



VENTA DIRECTA DE PRODUCTOS AGRÍCOLAS AL TURISMO

Ganamos todos

VENTURA DE JESÚS

LA MARCHA EN Matanzas de la venta directa de los productores agrícolas a entidades turísticas, confirma los beneficios que esta nueva modalidad comercial reporta al turismo y a los productores, según información recogida entre algunos directivos del balneario de Varadero, trabajadores de instalaciones hoteleras y campesinos de unidades productivas de la provincia.

Para Amado Acosta, delegado del MINTUR en la provincia, aunque todavía es muy temprano para formarse una opinión acabada, la venta directa propicia dinamismo en la gestión comercial, así como la calidad y frescura de los productos, dos de sus principales ventajas desde que se diseñó.

“Veinte instalaciones hoteleras han firmado contratos con siete formas productivas. El volumen de productos comercializados supera las 20 toneladas. Ambas partes velan para que las cosas se hagan bien, haciendo de los contratos la herramienta principal y decisiva en esta relación.”

Como novedad al fin —plantea—, no todo marcha con la rapidez que quisiéramos. Ahora los directivos de los hoteles deben acercarse a las unidades y es algo que está ocurriendo poco a poco.

Explica también que han sugerido incentivar a las formas productivas ubicadas en los territorios más cercanos al polo turístico, como Boca de Camarioca, Cantel, Guácima, Humberto Álvarez, Cárdenas, Coliseo y Máximo Gómez.

“Eso reduciría los gastos de transportación y las mermas. Hoy, por ejemplo, el melón se trae de Pinar del Río. De poder comprarlo aquí, el ahorro sería innegable”, comenta.

Por otra parte, implica un reto, afirma. Nuestro turismo es estacional y tenemos que poder contar con hortalizas y otros productos durante todo el año, con un poco más de variedad.

“Creo que el éxito estará en cómo el MINTUR, junto con la Agricultura y la ANAP, nos organicemos. Es un magnífico paso, pero requiere de organización.”

SE PODRÍA COMERCIALIZAR MÁS

En el hotel Sandals Royal Hicacos, Fernando Cruz nos muestra algún volumen de piña y frutabomba que preservan en una de las neveras. Está visiblemente entusiasmado con la novedad y la excelente calidad de los productos contratados a las CCS Niceto Pérez, de Calimete, y Nicomedes Nodarse, de Jovellanos.

“Los adquirimos a un mejor precio. Llegan más frescos, con mejor presencia y maduración natural. Hay buena aceptación por parte de los clientes. Ganamos todos, los clientes, la forma productiva y el hotel.”

Hacemos dos compras semanales —explica—; pagamos, por ejemplo, el kilogramo de piña a 5,40 pesos, y el de frutabomba, a 4,40, aunque todavía son cantidades reducidas y no cubren nuestra demanda, ni en cantidad ni en variedad de productos.

A su juicio, las formas productivas deben crear ciertas condiciones que les permitan un crecimiento de su producción para aprovechar aún más esta posibilidad.

Otra instalación turística complacida con la venta directa es el complejo Acuazul. Ya



Alfredo Abreu, presidente de la CCS Jesús Menéndez, muestra el cheque recibido por las ventas de diciembre. FOTOS DEL AUTOR

hicieron compras de ocho renglones productivos a las CCS Victoria de Girón y José Díaz, de Pedro Betancourt, según informó Leonel Acanda, jefe de compra y mantenimiento de dicho hotel.

“Intercambiamos visitas y luego de ponernos de acuerdo, firmamos el contrato, el cual comprende productos como malanga, plátano, yuca, frutabomba y arroz. Los clientes celebraron especialmente la presencia de la llamada ciruela china, fruta exótica que hizo las delicias de los turistas.”

Son muy buenos los productos, antes, por ejemplo, aprovechábamos muy poco de la piña y de la frutabomba compradas a Fruta Selecta, refiere Miguel Luis Piña Conde, subdirector general del hotel Bella Costa. Nos consta que otras CCS quieren acudir a hacer los contratos y comercializar sus productos, pero los entorpece el tema del combustible, acota.

SALVAR ESCOLLOS

Alfredo Abreu Otaño, presidente de la CCS Jesús Menéndez, de Limonar, situada a unos 60 kilómetros de Varadero, firmó un contrato con el hotel Sirena Coral y han realizado ventas en siete ocasiones. “El precio nos favorece, es mejor que el de Acopio.



El consumidor final, junto con los hoteles y las bases productivas, completan el trío de beneficiados con esta modalidad.



Fernando Cruz Muñoz, jefe de compras en el Sandals Royal Hicacos, está entusiasmado con la posibilidad de adquirir estos productos directamente de las formas productivas.

Además, se trata de un mercado seguro. Eso sí, debemos prepararnos mejor para cubrir sus exigencias, sobre todo en variedad, sin excluir las frutas exóticas como el mamoncillo, el canistel, la guanábana y la chirimoya”.

Entre los productos comercializados se cuentan guayaba, tomate, boniato, yuca, calabaza y plátano vianda.

Concuerda Otaño con que la venta directa es de vital importancia para el desarrollo de las fuerzas productivas en el país, pero manifiesta sus inquietudes: “Nosotros apoyamos esta medida provechosa para todos. El único problema es el aseguramiento de los embalajes y el combustible, que a veces nos ha frenado el proceso. Contamos con un camión que consume alrededor de 35 litros de petróleo para ir hasta Varadero y la forma productiva no dispone de un mecanismo legal para adquirir ese combustible fuera de CUPET”.

Entusiasmado, Manuel Enrique Trujillo, productor de la Cooperativa y con tierras ubicadas en el Valle de Guamacaro, asegura que ya tienen en su poder el pago por las ventas realizadas en el mes de diciembre. “Tenemos la mejor opinión del hotel y ellos de nosotros. Ahora hace falta despejar el camino y ver cómo se soluciona el asunto del combustible”; con lo cual concuerda Pedro Rangel, administrador de la CPA Ramón Martell.

Según José Miguel Rodríguez, delegado de la Agricultura en la provincia, ninguna preocupación en torno a esta experiencia se ha dejado de analizar y el combustible es una de ellas. Las ganancias deben porporcionarles a los productores los recursos para comprar el combustible a precio de CUPET.

El acceso legal a este importante complemento del proceso —mediante el cual se garantiza la transportación— no debe constituir un inconveniente, pero tampoco una regalía.

Si el Estado entregara ese básico insumo, además de introducirse como un elemento ajeno a la relación entre los empresarios, podría prestarse también para la corrupción, no estaríamos haciendo una verdadera contribución a la economía del país.

Sin duda, por lo desacostumbrada, es necesario continuar prestándole atención al desarrollo de esta modalidad, sin pretender que prevalezca la vieja idea de los subsidios para que la comercialización entre las bases productivas con el turismo sea tan directa como transparente.