



# La responsabilidad de un quintal va desde quien lo siembra hasta quien lo vende

SHEYLA DELGADO GUERRA

**R**ETOMAMOS LOS PROBLEMAS en la comercialización y las pérdidas de plátano vianda en el municipio artemiseño de Güira de Melena, en aras de profundizar en las disímiles aristas del fenómeno. En busca de respuestas, **Granma** conversó con Renán Barreras Marante, delegado de la Agricultura en esa provincia.

Comenta Barreras Marante que en los meses de junio, julio y en la primera quincena de agosto la situación fue muy tensa y compleja en Güira (en la segunda mitad del último mes se estabilizó), debido a varios factores: por un lado, las condiciones meteorológicas (sobre todo las intensas lluvias y las temperaturas elevadas) estimularon el adelanto de una parte de la cosecha y el incremento de los niveles productivos en mayor medida, gracias —además— a las atenciones culturales al cultivo, que fueron las óptimas; y, por el otro, la falta de destinos para el excedente de la producción contratada.

Este último se debió en buena medida —enfático— al que ha sido otro de los principales detonantes del problema: la subcontratación de la producción, pues muchos campesinos concertaron volúmenes muy inferiores a sus potencialidades reales, y eso dificultó las gestiones para encontrarle destino a lo que estaba fuera de lo acordado. Aun así la UEB Comercializadora recepción de junio a agosto más plátano que el previsto (4 307,8 toneladas de un plan de 3 082,5).

Es cierto, se compró por encima de lo convenido en el contrato, pero la cuestión radica en cómo se garantizó el flujo comercial de la producción extra a la fijada. En este punto, volvemos al contrato y a la imperiosa necesidad de un proceso en el cual han de asentarse todas las aristas entre las partes. Evidentemente, en el caso que nos ocupa, faltó negociación, no se previó el fenómeno meteorológico, tan presente en nuestro país en esa época del año, y a tenor de los efectos del cambio climático y su incidencia en la agricultura, este es un tema imprescindible a la hora de la rúbrica contractual.

Lo que no se puede argumentar, porque es casi insultante, es que admitamos una falta de destinos, cuando la población está esperando ese o cualquier otro producto. Tampoco puede aceptarse que en un país eminentemente agrícola y con “sed” de abastecimiento de estos rubros, producir más sea un problema por fallas en los mecanismos comerciales.

Las pérdidas registradas hasta el momento en Güira se estiman en 136,8 toneladas, cifra que si bien es discreta en relación con las ventas generales, pudo beneficiar a no pocas familias y representar ganancias para los productores y la empresa agropecuaria del municipio, en cambio, debió destinarse la mayor parte al consumo animal.

## OTRA VEZ EL “HUEVO”, LA OFERTA; O “LA GALLINA”, LA DEMANDA

Por los días en que más “peliaguda” estaba la situación en cuanto al abarrotamiento del producto en naves y platanales, **Granma** recorrió numerosos mercados agropecuarios estatales (MAE) en la capital y encontró la libra de plátano vianda (que se expendía como de primera calidad) a 1,80 pesos, mientras en los mercados de oferta y demanda (MAOD) costaba tres pesos cada unidad, y diferentes vendedores de productos agrícolas de forma ambulante (carretilleros) la vendían a tres y cuatro pesos.



Renán Barreras Marante, delegado de la Agricultura en Artemisa. FOTO: YANDER ZAMORA

Al ser el mercado estatal el más asequible a la población, por tener precios menos “disparados”, y existir mayores volúmenes del cultivo pendientes de comercialización —por cualesquiera que sean las razones—, era de esperar que los valores para adquirir bajaran. Pero no fue así.

Como explicó a nuestro diario en oportunidades anteriores el director de la Empresa Provincial de Mercados Agropecuarios (EPMA) en La Habana, Jorge García Trujillo, para que proceda la disminución de precios en la red de los MAE, se requiere empezar a aplicarla desde el campo, o sea, reducir el valor de compra del plátano a los productores y, consecuentemente, hacerlo en los restantes eslabones de la cadena. De lo contrario, sería inoperante.

En la opinión del delegado de la Agricultura en Artemisa, las cantidades que solicita el sistema del Ministerio de Comercio Interior (MINCIN) están por debajo del potencial productivo de la provincia, condición que frena en cierto modo la posibilidad de venta mayorista.

Una nueva política de comercialización, próxima a aplicarse en las provincias de La Habana, Mayabeque y Artemisa, como se dio a conocer en el pasado periodo de sesiones de la Asamblea Nacional del Poder Popular, está destinada a favorecer la libre concurrencia de la base productiva a los mercados, y debe descongestionar el tema de la comercialización. Si esta hala la producción (entiéndase productores, base productiva), que ya cuenta con un tratamiento beneficioso en cuanto a la carga tributaria, debe alcanzarse perspectivamente un impacto favorable en los precios.

## DE LAS MEDIDAS Y LAS ENSEÑANZAS...

“A partir de que se complejizó la situación en la venta de plátano en el periodo mencionado, se aplicó un grupo de medidas para atenuarla. Lo primero fue destinar los camiones del sistema de la Agricultura disponibles en Artemisa para transportar plátano hacia otras provincias. Al no ser estos suficientes, la dirección del Ministerio envió al territorio 22 camiones con el combustible necesario para apoyar la actividad. Unido a eso, tras la publicación del artículo (3 de agosto) tomamos la decisión de garantizar, todos los fines de semana, el transporte a aquellos productores que quisieran vender plátano vianda, hubiesen cumplido o no el contrato, pues —como dijeron los productores entrevista-

dos—donde más problemas ellos tienen es precisamente en la falta de medios para trasladar la producción y de combustible”, aseveró Renán Barreras Marante.

Aun cuando se trató de resolver el problema del plátano que se estaba echando a perder en el campo, sobrevienen otra vez los problemas de contratos, de definición de lo que le toca a cada una de las partes, incluso hasta de violaciones, aunque sea tratando de aliviar la pérdida. El campesino puede y debe concurrir al mercado por sus medios cuando cumplió con la entrega de su producción contratada, si espera que el Estado le ponga un camión o el combustible para asistir, estamos condenando a muerte la comercialización, la que tenemos ahora, ya sin aliento, y la que queremos.

Si todas las cooperativas del país esperaran, como las de Artemisa, camiones y rastras del sistema de la agricultura, no llega una vianda al mercado, porque no hay camiones, ni rastras, ni flota dentro del sector agrícola que soporte tal carga, mucho menos combustible para cada vehículo. La prueba está en que hoy muchos concurren a los mercados alquilando el transporte o negociando con el transportista. Nada prohíbe que el productor comercialice directamente sus excedentes.

“Con los racimos que se estaban madurando en las naves de la UEB, se aplicaron dos variantes: desmanar una parte y venderla a algunos centros de trabajo, y los que estaban muy maduros se fueron enviando a la industria, pues el plátano es muy perecedero y hay que cargarlo prácticamente en el día, pero por causas objetivas y subjetivas, hubo ocasiones en que se demoraron tres o cuatro días en cargarlo desde las naves y luego debía beneficiarse, a costa de que la empresa agropecuaria tuviera pérdidas como las de esos dos meses (junio y julio)”, abundó el delegado del MINAG.

“Considero que las empresas agropecuarias no son las de mayor responsabilidad en esas pérdidas —argumentó Barrera Marante—, partiendo de que estas no tienen en sus manos los recursos indispensables para comercializar las producciones (solo lo hacen de forma mayorista), y, además, su función es producir”.

Sin embargo, un quintal de cualquier producto que se pierda debe preocupar y ocupar, y son responsables desde quienes lo siembran hasta quienes lo venden.

Justo cuando se rediseñan los mecanismos para revitalizar el expendio de genéricos agropecuarios y acortar su “trayecto” desde el campo hasta la mesa, urge aprender de los tropiezos y hacer acompañar esa voluntad política del tan invocado “salto” en la mentalidad, para que no haya que esgrimir justificaciones y mucho menos que se quede en el campo lo que esperamos los cubanos.

Otro de los cabos que quedan por amarrar es el relacionado con la firma de los suplementos, como recursos legales (concebidos en las cláusulas del contrato) para ajustar las ventas contratadas en el transcurso del mes por razones bien fundamentadas, lo cual no se ha hecho valer en su justa medida.

Falta, ante todo, asimilar como manual de cabecera el Lineamiento 183 —referido a lo imperioso de buscar mecanismos en este sentido más ágiles, simplificar los vínculos entre producción primaria y consumidor final, partiendo de la integralidad del proceso—, línea en la cual está montada la nueva estrategia para las provincias de La Habana, Artemisa y Mayabeque, y para la que necesitamos prepararnos mejor, principalmente cuando esta aboga por incentivar la producción y desterrar la inoperancia.