los mejores archivos que atesora esa historia de resultados y cumplimientos sean las propias páginas del semanario.

¿Qué interioridades acompañan la compra de las producciones?, ¿por qué es una rareza que Acopio y productor renegocien la entrega por encima del nivel contratado?, ¿qué ley física impide que se correspondan en la tarima la calidad y el precio?, ¿se cumple la resolución de precios dictada el año anterior?

EN TIERRAS DE ACOPIO

De las más de 300 000 toneladas contratadas por el sistema de la Agricultura para el 2017, Acopio debe recoger unas 37 000. Como se aprecia, el grueso de la comida llega al pueblo a través de las otras estructuras comerciales, en las que predominan productos muchas veces con mejor calidad que los de la red de Acopio.

Esa verdad también está visible; sin embargo, nadie sabe bajo qué contrato se surte, sobre todo la red particular, ni en qué microclima se cosechan esos renglones de primera calidad que oferta.

Un paso que genera polémica es el proceso de compra y lo mismo hay bases productivas que incumplen cifras pactadas, producciones que parecen no tener a dónde ir, envíos que se quieren mandar y no se reciben y desacuerdos a la hora de vender y comprar.

“Si la cooperativa tenía más comida, hay también un proceso que es de renegociación, podemos comprar ese excedente, pero a otro precio para darle salida y ponérselo al pueblo más barato, eso es lo que casi nunca pasa. Todo el mundo quiere renegociar para arriba, si la base tiene 100 quintales de calabaza por encima de lo que contrató les decimos: vamos a bajarle el precio, y te expresan: Prefiero echársela a los puercos”, comenta Clemente Hernández Rojas, director de la Empresa Provincial de Acopio.

“Siempre queremos decir —añade Hernández Rojas— que el problema lo tiene otro, hasta que no nos demos cuenta de que el problema lo tenemos todos y que entre todos lo tenemos que resolver van a permanecer esas dificultades”.

Criterio muy cierto porque en la base productiva se habla de este y de otros capítulos; mas, hace falta ya que se pongan de acuerdo.

¿Por qué en estos momentos de sequía y escasez no se es más flexible en la compra?, se pregunta Marcos Bernal, presidente de la Cooperativa de Créditos y Servicios (CCS) Alfredo López Brito: “Por ejemplo, cuando esté abarrotada la malanga y haya de todos los tipos para seleccionar, vamos a entrar en la categoría, pero ahora no hay casi ni la chiquita y se debe crear un mecanismo para este momento. Tenemos un nivel de malanguita, no la compran, me viraron 6 quintales, creo que en estas circunstancias es necesario recogerla como esté”, argumenta.

Ojalá Escambray logre allanar el camino para el entendimiento porque el criterio de Acopio es tan parecido que solo falta definir debajo de qué



mata de ataje se firmará el acuerdo.

“Mire, si ahora no hacemos una concesión con la malanga a partir de la afectación en el rendimiento y el tamaño que tiene, entonces no se le puede comprar al productor por esa calidad porque realmente no la posee; ¿qué pasa?, que se la compra el particular y la vende a 6 o 7 pesos la libra; podemos hacer una concesión, pero para bien del pueblo”, explica Clemente Hernández.

“El pepino te lo seleccionan —relata el presidente de la CCS Alfredo López Brito—, te dicen: ese está jorobado, ese muy grande, entonces te lo compran de segunda o de tercera; cuando vas a la tarima en Cabaiguán, todo el pepino se está vendiendo de primera calidad. Igual sucede con el particular, viene aquí a cogerlo barato y luego lo ofrece a 2 o 3 pesos más de como lo compró”.

Por su parte José Andrés González, presidente de la CCS Nieves Morejón, en el propio territorio, comenta que cuando hay un volumen productivo en las naves de Acopio cambian las calidades y eso conspira contra las producciones porque se baja el precio. Ocurrió, por ejemplo, con la malanga, y muchas veces no se ponen de acuerdo porque varían mucho las calidades”.

Anis Mary Chaviano, compradora de la CCS Julio Calviño, en Banao, describe desde su función esta problemática: “Tengo muchas quejas de los productores porque me pagan la mercancía de tercera, pero después no se vende a esa misma calidad, lo he visto en los Mercados Agropecuarios Estatales y placitas de Sancti Spiritus, tengo una agenda ahí que habla sola, eso lleva rato pasando”.

Interrogado sobre esas irregularidades, el director de Acopio señala: “La calidad es una norma que está escrita, si algún trabajador, especialista o directivo de la empresa está poniendo calidades a partir de abarrotamientos de productos, lo está haciendo mal. No nos han dado esos elementos; de conocerlos, les aseguro que ya hubiese habido un análisis, quien esté haciendo eso no puede estar en Acopio. Aclaro que el precio sí puede ser renegociado a partir del cumplimiento del contrato, pero no la calidad”.

Si se quiere que el eclipse de la comercialización oscurezca menos el resultado del surco, la base productiva puede automedicarse con la receta de la CCS cabaiguanense Ramón Balboa, al parecer una de las que mejor salen a flote en este eslabón.

“Cuando hemos tenido un exceso de productos Acopio los recibe, pero vamos antes y ratificamos la producción. El problema es de querer hacer las cosas. La junta de la cooperativa está también para buscarles destino a las producciones”, manifiesta Carlos González

Hidalgo, vicepresidente de la CCS.

PRECIO Y CALIDAD EN LA BALANZA

Si un surco está torcido en la red estatal y privada que comercializa —incluidas las Ferias dominicales— es el del precio y la calidad. Según cifras oficiales, la Dirección Integral de Supervisión impuso el año anterior más de 18 000 multas por violaciones de precio y pesaje, mas no se deje impresionar por la cifra porque tal imposición arroja una media diaria de unas 50 multas. ¿Será que no ocurren más irregularidades de este tipo en una red cercana a los 800 puntos de venta? Lo dudo.

Otro dato confirma la vulnerabilidad del área que se supone sea más seria y demuestra, además, el enfrentamiento: el 92 por ciento de los administradores de los mercados de Acopio —18 en total— de la ciudad espirituana fueron sustituidos en la última etapa por violaciones de calidad, de precios y mala atención al consumidor.

Margarita Denis González, especialista en Control de la calidad en la Comercializadora perteneciente a la Empresa Agropecuaria Banao y con 30 años de experiencia en la actividad, pone el dedo en una de las llagas: “Muchos campesinos hoy no te quieren seleccionar el producto en el campo, te lo recogen al barrer. Se está viendo la demanda del alimento con la calidad y eso no debe ser, usted no le puede dar el pan y el cuchillo al mismo personal del mercado, tiene que haber una persona que revise los mercados y a los tres días comience a bajar precio porque la calidad merma también. Otra arista del fenómeno es que a veces se le dice al vendedor que no puede tener merma y eso es un error, estás motivando el robo, porque los productos agrícolas tienen pérdida”.

Si una generalidad prevalece en la red comercial es vender a precios de primera calidad, aunque el producto no siempre tenga ese rango. Quien no lo vea así que compre espejuelos. En el mismo racimo de plátanos se expresan naturalmente las tres calidades; pero, ¿es usual que cuando se desmane se aplique la venta a tres precios diferentes?

La otra enfermedad incurable en la mayoría de los mostradores es no rebajar el precio —al menos en la tablilla— luego de llevar el producto varios días y perder cualidades. Todo esto es parte del irrespeto a la Resolución No. 157, del año anterior, que fijó límites máximos de precios en correspondencia con la calidad.

En el periplo por Cabaiguán para este trabajo Escambray fue testigo de precios que se rectificaron en vivo —delante de la prensa— por no

corresponderse con la calidad, en placitas como la de la CCS Abel Santamaría, cuyo listado de precios solo recoge la primera calidad, mientras parte de la oferta ni se acercaba a ese rango. Con los carretilleros, ni pensar en un intercambio para conocer sus fórmulas de abasto porque desaparecieron de la vista pública.

“En materia de calidad todavía estamos mal, hay que trabajar mucho, necesitamos respetar más al pueblo, ser más crebles, que todo el mundo se sume al combate, incluida la población, que defienda sus derechos y denuncie más estas cosas”, señala el director de Acopio en la provincia.

Si la resolución de precios vigente es de obligatorio cumplimiento para todo el que ejerza la comercialización, ¿por qué tal exigencia y fiscalización recae principalmente sobre las unidades de Acopio? ¿Cuándo se va a poner coto —otra vez— a los altos precios en buena parte del resto de las estructuras que venden estos renglones?

Para Leonel Valdivia Hernández, jefe de la sección de Comercialización en la Delegación Provincial de la Agricultura, la diversidad de figuras que participan en el proceso no justifica que no se cumpla con la política establecida.

“Todos tienen que informar los precios, tener las pesas certificadas, vender con calidad, identificar en el producto la calidad real que tiene y el precio. Sabemos que hay violaciones, puntos donde le roban al pueblo, cuando el cliente compra 2 libras de frijoles y le dan 1.8, eso es robo. Se han puesto multas, retirado licencias, se han cerrado puntos, pero no está resuelto el problema”, subraya Valdivia Hernández.

La intención hacia adelante es que Acopio se fortalezca más —agrega la fuente— para desde la vía estatal buscarle solución no solo a la distribución allá abajo, sino también a cuestiones productivas, porque si no se le compra al productor lo que siembra, no lo cultiva”, concluye Leonel Valdivia.

¿Qué hacer para encarrilar esta actividad por un mejor camino?, pregunta Escambray a Reinaldo Rodríguez Hidalgo, presidente de la CCS Ramón Balboa, de Cabaiguán.

“Se habla mucho de la comercialización, pero es una tarea pendiente porque siguen los intermediarios y los revendedores acabando con el pueblo. Hay que cambiar mentalidades, los aparatos de control tienen que funcionar más; si hay inspectores y otras estructuras, ¿por qué esa gente sigue vendiendo en las calles como les da la gana? Se hacen campañas, pero después se va aflojando y aflojando y estamos otra vez en una etapa mala, donde se sigue vendiendo carísimo; la Agricultura lleva sistematicidad”.