

image not found or type unknown



www.juventudrebelde.cu

image not found or type unknown



Julián Alonso Pérez, director general de la EIR Autor: Roberto Garaicoa Martínez Publicado: 12/03/2019 | 09:39 pm

Revertir crisis en oportunidad

La búsqueda de nichos de eficiencia, entre estos dar valor agregado a las producciones, será la tabla que salvará a la Empresa Industrial de Riego ante un plan en 2019 similar al del año pasado, pero con un 30 por ciento menos de financiamiento y de portadores energéticos

Publicado: Martes 12 marzo 2019 | 10:23:50 pm.

Publicado por: Marianela Martín González

En Cuba solo el 7,2 por ciento del área agrícola posee algún sistema de riego. Eso significa que apenas 459 000 hectáreas son irrigadas con alguna tecnología, aunque no se trate siempre de la más eficiente.

Como si la situación con el riego no fuera suficientemente complicada, de las 967 máquinas para regar que sustentan el área agrícola tecnificada, 102 de estas presentan algún problema debido a la falta de partes y piezas.

Ante esta situación la Empresa Industrial de Riego (EIR), creada hace cuatro años, tiene el gran desafío de tecnificar los campos cubanos con sistemas de regadíos modernos y eficientes. Sin embargo, las estrecheces económicas del país han impedido que toda la capacidad productiva instalada de esta entidad se aproveche plenamente, y que los ritmos de crecimientos productivos se comporten de manera ascendente de un año en relación con otro.

Para 2019 la suerte no será distinta. La EIR deberá asumir un plan productivo similar al del año pasado, pero con un 30 por ciento menos de financiamiento y de portadores energéticos.

Julián Alonso Pérez, director general de la EIR, quien al igual que el teólogo Frei Betto opina que habrá que dejar el pesimismo para tiempos mejores, no cree que les irá peor, aun cuando hubo más financiamiento y otros

recursos disponibles para la producción.

Reitera que es un año de búsqueda de nichos de eficiencia y que esa cultura deberá permanecer, incluso si hubiera tiempos de vacas gordas y si el financiamiento para poder hacer todas las máquinas de pivot central que se demandan en el país, estuviera asegurado.

«Estamos trabajando, y queremos que esa intención tenga buen fijador, para dar valor agregado a nuestras producciones. Para eso habrá que incorporar servicios de posventa que incluyen mantenimiento y otras garantías a nuestros clientes».

Alonso explica que como estrategia de empresa y de país se priorizará en este año, por encima de la fabricación de sistemas de riego, la producción de piezas de repuesto en aras de recuperar las máquinas averiadas, y de ese modo poder incorporar de manera más sistemática los referidos servicios de posventa que ayudarán a darle valor agregado a las producciones de la empresa.

—¿Qué estrategias pondrán en práctica para frenar el éxodo de trabajadores que han tenido en años anteriores, debido a que, por falta de financiamiento principalmente, no han podido aprovechar todas las capacidades fabriles de la empresa?

—Este año queremos elevar el salario medio de los trabajadores a mil pesos. Estamos como promedio pagando 840 pesos y sabemos que progresivamente habrá que aumentar el sueldo, que mil es insuficiente todavía para poder cubrir las necesidades básicas en Cuba.

«Estamos conscientes de que los trabajadores, cuando están bien remunerados, no se van de sus puestos tan fácilmente. Aunque en esta empresa hay un sentido de pertenencia, el cual va más allá de la remuneración, debemos estar claros de que si se paga bien, la calidad y la estabilidad se mantienen en rangos que favorecen al desempeño de la entidad».

—Aumentar salario debe estar respaldado por la producción de bienes y servicios de manera eficiente. ¿Tienen identificadas todas las reservas de eficiencia que pueden ayudar a lograr ese propósito?

—Estamos ejecutando un grupo de acciones, como la revisión de todos los servicios que tenemos contratados. Debemos ser austeros y no contratar lo que realmente no sea tan importante. En ese sentido tenemos que aprovechar al máximo, a total capacidad, el alquiler de transporte de carga. Somos responsables de poner en el domicilio del cliente nuestros productos.

«También el aumento de salario se sustenta incorporándoles valor agregado a las producciones. Estamos revisando las fichas de precios para ajustarlos más al coste.

«Durante años hemos dado una importancia sobredimensionada al indicador de venta; por lo general sus planes se cumplen, y nos sentimos satisfechos, pero da una imagen errada del verdadero trabajo realizado durante cada mes. Tenemos que ser mucho más incisivos en chequear y exigir los resultados de producción y el valor agregado que tiene esta.

«Para garantizar salario tenemos una oportunidad que no se puede subvalorar: mantener el perfeccionamiento empresarial y el hecho en sí nos da la posibilidad de pagar un poco más que si no estuviéramos en esa etapa».

Debilidades, amenazas, fortalezas y oportunidades

El Director de la EIR también identifica entre las prioridades para el presente año la certificación de la calidad y la constante capacitación de los recursos humanos.

«Nuestros planes irán dirigidos, como te explicaba, a los servicios de posventa fundamentalmente. Estos generalmente son poco consumidores de energía, por eso debemos perfeccionar la labor de los tres centros de logística que tenemos en el país.

«Dentro de nuestro objeto social este año tendremos la posibilidad de incorporar, además, el mantenimiento a todas las bombas de agua del Ministerio de Turismo, y a los sistemas de riego para la jardinería.

«Tenemos una reserva de inventarios y en función de estos vamos a producir. Igualmente seguiremos fabricando bombas de agua, sistemas hidráulicos y sanitarios para el programa de la vivienda».

Alonso estima como un manantial de recursos para el país y para su empresa el ahorro de portadores energéticos. Quizá por eso desde hace años trabajan con alternativas ecológicas en las fábricas: sustituyen el agua del acueducto por la que regalan las precipitaciones.

«Revisamos las normas de consumo en busca de la eficiencia. Las máquinas, con el tiempo, debido al desgaste que sufren, se vuelven más gastadoras, y una correcta estrategia de mantenimiento con la ayuda de la ANIR y las BTJ pudiera ayudarnos a su recuperación».

Igualmente categoriza como prioridad para este año prepararse para la auditoría contable financiera que en cada período reciben. Estima que a todas las instancias el control interno cada día cobra mayor exigencia y que eso solo redunde en beneficios para la empresa.

Al final de esta conversación deja claro cuáles son las debilidades, amenazas, fortalezas y oportunidades. Desmenuza en un santiamén la conocida matriz DAFO, que tan importante es para conducir a buen puerto su organización.

«La principal debilidad que nos fustiga es la insuficiente disponibilidad de transporte. Necesitamos para nuestras funciones y servicios medios especializados. Trabajamos en lugares de difícil acceso, en zonas con irregularidades en el terreno que requieren medios potentes.

«Entre las amenazas que tenemos identificadas hay una que nos preocupa de manera especial: quedarnos rezagados en la tecnología. También la falta de inversiones está ahí como espada de Damocles amenazando el desarrollo de la empresa.

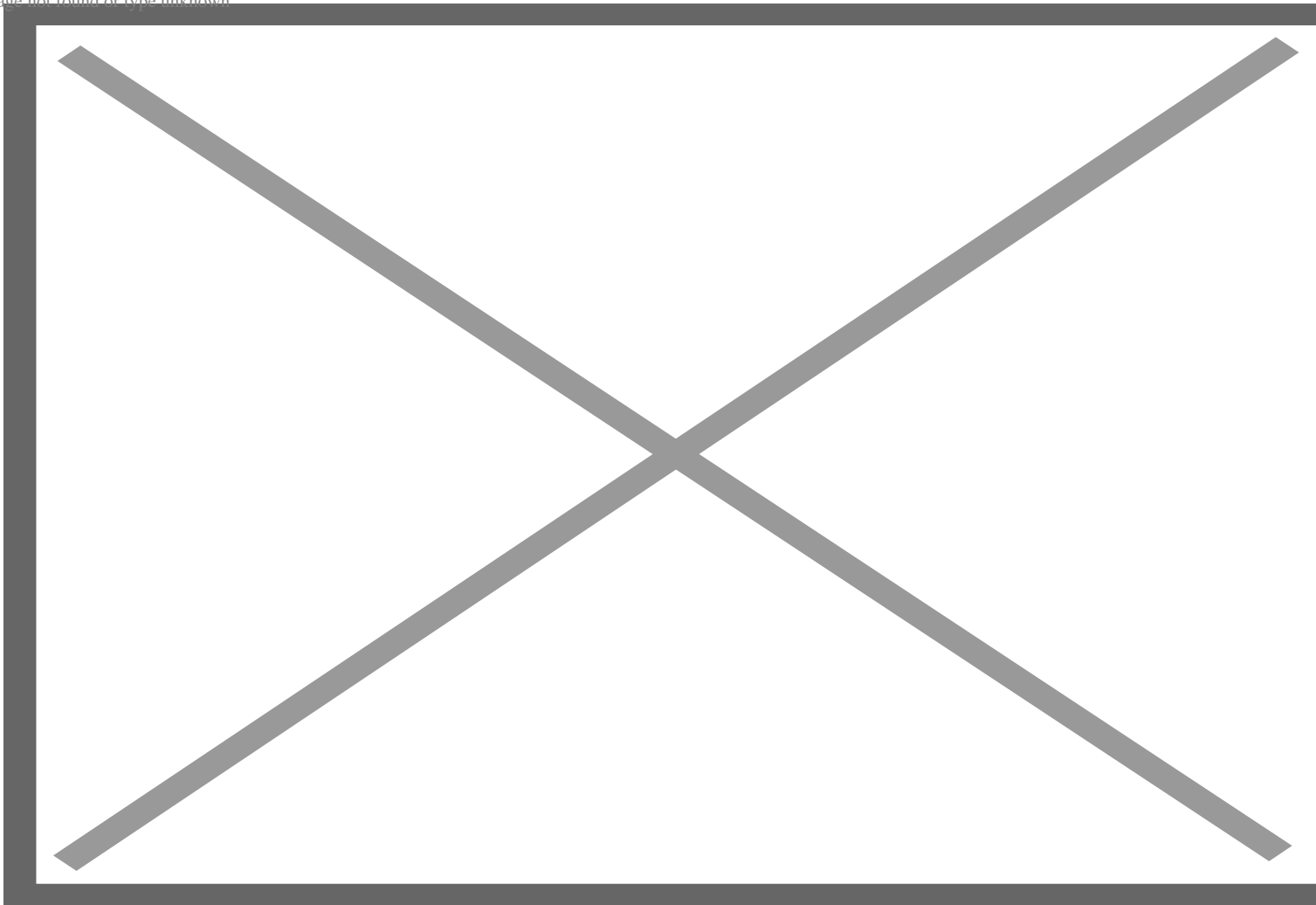
«Como fortaleza tenemos un capital humano con mucha experiencia y sentido de pertenencia, como te dije en otro momento de esta entrevista. Lo mejor de eso es que la experiencia y la capacitación van en ascenso.

«Creo que como oportunidades tenemos la voluntad del país para que se sustituyan importaciones. Hay una política muy clara en torno a ello que impulsa la producción de alimentos. Si eso marcha bien, entonces la demanda de riego irá en incremento, y nosotros no tendremos tiempo para cruzarnos de brazos.

«También el desarrollo del turismo es una oportunidad para nuestro desempeño. Estamos hablando de un sector

que demanda muchos alimentos, entre estos los que se producen en casas de cultivo tecnificadas, hechas por nosotros. Igual exige de nuestros servicios, como los que te referí anteriormente: regadíos para campos de golf y plantas de tratamiento de agua, entre otros».

Image not found or type unknown



La Empresa Industrial de Riego tiene el gran desafío de tecnificar los campos cubanos con sistemas de regadíos modernos y eficientes. Foto: Roberto Ruiz

<http://www.juventudrebelde.cu/cuba/2019-03-12/revertir-crisis-en-oportunidad>

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