

## CRITERIOS SOBRE LOS CANALES DE DISTRIBUCIÓN DE LA PRODUCCIÓN MERCANTIL Y VÍAS PARA AGILIZAR EL PAGO A PRODUCTORES AGROPECUARIOS

Ms. C. Rafael Téllez Vicente.<sup>1</sup>  
Lugar de trabajo: Banco de Crédito y Comercio.  
E-mail: [rtellezvicente1950@gmail.com](mailto:rtellezvicente1950@gmail.com)

Para citar este artículo puede utilizar el siguiente formato:

Rafael Téllez Vicente: "Criterios sobre los canales de distribución de la producción mercantil y vías para agilizar el pago a productores agropecuarios.", Revista Observatorio de las Ciencias Sociales en Iberoamérica, ISSN: 2660-5554 (Vol 2, Número 12, julio 2021, pp. 63-76). En línea:

<https://www.eumed.net/es/revistas/observatorio-de-las-ciencias-sociales-en-iberoamerica/julio21/produccion-mercantil>

### RESUMEN

Este artículo trata sobre la utilidad y beneficios que pueden lograr los productores, campesinos propietarios de tierra, usufructuarios y cooperativas agropecuarias, en la comercialización de los productos del agro, previo análisis con el intermediario que más eficientemente emplee el canal de distribución de bienes y servicios, redundando en la disminución del tiempo existente entre la culminación del proceso productivo y el consumidor intermedio o final. Además, resume el empleo de formas eficaces para ejecutar el pago de las producciones vendidas al intermediario. En consecuencia, se reduce el tiempo de conversión del efectivo, por minorar el lapso de tiempo de las partidas pendiente de cobro al intermediario. Por tanto, el productor se beneficiará en la tenencia inmediata del financiamiento que facilite iniciar nuevos ciclos.

**Palabras claves:** comercialización - canal de distribución - intermediario - conversión del efectivo - riesgo.

### CRITERIA ON THE DISTRIBUTION CHANNELS OF MERCANTILE PRODUCTION AND WAYS TO SPEED UP PAYMENT TO AGRICULTURAL PRODUCERS

### SUMMARY

This I articulate slave trade on the utility that the producers, proprietary earthen peasants, beneficial owners and agricultural cooperatives, in the commercialization of the products of the agriculture that efficiently you use more, previous analysis with the middleman can achieve the distribution channel of

<sup>1</sup> El autor del trabajo Ms. C. en Administración de Negocios, exdirector Sucursal de Crédito del Banco de Crédito y Comercio de Cuba, Profesor del Centro Universitario Municipal Palma Soriano, Universidad de Oriente. Cuba.

appropriate goods and services and benefits, redounding in the decrease of the existent time between the culmination of the productive process and the intermediate consumer or ending. Besides, you summarize the job of efficacious forms to execute the payment of the productions sold to the middleman. In consequence, they reduce the time of conversion of the cash to diminish the time period of the departures pending of collection of payment to the middleman. Therefore, the producer will benefit by in the immediate tenancy the financing that you make it easy to initiate new cycles.

**Key words:** Commercialization - distribution - channel - middleman - conversion of the cash, risk.

## INTRODUCCIÓN

El mercado es una filosofía básica de negocios, inspirada en el deseo de servir bien a los clientes, de manera que adquieran los bienes y servicios ofrecidos por productores e intermediarios. La orientación al cliente debe ser la fuerza motivadora detrás del negocio, sin clientes no hay negocios. También es una función especializada de la administración que desempeña el papel clave en la formación de la rentabilidad empresarial donde han de cumplirse en las diferentes áreas las funciones de análisis, planeación y control.

Al valorar las dificultades por la cual transitan los campesinos, propietarios de tierra, usufructuarios y formas productivas para comercializar oportunamente sus producciones, mediante los canales de distribución de bienes y servicios actuales, donde prevalece el control estatal como intermediario y el persistente riesgo de liquidez empresarial, conducen al incremento en días del ciclo de conversión del efectivo concerniente al proceso de los productores campesinos, usufructuarios y formas productivas, condiciones que limitan la reproducción de la inversión de capital.

Este estudio propicia las acciones necesarias, articuladas mediante el marco teórico que expone convenientemente ¿cuál canal de distribución de bienes y servicios utilizar?, ¿cuál intermediario estatal, no estatal o privado ejecutará convenientemente las funciones de mercado?, ¿cómo alcanzar la debida reducción de los ciclos de conversión del efectivo y costos?

Por tanto, el análisis se justifica por las acciones que pueden encaminar los productores y sus cooperativas para alcanzar los niveles óptimos de eficiencia y eficacia en los valores de sus producciones comercializables.

## MARCO TEÓRICO

La existencia de la producción mercantil se sustenta en la separación de los productores y su especialización para obtener un producto o mercancía, sin embargo, por ser ésta un producto del trabajo (abstracto) destinado al intercambio, para que se reconozca como tal, debe satisfacer determinada necesidad social y la de intercambiarse por los productos del trabajo de otros productores.

En el mundo mercantil cada mercancía por separado mide su valor con un equivalente general, el dinero. “El dinero pudo separarse como medida del valor solo en virtud de ser mercancía, no importó

que fuera específica o singular, pero si mercancía. Sólo una mercancía que ella misma tuviese valor podría servir de material para medir el valor de sus semejantes". (Andrés, 1988).

Al valor de las mercancías, expresado en forma monetaria, se le denomina precio, siendo este, una de las categorías más importantes en la producción mercantil.

El intercambio de mercancías constituye un proceso ininterrumpido de compras y ventas relacionadas entre sí, a través de la circulación monetaria. Así pues, el ciclo recorrido por la serie de metamorfosis de una mercancía cualquiera se entrelaza estrechamente con los ciclos de otras mercancías. El proceso en su conjunto constituye la circulación mercantil.

La circulación mercantil es la forma de cambio de mercancías; independientemente de cómo varíe la forma de cambio, ésta conserva todas sus propiedades fundamentales. En ese acto, el dinero juega el papel de intermediario en el intercambio, estableciéndose relaciones cualitativamente nuevas entre el comprador y el vendedor: el vendedor se convierte en acreedor, y el comprador, en deudor.

Las mercancías vendidas a crédito (comercial) no se transforman de inmediato en dinero. En lugar de dinero el vendedor recibe un compromiso escrito del comprador de pagar al expirar determinado plazo, el valor de las mercancías adquiridas.

El pago de las producciones o mercancías tiene su base en el carácter de las condiciones de producción. El tiempo de producción y el de circulación de las diferentes mercancías y producciones distan mucho de ser iguales. Para producir unas se requiere un largo período de tiempo: meses, e incluso, años; para otras, tan solo unos días. De ahí que los productores de mercancías o productos, al adquirir los medios de producción y artículos de consumo que necesitan, no estén en condiciones de pagarlos en el acto. Solo con el tiempo, cuando terminen de producir su mercancía y venderla en el mercado, podrán saldar sus cuentas con los propietarios a quienes se los compraron. "A fuerza de repetirse las mismas transacciones entre los mismos actores, las condiciones de venta de las mercancías se ajustan a sus condiciones de producción," convirtiéndose el dinero en medio de amortización de cualquier obligación ejerciendo como un instrumento de pago. (Andrés, 1988).

## **DESARROLLO**

### **Los Canales de distribución de bienes y servicios. El flujo de pagos.**

¿Cómo llegan los productos al consumidor final? ¿Qué canal es el más adecuado? ¿Cómo y cuándo reciben los productores el pago?

La mayoría de los productores no venden sus producciones directamente a los usuarios finales, entre ellos y los últimos destinatarios, se encuentran intermediarios que realizan diversidad de funciones; constituyen un canal de distribución o canal comercial.

Los intermediarios de mercado, como los mayoristas y los minoristas, compran, se hacen de la propiedad y revenden las mercancías, otros como los almacenistas independientes, bancos y transportistas, colaboran en la actuación de la distribución, sin hacerse con la propiedad de las mercancías no realizan compras ni ventas, denominándose proveedores de servicios y los agentes,

encargados de buscar clientes, negocian en representación de productores y cualquier otro tipo de servicio.

¿Por qué un productor delega las tareas de venta en los intermediarios?

- ✓ Muchos productores carecen de recursos financieros para entrar directamente en el mercado.
- ✓ Utilizar el canal directo en muchos casos no le es factible.
- ✓ Los que utilizan sus propios canales frecuentemente obtienen alta rentabilidad mediante el incremento de la inversión de su actividad principal.

La utilización de intermediarios contribuye a una mayor eficiencia en hacer que los bienes se encuentren disponibles y accesible en los mercados. Los intermediarios, a través de sus contactos, experiencias, especialización y volumen de operaciones, ofrecen al productor más de lo que el mismo podría conseguir. (Kotler, Camara, Grande, Cruz, 2000).

“Los intermediarios armonizan el flujo de bienes y servicios... Este proceder es necesario con objeto de salvar la discrepancia existente entre el conjunto de bienes y servicios generados por el productor y el conjunto demandado por el consumidor. La discrepancia es consecuencia de que los fabricantes producen una gran cantidad de bienes con una variedad limitada, mientras que el consumidor desea una cantidad limitada de una amplia variedad de bienes”. (Kotler, Camara, Grande, Cruz, 2000).

En aras de armonizar, el flujo de bienes y servicios y las discrepancias surgidas entre productor y consumidor, los intermediarios del canal de distribución cumplen un conjunto de reglas que pueden englobarse de la forma siguiente:

- ✓ Recogen información dispersa respecto de los clientes potenciales y actuales.
- ✓ Desarrollan acciones disuasivas entre los clientes, con el objeto de estimular las compras.
- ✓ Concilian acuerdos sobre los precios para efectuar la transmisión de la propiedad del bien.
- ✓ Realizan los pedidos a los productores.
- ✓ Adquieren los fondos necesarios para financiar las existencias en su tránsito por el canal.
- ✓ Asumen los riesgos relacionados con el desarrollo de sus actividades dentro del canal.
- ✓ Asumen el sucesivo almacenamiento y el movimiento físico de los productos.
- ✓ Pagan las facturas a los vendedores a través de bancos.
- ✓ Transfieren la propiedad entre los diferentes actores.

Estos agentes ofrecen menor cantidad de servicios, pero son especialistas en los productos que manejan y los territorios en los que operan, sus ingresos provienen de la comisión que cobran por colocar los productos en los diferentes mercados. (Páez, 2019).

Tanto el productor y el consumidor final forman parte del canal, - “Los canales de mercadeo son conjuntos de organizaciones independientes involucradas en el proceso de hacer que un producto o un servicio esté disponible para el uso o consumo”. (Kotler, Camara, Grande, Cruz, 2000).

Los canales de distribución tienen diferentes niveles, el nivel directo y el nivel indirecto.

El canal directo está presente cuando interactúan en las relaciones comerciales el productor y el consumidor final sin la presencia de intermediarios.

Un canal es indirecto, cuando están presente intermediarios al menos uno de ellos (mayorista, minorista, transportista, y agentes) entre el productor y el consumidor final.

La longitud del canal de distribución se refiere al número de intermediarios que intervienen en el proceso de comercialización hasta que el producto esté en manos del cliente o consumidor final, dentro de estos se distinguen los canales cortos y canales largos.

El canal corto presenta solo dos etapas en la distribución, es decir, un intermediario entre el productor y el consumidor final y el canal largo, es aquel donde intervienen varios intermediarios.

Por el número de niveles de intermediarios, designan la longitud del canal, siendo los más comunes:

Un canal con nivel cero. El productor y el consumidor, donde el vendedor realiza gestiones directas para la venta con el consumidor o es propietario de establecimientos de ventas.

Un canal con un nivel: Este contiene un intermediario, siendo este último un minorista.

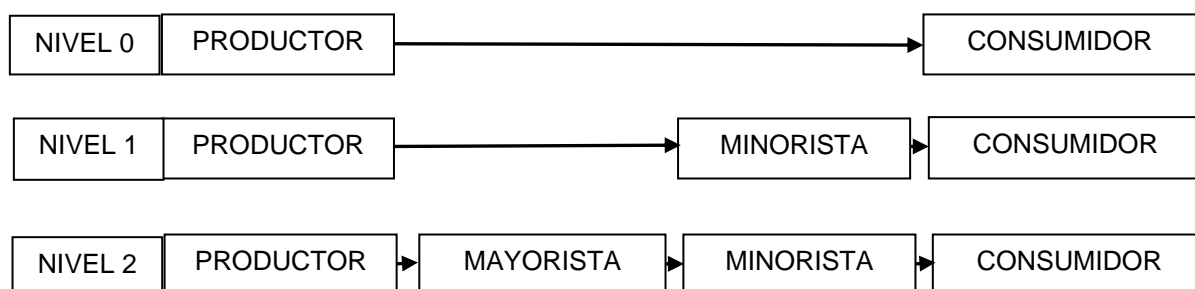
Un canal con dos niveles: Se integran dos intermediarios para hacer llegar las mercancías o producciones al consumidor final.

Pueden existir productores que utilicen canales con varios niveles de comercialización o la combinación de las variantes.

### CANAL DE DISTRIBUCIÓN DE BIENES DE CONSUMO

**Tabla Nro. 1**

Canal de distribución de Bienes de Consumo



(Kotler, Camara, Grande, Cruz, 2000).

Existe en el canal de distribución de bienes y servicios para la agricultura en Cuba, entidades públicas, acopiadoras mayoristas (intermediarios), procesadoras, (consumo intermedio) beneficiadoras, (mejoras del producto) y minoristas subordinados al sector o pertenecientes a otros sectores públicos o privados.

Por las características físicas de muchas de las producciones agropecuarias para hacerlas llegar al consumidor final, son necesarios medios especializados de envasado y transportes que deben estar dispuestos por un intermediario o el productor, en la medida que este último transfiera algunas de estas funciones a los intermediarios, los costos y precios del que produce son menores, pero el intermediario tiene que añadir un margen para recuperar sus propios costos.

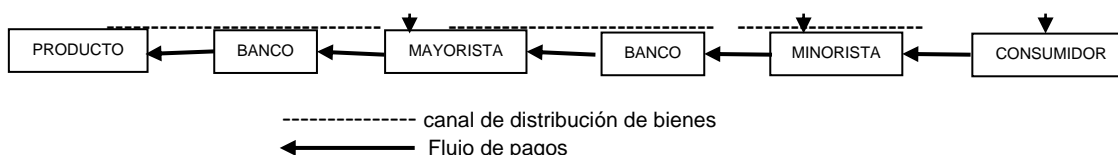
Es importante destacar, al aumentar la distribución en número de consumidores para un productor, será mayor el número de contactos y en consecuencia el incremento de costos totales e incremento de riesgos.

La relación asimétrica en el tiempo de venta de la producción y su pago genera un desbalance en las finanzas del productor, reduciéndose los activos de mayor liquidez, esto presupone la participación de un nuevo intermediario (Banco) en el canal de distribución que respalde el capital de trabajo necesario, es la institución capacitada de ofertar técnicas específicas de distribución que crea los instrumentos monetarios necesarios para la expansión de una economía, de aglutinar las disposiciones financieras que no están siendo utilizadas y esencialmente de canalizar el ahorro hacia la inversión.

## CANAL DE DISTRIBUCIÓN FLUJO DE PAGOS

Tabla Nro. 2

Canal de Flujo de Pagos



(Kotler, Camara, Grande, Cruz, 2000).

### Funciones del Banco como intermediario.

El banco en su papel de intermediario financiero ha creado potencialmente en su cartera de productos, aquellos que facilitan al productor o comercializador, el capital de trabajo necesario para dar continuidad al ciclo productivo y/o de distribución.

En las operaciones de cobros y pagos que se deriven de una relación contractual, se utilizan los instrumentos de pago y títulos de créditos siguientes, según las características de la transacción y las regulaciones de las normas establecidas por el Banco Central de Cuba.

- ✓ **Dinero efectivo:** billetes y monedas metálicas en circulación.
- ✓ **Transferencia bancaria:** la realiza el banco siguiendo instrucciones de su cliente. Mediante esta operación se debita la cuenta del cliente por la cantidad objeto de la

transferencia y acredita la cuenta del beneficiario, o se cobra en la ventanilla de la institución bancaria.

- ✓ **Cheque nominativo:** mandato de pago en el que se consigna el beneficiario y no se permiten endosos. Mediante este instrumento se debita la cuenta del emisor del cheque y se acredita la cuenta del beneficiario, o se cobra en la ventanilla de la institución bancaria. Este cheque puede adoptar las modalidades de:
  - ✓ **Cheque certificado:** se certifica por el banco, debitando previamente los fondos en la cuenta del emisor, con lo que se convierte en una obligación para la institución bancaria.
  - ✓ **Cheque voucher:** se precisa el concepto del pago.
  - ✓ **Cheque de gerencia:** es emitido por una institución bancaria contra sus fondos.
  
- ✓ **Orden de cobro:** se utiliza para debitar regularmente cuentas según demanda del beneficiario de los fondos a extraer, previa autorización por una vez de los titulares de las mismas.
  
- ✓ **Tarjeta débito o crédito:** medio de pago electrónico utilizado en conjunción con sistemas de autorización y liquidación de las transacciones realizadas con su ayuda.
  
- ✓ **Carta de crédito local:** emitida y avisada por las instituciones bancarias cubanas. Se rige en su emisión y tramitación por las Reglas y Usos Uniformes para las Cartas de Créditos, emitidas por la Cámara Internacional de Comercio.
  
- ✓ **Letra de cambio:** título-valor que obliga a pagar una deuda a su vencimiento en un lugar determinado a favor de quien resulte su legítimo tenedor, se ajusta a las formalidades que establece la ley.
  
- ✓ **Pagaré:** título-valor que constituye un reconocimiento de deuda por escrito o promesa de pago de una suma de dinero, hecha a la persona del acreedor. (Banco Central de Cuba, 2011)

Para la emisión de algunos de los instrumentos señalados es necesario que el deudor posea una cuenta bancaria, la Cuenta Corriente, por la cual el banco recibe depósitos para la provisión de fondos y, mediante documentos de pago a su presentación, se extraen los fondos o se hacen pagos a terceros hasta el saldo disponible, conforme al límite que el banco establezca.

Las personas naturales podrán abrir cuentas individuales o por más de un titular, estas últimas con el carácter siguiente:

**Solidarias o indistintas**, cuando cualquiera de los cotitulares pueda situar fondos, hacer extracciones o cerrar voluntariamente las cuentas corrientes, sin necesidad de apoderamiento de los demás, aún en el caso de fallecimiento o incapacidad de uno o varios de ellos.

**Mancomunadas o conjuntas**, cuando cualquiera de los cotitulares pueda situar fondos en la cuenta corriente, pero para las extracciones y cierre de las mismas será necesaria la firma concurrente de todos los cotitulares.

El banco podrá establecer que se mantenga un saldo mínimo determinado que no deberá ser afectado por el titular en sus operaciones.

Las cuentas corrientes son de naturaleza acreedora, presentan siempre saldo a favor del cliente y este no puede disponer de más dinero que el que ha entregado al banco o caja de ahorro, exceptuando las autorizaciones del Banco Central de Cuba.

Otro de los productos de la cartera de servicios, más generalizado por los bancos. - El crédito bancario, se otorgará a distintos actores de la sociedad, del sector público, privado y personas naturales, los bancos comerciales captan recursos a medio y largo plazo mediante depósitos a plazo o emisión de acciones y proporcionan financiamiento a medio y largo plazo a los interesados y por último los actores de financiación de ventas a plazo, toman créditos a corto y medio plazo.

De conformidad con los principios del crédito bancario, se otorgarán créditos para reproducir el capital de trabajo e inversiones a cualquier forma de propiedad de la economía; las cuentas de créditos siempre serán de naturaleza deudora y sus tasas de interés varían en el tiempo y el riesgo. (Decreto-Ley No. 289, 2011)

Específicamente, el banco ha creado servicios en su cartera de productos, que le permiten al productor recibir pagos del intermediario, por comercializar las producciones agropecuarias de campesinos, propietarios de tierra, usufructuarios y cooperativas, utilizando las modalidades siguientes:

- ✓ Cobro por la venta al por mayor al distribuidor mayorista quien recibe débito en cuenta por las facturas de todos los productos agropecuarios acopiados (excepto caña y tabaco) que se encuentren contratados entre los cooperativistas y las empresas intermediarias incluyendo las semillas, los servicios de acarreo y transportación de los productos sujetos a este servicio, siempre y cuando se encuentren contratados, con la presentación de la(s) factura(s) previamente conciliadas y firmadas por las personas autorizadas entre el deudor y el acreedor.
- ✓ Cobro por la venta al por mayor a la forma productiva donde estén vinculados que cuentan con liquidez suficiente.
- ✓ Cobro por la venta al por mayor a la forma productiva en la que estén vinculados que no poseen liquidez suficiente, pero cuentan con financiamiento de Créditos. (Manual de Instrucciones y Procedimiento, 2020).



### **El productor. Consecuencias de la disfunción en los canales.**

Toda vez que el estudio está encaminado al análisis del correcto uso del Canal de distribución de Bienes de Consumo de la producción mercantil agropecuaria y la actuación eficiente de los intermediarios en el Canal de Flujo de Pagos, se centra este análisis en las Cooperativas de Crédito y Servicios y sus Agricultores Individuales, (Propietarios, usufructuarios, independientes del territorio de Palma Soriano en la provincia Santiago de Cuba, Cuba.

La Cooperativa de Crédito y Servicios se constituye por la incorporación voluntaria de agricultores pequeños que mantienen la propiedad o usufructo de sus respectivas tierras y demás bienes, así como de la producción que obtienen. Se compone, además, por los familiares de los referidos agricultores que estén vinculados a la tierra, los apicultores sin tierra y los trabajadores contratados que sean aceptados como miembros por la Asamblea General de la cooperativa. La Cooperativa de Créditos y Servicios tiene como funciones principales gestionar a sus cooperativistas el acceso a los créditos bancarios, a los insumos y a los servicios que competan, los ciclos tecnológicos, contratar y comercializar las producciones y servicios, así como contribuir al desarrollo integral de la propia cooperativa y la comunidad donde esta domiciliada. (Decreto Ley No. 358, 2018).

La extensión del municipio Palma Soriano, es de 928.24 km<sup>2</sup>, con una población rural de 46474 personas, de ellos en edad laboral 29325.

En el territorio existen 31 entidades Cooperativas de Créditos y Servicios, con 1840 campesinos propietarios y usufructuarios de tierras<sup>2</sup>, constituyendo una fortaleza del sector agropecuario.

La superficie total de las Cooperativas de Créditos y Servicios es de 21.1 miles de ha representado el 22.7% de la superficie total de territorio, la superficie cultivada del área destinada al sector representa el 53.6 % y la no cultivada el 38.4%, desaprovechándose en el territorio 8.1 miles de ha<sup>3</sup>.

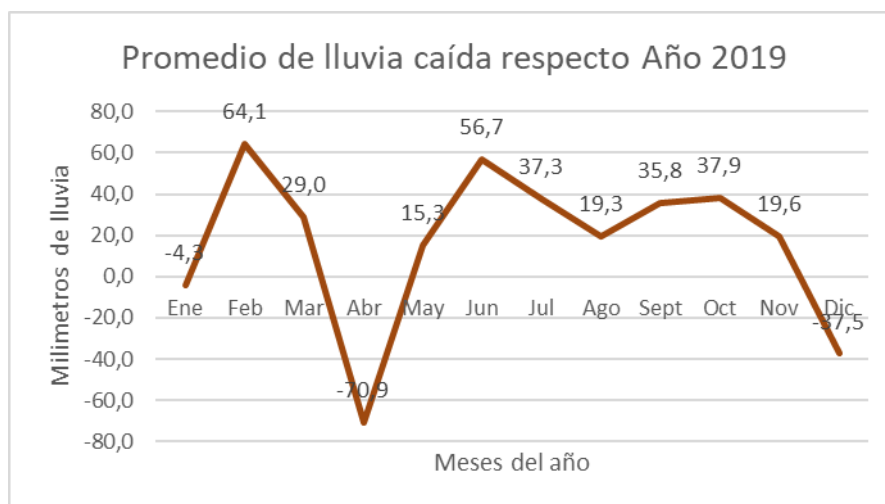
La lluvia promedio caída durante el año 2019 en el territorio tuvo un comportamiento aceptable, sin embargo, presentó afectación en el mes de abril que decreció respecto al promedio de los últimos 5 años en 70.9 mm, toda vez que las mayores áreas se plantan en seco, no obstante, el año puede considerarse favorable, mostrándose el resultado a continuación:

### **PROMEDIO DE LLUVIA.**

Tabla Nro. 3

<sup>2</sup> Asociación Nacional de Agricultores Pequeños Municipio Palma Soriano. Estadísticas 2020.

<sup>3</sup> Anuario Estadístico Municipio Palma Soriano. Cuba 2015. (anulada la información desde esa fecha)

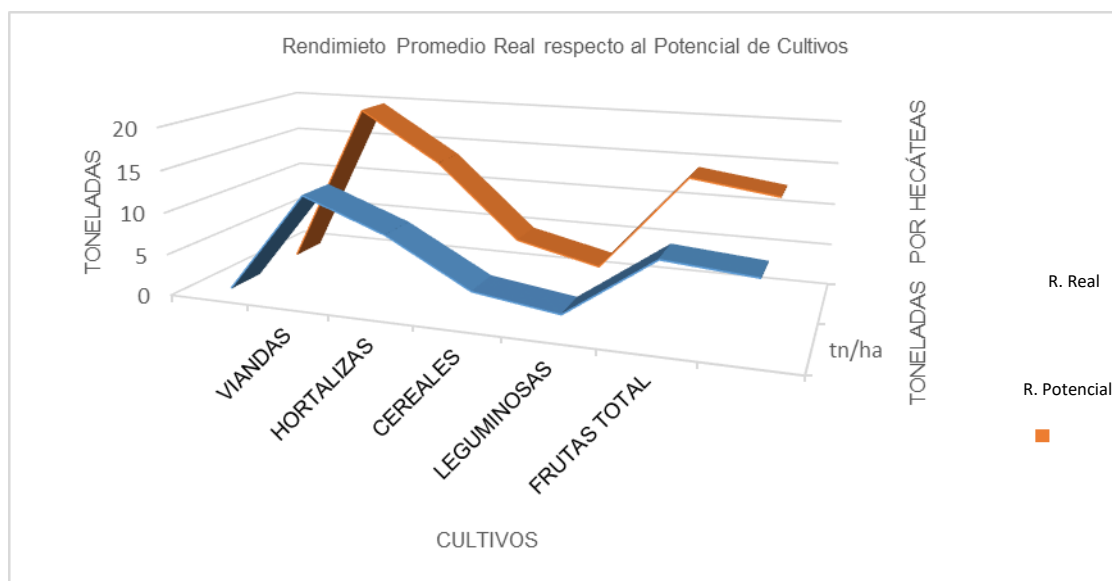


Fuente: (Anuario Estadístico Municipio Palma Soriano. Cuba, 2019)

En el territorio todas las formas de producción cooperativas alcanzan un rendimiento medio de la producción agrícola seleccionada<sup>4</sup> de 7.9 tn/ha y el rendimiento medio potencial estimado de esas producciones es de 12.8 tn/ha.<sup>5</sup>

#### RENDIMIENTO PROMEDIO DE CULTIVOS.

Tabla Nro. 4



Fuente: (Anuario Estadístico Municipio Palma Soriano. Cuba, 2019)

Al cierre del año 2020 se registran en el territorio ingresos monetarios de productos agrícolas seleccionados, vendidos por las cooperativas de Créditos y Servicios, ascendente a 14,509.3 miles de pesos, con marcada diferencia en la estructura productiva y su destino, manifestándose alta

<sup>4</sup> Cultivo de tubérculos (yuca, boniato, malanga), hortalizas, (tomate, pimientos, cebolla, calabaza) granos, (maíz) legumbres y frutales (naranja, mango).

<sup>5</sup> Anuario Estadístico del Municipio de Palma Soriano 2019.

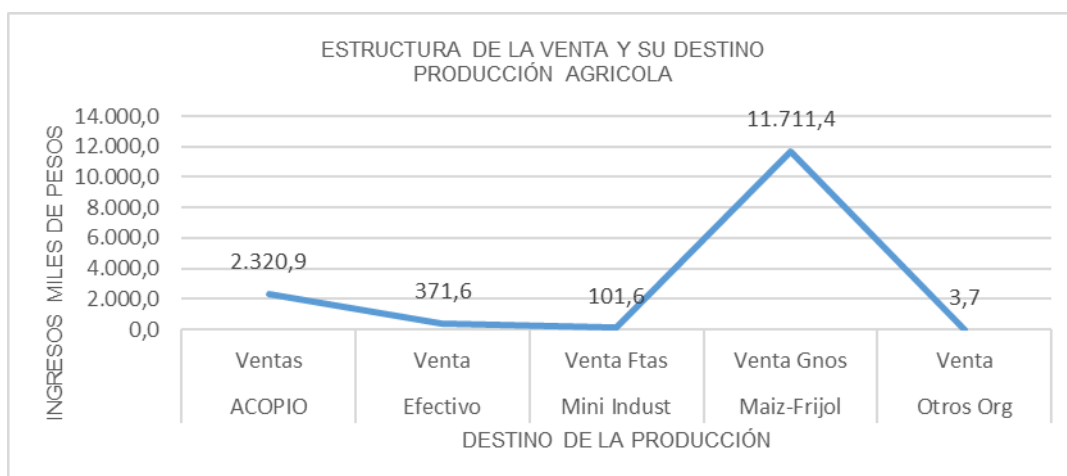
magnitud en el ingreso de productos dirigidos a intermediarios que trasladan su mercancía para el consumo animal específicamente el maíz y la pequeña industria procesadora de frutas, y en menor cuantía del ingreso dirigido a la población fenómeno ocurrido por la influencia del precio subsidiado por disposición estatal, factor que incide en la migración de productores hacia esos renglones. Sin embargo, al analizar la magnitud física de las producciones obtenidas las cantidades de viandas (yuca, boniato, malanga) y hortalizas (tomates, pimiento y calabazas) superan las producciones físicas de granos.

Los intermediarios no consiguen armonizar, la clásica discrepancia entre el productor y el consumidor fundamentada por la cantidad y variedad del consumo de los productos en el mercado, al contrario, se agudiza por las causas siguientes.

- ✓ Políticas Estatal que influyen en la selección de productos con precios atractivos y mercados seguros.
- ✓ El productor precisa buscar canales alternativos para vender la producción de forma directa, venta a la cooperativa, venta a intermediarios privados o asumir pérdidas ante la presencia de interrupciones en la recepción oportuna de la producción comercializable.
- ✓ El distribuidor mayorista no cuenta con la adecuada infraestructura en términos de fuerza de ventas, sistemas de distribución física de las mercancías y control de crédito a su cartera de clientes.
- ✓ El intermediario, cooperativo o estatal no evalúa las señales del mercado, relacionadas con la demanda, los gustos, la presentación del producto ofertado y necesidades de los clientes potenciales y actuales.
- ✓ Análisis de riesgo superficiales al no considerar la demanda máxima en picos de cosecha.
- ✓ Conciliación por las entregas al intermediario, deficientes y con intervalos de tiempo largos, dando lugar a fraudes económicos y pagos indebidos.

### INGRESOS POR VENTA DE PRODUCTOS AGRÍCOLAS.

Tabla Nro. 5



Fuente: (Anuario Estadístico Municipio Palma Soriano. Cuba, 2019)

Igualmente, surgen conflictos entre el productor e intermediarios sea estatal o cooperativo ante el pago de las producciones vendidas.

Con un nivel adecuado de rotación de cultivos, comportamiento normal de variables del tiempo atmosférico, lluvia, humedad, temperatura, etc. El período de tiempo transcurrido entre la preparación de la tierra, siembra, cultivo y cosecha de las producciones seleccionadas es aproximadamente entre 45 – 150 días y otros que exceden los 180 días, concluido el beneficio artesanal de la producción, se vende al intermediario y el productor recibe el pago entre los 45 y los 60 días ulteriores, por tanto, el período de conversión del efectivo invertido será de 90 a 210 días posteriores a la entrega.

La existencia de modalidades de pagos por las compras, a campesinos y usufructuarios son insuficientes para la prevalencia de ciclos racionales de conversión del efectivo del sector campesino, por el contrario, existe un alargamiento en el periodo de cobro al sector estatal de las producciones agropecuarias vendidas; la praxis demuestra su disfunción; influyendo negativamente en la reproducción del capital de trabajo que garantice el abasto ininterrumpido de insumos productivos, el pago de la fuerza de trabajo propia y de terceros.

Los métodos de análisis aplicados han permitido determinar causas estructurales que influyen en el proceso, considerándose las siguientes:

- ✓ El riesgo de liquidez empresarial, ocasionado por:
  - ✓ La dualidad monetaria y cambiaria, impacta en mayor medida la existencia de dos tipos de cambios, uno para las personas jurídicas donde 1 CUP = 1 CUC y 1 CUC = 1 USD y para el sector no estatal y la población 25 CUP = 1 CUC y 1 CUC = 1 USD. Por tanto, este sistema dual incide directamente y en diferentes proporciones en el registro de los costos reales de la empresa y en múltiples indicadores económicos.
  - ✓ El subsidio a productos y por la rentabilidad negativa.
  - ✓ Prioridad en el pago mensual de salario adicional por resultado económico y distribución anual de utilidades sin crear los fondos líquidos.
- ✓ El deterioro del resultado económico empresarial impone a los Bancos la exigencia de garantías para el otorgamiento de nuevos créditos.
- ✓ Insuficiente cultura crediticia entre los productores agropecuarios privados y usufructuarios.
- ✓ Contratos económicos deficitarios omitiendo canal de distribución de productos de bienes y servicios y flujos de pagos, así como el uso de instrumentos para su ejecución.
- ✓ Incumplimiento del Decreto Ley No 304/2012 Consejo de Estado. “De la Contratación Económica.”,2012

Por la importancia estratégica de la producción agrícola en el país, expresó el vicepresidente de la República de Cuba Salvador Valdés Mesa al evaluar el programa de autoabastecimiento territorial ... El municipio tiene que usar las normas y hacer valer la autonomía que le ha dado el país para desarrollarse, necesitamos que los municipios sean fuertes y robustos y también sostenibles, asevero que nuestro país es eminentemente agrícola, y que la producción de alimentos es un asunto de seguridad nacional. (Valdés,2021).

## CONCLUSIONES

- ✓ Ausencia de análisis, planeación y control estatal en los procesos de: producción y comercialización, sobre la participación de los actores: estatal, cooperativo, privado y usufructuario.
- ✓ Oportunidad de la empresa Estatal y No Estatal para lograr el equilibrio financiero por la desaparición de la dualidad monetaria y cambiaria, la suspensión del subsidio presupuestario a productos y el establecimiento de nuevos precios mayoristas y minoristas.
- ✓ Evaluar casuísticamente la participación de productores e intermediarios, Estatal y No Estatal en los canales de distribución de bienes y servicios y de pagos.
- ✓ Fomentar la disciplina económica-financiera y jurídica en directivos de cooperativas.
- ✓ No formará más riqueza estudiar los problemas estructurales de la economía cubana aplicando la Estrategia del Desarrollo Económico y Social, el ordenamiento económico y monetario y cambiario, la eliminación de subsidios y gratuidades indebidas y la transformación de precios mayoristas y minoristas y los ingresos a la población, estos procederes constituyen una condición necesaria pero no suficiente.

## BIBLIOGRAFÍA

\_\_\_\_\_ (2017). "Enciclopedia".

\_\_\_\_\_ (2019.) "Dualidad Monetaria". Disponible en: [www.ecured.cu](http://www.ecured.cu) Consultado en 01/03/2021 a las 21.04.

\_\_\_\_\_ "Las funciones del dinero en el planteamiento de Marx. Una síntesis del capítulo II y III de El Capital." Disponible en: [www.tiempos criticos.wordpress.com](http://www.tiempos criticos.wordpress.com) Consultado en 9/02/2021 a las 11.50.

\_\_\_\_\_ "Canales de distribución todas sus funciones". Disponible en: [www.desnudando el marketing.com](http://www.desnudando el marketing.com) Consultado en 19/02/2021 a las 11.37.

- \_\_\_\_\_ “Canales de distribución, ¿cuál es el adecuado para tu negocio?” Disponible en: [www.escuela de negocios y direccion.com](http://www.escuela de negocios y direccion.com) Consultado en 19/02/2021 a las 11.14.
- Andrés, E. (1988) “La teoría del dinero de Marx y la actualidad”. Progreso, Moscú. pp. 49 – 76.
- Anuario Estadístico Municipio Palma Soriano. Cuba, 2015.
- Anuario Estadístico Municipio Palma Soriano. Cuba, 2019.
- Banco Central de Cuba, Resolución No. 101 (2011) “Normas Bancarias para los Cobros y Pagos”.
- Banco de Crédito y Comercio Sucursal 8381. (2019) “Estadísticas”.
- Banco de Créditos y Comercio (2020). “Manual de Instrucciones y Procedimientos” t. 230.
- Banco de Créditos y Comercio (2021). “Manual de Instrucciones y Procedimientos” t. 234.
- Banco Popular de Ahorro Sucursal 8332. (2020) “Estadísticas”.
- Páez, G. (2019). “Comercio al por mayor”. Disponible en: [www.economipedia.com](http://www.economipedia.com) Consultado en 19/02/2021 a las 10.55.
- Gaceta Oficial de la República (2018) Decreto Ley No. 365. “De las Cooperativas Agropecuarias”. Consejo de Estado. Disponible en: [www.gaceta oficial.gob.cu](http://www.gaceta oficial.gob.cu). Consultado en 28/02/2021 a las 15.22.
- Kotler, P., Camara, D., Grande, I., Cruz, I. (2000).” Dirección de Marketing” Milenio, Madrid. pp 548-557.
- Kotler, P., Roberto, E. L. (2006) “Marketing Social. Estrategia para cambiar la conducta pública”. Félix Varela, La Habana. pp 201-215.
- Stern L. W., El-Ansary A. I. (1996) “Marketing Channels”. Prentice Hall, New Jersey. pp 5-6
- Marx, C. (1973) “El Capital Crítica de la Economía Política” Ciencias Sociales, La Habana. t. I
- Oficina Nacional de Estadística (2020) “Registro de Empresas y Unidades Presupuestadas”.
- Peiró, R. (2020) “¿Cuáles son las formas de pago más habituales del mundo?”. Disponible en: [www.economipedia.com](http://www.economipedia.com) Consultado en 19/02/2021 a las 11.55.
- Valdés, Mesa S. (2021) “Periódico Granma Nro.38. Año.57” La Habana.
- Weston, T. F. (2006) “Fundamentos de Administración Financiera”. Félix Varela, La Habana Vol. II, pp 453 – 462.