

VENTA DIRECTA DE PRODUCTOS AGRÍCOLAS AL TURISMO EN CIENFUEGOS

Buen andar entre el surco y el menú

JULIO MARTÍNEZ MOLINA

“LA AUTORIZACIÓN de ventas directas de las unidades productoras agrícolas al Ministerio del Turismo (MINTUR) le ha venido muy bien a mi Cooperativa de Producción Agropecuaria (CPA) Mártires de Barbados”, asevera a Granma su presidente, Alberto Coto Pérez.

El curtido hombre de campo no lo dice por gusto. Constituye su entidad uno de los mejores ejemplos en el territorio cienfueguero del fluir de esta iniciativa, establecida en el país desde diciembre del 2011. Los agricultores de la CPA les tributan a dos hoteles: Rancho Luna (Cubanacán) y Pasacaballos (Islazul). El primero prácticamente colinda con su espacio geográfico.

“Organizamos un sistema con Rancho Luna que funciona así: por teléfono o de forma personal nos solicitan el pedido; cuando el carro de aseguramiento del hotel pasa vacío recoge las producciones; si ellos no tienen esa posibilidad, entonces las llevamos nosotros.”

En honor a la verdad, el gasto por tal concepto hacia Rancho Luna es escaso, por la cercanía. A unos nueve kilómetros sí les queda, en cambio, el Pasacaballos.

Por las ventas totales, la CPA ingresó 12 mil pesos en el primer trimestre. Hoy —sostiene su Presidente— crean condiciones en pos de incrementar la presencia de sus productos en estos hoteles y preparan un huerto intensivo para el cultivo de las hortalizas dirigidas al mismo destino. Asimismo, acercan geográficamente las plantaciones plataneras al hotel Rancho Luna.

No ha existido queja por parte de la dirección de ambos complejos sobre la calidad de los productos adquiridos a la Mártires de Barbados. Todo lo contrario. Igual de exitoso ha resultado este intercambio comercial para la cadena extrahotelera Palmares y su complejo turístico El Nicho, enclavado en el Escambray.

Cocineros y directivos están maravillados con la posibilidad que les brinda esta opción, pero sobre todo con la calidad, variedad y frescura de las frutas y vegetales comprados a las Cooperativas de Crédito y Servicios (CCS) Pedro Cruz y de Producción Agropecuaria Camilo-Che, a las cuales se les facturó en marzo 5 005 pesos.

Miguel Alfonso Santana, director de la Unidad Empresarial de Base Recreación y Naturaleza de Palmares, afirma que “las mercancías son bajadas en mulos de la montaña, ni siquiera



Luis Villavicencio, cocinero de Palmares, alaba la calidad y presencia de los productos agrícolas. FOTO DEL AUTOR

hay empleo de combustible. Lo que los turistas van a comer en el almuerzo los campesinos lo traen prácticamente a esa misma hora.”

Con anterioridad a la introducción de este sistema, explica Miguel, realizaban el pedido en Cienfuegos, donde a su vez era transmitido a las empresas suministradoras, esencialmente a Frutas Selectas. “Nos lo traían del almacén central de la entidad, de allí era transportado hacia Cumanayagua, y luego hacia El Nicho. O sea, el producto a consumir rodaba casi una semana dentro de las cajas”.

Ahora no solo aumentan la calidad (ejemplares de mayor tamaño; mejor maduración, sabor y aroma), sino también la variedad (especies escasas o no tradicionales no garantizadas por los antiguos mecanismos proveedores), amén de un beneficio económico para el productor y el ente turístico. En el caso de Palmares, y solo por citar un ejemplo: antes compraban un plátano a 28 centavos, ahora les sale a 20 por la comercialización directa.

Con las apreciaciones de Miguel coinciden Luis Villavicencio Moreno y José Joaquín Lazo Bernal, cocinero uno y jefe de compra de la cocina el otro, en el Club Cienfuegos, de Palmares, donde reciben mercancías de las CCS Antonio

Maceo y Adolfo Ortiz.

“Les compré tomates, remolacha, rábano, zanahoria, piña, guayaba, frutabomba... De primera todo, ganamos con ellos también en productos frescos que no poseían las antiguas empresas contratadas ni la de Frutas Selectas, como por ejemplo níspero, guanábana o el plátano fruta Johnson, de real exquisitez”, afirma José Joaquín.

ESTADO ACTUAL DE LA CONTRATACIÓN

El ejemplo de la relación contractual (establecida como en todos los casos sobre la base oferta-demanda) entre la Mártires de Barbados y los hoteles Rancho Luna y Pasacaballos; Pedro Cruz, Camilo-Che y complejo turístico El Nicho, u otras buenas muestras, no opera exactamente igual en cada una de las entidades.

En el informe valorativo sobre la implementación de las compras directas redactado por el MINTUR con fecha 30 de marzo, al cual tuvo acceso Granma, se consigna que en el último período analizado disminuyeron las entregas “debido a que las formas productivas plantean dificultades con el combustible, ya que no les da beneficio si lo compran en los CUPET. No se han

producido afectaciones, pues Frutas Selectas ha entregado lo demandado”.

Como es conocido, los productores convenieron transportar por sus medios la oferta a la red hotelera o extrahotelera. Como ha expuesto este diario en otras ocasiones, comprar el combustible en las unidades establecidas solo le puede ofrecer pérdidas a quien no ha hecho un buen cálculo económico del precio a vender su producto (el cual, por supuesto, debe incorporar los costos y un margen de ganancia).

En sentido general, la iniciativa marcha con buen pie y saldos favorables recíprocos, subraya Manuel Carcassés Borges, al frente de esta área en la delegación provincial del MINTUR.

Carcassés pondera la disciplina de pagos, la disminución de mermas, la seguridad cabal de un mercado, las bondades sanitarias y la presencia del producto, amén de la solución de problemas organizativos o con el embalaje: dificultades presentadas al inicio de estas transacciones.

Desde la implementación de la medida —revela el directivo del MINTUR— en Cienfuegos han sido firmados 25 contratos. Palmares refrendó nueve; Cubanacán, seis; Gran Caribe, cuatro; Campismo, tres; e Islazul, igual número.

¿Bucear en tierra firme?

El trabajo por cuenta propia se extiende a oficios singulares

ORTELIO GONZÁLEZ MARTÍNEZ

Alejado del mar, en una de las calles más céntricas de la ciudad de Ciego de Ávila, un letrero sorprende: Cursos y Excursiones de Buceo ScubaLibre, se lee en perfecto formato y letras.

Nada debe sorprender ante las facilidades que el Estado cubano ha creado al extender las modalidades del trabajo por cuenta propia, que hoy agrupa a más de 370 mil cubanos.

Ernesto Suárez Gómez es un buzo que decidió hacerse a la mar de la enseñanza y de la aventura, en un proyecto único hasta ahora en la provincia, como Instructor de Prácticas Deportivas.

Con el empleo de recursos propios, a partir de su experiencia de más de una década en el oficio y acreditado como instructor “dos estrellas” por las prestigiosas asociaciones de buceo CEMAS y ACUC Internacional, forma

a jóvenes interesados en una actividad con escasa tradición en la provincia y casi nula formación vocacional.

Por estos días acaba de completar el curso número 32, fundamentalmente con jóvenes interesados en la actividad subacuática, aunque también lo han recibido personas de mayor edad.

Con una duración de 10, 25 y 40 días, los practicantes salen con el nivel mínimo que les da la posibilidad de ser autónomo y poder realizar inmersiones sistemáticas de manera recreativa.

“En los cursos se les enseña —afirma Ernesto—, el correcto uso del equipamiento, las técnicas generales de orientación subacuática, rescate y salvamento, primeros auxilios, suministro de oxígeno; la planificación y organización de las inmersiones y las acciones ante cualquier accidente durante la realización de la actividad, entre otros.

“Una condición elemental, y se lo advertimos en las clases a quienes se inician, es la conservación del entorno marino, las playas, los arrecifes. Quien no lo haga, no puede continuar.

“Somos muy respetuosos con el cuidado del medio ambiente, al extremo de que cuando los alumnos comienzan, les entregamos el denominado compromiso medioambiental en el que se les explica que el buceo será estrictamente recreativo, de esparcimiento y ecológico. Si alguno practicara la pesca submarina con tanques, o comete cualquier otra violación, estamos facultados para retirarle el certificado.

“Los egresados desarrollan aquí la voca-



FOTO DEL AUTOR

ción y la preparación inicial para poder optar por el oficio de salvavidas. Son muchos los lugares donde pudieran desarrollar un futuro trabajo a partir de los conocimientos iniciales de buceo que adquieren”, afirma Ernesto, un contribuyente que se mueve en aguas poco exploradas por la labor por cuenta propia.