

La disyuntiva de la Empresa Agropecuaria Banao

Eliminar las pérdidas a partir de rescatar áreas, producir y comercializar, más que desvelo, es el camino para impedir que la entidad se ahogue rodeada de un mar de fértiles tierras, las mismas que alguna vez sostuvieron su reinado

Texto y foto: José Luis Camellón

No es asunto de si prevalece aquel microclima que convertía la zona en un escenario envidiable para muchos cultivos; tampoco se trata de hacer ahora un inventario de las etapas buenas y malas; incluso, de poco vale comparar al Banao de hoy con el de los años mozos, porque han sido tantas las estructuras y cambios en las reglas en la Agricultura que ahora mismo, en virtud de la apertura dada a la comercialización, la Empresa Agropecuaria asentada allí compra a los productores menos del 20 por ciento de lo que se cosecha en esos suelos.

Si bien no deja de ser paradójico que la entidad que décadas atrás repartió —por disímiles causas— la mayor parte de las áreas a los campesinos, ahora responda por cuanta contratación se haga, pero no pueda aspirar a que el grueso de los productores le venda, siquiera el 5 por ciento de lo que se cosecha; mas no es esa la causa principal que llevó a Banao a la lista de la entidades perdedoras y a enfrentar tal disyuntiva económica.

De manera que la empresa —una de las cuatro que reportan pérdidas en la Agricultura en Sancti Spíritus—, aunque es la rectora estatal de los terrenos y otras actividades agrícolas, por política del sector se apartó en un momento determinado de la misión principal de producir para dedicarse a la prestación de servicios y la comercialización.

Hoy mantiene tal encomienda, solo que los nuevos incentivos introducidos para dinamizar el sector agropecuario han obligado a la entidad a buscar, otra vez, productores y áreas para, desde diferentes formas de explotación del suelo, retomar las producciones propias como alternativa más segura en aras de transformar el negativo comportamiento.

FALTÓ SAZÓN A LA CEBOLLA

Aunque hay proyecciones de trabajo en varias direcciones, hoy la entidad depende, desde el punto de vista económico, de la comercialización y también de la prestación de servicios con un pelotón de maquinaria que tiene limitaciones tecnológicas, incluso, en condiciones óptimas no tiene capacidad para atender ni a la mitad de las bases productivas. “Al tener menos ejecución bajan los ingresos; además, tiempo atrás la actividad de maquinaria nos refrescaba bastante la economía”, explicó Edelkis Hernández Dorta, director general de la Empresa Agropecuaria Banao.

La empresa entró a la Tarea Ordenamiento en el 2021 con una situación económica favorable y discretos márgenes de ganancias, comportamiento que se sostuvo hasta los primeros meses del segundo semestre, según suscribe el director.

“Pudimos haber cerrado el 2021 con utilidades, pero caímos en pérdidas prácticamente en el trimestre final del año porque desde el 2014 veníamos arrastrando expedientes de faltantes sujetos a investigación y hacía falta ajustar todas esas cuentas; era imposible seguir con ese deterioro. Aun a costa de entrar en pérdidas, optamos por hacer esa depuración de la contabilidad y empezar el 2022, como se dice, limpio”, detalló Hernández Dorta.

“Este año lo que nos mató fue la campaña de cebolla”, aseguró la propia fuente; asimismo, explicó que, aunque en el polo productivo la mayoría se enrola en la siembra del bulbo, se contrataron con 35 productores seleccio-



Rescatar tierras estatales para producir y comercializar directamente por la empresa constituye una prioridad.

nados unas 3 500 toneladas de cebolla para los destinos priorizados —mercados, Acopio, Industria, Empresa y Frutas Selectas—, de ellas 650 contratadas por la Agropecuaria Banao para comercializar en los puntos de venta que tiene en Sancti Spíritus y enviar a las provincias de Granma, Santiago de Cuba y Guatánamo.

Añadió Hernández Dorta que, de esa producción, 50 toneladas correspondían a diciembre y 600 contratadas entre enero y marzo e incluidas en el plan de la economía del 2022. Esa última partida —dijo— representaba en la planificación 28.6 millones de pesos de ventas; pero la empresa compró y vendió solo 100 toneladas e ingresó 4.5 millones, de ahí el impacto en el incumplimiento del plan de ventas, lo que trajo consigo al considerar los gastos reportar pérdidas, hasta abril, en el rango de los 628 000 pesos.

“El cultivo tuvo una afectación generalizada a causa del exceso de humedad y las plagas, se concentró mucho la producción en pocos días, prácticamente le quedó cebolla a un solo productor y se afectaron también los demás encargos estatales”, confirmó.

No sorprende que en una entidad tan dependiente de la comercialización la caída productiva del renglón líder en la zona se vuelva una maldición para las arcas financieras; cabe añadir que esa venta de solo 100 toneladas del bulbo entre enero y marzo representó apenas el 45 por ciento de lo vendido de cebolla en igual etapa del 2021. Quiere decir que las 500 toneladas sin respaldo productivo y dejadas de comercializar achicaron a más no poder los ingresos y pusieron a la Agropecuaria Banao contra la pared.

Para los desconocedores de economía y matemática resulta difícilísimo entender el funcionamiento de una empresa que, por ejemplo, en el plano productivo responde por el cumplimiento para los encargos priorizados de las 3 500 toneladas de cebolla, al extremo de que, sin tener un contrato directo con la industria conservera, ahora mismo corre detrás de 9 toneladas que le debe el polo productivo a ese destino. Sin embargo, a los efectos de los indicadores económicos de la entidad solo cuentan las 600 toneladas que habían contratado.

Vaya paradoja del destino que le ha tocado a lo que es hoy la Agropecuaria Banao: sobrevivir económicamente en un polo productivo en el que pone la cara por la producción a sabiendas de que tendrá un bajo ingreso. No obstante, a juzgar por la estructuración actual de la Agricultura y el rol que se le ataña a la

empresa estatal, es necesaria una entidad que represente y aglutine las 14 bases productivas y casi 1 230 productores individuales ocupados en esas tierras.

SALIDAS DESDE LA DIVERSIFICACIÓN

Por suerte, Banao no rema sola contra los problemas, sostiene la importancia productiva y prevalece a su alrededor la voluntad por evitar la ruina; razones que justificaron la creación de un Comité Técnico Asesor integrado, entre otros, por los institutos investigativos, la Universidad y el Citma, en función de apoyar, alertar, encontrar las deficiencias y buscar entre todos los caminos para transformar la economía, expresó Hernández Dorta.

La empresa requiere, además, respiración financiera; precisamente el salvavidas de dinero —no a fondo perdido— que le lanzó el Gobierno del municipio de Sancti Spíritus para empujar algunas inversiones en un empeño fusionado por impedir que Banao se ahogue rodeado de un mar de fértiles tierras, las mismas que alguna vez apuntalaron su reinado.

En medio de la tempestad económica, la fórmula de las soluciones incluye ampliar las modalidades de ingresos por la vía de comprar y vender, rescatar usufructuarios, contratar más comida, recuperar la credibilidad comercial y de pago. “La empresa tiene que ser mejor que las demás, pagar en siete días como hacemos hoy y volvernos a ganar la confianza de la base productiva”, precisó el director.

PRODUCCIÓN DESDE LO HONDO

A sabiendas de que las proyecciones en marcha rendirán frutos más adelante, la Agropecuaria Banao encara las pérdidas económicas con

los cultivos que están ahora mismo en la tierra.

“Apostamos a detenerlas, no aumentarlas y cerrar el año en equilibrio. ¿Con qué contamos?, con unas 200 toneladas de mango para comercializar por la empresa, tenemos un plan de vender igual cantidad de maíz, pero sembramos más área con los productores de las máquinas de riego que están vinculados a nosotros; también queremos sembrar por la entidad un nivel de cebolla adelantada que nos descargue en diciembre”, añadió la fuente.

Si bien no son los tiempos en que toda la base productiva miraba solo para la empresa, siempre hay productores que responden a la entidad, aunque atraviese situaciones adversas. “Son momentos malos que están pasando la empresa y el país, por eso no ando viendo si me da el recurso, porque otras veces cuando lo ha tenido apoya; entonces siempre busco la forma de aportar”, manifestó Edel Ángel Pérez Díaz, campesino de la cooperativa Ramón Pando.

A pesar de las relaciones contractuales con usufructuarios específicos, la mayor apuesta productiva de la entidad a fin de sostener el funcionamiento se asienta en áreas estatales atendidas por productores vinculados. Tal es el caso de Luis Enrique Álvarez Ramírez (Kiki), quien desde lo hondo de El Maizal se ha convertido en uno de los principales surtidores de comida para los mercados de Sancti Spíritus.

“El vínculo es directo con la empresa que pone la tierra y me ayuda a prepararla, me apoya con el poco recurso que llega y toda la producción se la entrego. Es una relación que va para dos años con aportes de garbanzo, yuca, frutabomba y ahora plátano vianda. Ellos conocían mis resultados en los cultivos varios, me visitaron y me hicieron la proposición de trabajar con la empresa.

“Por poco que sean los recursos atiendo bien los cultivos, trabajo contento y con amor, pensando en el compromiso con ese pueblo que espera por mi comida; fíjese como está ese plátano y lo que más tiene la tierra es materia orgánica. Lo otro es que el día de cargarlo para los mercados de Sancti Spíritus eso es sagrado, como si me coge la noche en el campo”, aseguró el productor.

Si algo también apura en uno de los parajes rurales más renombrados de Sancti Spíritus es atender mejor las comunidades donde radica la fuerza laboral que se necesita para revertir el dilema financiero y hacer sostenible a la entidad en el tablero agropecuario.

La disyuntiva de Banao para sobrevivir en los tiempos actuales va más allá de las teorías y las estructuras; casi obliga a una refundación de la empresa hincada en un horizonte productivo-comercial que la haga económicamente competente y confiable en su propia geografía.

PROYECCIONES DE LA EMPRESA A CORTO PLAZO

- Utilizar 78 hectáreas en El Caney con la perspectiva de instalar una máquina de riego a través de un crédito extranjero.
- Potenciar la entrega de leche a la Industria Láctea.
- Explotar unas 300 hectáreas de una cooperativa disuelta con productores agropecuarios vinculados a la entidad.
- Asegurar con productores de la zona las especies medicinales que demanda la planta de secado adscrita a la empresa.
- Inversión para montar una línea de beneficio y conservación de hortalizas, vegetales, frutas y viandas.
- Financiamiento para construir, por primera vez, una loza sanitaria
- Apertura de punto de venta online para captar MLC.
- Respaldo de dinero para construir 10 casas de cultivo en Flor del Campo y Las Cejas.