

¿El ajo es un problema insoluble?

FREDDY PÉREZ CABRERA

COMO RESULTADO DE la ineficiencia de la agricultura en los procesos de producción, contratación y comercialización, e incumplimientos de los cultivadores de ajo, Cuba se ha visto obligada a adquirir en el exterior el codiciado condimento.

El ejemplo de Villa Clara demuestra cuánto falta por hacer en el país para lograr una agricultura eficiente, donde imperen el orden, la disciplina y la exigencia que deben caracterizar los procesos agroindustriales, si queremos ahorrar los más de mil millones de dólares invertidos cada año en comprar alimentos, la mayoría de los cuales pudiéramos producir aquí.

Todavía se recuerda el cuello de botella creado en el 2008 con la superproducción de ajo en Camajuaní, fruto de la falta de planificación, la cual obligó al presupuesto estatal a desembolsar cerca de 50 millones de pesos adicionales para resolver la situación creada.

Esta vez los problemas son otros, pero la razón sigue siendo la permanente falta de seriedad a la hora de realizar los contratos, al no fijarse las responsabilidades mutuas entre las empresas, ni entre estas y los productores, al igual que la falta de ética de no entregar lo comprometido para "venderlo por la izquierda a sobreprecio", poniendo en crisis las interrelaciones de las partes implicadas en el proceso, con el consiguiente daño a la economía.

Aunque muchos alegan que el origen del problema radica en el establecimiento de precios escalonados, atendiendo a la calidad del producto y la etapa del año en que sea comprado, la verdadera razón habría que buscarla en la ineficiencia a la hora de cumplir lo establecido.

No obstante, hay una opinión generalizada de que la actual medida resultó una trampa para el Estado, tras la cual se han amparado los infractores del contrato y aquellos que, aunque no concertaron, prefirieron vender a precios superiores.

Para el ajo destinado a la industria se estableció un precio de 420 pesos el quintal y para el consumo un importe diferenciado, en dependencia del momento del año en que se comprara. De febrero a abril, cuando el producto no está bien seco, 712 pesos, entre mayo y julio 855, de agosto a octubre 1 035 y de noviembre a enero 1 170 pesos.

Lo cierto es que ya en mayo el ajo estaba completamente seco. Sin embargo, la mayoría de los campesinos, aun cuando supieran que tendrían alguna que otra merma, pactaron la entrega a partir de septiembre en busca de mejores precios. No adquirirlo en una fecha más temprana supuso el desvío hacia otros fines, lo cual ha derivado en perjuicios para los mercados estatales y la industria, que carecieron del producto a pesar de existir miles de toneladas de ajo disponibles en casa de los productores, según explicó el delegado de la agricultura en Camajuaní, Julio Montes de Oca, quien reconoció cómo la ineficiente negociación llevó a priorizar los intereses particulares sobre los estatales.

En desleal competencia, rastras y camiones de diferentes lugares, en lo fundamental de la región oriental y la capital, han invadido la zona para ofrecer impor-



Gran parte del ajo permanece almacenada en espera de mejores precios. FOTO DEL AUTOR

tes exorbitantes, mucho mayores que los acordados, llevándose consigo miles de ristras de la mejor calidad. En esa carga va el producto no contratado y también parte del ajo comprometido.

¿OJO CON EL AJO?

En búsqueda de las causas de tal dilema, intercambiamos con varios productores y directivos de la ANAP y la agricultura en Camajuaní y la provincia, quienes ofrecieron sus puntos de vista a **Granma**. Dichos criterios, con razón o parcialmente errados, merecen ser tenidos en cuenta si queremos ponerle punto final a una controversia que ha causado grandes gastos a nuestra economía.

Para Isaac Moreno, de la CCS Héctor Falero, la siembra de ajo resulta un proceso muy trabajoso y caro en extremo, atendiendo a la cantidad de recursos a emplear y a que los insumos entregados por la Agricultura como paquetes tecnológicos no resultan suficientes para sostener toda la cosecha, en especial los pesticidas y fungicidas, además de lo que debe invertir en la compra de petróleo con el objetivo de garantizar los riegos, un recurso no incluido en el contrato.

"Yo creo que debe revisarse la ficha de costo, la actual, a mi entender, resulta obsoleta. Quienes conocen de ajo saben que, si cae una llovizna debemos fumigar, viene una neblina y sucede lo mismo, aparece una manchita y si no la eliminamos a tiempo te quedas sin cosecha, perdiendo toda la inversión, esa es la verdad. Al final, uno quiere sacar los gastos y dejar algún dinerito para otros asuntos", refiere el campesino.

De acuerdo con los criterios de Grisell Gómez León, presidenta de la ANAP en el municipio, "la mayoría de los labriegos prefiere un precio único en el año, y por calidad: primera, segunda, tercera y cuarta, como era antes, y así nadie perdería por constituir un estímulo adicional para entregar la producción al Estado y no a los intermediarios, lo cual no quita la responsabilidad de aquellos que violan lo acordado, y de quienes no velamos por su cumplimiento".

Rolando Ruiz, especialista en cultivos varios de la empresa Luis Arcos Bergnes, reconoce que en realidad los recursos

entregados no satisfacen todas las necesidades de quien contrata su producción, razón que lo obliga a pagar a muy altos precios en el mercado negro las necesidades no cubiertas por el paquete tecnológico. Este argumento es utilizado como escudo para retener la cosecha en busca de mejores precios, algo injustificable porque la mayor parte de esos productos son ofrecidos por el Estado a precios subsidiados.

Explica Rolando que los campesinos contratados en Camajuaní, municipio capaz de producir más de tres millones de ristras, suman apenas el 23%; el resto no se acoge a esa variante, teniendo que adquirir todos los insumos "por la izquierda". No obstante, buena parte de ese ajo también el país lo necesita, reflexiona el directivo.

Amado Pérez Colina, miembro del buró de la ANAP en la provincia, destaca que nada justifica el incumplimiento de los acuerdos pactados en el contrato y reconoce que la mayoría de los campesinos son partidarios de venderle a Acopio, sin caer en ilegalidades.

Mileidy Manso González, económica de la CCS Menelao Mora, explica que el campesino tiene una cultura de vender por ristras, como siempre ha sido, en dependencia de la calidad del bulbo, de ahí su rechazo a la venta por quintal, donde la merma es mucho mayor para ambas partes.

DE LA CONTRATACIÓN Y OTRAS IRREGULARIDADES

Muchos deslices se cometieron en el proceso de contratación del ajo, como reconoció Manuel Veitia, subdelegado municipal de la agricultura en Camajuaní.

"Es cierto que a la hora de fijar la fecha de entrega de la cosecha no tuvimos en cuenta los intereses de todas las partes, ni especificamos si el producto iba destinado a la industria, donde tiene un menor precio, o para el consumo, error que ha traído mucho malestar. Tampoco explicamos si el ajo a comprar debía ser decapitado o no, es decir solo la cabeza."

Orestes Carvajal González, de la CCS Abel Santamaría, reconoce que él prefiere contratar con el Estado y ser serio en sus compromisos, pero también necesita que sean responsables en lo pactado. "A veces los recursos llegan atrasados cuan-

do estamos a mitad de cosecha y la verdad es que los contratos no tienen fuerza legal alguna, muchos incumplen y no pasa nada, y no pocas veces quedan mal con nosotros y tampoco pasa nada".

Cuando estas cosas suceden, sufren un gran daño la economía de la cooperativa y la del país, explica Isidro Oliva, presidente de la CCS Abel Santamaría. "Nosotros perdemos el margen comercial y dejamos de obtener el 2% que el campesino paga por concepto de las ventas, el Estado pierde el 5% que la cooperativa entrega como tributo a la ONAT, además de lo que representa para la nación, obligada entonces a comprar la especia en el exterior".

Reinier García, subdelegado de la Agricultura en la provincia que atiende los cultivos varios, reconoce que hubo falta de exigencia en los contratos y la conciliación entre las partes, y pone como ejemplo que en el mes de marzo, cuando trataron de vender a la industria avileña, aquella no tenía dinero para pagar.

AJO INDUSTRIA, PUNTO Y APARTE

Otro asunto difícil de entender es que se le preste menor importancia al ajo destinado al procesamiento industrial, el cual sustituye importaciones, que al otro que va a parar a la cocina cubana cada día. Todos resultan importantes.

Y tanto es así que cuando hay producción la industria lo consume todo. Al asignarle un menor precio de compra, 420 pesos el quintal, nunca se estimulará al productor a entregar la mejor cabeza para algo tan vital como evitar la compra del condimento en el exterior, máxime cuando los compradores pagan muchísimo más por ese mismo ajo, enriqueciéndose a costa del precio elevado que le imponen a la población.

Incluso a la hora de concertar con el campesino, no se distingue el ajo que debe ser procesado en la fábrica del destinado a los mercados, a nuestro modo de ver otra gran laguna en la contratación.

De igual manera, muchas veces hemos escuchado que Acopio no puede realizar compras masivas por no tener destino para el producto, y en otros casos, debido a su escasa capacidad de almacenaje. Esa es otra prueba de que las cosas no acaban de marchar bien y lo que falta es integralidad en la planificación, pues se supone que debiera haber una conciliación realista entre la Agricultura y la industria, a fin de poner los intereses de la nación por encima de cualquier decisión burocrática.

Existe diversidad de criterios acerca del mejor momento para comprar el ajo. Valdría la pena razonar la factibilidad de adquirir el destinado a la industria, una vez que este se encuentre en condiciones de ser preservado, medida que lo protegería de la especulación.

Lo otro sería buscar una manera de captarlo atendiendo a la demanda de los mercados estatales y en la medida que las capacidades fabriles puedan asimilarlo, disposición que requeriría resolver las grandes y graves insuficiencias que hasta ahora han lastrado la efectividad de los convenios y las conciliaciones.

En resumen, lo que hace falta es que se acabe de poner orden por los directivos de la Agricultura, pero también por los productores.