

Image not found or type unknown



www.juventudrebelde.cu

Image not found or type unknown



No es la primera vez que ven perderse varias montañas de plátano. Autor: Luis Raúl Vázquez Muñoz Publicado: 21/09/2017 | 05:57 pm

Los entuertos del banano

Los altos precios y las dificultades en la contratación se han convertido en un freno para la producción de alimentos en el país. Así lo atestigua la pérdida de 690 toneladas de plátanos en Ciego de Ávila

Publicado: Sábado 25 octubre 2014 | 10:32:46 pm.

Publicado por: Luis Raúl Vázquez Muñoz

BARAGUÁ, Ciego de Ávila.— «Aquello es duro verlo», asegura Pedro Macías Pérez. Sus manos parecen rocas: manos grandes, duras, de una piel reseca. Brazos y manos de hombre de campo; aunque parezca pequeño para cargar racimos inmensos de plátanos y caminar con ellos el día entero. A la pregunta de cuánto pueden pesar, Pedro responde: «Entre 40 y 50 libras cada racimo. Haga la cuenta: aquí los hombres sacan 400 o 600 tallos del campo en medio del fango y con estos calores».

Sus compañeros en la Finca 11, enclavada en el área 3 de la Empresa de Cultivos Varios de La Cuba, en el municipio avileño de Baraguá, asienten con la mirada. El «lomo» duele, como dicen ellos; pero lo más doloroso es la impotencia de perder el trabajo de varias jornadas sin poder hacer nada. Observar cómo día tras día pierde calidad una montaña de 600 racimos, algo padecido entre julio y agosto pasado.

«Era comida para La Habana y se echó a perder porque Acopio no vino a buscarla —cuenta Salvador Guerra Guerra, el jefe de la finca—. Al final la pila se tiró a los puercos y no fuimos los únicos». Pedro Macías señala el lado donde estuvo la montaña de bananos: «Aquello era una loma verde y linda y se perdió —asegura. Calla y pone el punto final: «Y no es la primera vez que pasa».

Image not found or type unknown



Una cifra de ciencia ficción

Lo ocurrido en la Finca 11 forma parte del drama vivido este año en varias unidades de la Empresa de Cultivos Varios de La Cuba. Las 690 toneladas, el equivalente a 15 000 quintales de plátanos, se pudrieron por los bajos niveles de contratación con Acopio, justo en la época de mayor producción.

Al mirar esos perjuicios, se piensa que La Cuba es una entidad perdedora; pero no es así. Fundada en 1976 para servir al balance nacional y considerada como una de las mejores de su tipo en el país, la entidad es rentable desde hace 20 años y reportó récords productivos de modo consecutivo desde 2004 hasta cosechar 1 270 665 quintales de plátanos en 2006, su cota más alta y aún no superada.

Image not found or type unknown



Carlos Blanco Sánchez, director general de la empresa, asegura que no es la primera vez que ocurren pérdidas en las plantaciones. «En el verano aparecen los picos de cosecha por el aumento del calor y las precipitaciones. La producción crece; pero muchos volúmenes se echan a perder en el campo. El año pasado fueron 1 380 toneladas (30 000 quintales) y en este la cifra pudo repetirse si hubiera llovido como en 2013».

Según el directivo, Acopio de Ciego de Ávila expresó que no hacían falta más cantidades. Que la capital —el principal destino— se encuentra saturada de plátanos y por eso el mercado no asimilaba mayores volúmenes de ese alimento al no tener salida. Y muestra lo solicitado de agosto: apenas 240 toneladas.

«Esa cifra parece de ciencia ficción —expresa—. Para La Habana se destinaban cifras mucho mayores y en los últimos tiempos disminuyeron los envíos. Es una tendencia confirmada en agosto. ¿Cómo se va a pedir tan poco para una población de más de dos millones de personas y que pagan precios tan altos? Al final el resultado está aquí. Pérdidas para las bases productivas, y el alimento de la población camino a las cochiqueras».

Manchas en el horizonte

A las toneladas perdidas se unió otro apuro: el de la disminución de los precios de compra. Inicialmente La Cuba planificó vender el quintal a 70 pesos y en los meses de verano debió pactar a 40 con Acopio, una cifra muy cerca de los 38 pesos —su costo de producción en ese momento—, por lo cual se dejaron de ingresar cinco millones, monto en el que se incluyen los 900 000 pesos perdidos al dejar de comercializar las 690 toneladas.

Ya por ahí las finanzas comenzaron a tensarse, al unirse el conflicto con la deuda de Acopio Ciego de Ávila con la empresa, que topó en septiembre en los 18 millones de pesos y al momento de redactar estas líneas descendió a un poco más de ocho millones, de ellos unos seis millones fuera de término.

«Esta situación ocurre en momentos en que se pensaba que La Cuba tendría un año con mayores resultados, aun cuando se perdiera alguna producción», explica Rolando Páez Hernández, director económico de la entidad. De

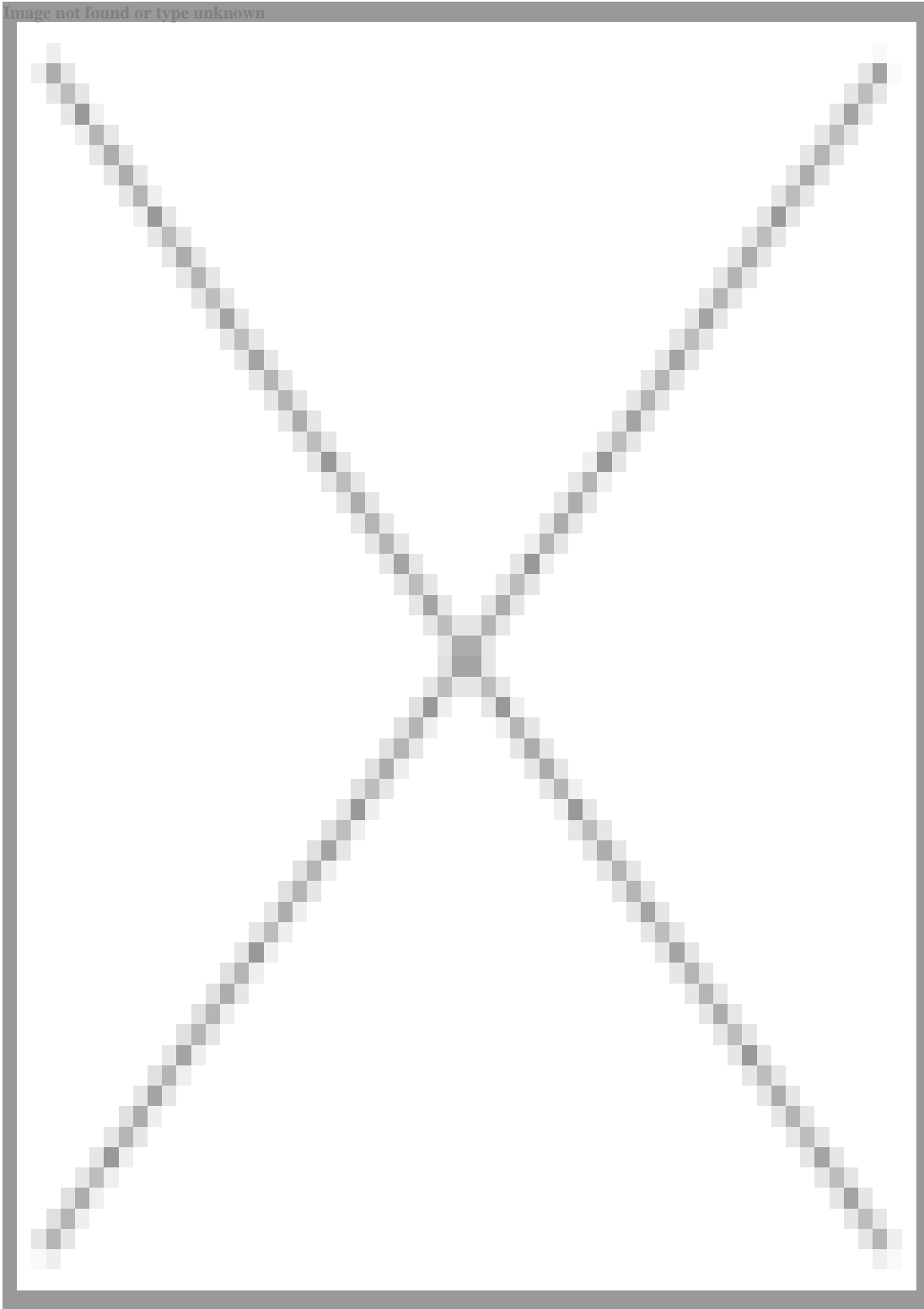
acuerdo con el directivo, en el primer semestre de 2014 se registraron más de diez millones de pesos en ganancias y se previó cerrar diciembre con una producción estimada en las 39 190 toneladas de plátanos (852 000 quintales), similar a la obtenida en 2013.

El viento parecía mantenerse en popa cuando se adoptaron el conjunto de medidas que le otorgan una mayor autonomía a la empresa estatal socialista. Gracias a ellas y entre otras ventajas, la entidad ahora puede quedarse con un fondo de dinero después de cumplir con los impuestos, lo que estimula a generar más dinero.

«Así se estimula a obtener capitales —explica Páez—; porque mientras más tengas y produzcas, más aportas al Estado y la empresa se queda con mayor liquidez. Esto nos permite superar situaciones insolubles y que generaban muchas contradicciones, como la ocurrida en 2006, cuando La Cuba generó más de nueve millones de pesos en utilidades y prácticamente se quedó sin un centavo porque todo debías aportarlo al Estado».

Sin embargo, junto con los apuros de la comercialización, apareció otra nube: el incremento del precio de los insumos agropecuarios. De 13 pesos, la caja de madera pasó a cobrarse a 45 —luego bajó a 25—; mientras la plástica subió a 60. Al mismo tiempo, una tonelada de fertilizante cuesta ahora 3 000 o 3 500 pesos y antes se abonaban 536, por solo mencionar algunos ejemplos.

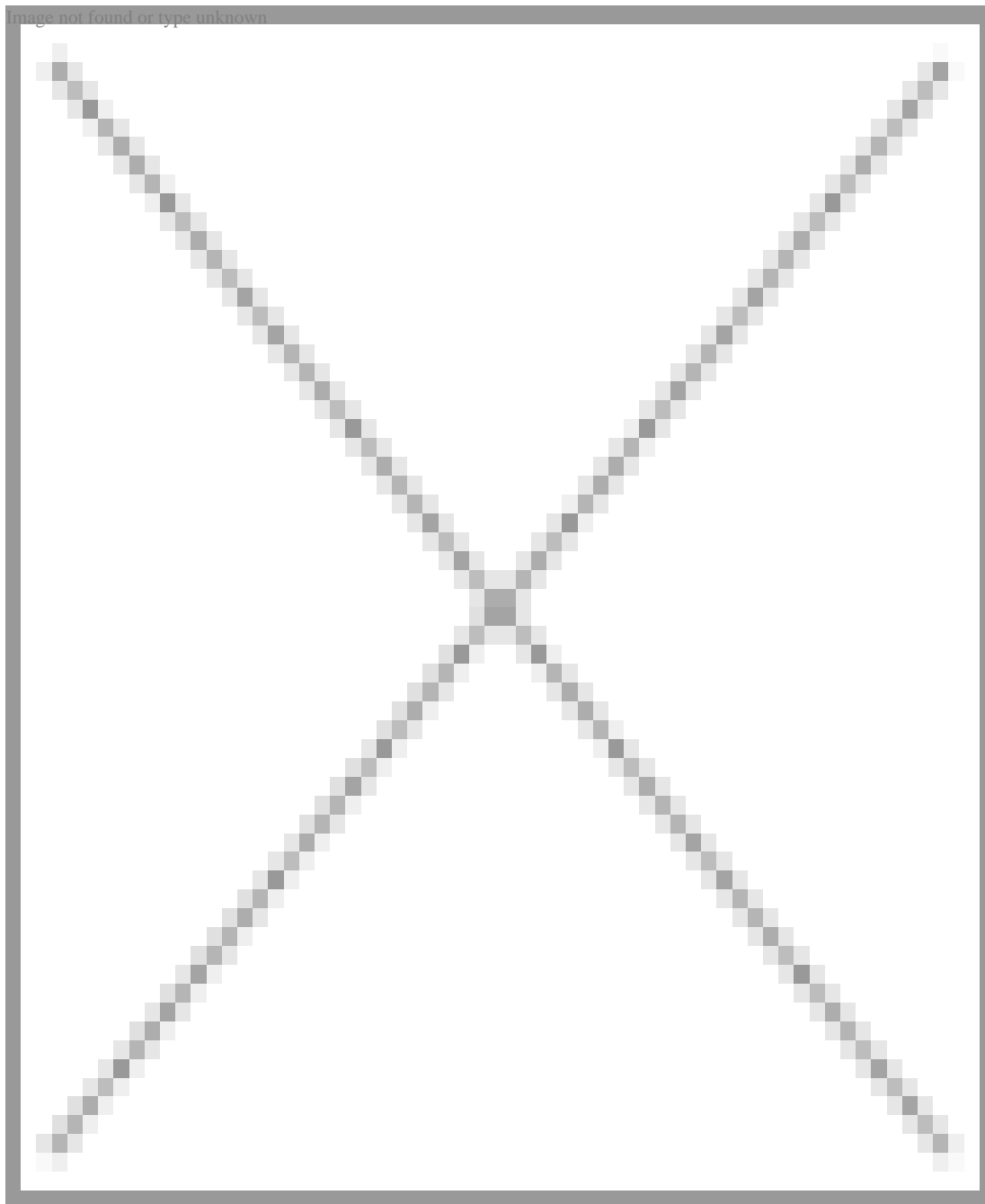
Image not found or type unknown



«Este año La Cuba se fijó obtener 75 millones de ingresos en ambas monedas, y cerrar con 16 millones las utilidades —expresa Páez—. Sin embargo, los problemas en la contratación del plátano, que es nuestro cultivo principal, y la subida de los precios en los insumos nos pone en una situación difícil. Por eso el costo de producción será mayor y no alcanzaremos las utilidades previstas».

Dos preguntas para Acopio

¿Por qué la Unión de Acopio no compra más plátanos? ¿Por qué razón Acopio tiene una deuda tan grande con La Cuba? Al responder esas interrogantes, enseguida emergen las complejidades —a veces no tan públicas— de la distribución y comercialización del plátano en el país. Nelson Concepción de La Cruz, director de la Empresa Provincial de Acopio en Ciego de Ávila, es categórico al responderlas.



«Nosotros no podemos comprar algo que no nos han pedido—explica—. No se puede llenar un almacén con un plátano sin destino. Nuestra empresa compra a las bases productivas en dependencia de los pedidos hechos por

las provincias y en el caso de La Habana, a donde se dirige el grueso de las producciones de La Cuba por encargo estatal, es cierto que las solicitudes han disminuido. Lo mismo que le hemos explicado a La Cuba es lo que nos han dicho a nosotros. Hay otra dificultad. Ya no existen solicitudes grandes del Estado con destino, por ejemplo, a las escuelas en el campo; y eso disminuye las contrataciones».

Concepción aclara que los conflictos con La Cuba tienen una época del año: el verano, cuando aumentan los rendimientos. En los demás meses la contratación se realiza sin mayores dificultades o pueden surgir incumplimientos, como en la etapa de invierno cuando bajan los rendimientos. Mas en la etapa de aumento de rendimiento, indica el director, la presencia de plátano se incrementa en el país y por encima de 40 nadie quiere comprar el quintal. «Y ahí empiezan los dolores de cabeza para ellos y también para nosotros», dice.

La deuda es otro punto rojo de la comercialización. Nelson Concepción vuelve a ser categórico: «Es verdad que tenemos una deuda; pero para pagarla, primero se necesita que otras provincias paguen su deuda con nosotros. Mercado Habana está emplazado ante los tribunales por no pagarnos 6 538 000 pesos. Ellos alegan que tienen montado ese dinero en una letra de cambio, que sería pagar poco a poco y a largo plazo, algo que hemos rechazado. Pero fuera del tribunal, hay más de 3 355 000 pesos en deuda».

No son los únicos. Santiago de Cuba, de sus seis millones ha honrado la mitad. Camagüey debe 1 320 500 y Pinar del Río tiene pendiente de pago más de 308 000 pesos. De acuerdo con valoraciones del Banco de Crédito y Comercio (Bandec) de Ciego de Ávila, el impago de Acopio a La Cuba clasifica como el más alto dentro del sistema de la agricultura avileña y es reiterativo, aunque al final se buscan soluciones.

Según las cifras, las cuentas por cobrar de Acopio llegaron a una cifra similar al de su deuda con la empresa avileña. Hoy ese compromiso está en vías de solución por arreglos financieros de la Unión de Acopio; pero no porque los otros deudores hayan honrado sus compromisos. Las deudas se mantienen en el sistema. La Cuba recuperará su dinero, pero sobre Acopio se mantienen los impagos, aunque técnicamente, eso no debiera ocurrir. Si usted contrata algo es porque tiene para pagar y en la vida real ocurre lo contrario.

¿Dónde se pone el plátano?

Al igual que en la base productiva, a los directivos de Acopio en la provincia avileña les resulta polémico que la entidad con la que se comercializa en la capital, el Mercado Habana, solo pida entre 240 y 300 toneladas, cuando hace más de un año los pedidos rondaban las 1 000 mensuales.

La picada en las solicitudes, expresan, apareció con el surgimiento de las nuevas formas de comercialización como los carretilleros, los mercados de Oferta y Demanda y los Mercados que funcionan como cooperativas no agropecuarias, y no ha existido manera de contratar envíos grandes con estos mercados.

Reinel Pérez Hernández, director de Acopio en el municipio de Morón, representó a la empresa en una reunión sostenida a principios de este año en la sede del Minag. Refiere que allí estaban los representantes de otras provincias y de los mercados surgidos bajo las nuevas formas de gestión.

«El objetivo —cuenta— era hacer ofertas y establecer contrataciones. Al final, Ciego de Ávila no pudo insertarse en ningún convenio. Dijeron que con el plátano de Mayabeque y Artemisa era suficiente para abastecer la capital. Solo un representante, el de un mercado de Habana del Este, dijo que nos compraba 12 quintales. Y esa cifra no justifica económicamente mandar un camión lleno de plátanos para dar vueltas por toda La Habana a ver quién lo quiere comprar».

Por su parte, Nelson Concepción enfatiza que la actividad de comercialización se complejizó. «Acopio ya no es el único distribuidor y comercializador —dice—. Hay muchos intermediarios y comerciantes culebreando por la cadena de comercialización agropecuaria del país sin estar declarados ni pagar impuestos, como sí hacemos nosotros. Muchos no están registrados; pero ponen su mercancía en el mercado y sin factura. El problema es que ahora existe un cuello de botella con esos precios altos, que no deja salir los productos con la agilidad necesaria. Ahí empiezan a perder los dos extremos: la base productiva y la población. Y nosotros en el medio, recibiendo empujones en todo ese conflicto».

Los numeritos hablan

Acopio en Ciego de Ávila solo cuenta con 28 camiones remendados y altos consumidores de combustible para mover las producciones de toda la provincia. Ya por ahí surge el «abono» para poner en crisis la distribución del banano o cualquier otro alimento en su etapa de picos productivos, cuando su presencia pudiera ser mayor en el mercado. Hoy la entidad se apoya en los vehículos del Grupo Empresarial Azucarero (GEA). Pero, ¿qué pasará cuando comience la zafra?

Esa realidad indica que la problemática de los precios de los alimentos implica no solo aumentar la producción sino también ordenar la circulación y el comercio de los productos agropecuarios. De lo contrario los precios mantendrán los boletos para seguir en las alturas y que se desarrollen formas especulativas con los alimentos.

Otros numeritos dan la razón a una advertencia de los agricultores en el último pleno nacional de la ANAP. Publicado en **Juventud Rebelde** el pasado 13 de septiembre, los agricultores señalaron la necesidad de controlar las fichas de costos de comercialización y su a veces excesiva diferencia con el precio al pueblo, al punto de que en La Habana un plátano fruta cuesta un peso y el vianda, entre dos y tres en dependencia del lugar de venta y el comerciante. Esa realidad no debe ser muy distinta a otras localidades del país. Y la preocupación del campesinado, privado y estatal, tiene, entre sus orígenes, el incremento de los insumos agropecuarios.

En Ciego de Ávila Frank Reyes Opizo, director de la Empresa provincial de Suministros y Transporte Agropecuario, perteneciente al Grupo Logístico del Ministerio de la Agricultura (Gelma), informó que la subida de los precios de los insumos obedece a la política del país de eliminar los subsidios y el precio se aplica de acuerdo con lo normado por los ministerios de la Agricultura y de Finanzas y Precios.

Aun así los conflictos aparecen. Pues si bien las formas productivas no estatales pueden ir a otros cultivos, que demanden menos fertilizantes o cuyos insumos se encuentren subsidiados, las empresas del Estado están obligadas a cumplir sus encargos con la nación.

Es aquí cuando las matemáticas ponen a pensar: el plátano no está protegido por el subsidio. Obeydi Campos Figueredo, especialista en suelos de La Cuba, explica que para obtener un rendimiento óptimo en una hectárea se necesita aplicar no menos de 1.500 kilogramos de potasio y 223 de nitrato durante un año.

Hoy los platanales de la empresa abarcan 1 855 hectáreas. Al sacarse las cuentas, los números indican que La Cuba deberá erogar más de 11 millones de pesos solo en fertilizantes. Para recuperar ese gasto, y no deteriorar los indicadores de eficiencia, el precio del quintal de banano tendrá que subir en 2015.

El freno está apretando

Por su fortaleza financiera, La Cuba tiene posibilidades de capear el temporal. Rolando Páez Hernández explica que se pretende incrementar las producciones de frijol por sus buenos precios en cosecha. También se prevé aumentar las labores en sus miniindustrias e incrementar los volúmenes de vegetales encurtidos y plátanos prefritos, rubros con buena acogida. Otra iniciativa consiste en extender los puntos de venta en moneda nacional del Gran Enano, un banano reservado para el turismo.

Es probable que ellas resulten; pero otra medida inevitable será aumentar el precio de venta. Y esto ya es una realidad. Para 2015, Acopio pactó con La Cuba comprar el quintal de plátano a 80 pesos en los meses de enero a abril —época de rendimientos menores— y a 70, entre mayo y diciembre, cuando aumenta la producción. El plátano burro se venderá a 50 pesos el año completo. No obstante, los directivos aseguran que si bajan los insumos, esos precios de venta a Acopio deben disminuir, previa negociación.

«En el pueblo dicen: Acopio es el gran culpable de los precios altos y no es verdad —expresa Nelson Concepción—. Ese tema tiene que verse integralmente a lo largo de toda la cadena productiva de la agricultura. El aumento de precio en la base productiva incide en los precios a la población. Porque nosotros, al distribuir, debemos cubrir los gastos por transportación y pago de impuestos, más el margen comercial. Un quintal de plátano comprado a 70 pesos por nosotros, obliga a venderlo a alrededor de los 90 pesos a Mercado Habana para poder cubrir los gastos. Otro problema, en mi opinión, es que en el campo nadie —ni el estatal ni el privado— nos baja el precio de venta ni siquiera en un pico de cosecha. Por ahí empiezan las situaciones. Aunque uno de los problemas fundamentales será encontrarle destino a los plátanos en los picos de producción. Eso hay que asegurarlo porque pueden continuar las pérdidas».

Los directivos y especialistas en Acopio y las bases agrícolas coinciden en que otro escollo en la comercialización —y bien grande— son las planificaciones hechas sin tener un conocimiento pleno de la demanda y el comportamiento del consumo en el país. Ellos aseguran que esa es una asignatura pendiente en la economía nacional.

Hasta que no se clarifiquen esos datos se continuarán presentando planes comerciales con cifras bajas, fáciles de cumplir, pero dudosos de digerir para la población y que le restan dinamismo a la economía. En más de una ocasión las discusiones han sido para que se acepten cantidades que en los territorios se niegan a recibir. «El plan de venta se cumplió a mediados de mes», alegan. Las réplicas por teléfono son: «¿Y en la otra mitad, qué come la gente?».

Las cifras muestran que La Habana no es el único territorio con pedidos polémicos, a juicio de los productores y los distribuidores. Durante 2013 Santiago de Cuba, el otro gran mercado del país, contrató en Ciego de Ávila entre 500 y 300 toneladas por mes. Este año los pedidos se han mantenido en las 300 mensuales.

Pero la interrogante más insistente es si en verdad la comercialización funciona bajo el principio de oferta y demanda. Investigadores se han referido a las formas monopólicas establecidas en los mercados de alimentos en Cuba, en estudios compilados por economistas.

Entre otros factores, mencionan, la compleja trama de los precios y el papel que juegan los intermediarios no reconocidos jurídicamente, junto a los acuerdos establecidos entre estos y los vendedores, de modo que se controlan las ventas y los precios no se establecen por la ley de la oferta y demanda. Con ese dominio, la pérdida de 690 toneladas de plátanos sería una buena noticia para ciertos bolsillos, no para los de la población.

Carlos Blanco Sánchez, director de La Cuba, insiste en que lo vivido en el 2014 es para analizar. «Las medidas adoptadas para darle mayor flexibilidad a la empresa estatal socialista son positivas aunque también son muy claras —advierte—. Si se deterioran los niveles de eficiencia, por la Resolución 17 tienes que bajar a 225 pesos el pago de los trabajadores y eso es nefasto para la productividad. Además de las dificultades en la contratación y el tema de los insumos, personalmente creo que existe un serio problema de precios altos a la población, que impiden una mejor circulación de los alimentos. Esa situación puede ahogar las bases productivas y son un freno a la producción. Y eso hay que resolverlo».

<http://www.juventudrebelde.cu/cuba/2014-10-25/los-entuetos-del-banano>

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