



1903 Fallece el escritor cubano Francisco Calcagno, autor del famoso **Diccionario Biográfico Cubano**. >>

2008 Fallece el revolucionario italiano Gino Donè Parò, quien fuera expedicionario del yate Granma.



CONTRATACIÓN DE LA LECHE

La prisa no puede usurpar la calidad

DILBERT REYES RODRÍGUEZ

AL REVISAR LOS favorables acumulados de leche en estos casi tres meses transcurridos del 2013, un engañoso optimismo pudiera conducirnos a pensar que resultan de una “sacudida” de vergüenza, de una lección moral aprendida por los productores, o del deseo de borrar a toda costa la mala imagen que durante el año precedente ofreció la ganadería de la provincia de Granma, con el incumplimiento crónico de las ventas planificadas al Estado.

Con tristeza se recuerda aquí la cantidad de deficiencias en la cadena productiva que afloraron con la intensa pesquisa nacional en el 2012: desde las contravenciones en el acto inicial de firma de los contratos que fueron formales, hasta el incumplimiento físico en la entrega final, pasando por inconformidades con las formas de muestreo, el cambio arbitrario de las rutas de acopio, la falta de calidad de la leche, entre otros dilemas por los cuales se filtraron al vacío millares de litros.

CONTRATO MÁS ALLÁ DE LO FORMAL

En procesos productivos complejos como este de la leche —donde intervienen tantas partes— la voluntad, la vergüenza o un “arranque” de moralidad no bastan para revertir los flagelos de la desorganización. Funcionar como un sistema requiere seriedad en cada actividad y en las relaciones económicas esto se logra cabalmente con la obligatoriedad legal que ofrece un contrato bien elaborado.

En consecuencia ni la espontaneidad ni la prisa son buenas consejeras en el afán de garantizar concienzudamente la “calidad del proceso de negociación, elaboración, firma, ejecución, reclamación y control del cumplimiento” (Lineamiento 10), que sí resultan de un buen contrato.

Por lo menos eso dejó entrever la extraordinaria presión y gran apuro con que se acometió la etapa contractual para la producción del año en curso. **Granma** fue testigo de las jornadas maratónicas e insomnes que vivieron los responsables (industria, comercio, bases productivas) para intentar cerrar el proceso en el estrechísimo periodo establecido, de noviembre a diciembre.

“Apenas descansábamos por la noche en el empeño de lograr un acuerdo con cada cooperativa, una por una”, explica Alexei Caro, responsable de acopio de la Empresa de Productos Lácteos Bayamo. “Son 178 bases en toda la provincia y cada una con sus problemas y demandas; por lo cual tuvimos que visitarlas más de una vez y, obviamente, el tiempo no nos alcanzó”.



Luis Poll muestra el compromiso de cada productor, tras evaluar en el terreno el potencial real de leche, mucho antes de la contratación. FOTO DEL AUTOR

La no contratación con suficiente antelación, a pesar de las prórrogas continuas en los plazos concedidos por los diferentes ministerios trajo consigo que todavía a mediados de marzo se negociaba por las cooperativas, y aun con ciertos remilgos lograban estamparse las últimas firmas.

“La actualización de nuestra economía —vuelve Caro— ha devuelto a su lugar el papel rector del contrato. Se acabaron las firmas masivas y formales, la responsabilidad se individualizó y el incumplimiento es ahora sancionado por la ley.

“Yo diría que el año pasado fue una gran lección. En el caso de nuestra industria, las demandas sobre los productores abundaron y esto contribuyó a tomar conciencia y actitud sobre el acto contractual. Una buena parte de las cooperativas sintieron la necesidad de asesorarse jurídicamente, ganaron mucho y muy rápido en cultura del contrato, y para este año se negaron a firmar el primer papel.

“Como nunca antes, esta vez hubo desacuerdos, renegociación, enmiendas a cláusulas, definición de condiciones...”, evaluó Caro.

¿PRISA O ANTELACIÓN?

Cuando **Granma** preguntó por el momento más complejo de la contratación, la industria mencionó la negociación con las bases productivas atendidas por la Empresa Agropecuaria Bayamo, responsables de un tercio de la producción lechera de la provincia. “Con ellos solamente duró 15 días acabar la contratación”, señaló Caro.

Sin embargo, lo que caracterizó el momento más difícil fue precisamente lo que debió ocurrir en cada negociación: discusión, condicionamiento, análisis para llegar a acuerdos...

“Hicimos un diagnóstico muy preciso que arrojó cifras concretas en litros, firmadas por cada productor, tanto las 14 Unidades Básicas de Producción Cooperativa, las dos Granjas Estatales y las seis Cooperativas Básicas de Producción Agropecuaria, como cada uno de los 1 800 ganaderos de las 21 Cooperativas de Créditos y Servicios que atendemos.

“Estos últimos no tienen ninguna obligación con nosotros antes del contrato, pero las buenas relaciones permitieron completar el estudio con ellos y formalizar el compromiso; de modo que al sentarnos en la mesa con la industria, ya teníamos un análisis realista y objetivo, y las cifras a entregar no fueron el centro de las discusiones demoradas, sino las condiciones en que serían acopiadas.

“Fíjese si ha dado resultado, que los más de seis millones de litros contratados, solo con la industria, superan el plan asignado a nosotros, y hasta hoy hemos vendido 128 mil por encima del plan, 33 mil más que en igual fecha del año anterior”, detalla Poll.

Que otros asuntos hayan sido la causa fundamental de la demora en la firma de los contratos es un argumento alentador, que habla muy bien de una negociación consciente. Conocimos que en el estirado diálogo se lograron justas condiciones propuestas por los productores, como el tiempo de espera,



Un buen contrato es la primera herramienta para el orden de la producción lechera. FOTO: FREDDY PÉREZ

la definición de rutas y puntos de recogida, y una muy importante: el acuerdo mutuo de establecer procesos de demanda por incumplimientos cada tres meses, para dar oportunidad a la recuperación y el resarcimiento.

Por parte de la industria —y que no se incluían en las proformas de años anteriores— quedó estipulado que el muestreo lo hace la industria, y en los casos de tanques refrigerados colectivos, que la prueba de aceptación a la leche de cada productor antes de unirla al resto es una responsabilidad plena de la base productiva dueña del termo; aunque se sabe que no todas cuentan con los instrumentos de medición y es una deuda a resolver por la Agricultura, en bien de la calidad final.

No obstante, todo buen ejemplo seguirá siendo excepción mientras la lección no sea aprendida totalmente, y el contrato no logre al fin despojar toda la formalidad que evidencia un conjunto de hojas preredactadas y que nadie lee —excepto las cifras— a la hora de firmar; ni se comprenda que toda enmienda, desacuerdo, contradicción y arreglo es lícito al momento de la elaboración, en tanto la rúbrica de las partes no los hayan convertido en ley.

En definitiva, para revertir los vicios habrá que llegar a ver el contrato no como un trámite más de un prescindible entramado burocrático, sino en su condición de instrumento legal rector de todo proceso productivo, que asegura el vigor de la economía cubana, tanto como la leche fortifica la salud de un niño.