



**AGRICULTURA**

# Cuando la soga aprieta

**El país está obligado a buscar soluciones para lograr la sostenibilidad en el sector agrícola. Sobre el tema BOHEMIA indaga**

Por **DELIA REYES GARCÍA** / Fotos: **JORGE LUIS SÁNCHEZ RIVERA**

**L**AS tensiones financieras del año 2019, asociadas fundamentalmente a la escasez de divisas, las deudas vencidas sin pagar a los suministradores, las dificultades para acceder a créditos, y provocadas en buena medida por el recrudecimiento del bloqueo económico, financiero y comercial de la administración Trump, tuvieron un impacto negativo en la agricultura.

El escenario se complejizó aún más con la expansión del nuevo coronavirus a inicios de 2020. Algunos ejemplos son harto elocuentes. En 2019 se planificaron 620 millones de dólares para adquirir insumos en el mercado internacional, y pudo ejecutarse alrededor del 24 por ciento. En el plan de 2020

se mantuvo una similar cifra, si bien disminuyó el monto destinado a la compra de fertilizantes y plaguicidas. La incertidumbre con los mercados gravita sobre cualquier pronóstico.

Las bases de una agricultura tradicional/convencional, atada a una mentalidad importadora, están reevaluándose hoy en tanto no garantizan la sostenibilidad alimentaria y el imprescindible desarrollo agroindustrial de la nación.

A partir de tales realidades, es urgente encadenar los sistemas productivos y logísticos para estimular la industria nacional, sustituir importaciones, revertir la balanza comercial y ahorrar divisas. El Grupo Empresarial de Logística (Gelma), del Ministerio de la

Para que el centro comercial Las Guásimas, de la capital, pueda tener mayor presencia de insumos de factura nacional, deben planificarse mejor los recursos financieros.

Agricultura (Minag), tiene el encargo estatal de comercializar los insumos y brindar servicios técnicos especializados a las distintas bases productivas que conforman el sistema de la agricultura.

Sobre las estrategias que implementa esta agrupación para sustituir importaciones, responder a las demandas de las bases productivas, el programa interno de desarrollo, entre otros temas, **BOHEMIA** dialogó con Wilson Ramírez Peña, presidente de dicha entidad.

“Gelma es una de las 11 comercializadoras mayoristas del país, pero a diferencia del resto, tiene que comercializar los insumos al sistema agropecuario, y hacerlo solamente en moneda nacional. Tenemos aprobado por los ministerios de Economía y Planificación (MEP) y de Finanzas y Precios



Wilson Ramírez Peña aseguró que en el plan de desarrollo de la Agricultura, cuando las condiciones lo permitan, se venderán tractores y otros equipos a los campesinos con mejores rendimientos.

(MFP) un catálogo de 38 renglones que son comunes, y los distribuimos de manera transversal.

“A partir de las demandas que hacen las distintas formas productivas del sector estatal y cooperativo se planifican centralmente los recursos financieros. Entre lo que se compra en plaza (moneda nacional), y las importaciones, fundamentalmente fertilizantes, plaguicidas, y otros insumos –machetes, limas, cántaras de leche, cubos de ordeño, botas, herramientas especializadas, entre otros– el plan asciende a más de 950 millones de pesos anuales.

“Nuestras empresas de suministros agropecuarios llevan los productos hasta los 299 puntos de venta donde se comercializan a las más de 5 700 formas productivas que tiene el país”.

**–¿Cómo se está moviendo en el tejido empresarial el llamado a sustituir importaciones?**

–Tenemos la indicación del titular de la Agricultura, Gustavo Rodríguez Rollero, de trabajar de manera conjunta con los sectores de la economía, Azcuba, el Ministerio de Industrias (Mindus), la Unión de Industrias Militares, a fin de encadenarnos para la fabricación de un grupo de insumos que, con un capital mínimo, nos permita satisfacer las demandas de los productores agropecuarios.

“Gelma cuenta con la Empresa Nacional de Talleres Agropecuarios y una planta reparadora de motores, con condiciones para rescatar algunas producciones que antes se hacían en el país. La aspiración es ampliar los servicios técnicos especializados para la reparación de implementos y de motores eléctricos; recuperar los Centros de Reproducción de Entomófagos y Entomopatógenos (CREE) que tributan al control de las plagas con medios biológicos.

“De conjunto con Labiofam comercializamos biofertilizan-

## Apuntes al vuelo

**G**ELMA fue creada en 2003. Cuenta con 24 empresas, de ellas 15 de suministros agropecuarios. Abarca 161 Unidades Empresariales de Base y una red de 579 almacenes. Tiene 229 puntos de venta, y de estos 159 son centros comerciales, distribuidos en casi todos los municipios del país. En la capital solo hay cuatro de esos centros atendiendo a las características de la agricultura en el territorio.

tes, bioplaguicidas y bioestimulantes, en coordinación con las direcciones de Sanidad Vegetal y de Suelos del Minag. Ya se está terminando otra fábrica de bioproductos en Villa Clara, una de las inversiones grandes que se ejecutan dentro del sector.

“Estamos activando todas las tenerías del país, donde se fabrican monturas, fundas para machete y elementos de calzado. Con la Empresa Agroforestal conciliamos la madera para hacer los yugos, y se están haciendo narigones y sogas para los bueyes.

“Anualmente la demanda de limas sobrepasa las 500 000 unidades, y de manera coordinada con el Grupo Empresarial de la Sideromecánica (Gesime) del Mindus, evaluamos cuánto pueden hacer a partir de las capacidades instaladas.

“Queremos igual rescatar unos 2 000 molinos de viento que hoy están inactivos, de los 9 700 instalados en la agricultura. Esta es una fuente ecológica para abastecer el agua al ganado vacuno. Para eso convocamos a ingenieros, técnicos, institutos, universidades.

“Se retomó la experiencia del organomineral, mezcla de una tonelada de fertilizante químico con cuatro de materia orgánica. En los puntos de



La razón de ser de Gelma es la comercialización de insumos y servicios a las bases productivas, con precios que deben estimular un incremento de la productividad y la satisfacción por la calidad.



venta de Gelma se está comercializando en pequeños formatos. Ya lo están produciendo la capital, Artemisa, Mayabeque, Matanzas, Camagüey, Cienfuegos y Santiago de Cuba.

“El reto que tenemos es muy grande porque hay que lograr la entrada oportuna de los insumos en medio de muchas limitaciones. A Gelma lo han potenciado desde el punto de vista de los portadores energéticos, pero estamos trabajando con la mitad del combustible planificado. Y con eso tenemos que llegarle a las prioridades dentro de las prioridades, entre estas, la alimentación de los animales, cultivos como la papa, el frijol, el arroz y el maíz, que están dentro del balance del país.

“Estamos obligados a buscar soluciones a lo interno para que la agricultura sea sostenible”.

**—¿De qué manera implementan la medida de estimular a los productores con mejores resultados?**

—Nosotros no firmamos contrato con productores individuales, sino con las formas productivas. El Minag, de conjunto con las delegaciones municipales y provinciales de la agricultura, y las entidades del Gobierno, son los que establecen las prioridades. Gelma respalda esas decisiones y les brinda atención diferenciada.

“Por ejemplo, como el plan de compra de fertilizantes y plaguicidas no se pudo cumplir, estamos poniendo los recursos donde existan mayores rendimientos, para no atomizarlos en muchos lugares, y que ese esfuerzo se traduzca en más alimentos en la mesa del cubano”.

### **Alianzas e inversiones**

Ramírez Peña comentó que el MEP les aprobó un programa de desarrollo con un alcance de siete años, esencialmente destinado a la recapitalización del sistema empresarial, y ya

## **Una ventana abierta**

**P**ARA sacar a flote la economía insular —en medio de la crisis provocada por la covid-19, y el cerco desatado por la administración Trump— el país emprendió una nueva estrategia económica social que busca desatar las potencialidades de las fuerzas productivas. En tal sentido, a partir de septiembre de 2020, a Gelma se le aprobó la venta de insumos agropecuarios en MLC a las bases campesinas, con un bajo margen comercial.

han adquirido un centenar de camiones.

Como parte de la estrategia de informatización de la sociedad, estrecharon alianzas con entidades bancarias. “Ya todo el sistema está integrado al Banco Popular de Ahorro (BPA). En cuatro años de trabajo logramos disminuir considerablemente las cuentas por cobrar que superaban los 1 000 millones de pesos anuales. El sistema empresarial factura al año más de 2 100 millones de pesos. En la mayoría de los puntos de venta se implementó el cobro electrónico para eliminar la circulación de efectivo”.

Para el 2020 a Gelma se le aprobaron 24 millones de pesos como plan de inversiones, que destinará a la recuperación de talleres, mejorar las condiciones en la red de almacenes y terminar la construcción de los centros de producciones orgánicas.

### **A propósito de precios y calidad**

El también ingeniero civil explicó que los precios mayoristas para los 38 renglones que comercializan son fijados centralmente por el MFP, aunque el grupo tiene autonomía para establecer otros montos en los servicios que presta a las bases productivas.

“Gelma tiene un margen comercial entre dos y ocho por ciento. Eso también está regulado. Del valor total de las ventas aportamos 45 por ciento al presupuesto del Estado. Los campesinos se quejan por el precio de venta de los productos

que les comercializamos, pero a ellos también se les han ido incrementando los precios al comprarles sus producciones, y son subsidiados por el Gobierno”.

**—Pero es preferible estimular al campesino para que incremente la producción de alimentos antes que pagarlos en divisas en el mercado internacional.**

—Claro, pero Gelma no tiene facultades para regular precios. El comercio mayorista lo rige el MFP.

“En realidad hay productos que nos dan pérdidas. Pasa con el fertilizante que se produce en Camagüey, porque el margen comercial no compensa los costos de transportación hasta la fábrica de Sancti Spiritus. Entonces la empresa tiene que aplicar otros servicios para recuperar esos gastos. Pero no estamos de brazos cruzados, esa situación la estamos analizando con el MFP”.

El presidente de Gelma reconoció que en cuanto a la calidad aún queda largo trecho por andar. “Este es un combate diario. A veces se cierran contratos para algunos insumos que no son los más adecuados en los procesos productivos que enfrenta este sector. Por ejemplo, la Empresa Importadora Maquimport, nos cerró un negocio con un proveedor chino para comprar 500 000 pares de botas, y esas fueron las que se pudieron conseguir, según las posibilidades del país. Porque la calidad también depende de los financiamientos. Y en Cuba no se producen. ●