



Al comenzar su intervención en la *Mesa Redonda* de este miércoles, el ministro de Agricultura, Gustavo Rodríguez Rollero, explicó que el sector agropecuario tiene aprobadas 24 medidas como parte de la estrategia económica y social diseñada por el país.

Una de ellas está encaminada al fortalecimiento y perfeccionamiento de la empresa estatal en el sector. Por tanto, destacó el ministro, “actualmente todas las empresas del sistema de la agricultura están organizadas en Organizaciones Superiores de Dirección Empresarial (OSDE)”.

Al referirse a los primeros resultados de la aplicación de las transformaciones contenidas en 28 medidas más 15 adicionales, enumeró la **aprobación de facultades de exportación e importación en seis empresas: Ceballos, Victoria de Girón, Apicuba, Frutas Selectas, Cítricos Caribe SA y Alcona, Grupo Empresarial Flora y Fauna.**

“Ya tenemos tres productores individuales que han realizado [exportaciones](#), recibiendo el mayor beneficio de los ingresos obtenidos”, continuó.

Se le han abierto cuentas en divisas a 637 cooperativas agropecuarias de un total de 4 818, lo que representa un 13%. “Realmente, hay un volumen importante de cooperativas dirigiéndose a los bancos y comenzando los trámites a partir de las transformaciones que se han hecho”, relató.

En paralelo, 37 cooperativas agropecuarias se encuentran en proceso de concertación de contrato con empresas estatales para la exportación y 29 entidades han realizado ventas a usuarios de la Zona Especial de Desarrollo Mariel. En ese sentido, insistió Rodríguez Rollero, se produce una retención del 80% de los ingresos para los productores y con ellas se encadenan otras 66 entidades.

Además, otras 46 empresas estatales están en diferentes fases de negociaciones con las empresas radicadas en la Zona Especial de Desarrollo Mariel. “Por tanto, hay un importante movimiento tanto en las cooperativas agropecuarias como en las empresas, producto de los movimientos que se están haciendo”.

El titular comentó las actualizaciones en el Grupo Empresarial de Tabacuba, donde la tesorería estaba a nivel de la OSDE. Sin embargo, ahora, a las Empresas Habanos SA e Internacional Cubana del Tabaco (ICT) se les aprobó el esquema financiero en divisas.

“En este, los beneficios se reciben hasta el productor industrial y agrícola del tabaco y ya comenzaron a recibir los beneficios de esta decisión. Por supuesto, el proceso se consolidará a partir de esta campaña tabacalera”, amplió.

Otro resultado de la aplicación de las nuevas medidas permite que **29 empresas retengan el 80 por ciento de sus ingresos en divisas para la compra de insumos** y los redistribuyen en la cadena de valor hasta el productor primario.

Rodríguez Rollero usó como ejemplo la experiencia de la empresa Asdrúval López, que recibe los beneficios del café. “Antes tenía que exportar el café a través de CUBAEXPORT. Ahora tiene la licencia de exportación. Con esos ingresos, se le aprueban cuentas en divisas a las empresas que tributan el café a la planta, lo tributan las cooperativas, y se redistribuyen esos ingresos que entran en el 80 por ciento”.

Por tanto, se va combinando el concepto agroindustrial de la empresa agrícola. “Antes teníamos en Guantánamo una empresa industrial sin

responsabilidad con las cooperativas. Ahora, todas las cooperativas que se encuentran en esa zona tienen autonomía, pero son atendidas por esa empresa”, explicó el ministro.

Dentro de las 24 medidas aprobadas para el sector, el ministro insistió en el **perfeccionamiento de la comercialización de productos agropecuarios**. Relató que se eliminará el papel monopólico de acopio, entre otras actualizaciones.

Se trabaja con mucha intensidad en proposiciones para fortalecer el papel de la empresa estatal agropecuaria. “Desde hace muchos años, los productores decían que era muy administrativa la acción sobre las cooperativas y los productores de la empresa”.

Además, dijo el titular, se debe trabajar en las propuestas para la recuperación de la ganadería bovina, teniendo en cuenta la descapitalización que estas empresas han tenido durante los últimos años y los casi 4 millones de hectáreas que posee hoy en el país.

¿Cuáles son los principios fundamentales de la transformación en el sector agropecuario?

En otro momento del programa televisivo, Rodríguez Rollero comentó los principios generales sobre los que se ha construido el sistema de transformaciones del sector agropecuario. Destacó que la prioridad es buscar un máximo aprovechamiento de la tierra, eliminando gradualmente la tierra ociosa y deficientemente explotada, y un uso racional de los recursos hidráulicos que se disponen.

Además, se busca desarrollar con prioridad la Empresa Agroindustrial, organizada en polos productivos, que integran las cooperativas agropecuarias y los productores individuales. “Así funcionan actualmente empresas como Ceballos”, dijo.

Por otro lado, se trabaja fuertemente con la academia, pues el desarrollo del sistema empresarial estará sustentado en la aplicación de la ciencia y la innovación, en estrecho vínculo con las universidades. “Nuestras empresas tienen que aprovechar las bondades de esos vínculos”.

El papel de la empresa estatal en la implementación del plan de soberanía alimentaria y educación nutricional también es una prioridad. Y debe serlo aún más en el marco del desarrollo territorial

y los sistemas alimentarios locales, para poco a poco ir abandonando la verticalidad en las empresas.

En ese camino, **fomentar la agricultura de pequeña y mediana escala, y potenciar el desarrollo de la agricultura urbana, suburbana y familiar** también está contemplado. “Hay casi un millón de patios familiares en el país, fincas suburbanas, organopónicos... Nuestras empresas tienen que ser parte de ese sistema”, destacó.

Otros principios enumerados por Rodríguez Rollero fueron:

- Elevar el valor agregado de los productos agropecuarios y forestales, empleando sistemas marcarios, procesamiento industrial, variedad de empaques y calidades, cumpliendo las medidas de inocuidad establecidas.
- Ejecutar y optimizar las inversiones para las producciones agropecuarias y forestales con tecnologías, incrementar el nivel de actividad en este sentido que ayuden a suplir el déficit de fuerza de trabajo, incrementen la productividad y den respuesta a la proyección de desarrollo hasta el año 2030.
- Promover una participación en la cadena de valores de los productos cárnicos, lácteos y de frutas y vegetales entre otros, lo que permite incrementar los beneficios económicos de los productores.

Además, se debe implementar y hacer uso de las 43 medidas aprobadas para dar más facultades a la empresa estatal, logrando mayor autonomía y gestión empresarial.

El ministro de Agricultura concluyó su intervención destacando que se proponen 110 transformaciones, de las cuales 32 tendrán los mayores impactos.

Para acercar los insumos al productor

El Grupo Empresarial de Logística (GELMA), perteneciente al Ministerio de la Agricultura, fue constituido el 21 de mayo de 2002 a partir de la fusión de los grupos empresariales Sumitrans, la Asociación Agromecánica y las empresas de Desmonte y Construcción.

Al intervenir en la *Mesa Redonda*, el director de ese grupo, Wilson Ramírez Peña, comentó que durante estos 18 años han trabajado en función de perfeccionar el modelo de gestión empresarial, “para elevar la calidad de los servicios y la satisfacción de las demandas de los productores agropecuarios, con oportunidad en las entregas”.

Anteriormente, recordó, el sistema de comercialización implementado complicaba el acceso de los productores a los recursos, debido a la existencia de demoras en las transportaciones, ubicación de los almacenes en las cabeceras de provincia, altos costos logísticos, la mediación de las empresas agropecuarias en la entrega de los insumos a las unidades productoras, las asignaciones administrativas de los recursos, entre otras trabas.

De acuerdo con Ramírez Peña, el modelo de gestión de la comercialización de insumos ha evolucionado en el tiempo. “Se ha perfeccionado en función de las transformaciones ocurridas en la base productiva, la evolución del entorno, y con la implementación del Lineamiento 182 del VI Congreso del Partido”.

Subrayó que **la premisa del nuevo modelo de gestión puesto en práctica en 2014 es acercar los insumos y servicios a los productores**, creando una red de comercialización y prestación de servicios que llega hasta los municipios, mecanismo que hoy se sigue perfeccionando.

A partir de la implementación de este mecanismo, se modifica el carácter de GELMA de vendedor de insumos agropecuarios, con un cambio sustancial en la mentalidad a lo interno del sistema, “dando los primeros pasos en función de convertirse en el operador logístico que requiere la agricultura”.

Fruto del perfeccionamiento del sistema empresarial en el organismo, en la actualidad el grupo está compuesto por 24 empresas, 17 destinadas a la comercialización y 15 encargadas de los suministros agropecuarios, así como una de logística especializada, en el Municipio Especial Isla de la Juventud; una empresa mayorista y siete de servicios técnicos especializados.

El director destacó el vínculo permanente con la academia, en particular con la Facultad de Economía de la Universidad de La Habana, con el objetivo de **ordenar la cadena logística, y buscar un modelo de gestión más favorable para los productores**.

En 2015, acotó Ramírez Peña, se incluye a GELMA en el sistema de comercializadores mayoristas del país, con la particularidad de que sus ventas son en moneda nacional. Se crea una red de puntos de venta (229) con presencia en 154 municipios.



El director abundó que el objetivo es acercar los insumos al productor, estableciendo vínculos contractuales directamente con las unidades productoras, a través de un diagnóstico y caracterización de cada una de ellas, captando las demandas y firmando contratos de suministros que se concilian mensualmente.

La red se extiende también a 75 puntos de difícil acceso, tanto en el llano como en la montaña.

Inicialmente se aprobó un nomenclador de 38 renglones, que se ha incrementado en función de las demandas del mercado. Hoy GELMA gestiona recursos que se comercializan en CUC por otras mayoristas, adquiere insumos de la industria nacional y gestiona importaciones de otros renglones, y estos insumos los vende en CUP a las unidades productoras.

Igualmente, el sistema realiza producciones de alta demanda: envases

de madera, avíos para la tracción animal, monturas, materiales de construcción, fundición de piezas, entre otros, que generan valor agregado y respaldan demandas de los productores.

A su vez se potencia la prestación de servicios técnicos, donde cada empresa se especializa en una rama específica.

De acuerdo con el directivo, para la prestación de los servicios y garantizar la comercialización GELMA cuenta con medios de transporte, equipamiento especializado para el movimiento de tierra, las construcciones y los servicios de taller.

Qué comercializamos ...

Nomenclador del Comercio Mayorista.



1. FERTILIZANTES
2. PLAGUICIDAS
3. MACHETES
4. LIMAS
5. SOGAS
6. MANGUERAS
7. GRADAS CON PUAS
8. ARADO VERTEDERA
9. CULTIVADORA 3 ÓRGANOS
10. CULTIVADORAS 5 ÓRGANOS
11. ARADO CON PÉRTIGAS
12. CEMENTO
13. ACERO
14. ENVASE (CAJA MADERA) (021)
15. ENVASE (CAJA PLÁSTICA) (021)
16. SACOS POLIPROPILENO
17. SACOS RECUPERADOS
18. FRONTILES
19. YUGOS
20. BASTOS
21. ARGOLLAS PARA NARIGON DE BUEY
22. PUNTILLAS
23. SOMBREROS
24. NEUMÁTICOS
25. BATERÍAS
26. GUANTES
27. FAJA DE SEGURIDAD
28. GRAPAS
29. AZADAS
30. PICOS
31. PALAS
32. CÁNTARAS
33. CUBOS
34. POLAINAS
35. ROPA DE TRABAJO
36. BOTAS DE TRABAJO
37. ELECTRODOS
38. ALAMBRE CON PÚAS

Argumentó que en la cadena de aseguramiento a esta estructura logística intervienen una variedad de actores, que garantizan el encadenamiento productivo entre la industria, las entidades que realizan el comercio exterior y los productores agropecuarios.

“Este sistema de comercialización se soporta en relaciones contractuales directas, tanto con proveedores como con las diferentes formas productivas”. Hoy cuentan con más de 24 000 contratos.

Como parte de la bancarización del sistema empresarial, “ha sido una

fortaleza contar con una alianza estratégica con el Banco Popular de Ahorro, que ha permitido optimizar las operaciones financieras y disminuir costos, y ha permitido también la activación de Terminales de Puntos de Venta en toda nuestra red, facilitando el empleo de tarjetas magnéticas como forma de pago”.

Ramírez Peña señaló que GELMA tampoco escapa a los impactos del recrudescimiento del bloqueo y la falta de recursos financieros, lo cual imposibilita respaldar las demandas de productos y servicios destinados a las campañas productivas.

Ante este escenario, dijo, se han tomado varias medidas como **las ventas de insumos y equipamiento agrícolas a productores, unidades productoras y empresas del sistema agropecuario del país.**

Empleando la red de centros comerciales existentes, se crearon las condiciones en 16 centros ubicados en las cabeceras provinciales, iniciando la experiencia en una primera etapa en tres centros comerciales: La Habana, Villa Clara y Santiago de Cuba.

Se inicia con un nomenclador de 24 renglones, de ellos 12 son insumos y 12 de equipamientos.

“Debemos aclarar que esta modalidad no constituye la solución al déficit de recursos, sino que es una variante más para que los productores accedan a ellos. Permite a los productores con posibilidades financieras acceder a recursos que incrementen sus niveles productivos, en función del autoabastecimiento local, incentivando también la exportación de producciones agropecuarias y la sustitución de importaciones de alimentos”.

Par garantizar la continuidad en el reaprovisionamiento, acotó que se trabaja en constante intercambio con la industria nacional y las empresas importadoras que gestionan consignaciones.

“En ambos casos, se gestionan los recursos a través de contratos de comisión para la venta de mercancías en consignación. Igualmente, trabajamos para incrementar nuevas líneas de insumos en el nomenclador que se aprobó inicialmente, a partir de las demandas de los clientes”.

Se prevé la incorporación de bombas de agua sumergibles, mochilas para fumigar, pinturas, monturas, luminarias, regaderas, tractores, entre otros equipos e implementos.

Hasta el momento estas tiendas han sido visitadas por más de 450 clientes, tanto por personas jurídicas como por productores individuales, y se han efectuado ventas por un valor de más de 20 000 MLC.

Cubadebate.