

EL SECRETO DE RAFAEL FUNDORA O CÓMO LLEGARON LIMONES CUBANOS HASTA ESPAÑA

Por: Oscar Figueredo Reinaldo

23 septiembre 2020



Lázaro Rafael Fundora Hernández realizó su primera exportación de limones hacia España en fecha reciente. Foto: Cortesía del entrevistado.

Lázaro Rafael Fundora Hernández **es un hombre que no cree en la suerte**. Hacer su primera exportación de **limones** hacia España y encaminar la venta de **aguacates** hacia el exterior, ha sido el resultado de muchos años de perseverancia. “Lo que logramos fue un empeño familiar, nos lo propusimos y lo conseguimos”, afirma sin detener el movimiento de la picadora sobre las tierras que lo vieron nacer.

Tras dos años de gestiones para colocar sus productos fuera de fronteras, las nuevas regulaciones jurídicas que posibilitan a los negocios no estatales acceder al mercado internacional, le abrieron las puertas a un viejo anhelo.

“Como productor llevaba un par de años intentándolo porque siempre he creído que el futuro del desarrollo de este país se basa en las exportaciones. Esta es la manera más efectiva de recoger divisas que nos sirven para poder comprar lo que necesitamos”, comenta.

En medio de la guardarraya y bajo el cielo encapotado que vaticina agua, este campesino confiesa que a pesar de los múltiples esfuerzos, hasta ahora no había tenido **esa posibilidad**, ya que siempre había dificultades para recibir el pago.

“No contábamos con la forma de obtener las ganancias pues las Cooperativas de Crédito y Servicio no manejan cuentas en divisas. Ahora salieron las nuevas resoluciones como la 315, donde tenemos un amparo legal para hacerlo”.

Heredero de una tradición familiar que se remonta a sus abuelos, Fundora Hernández **reconoce el reto que supone contar con productos de calidad exportable**, un hecho que no le preocupa a pesar de las dificultades que enfrenta para lograrlo.

“Competimos en un mercado muy exigente, donde se vela sobre todo por la higiene y la presencia. Debemos tener en cuenta también que nos insertamos en un nicho consolidado, y hay que entender sus lógicas para ser competitivos”.



Varios son los requerimientos para poder exportar las frutas al país europeo.

Buen color, jugosidad, tamaño y estar libre de arañazos y plagas son algunos de los requerimientos básicos que demanda el cliente. Exigencias que cumple al pie de la letra este propietario de tierras junto a su familia. “Es un desafío dada nuestra escasa tecnología y el pobre desarrollo agrícola de Cuba. El secreto es ponerle todo el empeño a la tierra”.

Gracias a esa consagración, ya Lázaro puso en el Viejo Continente 1.08 toneladas de lima persa o limón.

Tras recorrer parte de las tres caballerías que conforman la finca *La Esperanza*, este productor confirma que para lograr productos exportables no solo se requiere de buena voluntad, sino que además se necesita asesoría y certificación científica.

“Lo primero fue certificar las condiciones fitosanitarias pues no pueden existir plagas que supongan una amenaza para el exterior. Pusimos trampas y se llevaron las muestras al laboratorio para que todo estuviera en orden. Se le dio un seguimiento de dos años pues hay plagas que son estacionales”, comenta.

Con este importante paso vencido, salió a la búsqueda de la empresa exportadora. Camino acertado debido a que desde años mantenía vínculos contractuales con la Empresa Frutas Selectas, habilitadas para estos menesteres.

“Ya tenía una relación de trabajo estable pues fui seleccionado para comercializar hace un tiempo productos al turismo. Solo nos quedó indagar sobre clientes potenciales y actualizar los contratos”.

A juicio de Lázaro Rafael **recibir la asesoría de la empresa cubana no constituyó un freno**. La experticia de la entidad le permitió, entre otras cosas, contar con un respaldo para la transportación de los productos, en momentos en que la COVID-19 entorpece cualquier movimiento internacional.

Para el campesino mayabequense este es tan solo el primer paso. **Las tierras del municipio Madruga verán multiplicar también las demandas de mango y chirimoya morada**, productos muy apetecibles para la contraparte italiana y canadiense que esperan el arribo en pulpa, trozos u otras preparaciones llegadas desde de la Mayor de las Antillas.

“Hemos hecho el máximo esfuerzo para lograr la exportación, incluso para alcanzar los espacios aéreos. Las frutas tienen una vida limitada y por tanto no puede haber dilaciones en la transportación y con los cierres de la COVID ha sido complejo”, reconoce Fundora mostrando el correcto sellado de una de las cajas repletas de aguacate.



El próximo encargo será la venta de aguacates.

“Mis metas siempre fueron trabajar para la venta al exterior y así adquirir insumos y equipamiento para mejorar la producción de la finca. Estamos claros que Cuba no puede suministrar estos implementos necesarios para cada campesino y es por ello que **cada cual debe hacer lo posible por ser más autosuficientes en este sentido**”, alertó.

Consciente del déficit de limón y otros cítricos en el país, revela que para nada es un contrasentido exportarlo al exterior. **“Si queremos mejorar las cosechas aquí, hay que buscar divisa para reaprovisionarnos.** La lima es un producto escaso en Cuba y difícil de lograr y eso es un reto para mí. Lo fácil lo consigue cualquiera, lo difícil solo quienes se lo proponen”.

Así avanza el proyecto de este campesino enfrascado en llevar sus frutas a Europa. Mientras los productos de la finca *La Esperanza* ya se exhiben en las repisas de las tiendas en España, Lázaro mira a la tierra y ve el sueño cumplido de su abuelo, un hombre que le enseñó que **las grandes obras no son llevadas a cabo por la fuerza, sino por la perseverancia.**