

JOSE JOAQUIN PEREZ RODRIGUEZ

- La crisis del sector agro-pecuario aparece a diario en nuestra prensa. Hace estragos en el campo la sequía prolongada. Pero la irregularidad del clima no es su principal enemigo.
- Un desarrollo industrial estimulado por utilidades desorbitadas explota desde sus comienzos al sector agrícola. Precios congelados y deprimidos a nivel del campesino y precios en alza permanente en contra del consumidor.
- Herbicidas a un 50% más caro que el precio racional. Maquinaria de trabajo con un 36% de recargo a precios de contado. Industriales e importadores de insumos explotan a los agricultores. Y, ¿la financiación? ¿es rentable endeudarse con préstamos al 12% y su devolución a corto plazo?
- La agricultura vive una honda crisis estructural en Venezuela. Hay soluciones e incluso intentos de solución pero los intereses industriales y comerciales son muy poderosos y un Gobierno temeroso se vuelve indeciso y tentado de corrupción.

EXPLOTACION

DE LOS

AGRICULTORES

Hace unos años, llevaba ya un tiempo prudencial como cultivador de arroz, maíz y ajónjolí en Portuguesa, escribí un largo trabajo para la Revista SIC. (Véase, "Un milagro en crisis", nov. 1968, p. 415-17). En ese trabajo planteaba con preocupación la crisis del llamado "milagro agrícola de Portuguesa".

Entonces, el tema del trabajo constituyó una cuasi-heresia, porque cuestionaba "desarrollos fabricados", denunciaba injusticias cometidas por grupos muy poderosos y ponía sobre el tapete la palabra CRISIS. Esta palabra y la realidad que expresa, con el correr del tiempo ha sido y sigue siendo centro de una larga y profunda polémica.

El mencionado artículo englobaba las experiencias y los muchos fracasos de mi actividad como productor agrícola en el "granero de Venezuela". Muchos desenfoques o imprecisiones de tipo técnico podría tener, pero poseía una gran virtud: la autenticidad. Surgía de un testimonio auténtico.

Pasados algunos años, no muchos por cierto, los agricultores del país (directa e indirectamente en número de 300 mil) decidieron elegirme como su presidente gremial. Y como tal, desde esas "alturas" comencé a enfocar y a tratar de resolver todos y cada uno de los problemas que había esbozado en aquel artículo de SIC.

PRECIOS

En orden de prioridades, el escollo más grande que debía superar el agricultor, sin ningún género de dudas, era el desequilibrio en la relación costo-precio. Los costos eran mayores que los precios. Había renglones en los cuales los costos directos del cultivo eran superiores al precio. Frente a esto, los agricultores buscaban desesperadamente un aumento de producción horizontal. Esta, lejos de solucionarles el problema, lo agravaba. Por otra parte, los precios de las materias primas agrícolas sufrían de un estancamiento desde hacía 15 ó 20 años. Los precios "mínimos" que planteaba el Gobierno no eran MINIMOS, sino topes. Nadie vendía por encima de ellos, y la gran mayoría vendía por debajo de los mismos.

Fue en el mes de marzo de 1971, cuando por primera vez un gremio agrícola exigió un aumento de precios. FEDE-AGRO, en combinación con las Asociaciones de Productores de los Llanos Occidentales y con el apoyo militante del sector campesino, programó, motivó, coordinó y realizó la primera manifestación pública de carácter protestatario. La "marcha de los tractores", como se la llamó, no sólo mantuvo en expectativa a la opinión pública nacional, sino que logró, por parte del Gobierno, una modificación en el precio del ajónjolí a nivel del agricultor. La reivindicación supuso más de 16 millones de bolívares e inició el difícil camino de la adecuación de los precios agrícolas. Después siguió la creación del Fondo Avícola, que estabilizó relativa-

mente el precio del huevo y de la carne de pollo. Este Fondo surgió a raíz de una medida legal emprendida por FEDE-AGRO contra las empresas fabricantes de alimentos concentrados.

Más tarde le tocó a la carne de cerdo. Los industriales ni siquiera aceptaban sentarse a discutir con los productores. Fue necesario una huelga que mantuvo paralizadas las fábricas de jamones, embutidos, etc., para lograr un convenio agro-industrial más o menos digno. De esta forma, además del establecimiento de relaciones en base a la igualdad en el trato, se lograba un precio inicial que, si bien no era

PRODUCTIVIDAD E INFLACION

Productividad es un concepto muy complejo. Implica asistencia técnica, financiamiento amplio, investigación, precios, zonificación. Implica TIEMPO y el sector no podía soportar una dilación de esa magnitud. Menos aún cuando no se establecían planes paralelos de aumentos en la productividad de las actividades industriales y comerciales.

Por su parte, el sector industrial a través de los medios de comunicación comenzó una campaña achacándole al sector agrícola el aumento en el costo de la vida. Sin embargo, de acuerdo a las cifras, el precio del aceite había aumentado

INSUMOS Y MAQUINARIAS

Otro de los aspectos negativos que incide en los costos de producción son los abultados precios de los insumos agrícolas y maquinarias. La solución de este problema se aborda de forma diversa.

Como el pago de contado de los insumos debe implicar una rebaja al comprador, se intentó negociar con las fábricas la compra de contado de esos productos. Los vendedores recibieron con sorna este planteamiento. Al parecer, el "plazo de cobro" no era más que un disfraz o cortina de humo para ocultar las grandes utilidades. Comprobado que el camino de las negociaciones no conducía a ninguna solución, las asociaciones de productores establecieron contacto con una empresa norteamericana. A cambio del 40% de las acciones la firma extranjera daría el "know-how" para la fabricación de productos químicos. De una valiente decisión de los Ministros de Agricultura y Cría y Fomento, surgió entonces INQUIPORT (Industrias Químicas de Portuguesa). En su primera línea de producción —un herbicida selectivo para arroz, llamado propanil— rebajó en un 50% el precio del producto al agricultor y proporcionó Bs. 600.000 de utilidades a repartir entre las asociaciones. Para ponderar la incidencia de los costos fitosanitarios, basta indicar que por ejemplo en el maíz constituyen el 55% de los costos directos.

Con respecto a fertilizantes (monopolio del Estado), se están llevando a la práctica fórmulas de subsidio en aquellos cultivos que se incorporan al plan de fertilización. En este sentido, el IVP otorga gratis igual cantidad de fertilizantes que la usada por los agricultores. Se pretende generalizar este sistema. Aparte de él, con la compra de fertilizantes a través de FEDEAGRO, se ha logrado una rebaja de un 7% en el valor de la tonelada.

De este porcentaje, un 5% va a la asociación a la que pertenece el comprador y un 2% corresponde a FEDEAGRO. Aunque esta gestión no significa una rebaja directa en fa-

el requerido, al menos era un precio base de referencia. En comparación a los fluctuantes precios que se solían pagar, en las condiciones leoninas que fijaban las fábricas, esta reivindicación consiguió para los criadores un precio aceptable de Bs. 3,25/kilo.

Ante estos movimientos, tanto el Gobierno como los industriales esgrimían dos argumentos para negar la revisión de los precios a nivel del agricultor. En vez de aumento de precios, aumento de productividad. Además de que si los precios aumentaban, esto significaba, automáticamente, un aumento del precio al consumidor.

en diez ocasiones por lo menos, mientras el ajonjolí, el maíz y la copra habían mantenido sus precios originales. Otro tanto sucedía con las harinas precocidas de maíz, mientras éste a nivel de fincas sufría un deterioro en los precios. El racimo de plátano era pagado a Bs. 7 en la zona del Sur del Lago de Maracaibo y se expendía a Bs. 32 al consumidor del resto del país. La consecuencia lógica caía por su propio peso: el comercio y la industria habían establecido márgenes tan fabulosos que bien podían soportar los eventuales aumentos solicitados sin lesionar al consumidor.

vor del agricultor, sin embargo permite fortalecer sus instrumentos gremiales.

El control de calidad de todos estos productos brilla por su ausencia. Es más, son escasos los laboratorios capaces de realizar este tipo de análisis. Cuando en el año de 1969, el entonces Ministro de Agricultura y Cría, Dr. Jesús López Luque, propuso una comisión que analizara la calidad de insumos químicos e implementos agrícolas, en primer lugar no se conseguía el laboratorio apropiado; por fin se encontró gracias a la amistad que me unía con el Dr. Juan Foster. Logramos comenzar los muestreos. Era el laboratorio del Ministerio de Hacienda, bajo la égida de Tinoco. Estos resultados nunca se obtuvieron, ya que coincidentalmente TODO el personal del laboratorio fue cambiado, incluido mi amigo Foster.

En cuanto a las maquinarias las casas vendedoras planteaban que era de vital necesidad aumentar los precios a crédito, ya que la recuperación era bajísima.

Como el factor crédito es otro problema, conjuntamente con Pro-Venezuela, decidimos realizar un estudio serio de los precios de contado, el cual arrojó dos resultados: primeramente, que nuestro servicio diplomático (a través del cual se solicitó la información) era incapaz de solicitar el precio de un tractor a una fábrica; en segundo lugar y cuando por medio del Instituto de Comercio Exterior, que sí es capaz de hacer esto y mucho más, logramos las cifras, vimos que, en promedio, la maquinaria vendida de contado en Venezuela, descontando el valor del flete, seguro, caleta, etc., era un 36% más cara que en su país de origen.

En vista de esas realidades el Gobierno Nacional decidió congelar el precio de los insumos y maquinarias como paso inicial que sería seguido por un conjunto de medidas que traerían un precio racional, tanto para maquinarias y repuestos, como para insumos químicos.

FINANCIAMIENTO

Otro de los graves problemas que afectan a la agricultura y la cría en nuestro país, es la falta de un financiamiento adecuado en plazos e intereses. Normalmente, las fuentes de financiamiento son limitadas. En un estudio realizado para FEDEAGRO por los doctores Tomás E. Carrillo

Batalla y D. F. Maza Zabala, ex-Ministro de Hacienda y Decano de la Facultad de Economía de la UCV respectivamente, se demostraba que, de los cuatro mil millones de bolívares que anualmente se requieren en el sector para lograr la producción normal en ese lapso, el Estado sólo aporta el

10%. La banca privada aporta otro 10% (aunque en este porcentaje se contempla el financiamiento que es otorgado a empresas vinculadas con la agricultura —fábricas de concentrados, vendedores de maquinarias, etc.—, las cuales no pertenecen propiamente al sector agrícola). El resto del financiamiento se reparte entre: los mismos agricultores — en ínfima cantidad— y otras fuentes irregulares tales como vendedores de insumos y maquinarias, agiotistas, intermediarios, etc., que encarecen y distorsionan el financiamiento.

Con la creación del Banco de Desarrollo Agropecuario, que ha rendido una magnífica labor, se creaba un nuevo estilo. Los agricultores tienen un banco propio, donde están representados a nivel de directiva y donde se consiguen fórmulas de refinanciamiento e interés un poco menor que el de la banca privada.

Al Banco Central, que por primera vez en su historia se dirigió a FEDEAGRO solicitando sugerencias para la colocación de los 14 mil millones de bolívares que tiene la banca privada sin colocación, le respondimos: en primer lugar, no se justificaba un interés mínimo (implantado por el Ministro Tinoco) y que el mismo debía ser derogado. Que los plazos de los créditos debían ser adecuados a los fines de la inversión (no se puede financiar un camino interno en una finca al 12% de interés y 6 meses para pagar). Que

debía facilitarse el crédito hipotecario para viviendas en las haciendas ya que, mientras en Caracas quedaban fríos 11 mil apartamentos, los agricultores tenían que vivir en los pueblos por no poder construir casas con el mínimo confort. Sugeríamos también que los bancos americanos beneficiados por los depósitos de dólares del Estado Venezolano, podrían ser agentes para lograr los créditos mejores en materia de maquinarias e insumos para la agricultura. Planeábamos la necesidad de un bolívar de exportación agrícola y culminábamos exigiendo el seguro agrícola.

Sin embargo, la respuesta a estos planteamientos ha sido casi imperceptible. Sólo se pidió un estudio del sector, financiado por el Banco Central, y la banca prometió financiar la ceba del ganado hasta por Bs. 200 millones, pero las otras aspiraciones no fueron ni siquiera encauzadas.

Como el endeudamiento, que provoca los precios deficitarios, se refleja directamente en la falta de pago de las obligaciones, se logró del Gobierno un proyecto de ley, presentado al Congreso, que permitiera a los agricultores consolidar todas sus deudas y pagárselas al Gobierno a un plazo de diez años, con dos años muertos y en interés bajo. Desgraciadamente por un criterio estrictamente político Acción Democrática impidió que la ley se discutiese en las pasadas sesiones.

TENENCIA DE LA TIERRA

Otro de los graves problemas que vivía el agricultor, era la falta de un sistema legal en la tenencia de la tierra.

Por una parte, un altísimo porcentaje de los agricultores, trabajan en tierras que no son propias, lo cual les impide utilizarlas como garantía hipotecaria, les crea inestabilidad y un gran desarraigo. Por otra parte, unas veces por causas reales, otra por causas ficticias, grupos de campesinos invadían haciendas en plena producción, muchas de ellas de extensión tan pequeña que casi no se distinguían de las de los invasores.

El enfoque de este problema involucra un criterio filosófico. Algunos productores, liberales empedernidos sostenían la tesis de la propiedad por la propiedad. Sin embargo, prevaleció la tesis de la función social. De entonces acá los problemas de la tenencia se canalizan por medio del diálogo constructivo. Donde la presión campesina es auténtica, por campesinos de esa localidad, los pequeños y medianos productores son trasladados, indemnizados o, simplemente se limita la extensión de las parcelas en beneficio de los campesinos. Donde la presión campesina no es auténtica y responde a intereses políticos o de otra índole, se interviene para evitar las invasiones.

AGRO-INDUSTRIALIZACION

Una de las principales metas, necesarias en esta etapa, lo es el procesamiento por parte de los propios agricultores, de su producción.

Este paso contribuiría a la integración vertical, a nivel regional, de la producción. Por otra parte, contribuiría a la descentralización del desarrollo socio-económico nacional a la vez que fortalecería y consolidaría las economías regionales. Abarataría los costos adicionales o marginales del proceso agrícola. Cooperaría con el desarrollo armónico en escala nacional con una mayor distribución del ingreso nacional, tanto a nivel regional como sectorial. Crearía sin duda, fuentes de ingreso y empleos permanentes al excedente de mano de obra agrícola, la cual quedaría en el interior y no se incorporaría a los cinturones de miseria en las grandes ciudades. En fin, sería un estímulo para el ahorro y la inversión de los empresarios agrícolas dispues-

tos a participar en el proceso industrial.

Ya se han citado aquí algunos ejemplos. Podríamos hablar de otros como: el Central Portuguesa, la Consolidada de Aceites, plantas procesadoras de frutas, etc. Estos ejemplos indican que se puede incursionar en este campo, a pesar de los intereses reaccionarios que se oponen a estas experiencias aun del mismo Gobierno, y gracias a los éxitos logrados podrían ampliarse y perfeccionarse. El acercamiento del productor al consumidor beneficia a ambos.

Esta visión, por demás rápida, indica que, si bien es cierto que la agricultura vive una honda crisis estructural en Venezuela, se ven pasos y soluciones que hacen presentir un nuevo enfoque nacional sobre el sector. Entonces, una vez que el país decida apoyar y consolidar las soluciones necesarias, podremos decir que será un hecho el milagro agrícola venezolano.