

image not found or type unknown



www.juventudrebelde.cu

image not found or type unknown



**Nelson Concepción de la Cruz, director general de la Unión de Acopio. Autor: Roberto Ruiz Espinosa Publicado: 28/07/2018 | 11:04 pm**

## Tribulaciones de un resucitado

La entidad acopiadora estatal cubana estuvo a punto de hundirse. Eran tantos sus problemas que muchos pidieron el tiro de gracia..., al punto de que fue preciso retomar este sensible eslabón entre el surco y la tarima con una nueva visión, afirma su Director General

**Publicado: Sábado 28 julio 2018 | 11:23:00 pm.**

**Publicado por: Marianela Martín González**

Hay que acopiar paciencia cuando la mesa está «floja» y en el Mercado Agropecuario Estatal (MAE) las tarimas «parten el alma», como dice mi vecina cuando regresa agobiada de estos lugares, con la jaba casi vacía o con productos que no pocas veces dan grima.

Mucha más paciencia se requiere si tienes que acudir por obligación a los Mercados Agropecuarios de Oferta y Demanda (MAOD), las llamadas boutiques, donde los precios parecen «chistes», si el asunto no fuera tan serio.

Para que eso no ocurra, y la mesa cubana esté servida a la usanza de nuestras tradiciones y al alcance de nuestros bolsillos, existe Acopio, puente por excelencia entre el surco y la tarima, el cual fue menospreciado —con cierta razón— porque tanto productores como directivos lo consideraban un intermediario ineficiente.

Pero como reza el refrán «no se sabe lo que se tiene hasta que se pierde». Cuando Acopio casi estuvo a punto de tocar fondo, los reclamos por su resurrección fueron tan convincentes que lo han devuelto, según sus autoridades, comprometido a sepultar en el pasado la mala fama que casi le cuesta su existencia.

«Veníamos del fondo del océano». Esa fue la frase lapidaria con que comenzamos el diálogo con Nelson

Concepción de la Cruz, director general de la Unión de Acopio, conocedor de la actividad porque la ha ejercido desde la base durante años.

De la Cruz confía en el renacer del organismo, a pesar de las limitaciones materiales que menguan su eficacia, la cual depende de una logística potente, y cuyos resultados se definen en gran medida a cielo abierto. Con mil y una adversidades a causa de factores climatológicos.

Él explicó que cuando se aprobó la diversificación de la comercialización, con la participación de diferentes actores, se favoreció el debilitamiento del papel rector del acopio estatal. Como consecuencia surgió el desabastecimiento de productos agropecuarios en el país, y por consiguiente el aumento desmedido de los precios, los cuales alcanzaron niveles astronómicos en 2015 y principios de 2016, a causa de deficiencias en la organización de los actores que comercializan las producciones agropecuarias.

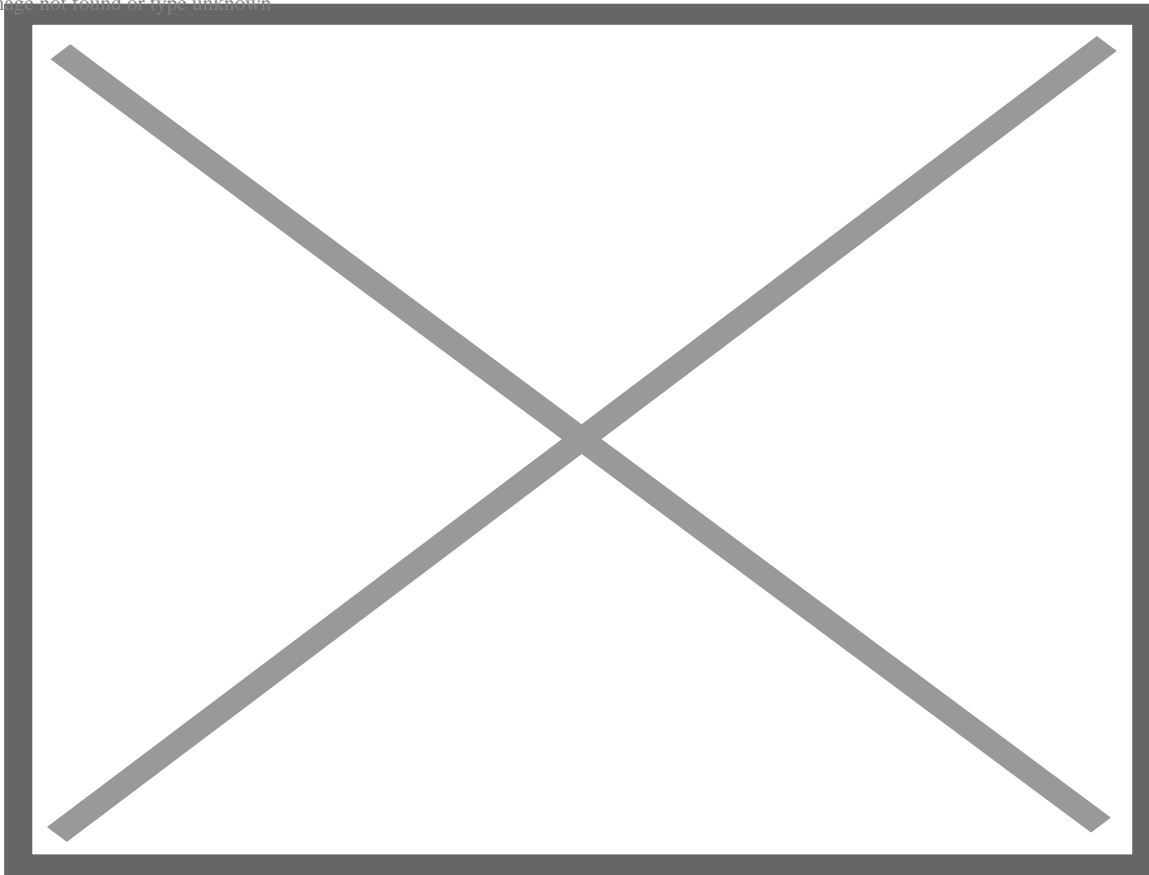
Para contrarrestar esta situación —aseguró— se fortalece el acopio estatal, de manera que se contrate por sus instancias el mayor porcentaje de la producción agropecuaria generada en el país, hasta lograr altos niveles de satisfacción, tanto de los productores como de los consumidores.

La Unión de Acopio, según De la Cruz, recupera su papel de balancista nacional de las producciones. Como paso importante retoma el eslabón primario en la cadena comercializadora que es el gestor-comprador, quien interactúa sistemáticamente con los productores y las formas productivas, permitiendo una información más integral y real del ratificado, estimado y preestimado de la producción, de cuya objetividad depende un mejor aprovechamiento del balance de carga y distribución.

**—Por lo tanto se necesitan gestores aptos para estimar rendimientos; y con una ética que permita comprar los productos con la calidad justa. Pero sabemos que a veces estos entran en contradicciones con los productores sobre los estándares calificadoros, y en otras pagan calidades que no son las óptimas y reciben a cambio beneficios.**

—Dentro de la depuración de las fuerzas productivas que estamos librando en el organismo trabajamos para que ese gestor sea capaz de dominar sus funciones, las cuales son complejas, porque debe hasta asesorar a los productores en ocasiones, así como dominar directivas, resoluciones y normas.

Image not found or type unknown



### **La población se indigna cuando un producto se deteriora y no se le baja el precio.**

«Todavía puede que quede alguno sin la suficiente ética requerida, pero sus días están contados, porque para avanzar necesitamos recursos, pero también consolidar la cultura organizacional que debe resaltar por la aplicación de principios éticos.

«Es cierto que había algunos de esa calaña y los hemos sancionado; pero lo que sí te aseguro es que a los que pululen todavía por nuestros campos con la filosofía de la trastada, los vamos a sancionar; y por supuesto no podrán trabajar nunca más en nuestro sistema.

«A los que hemos rescatado —porque muchos se fueron a otros sectores—, los estamos preparando, pues como dices deben ser hombres idóneos para llegar a un campo y saber cuánto rinde una cosecha, y cuáles son los parámetros para declarar las distintas calidades de los productos y hacerlo además con honradez.

«Fíjate si estamos conscientes de la necesidad de un buen gestor, que en cada unidad empresarial de base (UEB) hemos recuperado la plaza de especialista o jefe de los acopios, una figura que también había desaparecido. Ese es el responsable y quien controla en el área comercial a cada gestor.

«Hemos tratado de que los gestores sean al menos técnicos de nivel medio en alguna rama de la agronomía, pero realmente hay lugares donde el que tenemos no tiene esa formación, y a la redonda tampoco los hay con esa preparación.

«El trabajo de los gestores es muy difícil. Ellos andan a pie grandes distancias. Estamos proponiendo que al

menos los de la montaña tengan un mulo para moverse en esos parajes tan intrincados. Nos están apoyando bastante en la reanimación del sistema, por lo que pienso que habrá que dotar a estas personas de un medio de transporte, para que objetivamente puedan hacer su trabajo con eficiencia.

«Los gestores, además de acometer las labores mencionadas, deben reunirse con frecuencia para planificar el transporte de la semana, el envase que se requiere, el pago a los productores, y decidir dónde se van a comprar los productos: si en la nave mayorista o en el punto de compra. Definir si es Acopio el que busca el producto o si lo trae la cooperativa.

«Estamos retomando las estructuras primarias de compra de las producciones donde el acopio se realice próximo a los productores; retomando, además, los puntos de acopio, las naves mayoristas y los enrutamientos que encadenan el ciclo de producción, acopio y distribución. Esto permite que las producciones aisladas y distantes de los consumidores no se pierdan y tengan un destino.

«Quiero resaltar que el proceso de contratación de la producción agrícola en el sistema de Acopio es muy importante, porque se legaliza a través de un contrato, que tiene como objetivo oficializar los acuerdos fijados entre ambas partes, aspectos relacionados con la cantidad de productos que se debe entregar, calidad, período de entrega, transportación, utilización de tipos de envases y formas de pago, entre otras cláusulas.

«Este proceso puede establecerse de dos maneras: directamente con las formas productivas, sin intervenir la empresa que los atiende, o mediante la empresa. Para que este engranaje marche como la maquinaria de un reloj se necesitan gestores aptos y comprometidos con la organización».

**—¿Cómo revivir una estructura tan deteriorada? Recordamos los andenes de algunas empresas importantes, incluso enclavadas en polos productivos, sin medios ni personal para estibar, con sus dirigentes bajo proceso de investigación por irregularidades en las entidades...**

—Hubo un momento en que la tarea mayor que realizábamos era la comercialización de los productos agrícolas que sustituyen importaciones y el consumo social, así como las dietas médicas y los comedores del Sistema de Atención a la Familia.

«En mayo de 2016 el Gobierno comenzó un trabajo de recuperación, encabezado por el Ministerio de la Agricultura. Los primeros pasos, desde entonces, se han encaminado al fortalecimiento y a la dignificación del sistema de Acopio, el cual no solo se circunscribe a las empresas que pertenecen a la Unión de Acopio, también abarca a todo el sistema acopiador del país.

«La Unión de Acopio rectora a todas las provincias en lo referente a la actividad balancista, y cuenta con 12 empresas, excepto en Mayabeque, Artemisa, La Habana y el Municipio Especial Isla de la Juventud. Posee 115 UEB, que se encargan de la comercialización de los productos agropecuarios durante la cadena de distribución: producción–contratación–acopio– distribución.

«No es un secreto que en el sistema, a través de los años se han detectado hechos delictivos. Por eso, en el fortalecimiento de Acopio comenzamos con la dignificación del capital humano, y se ha ido depurando la fuerza de trabajo. Hemos estado verificando a nuestro personal, sobre todo a los dirigentes. Para eso hemos tenido el apoyo de los órganos de control y realmente hemos ido avanzado en completar las plantillas, aunque todavía no lo hemos logrado.

«Para salir adelante se nos ha ido equipando con tractores nuevos y otros se han reparado. Todavía carecemos

de estos equipos que son muy importantes para acopiar en la base, pero estamos mejor que años atrás. También se nos han entregado algunos camiones y otros se han ido reparando y remotorizando.

«Además de rescatar puntos de acopio hemos reparado una gran cantidad de naves mayoristas. Tenemos un programa a largo plazo para remodelarlas y repararlas. Estas naves son los almacenes en las UEB donde se reciben los productos para beneficiarlos.

«En el futuro pensamos poner plantas de beneficio en esos lugares. Ya en tres provincias existen estas plantas, pero hay algunas que no completan el proceso y se limitan a realizar el beneficio primario que precede a la comercialización.

«Tenemos perspectivas de solicitar equipamiento. Para eso estamos haciendo un estudio de factibilidad, porque Acopio necesita llegar al cliente final con la calidad requerida. Hasta ahora hemos recibido módulos de talleres; y las empresas provinciales ya tienen esta garantía para sostener el transporte, para dar mantenimiento y tener en buenas condiciones la técnica.

«Se está perfeccionando la estructura de las UEB, las empresas y la misma Unión de Acopio. Estamos capacitando a los nuevos ingresos, porque el personal que se incorpora debe dominar sus funciones.

«El trabajo es complejo y hay que comprenderlo, pues no solo participamos en la comercialización minorista en los mercados agropecuarios, tenemos, además, la gran misión que nunca hemos abandonado de abastecer al consumo social, que contempla los hospitales, hogares de ancianos, hogares maternos, círculos infantiles y escuelas, así como atender el componente agrícola de las dietas médicas de la población.

«Llevamos la dieta médica a los lugares más intrincados del país, además de prestarles servicio a los pacientes con cerca de 40 tipos de enfermedades que requieren dietas especiales; en este caso se les lleva a sus respectivas casas.

«Cuando esas obligaciones fallan en un lugar es por deficiencia en el sistema y enseguida se identifica dónde estuvo el error. Eso es algo que se chequea con mucha severidad a todos los niveles y por varios organismos, entre estos el Ministerio de Salud Pública.

«Estamos encargándonos, además, de reparar los MAE en todo el país. Hay provincias más avanzadas que otras en esta tarea, pero la orientación de que hay que cambiar la imagen de estos lugares es para todos los territorios.

«En medio de estos cambios está la proyección de que en estos lugares se venda en distintos formatos, pues tenemos que ir hacia una comercialización más eficiente y con mayor protección al consumidor».

**—¿Y las piezas de repuesto para mantener el parque de camiones, pues sabemos que son deficitarias y el camionero hace malabares para no quedarse interrumpido?**

—Existe una planificación objetiva, la cual tiene previstas las necesidades de partes y piezas de nuestras empresas. Todos los años recibimos un por ciento de estos insumos, pero realmente lo que se nos asigna no cubre toda la demanda que tenemos acumulada. Muchas de las soluciones a los problemas de recambios son fruto de los innovadores que tenemos en los talleres, y de los mismos choferes, que casi todos tienen un gran sentido de pertenencia.

**—Se sigue transportando con los antiguos Hino, que carecían de recambios?**

—El Hino es una de las líneas importantes que tenemos, aunque para estos no haya tantas piezas; pero se está buscando la alternativa de otro tipo de motor que le sirva a este camión. También nos han asignado Kamaz, y esperamos que sigan nutriendo nuestro parque automotriz con estos vehículos. Además tenemos el Zil-130, los llamados V8, que son los que usamos para los acopios más cercanos y de menos tonelaje. Estos son los más prácticos en las UEB, porque economizan más combustible y otros insumos. Los camiones grandes los tenemos en las bases provinciales para el envío dentro de la provincia y hacia otros territorios.

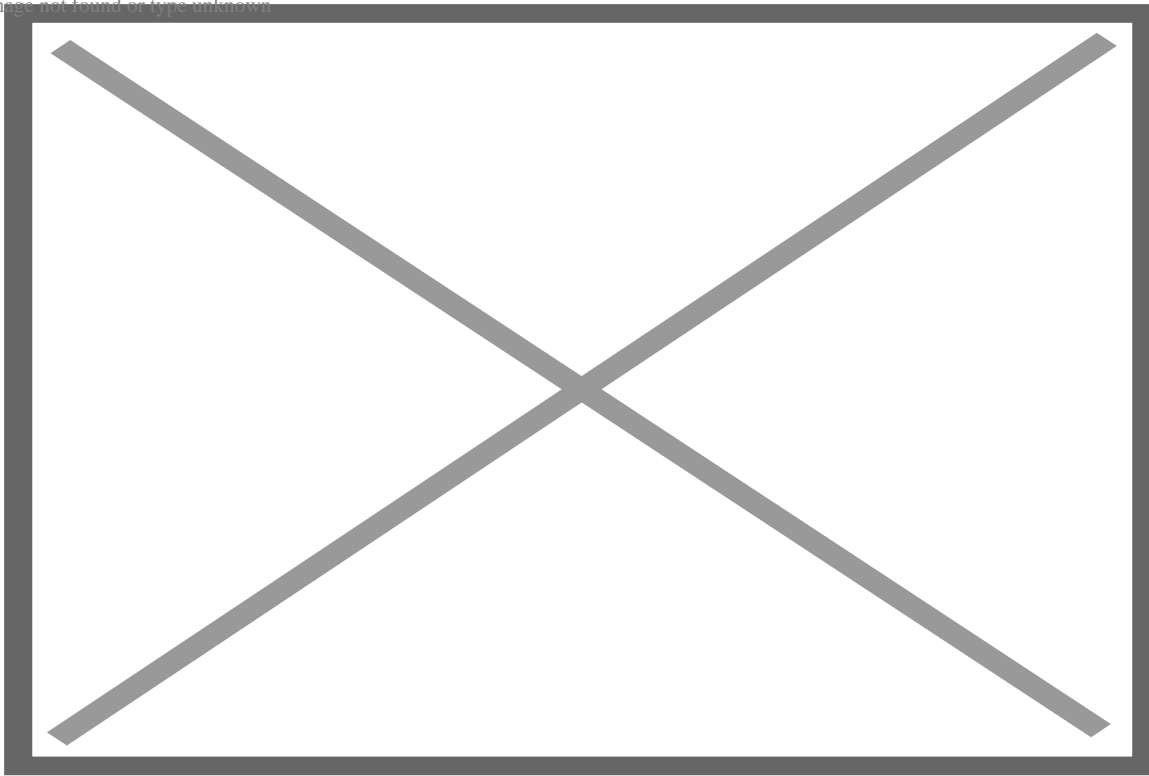
**—¿Todavía carecen de básculas y otros equipos que garantizan la calidad y la prestación de servicios confiables?**

—También hemos recibido equipamiento metrológico: balanzas de diferentes rangos, instrumentos para medir el grado de humedad de los granos, que son muy importantes para la compra del frijol y el maíz. Además, nos han asignado un grupo de equipos para medir el grado brix, que es un parámetro de solubilidad que fundamentalmente se controla en el tomate y en la piña.

«El brix es bueno determinarlo antes de mandar esos productos a la industria, para que haya garantía de que no va a ocurrir un cambio de calidad. Esos equipos, tanto el de medir la humedad como el de medir el brix, nunca los habíamos tenido, y recibíamos críticas por eso. El frijol había que partirlo con el diente para saber si estaba seco o húmedo.

«Hemos recibido también computadoras e impresoras para poder mantener el sistema de contabilidad Versat para la facturación y sostener adecuadamente el control interno».

**—Hay quienes abogan por la existencia de un solo mercado: el MAE, y que este tenga los precios topados. Hay otros, entre ellos estudiosos de la economía, que aseguran que para desatar las fuerzas productivas en el campo se requiere solo del MAOD. Estos últimos advierten, además, sobre el fenómeno de trasvasar de un mercado a otro, aplicándose así la ley del pillaje.**



**Cuando los mercados estatales tengan la variedad y cantidad de productos que tienen que tener, los MAOD no serán tan concurridos, a no ser para buscar exquisiteces y productos fuera de época.**

—Defiendo la existencia del MAE. Ese lo que requiere es control. Hay que fiscalizar a quienes trabajan en esos mercados, pues cada unidad es un centro de costo y tiene un administrador, sus dependientes y una estructura bien definida para su funcionamiento.

«Igual defiendo que se respete al consumidor en todas nuestras unidades. Todo el mundo sabe cómo tiene que vender y todo el mundo sabe que no puede estafar al pueblo; y el que lo haga está en riesgo. Dondequiera que lo detectemos lo vamos a separar del sistema.

«El pueblo no se queja mucho del tamaño del producto, porque a veces un producto no es grande y es de primera calidad. Se indigna cuando un producto se deteriora y no se le baja el precio. También denuncia errores con el pesaje y las irregularidades con el vuelto.

«Para erradicar todas esas incidencias estamos trabajando y todavía nos parece poco lo que estamos haciendo en ese sentido, porque una queja de la población, aunque sea una, denigra nuestro trabajo.

«Estamos impartiendo capacitación también para mejorar el funcionamiento de los mercados, y siempre hemos dicho que los productos tienen un margen comercial que da ganancia. Puede que haya alguno que no dé tanto, pero hay otros que sí dan un poquito más. Por eso recomendamos buscar los productos líderes, y ese que más se comercializa les da el promedio de ganancia a los demás. Hay que ofertar productos que mermen poco.

«Otro asunto en el que insistimos es que para bajar el precio por depreciación de la calidad, no hay día ni hora. Puede ocurrir que un producto entre por la mañana y por la tarde haya que cambiarle el precio a la parte que se

vaya deteriorando.

«Puede también ocurrir que permanezca tres días en el mercado y no haya que cambiarle el precio por baja calidad. Una calabaza y un boniato de buena calidad no tiene por qué mermar sus condiciones en un plazo breve, pero un mango y una frutabomba madura casi seguro que sí.

«Debemos lograr que desaparezca esa imagen negativa que de Acopio se han formado algunos productores y la población. Tenemos que contratarle todo lo más que se pueda al productor y pagarle en tiempo. En este momento no tenemos como sistema el impago a productores. Puede que alguien falle, pero casi siempre es por falta de gestión.

«En cuanto a los MAOD no tengo ninguna aversión contra ellos. Están aprobados y existen en todo el país, pero generalmente es en la capital, donde suman más. Surgieron para que el productor tenga otro destino en la comercialización, toda vez que sus producciones excedan lo que se contrató, y si satisface la demanda de los MAE y el consumo social.

«Lo que sí no se puede aceptar es que los MAE les vendan productos a los MAOD. Sabemos que eso ocurre; y hay que acabar con esa tendencia que enturbia nuestra imagen. Hay que sancionar a los responsables de que eso ocurra.

«Lo que sí está claro es que el asunto de trasvasar de un mercado a otro se resolverá contratando más con destino a los MAE, ratificando más la producción y llevándola a esos mercados que son los que resuelven los problemas de la población, por sus precios, que son mucho más asequibles que los de los MAOD.

«El autoabastecimiento municipal nos está fijando retos para lograr las 30 libras per cápita a que se aspira. Para llevar esta tarea con seriedad se cuantificarán los productos que llegarán por el punto de venta estatal y los MAE. Trabajamos con el objetivo de que ese compromiso con el pueblo se cumpla y que todos nuestros envíos sean auditables, por lo que todo debe estar en factura.

«Cuando los mercados estatales tengan la variedad y cantidad de productos que tienen que tener, los otros no serán tan concurridos, a no ser para buscar exquisiteces y productos fuera de época. Porque los consumidores van a los MAOD cuando no existen buenos productos en los MAE».

<http://www.juventudrebelde.cu/cuba/2018-07-28/tribulaciones-de-un-resucitado>