



Venta regida por la oferta y la demanda no es la única vía para alcanzar rentabilidad

Así lo demuestra la labor de una Cooperativa de Producción Agropecuaria de Batabanó que rompió el mito de que solo se alcanza rentabilidad vendiendo en el mercado de oferta y demanda

Publicado: Viernes 27 abril 2007 | 12:00:00 am.

Publicado por: Marianela Martín González

«En el campo todo puede hacerse con bueyes», dice Mario.

Ares Mendoza es un santiaguero que desde 2005 dejó la hirviente ciudad que vigila el Caribe para adentrarse en los campos de Batabanó y aprender de cada cultivo sus secretos.

Dice extrañar a los amigos que lo acompañaron en su niñez y adolescencia, pero que ya puede considerarse de estos lares, porque aquí la responsabilidad como militante de la UJC y las que tiene como cooperativista le han creado compromisos que toma muy en serio.

«No tenemos abundante fuerza joven que quiera trabajar la tierra. Los que como yo vienen de Oriente, cuando reúnen un poco de dinero se retiran a sus casas, y ese es un recurso que desgraciadamente perdemos y que cuesta formar.

«En mi condición de doble militante, porque también soy del Partido, tengo el deber de permanecer en esta cooperativa que me acogió sin cuestionarse por cuánto tiempo le serviría, ni cómo lo haría. Me brindó empleo, albergue y todos los derechos de los demás socios. Desde aquí puedo ayudar con la persuasión a retener a esos jóvenes que se nos incorporan».

Ares sabe que la CPA Ciro Redondo, que le abrió los brazos, tiene un prestigio que las limitaciones materiales no pueden hundir.

«Trabajar con mucha pasión, porque la tierra es lo más agradecido que hay. Si le entregas sudor, te entrega todo doble, ese es el mensaje que tenemos que portar los jóvenes para que la Ciro siga siendo una cooperativa

respetada, y el legado de sus fundadores y dirigentes no se pierda en la maleza, ni se distorsione con rendimientos que avergüencen».

Todavía, y por muchas razones, en esta Cooperativa de Producción Agropecuaria de Batabanó pulula el espíritu inconforme de su ex presidente Luis Forte, quien se jubiló hace menos de un año, pero dejó en manos de las nuevas generaciones sus métodos y estilos de trabajo, basados en el aprovechamiento de las bondades de la tierra con un adecuado uso de los recursos materiales y humanos.

Gracias a la aplicación de conceptos económicos razonables, el empleo de la técnica y la atención al productor, durante años esta CPA llegó a gastar solamente 27 centavos para producir un peso, algo difícil cuando se analiza su composición productiva que no incluye entre sus prioridades la papa, producto que goza de garantía como ningún otro cultivo.

La entidad tiene entre sus desafíos inmediatos volver a la posición paradigmática que mostraba uno de los mejores signos de eficiencia. Actualmente invierten 0,41 centavos para producir un peso, y aunque el indicador no es vergonzoso, genera cuestionamientos cuando se conoce que la CPA vivió mejores momentos.

Aplicar con mayor disciplina las atenciones culturales demandadas por cada cultivo es tan necesario como los recursos, considera Joel.

«En períodos anteriores semanalmente recibíamos cerca de 7 000 litros de petróleo y ahora mil. Esta contracción no solo provoca rendimientos inferiores, también se refleja en los indicadores económicos», precisa el ingeniero Joel León, presidente de la entidad.

El dirigente campesino anuncia que en el mes próximo, cuando realicen el balance de marzo hasta mayo, los parámetros mejorarán, porque en el análisis se contemplarán las producciones de esa etapa, que son las mayores de todo el año, aunque ahora por razones climatológicas los rendimientos papeos fueron muy bajos.

«No debemos justificar el decrecimiento solamente con la falta de insumos, se hace necesario aplicar con mayor disciplina las atenciones culturales por cada cultivo», acota; y refiere que la CPA tuvo rendimientos altos en boniato (más de 6 000 quintales por caballería) que es necesario recuperar.

«Debemos aprovechar lo poco que tenemos con un mayor grado de responsabilidad, aunque parezca que lo estamos haciendo así, tenemos que ser más rigurosos con el empleo de cada recurso. No podemos tampoco descuidarnos en el empleo de los métodos de control biológico, que permiten el control de plagas. Eso es muy importante para elevar los rendimientos».

AUTÉNTICO PRESTIGIO

Conocida en La Habana como una de las principales proveedoras de la Empresa Provincial de Semillas; y por tributar simientes de tomate, frijoles, maíz y soya altamente resistentes a plagas y enfermedades, la Ciro Redondo se ha ganado el prestigio de la comunidad agrícola cubana al ser una de las entidades que, sin participar en el mercado agropecuario regido por la ley de la oferta y la demanda, ha logrado la rentabilidad a través de los años.

«Desde julio y hasta febrero hemos acumulado un poco más de 400 000 pesos de ganancia. Pensamos cerrar el año por encima del millón, como resultó en el período anterior, y poder repartir utilidades que oscilan entre los 3 000 ó 4 000 pesos para cada uno de nuestros socios», refiere Manuel González, jefe del Departamento de Economía de la referida CPA.

Manuel destaca la manera en que se las han ingeniado para distribuir los pocos insumos que les son asignados, dando prioridad a las 16 caballerías con riego electrificado que poseen.

«Estamos promediando, para semilla, 16 000 quintales de tomate, 636 de maíz, 838 de frijoles y 616 de soya», señala, y aclara que el grueso de los productos tiene como fin a Acopio, la industria y al mercado de precios topados.

«No tributamos al mercado agropecuario regido por la ley de la oferta y la demanda, y mucho menos a sus intermediarios; porque tradicionalmente esta CPA ha luchado por mejorar la mesa de sus consumidores con ofertas variadas a precios módicos. Es un compromiso moral del colectivo transmitido de generación en generación de cooperativistas. Además casi todos los productos que nos compra el Estado son muy bien pagados en su mayoría», apunta.

Poder contar con un huerto intensivo, atendido por conocedores de las técnicas propias de cada uno de sus 13 cultivos, como Juan Bautista, Noel Morales y Pedro Rodríguez, entre otros, es un filón que proporciona utilidades nada despreciables, considera el presidente de la Ciro Redondo.

Hortalizas, vegetales, plantas condimentadoras y medicinales son logradas en las más de dos hectáreas que lo componen, y todas sus producciones tienen demanda en mercados de precios topados de Batabanó, La Habana Vieja y el Cotorro, municipios a los que surte principalmente dicha entidad.

«Cultivamos en esa área habichuela, quimbombó, acelga, ají, tomate, remolacha y otras especies que tienen un mercado seguro, porque son productos sanos y frescos», señala Joel, y explica que la cooperativa apostó por la siembra de tomate de las variedades Mara y Amalia, logradas en el Instituto de Investigaciones Hortícolas Liliana Dimítrova, las cuales han rendido en años anteriores hasta 5 000 quintales por caballería.

AGROECOLÓGICOS

Cursos relativos a la explotación de la tierra con métodos que apunten cada vez más al equilibrio del ecosistema, han sido recibidos por integrantes de la Ciro Redondo, y luego extendidos al resto del colectivo. También son aplicados concretamente por sus más de 70 socios vinculados directamente a las labores productivas.

El criterio de Mario Rivera —el boyero que asegura que «en el campo todo puede hacerse con bueyes»— no es infundado. Caoba y Guayacán forman su yunta, y con ellos este guajiro lo mismo ara que transporta las producciones hasta las plazas de venta en Batabanó.

«Hace cinco años que lidio con esta pareja que al principio se las daba de rebencúa, pero al final resultó ser mansa a fuerza de una combinación de pelea y paciencia que solo un boyero sabe usar».

Mario, en los tiempos libres de su hijastro, lo convida a desandar las áreas de la cooperativa para familiarizarlo con el laboreo de la tierra; y entre una cosa y otra asegura colarle en la sangre la vocación de boyero que es muy linda y tiene pocos seguidores.

«Fíjate si los bueyes son útiles que te sirven para buscarle comida a otros animales. Aquí tenemos un módulo pecuario con 69 vacas, dos caballos, 91 puercos y 78 carneros que comen como locos. Con Caoba y Guayacán se salvan, porque lo mismo les traigo yerbas que encuentro en sitios cercanos a la CPA, que otros alimentos gestionados lejos de aquí. Todo esto puede hacerse sin gastar un litro de petróleo, aceite ni gomas... solo paciencia, necesitan más paciencia que las mujeres».

Con algo más que estoicismo: con voluntad e ingenio, en esta CPA han aplicado las consideraciones del gran filósofo griego Aristóteles, quien definió a las lombrices certeramente como «los intestinos de la tierra».

El empleo del humus de lombriz ayuda a mejorar los rendimientos de los suelos.

En menos de un mes, aprovechando los muros de un viejo organopónico, construyeron una casa rústica donde en condiciones muy favorables proliferan las lombrices de tierra, organismos que, según el naturalista Charles Darwin, en el transcurso de 4 ó 5 años pasan por su intestino la mayor capa arable del suelo.

«Está demostrado que una hectárea de campo puede contener una tonelada de lombrices, las cuales procesan 250 toneladas de tierra por año», explica el presidente de la CPA habanera, quien dice que el huerto intensivo será el primero en beneficiarse con el humus de estos organismos, y que cuando se fomenten será aplicado a otras áreas cultivables.

<http://www.juventudrebelde.cu/cuba/2007-04-27/venta-regida-por-la-oferta-y-la-demanda-no-es-la-unica-via-para-alcanzar-rentabilidad>

Juventud Rebelde | Diario de la juventud cubana
Copyright © 2017 Juventud Rebelde