

Acopio busca hacia adentro



A pesar de sus años e intenso uso, más del 80% del parque automotor está activo. Fotos del autor



Con el 66% del combustible planificado, hoy la empresa ha producido más de 10 millones de pesos por encima del plan.

■ PASTOR BATISTA VALDÉS

A l menos en Las Tunas, la lección es válida: si se quiere lograr la agilidad, calidad y eficiencia que demandan las labores de acopio, hay que “acopiar” y poner a prueba toda la capacidad de organización posible para enfrentar y destrabar internamente cuantos nudos existan en el camino.

Además de recursos e insumos (como en las demás empresas del país) a esta le faltaba precisamente eso: un golpe de ordenamiento y de empuje para multiplicar —y usar mejor— los medios de transporte, combustible, fuerza laboral, tiempo, dinero...

Según explica Fermín Reyes García, actual director de la Empresa de Acopio provincial, detrás de los 6,2 millones de pesos que la empresa perdió en el año 2006 había un rosario de causas, en buena medida subjetivas.

En verdad faltaban o escaseaban piezas, agregados, insumos, dinero y otros recursos, pero también es cierto que las insuficiencias de organización, control y exigencia originaban pérdida de productos, altas mermas, excesivos gastos en materias primas, disponibilidad técnica de apenas el 30-35%, preocupantes volúmenes de créditos bancarios (más de 10 millones de pesos), falta de liquidez, tardanza en el pago a los productores...

■ A LA CARGA

El país podía ofrecer determinada ayuda financiera o material —y lo hizo— pero las mayores posibilidades de éxito en el empeño por revertir la situación no estaban en cuánto me das, sino en cómo usar lo que recibo.

Frente a esa realidad, uno de los primeros pasos fue seleccionar y completar a los cuadros, desde los establecimientos hasta la empresa. Pero también se obró para articular un sistema de control y evaluación sistemática del trabajo, lograr una relación permanente con las formas productivas, generar más ingresos en divisa, ordenar mejor la fuerza laboral, motivarla, vincular salarios a resultados concretos.

Nadie suponga que hoy todo rueda a pedir de boca, pero ya la situación no es la misma.



Esta fábrica de cajas es un seguro puntal para el acopio y la distribución dentro y fuera del territorio.

Tras cerrar el 2009 con utilidades, los cinco primeros meses de este año mantienen igual tendencia. De hecho, hasta la fecha la empresa ya remitió hacia la economía más de 30 millones de pesos, de acuerdo con las ventas de un plan que fijaba una cifra mucho menor: 19,3 millones.

Directivos, funcionarios, choferes y estibadores coinciden en que los resultados no serían de ese modo sin el viraje que ha mostrado el parque automotor: ahora más del 80% está activo.

tor: ahora más del 80% está activo.

La garantía de estabilidad sigue hombre a hombre, en las manos de quienes van al volante. Sin el cuidado de los choferes y la exigencia de los jefes, la disposición técnica estuviera hoy por debajo, teniendo en cuenta que, como norma, integran ese parque camiones con 20 y más años de uso, sometidos a un intenso ritmo de explotación, casi todo el tiempo por terraplenes y viales con alto grado de deterioro.

Aun así, las estadísticas empiezan a hablar por sí mismas: en este momento la empresa solo ha consumido el 66% del combustible programado y, en cambio, ha producido más de 10 millones de pesos por encima de lo previsto.

Evaluar diariamente el consumo tiene su efecto. Planificar y concebir bien cada viaje, de modo que ningún camión vaya cargado y retorne vacío (o viceversa), también multiplica dividendos. La pregunta es por qué no siempre ni en todas partes se hace así.

■ A LA CAJA

El encontronazo del año 2007 activó alarmas. Bajo ningún concepto podía volver a suceder lo que ocurrió en el municipio de Jobabo: por falta de envases se echaron a perder productos valorados en 290 000 pesos... y los tuvo que pagar la empresa.

Desde entonces, alguien corre para que no falte lo que necesita la pequeña fábrica de cajas de madera. Las Tunas, incluso, ayuda en ese terreno a otras zonas del país, en tanto sus camiones apoyaron la campaña del tomate en Granma.

Sin embargo, ello no crea complacencia. Ningún eslabón de la cadena puede andar suelto o flojo. Poco o nada se resuelve si luego de producir, acopiar y trasladar el producto afloran irregularidades con los precios y se afecta el consumidor (tal y como se ha detectado, sobre todo con las viandas).

Por eso la intención es reordenar la red de puntos de venta y el sistema de comercialización en la ciudad, de modo que no se escurra por las grietas del descontrol lo que por derecho y no sin gran esfuerzo debe llegar hasta las ollas del consumo familiar y social.