

ENTREVISTA AL DIRECTOR GENERAL DE DICONSA, HÉCTOR VELASCO MONROY (HVM) EN EL NOTICIERO MATUTINO DEL CANAL ONCE, CONDUCTIDO POR JAVIER SOLÓRZANO (JS), EL 17 DE FEBRERO DE 2015, A LAS 07:33 AM.

Javier Solórzano (JS), conductor: Bueno, con sus 27 mil tiendas comunitarias fijas, Diconsa es una opción para abastecer productos básicos a localidades rurales de muy, de alta y muy alta marginación como parte de la Cruzada Contra el Hambre.

Araceli Aranday (AA), reportera: La red más grande de tiendas rurales del país, Diconsa, trabaja para recuperar su sentido social como lo hiciera la desaparecida Conasupo.

Insert de Héctor Velasco Monroy, director general de Diconsa: "No podemos volver a repetir los errores del pasado que lamentablemente llevaron al campesino mexicano a la cancelación de una compañía nacional de subsistencias populares que le ayudaba mucho a regular su ingreso"

AA: Actualmente, Diconsa cuenta con 27 mil tiendas comunitarias fijas, 149 centros de atención a beneficiarios y 300 unidades móviles.

Insert de Héctor Velasco Monroy, director general de Diconsa: "En dos años hemos optimizado nuestros procesos para hacer más eficiente nuestra estructura humana y material, somos la red de abasto social más grande del país, destinada a que la Sedesol lleve los beneficios de sus políticas y programas sociales como la Cruzada Nacional Contra el Hambre".

AA: Además, atiende a 731 mil familias beneficiadas con la tarjeta Sin Hambre, las cuales 292 mil habitan en 10 estados fronterizos.

Para este año Diconsa busca proyectar una estrategia de almacenamiento de granos en diversos estados que funcionarán como una reserva estratégica que permitiría, de existir especulación, garantizar el abasto a un bajo precio.
Once Noticias, Araceli Aranday.

Javier Solórzano (JS), conductor: ...Este preámbulo sirva para conversar con el director general de Diconsa, Héctor Velasco Monroy, que es uno de los organismos que son claves. Héctor, bienvenido.

Héctor Velasco Monroy (HVM), director Diconsa: Muy buenos días, a sus órdenes.

JS: Gracias por venir, ¿cómo estás?

HVM: Bien, para servirle

JS: A ver, planteo ¿cuál es la cobertura que tiene Diconsa? ¿Quién recibe los beneficios de Diconsa o las obligaciones de Diconsa?

HVM: Cuando tomamos las riendas de la empresa hace dos años, tan solo la población rural de alta y muy alta marginación. Hoy también es la población urbana y semi urbana de alta y muy alta marginación. Con una red de abasto de 27 mil tiendas, que se dice fácil, pero es una red enorme en el que están involucradas más de ocho mil personas, trabajadores directos e indirectos de la empresa, más una nueva modalidad de atención, que le hemos llamado por sus siglas CABES: Centros de Atención a Beneficiarios, en las zonas urbanas. En donde la gente puede ir a cambiar, con su tarjeta SINHambre, los artículos básicos para su alimentación, en lugares donde antes Diconsa no existía, como Tijuana, como Mexicali, como Ciudad Juárez, toda la franja fronteriza norte, Diconsa era prácticamente inexistente.

Ellos son los beneficiarios y los clientes de Diconsa, la distribuidora Conasupo.

JS: Me acuerdo cuando se llamaba Conasupo...

HVM: Diconsa era una de las filiales de la Conasupo. Sobrevivieron dos: Liconsa con "L", Leche Industrializada Conasupo y Diconsa, Distribuidora Conasupo.

JS: ¿Qué hay en una tienda Diconsa?

HVM: Son más o menos 300 artículos de consumo básico. Dependiendo el tamaño de la tienda.

La canasta básica de la canasta Diconsa consta de 22 productos, que son básicamente alimentarios y de uso personal: detergentes, jabones, papel higiénico, lo que componen los 22 productos para que una familia pueda tener a precios más accesibles un mejor nivel de vida, en lo que respecta a su bienestar de alimentación y de consumo personal.

JS: Cuando hablamos de la canasta básica, uno sabe que la canasta básica determinada hace 20 años, a lo que es ahora ha ido evolucionando. ¿Ha cambiado esto en cuanto a demandas, en cuanto a, pues bueno, simplemente el crecimiento de la sociedad, otro tipo de circunstancias, alguna cosa así?

HVM: Los hábitos de consumo marcan la canasta básica. Te puedo decir que en las zonas rurales, todavía el maíz, por ejemplo, sigue siendo el artículo consumido número uno, en las ciudades ya no. La gente no hace sus tortillas a partir del maíz que se nixtamaliza y se lleva al molino. Quien hace tortillas en las ciudades, que es poca gente, la hace a partir de la harina. Entonces, estos 22 productos marcan también un aspecto aspiracional. La gente cambia la tortilla por el pan, la gente consume más papel higiénico, la gente consume más artículos de aseo personal, como son los jabones y los detergentes, pero también lo que ve en los anuncios de televisión.

Algunos de estos productos, perdón, pero de no muy buena calidad nutricional si de alimentación se habla, por eso nuestro compromiso con el Instituto Nacional de Nutrición "Salvador Zubirán" y el de Salud Pública, ha sido que nuestras tiendas

alimenten mejor a la gente, a partir de informarles qué es lo que les estamos vendiendo para comer.

Les recomendamos mucho que se lleven el maíz, nuestra harina de maíz está fortificada, incluso hay una discusión entre los nutriólogos y los 15 productos que se lleva la gente con su tarjeta SINHambre, realmente son nutritivos. Hay quienes dicen que, por ejemplo, los chiles, que son parte fundamental de la dieta del mexicano, contienen vitamina C, hay otros que dicen que no les deberíamos dar los chiles entre los 15 productos.

Al final del día, los nutriólogos lo que están diciendo es cómo dar más proteína y menos carbohidratos a la gente que se lleva los alimentos, ya sea como cliente en la tienda de Diconsa o como beneficiario de la tarjeta SINHambre, y estos 15 productos de los que te estoy hablando, que son alimentarios más los de consumo básico, pues forman parte de la famosa canasta básica.

JS: Ahora, ¿la cobertura cuánto alcanza? Porque la cobertura se puede ver de dos maneras ¿no? La cobertura directa que es, yo tengo mi credencial. Y este hombre, esta mujer con su credencial, ¿qué tanto tiene una segunda cobertura, que es la familia, no? ¿Cuántas personas estarán, más, menos, viéndose, pues creo que hay que utilizar esa palabra, beneficiados por este programa?

HVM: Con la Tarjeta SINHambre, que realmente el padrón lo tiene Prospera, es un programa de Prospera, nosotros somos abastecedores de la tarjeta, ya rondan los cuatro millones de mexicanos. Es decir, la beneficiaria más su familia, esto la secretaria Rosario Robles lo ha pormenorizado en este mes de la Cruzada Nacional contra el Hambre.

De los clientes que nosotros tenemos en las 27 mil tiendas, más los beneficiarios de la Tarjeta SINHambre atendidos con Diconsa suman más de 40 millones de mexicanos los que por nuestra red de abasto pueden hacerse llegar sus cosas.

JS: ¿Si yo no tengo tarjeta de Diconsa puedo ir a la tienda de Diconsa o no?

HVM: Por supuesto. Las tiendas de Diconsa, bueno a ver, las tiendas de Diconsa, las 27 mil de las que hablamos y que están en comunidades menores a 15 mil habitantes están abiertas a todo el público y son de mercancía abierta para quien quiera ir a comprar ahí a precios que evidentemente son muy competitivos contra los de la iniciativa privada.

JS: Por supuesto, si no qué chiste, ¿no?

HVM: En los Cabes ahí sólo pueden ir los poseedores de la tarjeta SINHambre y ahí no tenemos mercancía abierta al público, ¿por qué? Porque en las zonas urbanas la iniciativa privada ya se encarga del abasto de la gente, nosotros, la Secretaría de Economía puede considerar que seríamos distorsionadores del mercado al estar en mercados donde la iniciativa privada es capaz de atender perfectamente a la población y donde el mercado se autoregula, la competencia hace que los precios sean por sí solos competitivos para la gente.

Donde nosotros tenemos nuestras 27 mil tiendas hay lugares, don Javier, donde somos opción única de abasto, comunidades menores a 700, 500 habitantes, somos opciones únicas abasto.

JS: Son pequeñas tienditas, ¿verdad?

HVM: Son pequeñas tienditas y comunitarias además, son propiedad de la población, la comunidad se organiza, pide que esté una tienda Diconsa, nos ponen el local, nosotros les damos el capital de trabajo que ronda más o menos en los 15 mil pesos y entonces ellos nombran al encargado en una asamblea comunitaria y ese encargado se atiene a los horarios y al local y a la atención que la misma comunidad le demanda que se tenga.

JS: ¿Y cómo les llegan los productos?

HVM: Nosotros ahí sí ya con nuestros camiones y con nuestros almacenes rurales. Nosotros tenemos 275 almacenes rurales y tres mil camiones distribuyendo mercancía por todo el país, así es como les mandamos la mercancía hasta lo más recóndito...

JS: ¿Cuál es el lugar más recóndito, Héctor, que ahorita tengas en la mente así, que se te ocurra?

HVM: Nuestro almacén rural de La Guajolota en Durango tiene tiendas...

JS: Además el problema del clima también, ¿verdad?

HVM: Sí, claro, no bueno, las contingencias climáticas hay veces que tenemos que hacer malabares, llevar las cosas en lancha, en avioneta o en burro. De hecho dentro de nuestra red de abasto tenemos semovientes, es decir, mulas que llevan las cajas de los productos.

JS: Oye, pero si se hace lo de La Guajolota allá en Durango.

HVM: El de La Guajolota en Durango que está enclavada en la sierra y el de Jesús María, en el municipio del Nayar, tienen tiendas en los que nuestros camiones tardan hasta diez horas en poder llegar a la tiendita y dejar ocho mil pesos en mercancía.

JS: Claro, pero que hacen la vida de la gente.

HVM: Hacen la vida de la gente. Hay otros lugares donde llevamos abasto en lanchas, en el sureste sobre todo, en Tabasco, algunas partes de Tapachula por lancha llevamos los productos.

JS: ¿Cuántas personas trabajan en Diconsa?

HVM: Directamente somos cuatro mil empleados e indirectamente son cuatro mil trabajadores comunitarios, es decir, los almacenes rurales están compuestos por personal comunitario. Es una labor muy bonita.

JS: ¿Cuánto se le paga a un trabajador de esos, eh? ¿Al que se encarga de la tienda se le paga algo?

HVM: El 5 por ciento de comisión sobre mercancía vendida.

JS: Eso está bueno, ¿eh?

HVM: Lo que hemos hecho es que a muchos el 5 por ciento no les alcanza para vivir de la mercancía que venden...

JS: Sí, tienen que tener otra chamba.

HVM: Entonces muchas veces ellos tienen, cierran, van, hacen la labor de la milpa y se regresan atender la tienda. Pero lo que hemos hecho con la Cruzada Nacional contra el Hambre y con la Tarjeta Sin Hambre es que ese 5 por ciento se les dispara, don Javier, porque al incrementársele la comisión por la venta de mercancía asegurada, es decir, que va un beneficiario de la Tarjeta SINHambre, pues ya es mercancía que entra a su 5 por ciento del encargado de la tienda, ¿no?

JS: Estamos hablando de otra cosa.

HVM: Así es.

JS: Sí, claro, no. Oye, Héctor, ¿quién tiene acceso a la tarjeta? Que ese es un gran asunto, que como puedes imaginar se presta a interpretaciones de índole político, electorero, todas estas cosas, a pesar de la larga historia de Diconsa.

HVM: Sí, el enrolamiento y empadronamiento lo hace Prospera a través de sus promotoras de las beneficiarias, antes Oportunidades, hoy Prospera, en el componente alimentario se les propone en una asamblea y se les dice "Miren, estos 410 pesos que ustedes recibían en monetario, lo pueden recibir en especie convirtiéndolos en 600 pesos en mercancía, si lo hacen en Diconsa".

Entonces la beneficiaria dice: "Me conviene o no me conviene" y voluntariamente accede a cambiarse de esos 400 a sus 600 pesos en mercancía, si lo hace con las tiendas Diconsa y con la Tarjeta SINHambre.

Es el procedimiento en breves palabras, pero las promotoras de Prospera son las encargadas de plantearse a la gente y la gente libremente decide si quiere hacerlo así, pero ha tenido un gran éxito. Nosotros al principio dudábamos un poquito, la gente a lo mejor quería tener el contante y sonante en la bolsa a tenerlo de mercancía alimentaria.

¿Qué ha pasado, don Javier? Que las mujeres se han empoderado con este dinerito. Ellas además si no se gastan sus 600 pesos en el bimestre

correspondiente, se les van acumulando en el monedero electrónico de Bansefi que se les da.

Entonces, a final de año pueden tener un ahorro y una parte de dinero asegurada para su alimentación y ha empoderado a las señoras, es un dinero que ya administran ellas a partir de la alimentación de su casa.

JS: Sí, claro.

HVM: O es dinero que incluso al ya no tener que gastárselo en estos alimentos de lo que sí tienen el dinero, pues ya mejoran la calidad de su alimentación.

Una señora me decía: "Ya lo que no gasto, lo que me ahorro con estos 600 pesos pues ya lo hago para comprar carne o para comprar otras cosas" y así mejorar la alimentación a la casa.

JS: Y de ahí se van a otros en sus comerciales, a otras tiendas.

HVM: Ahí ya se pueden ir a otras tiendas.

JS: ¿No hay problema por eso?

HVM: Sí, porque además Diconsa, por ejemplo, no vende perecederos, no vende carne.

JS: Sí, claro.

HVM: Sí les damos huevo dentro de los 15 productos.

JS: Pero no perecederos.

HVM: Ese es el único perecedero que les damos nosotros, el resto ya lo generan ellas o lo generan con su ingreso o lo generan en estas granjas que están pasando ahorita a cuadro y que son muy interesantes verdaderamente.

En una sinergia con la Sagarpa y con las otras 18 Secretarías participantes en la Cruzada Nacional contra el Hambre, la gente genera sus propias granjas familiares o sus huertos familiares. Es condición, de hecho, de Prospera.

Si acceden al programa tienen también que generar otro ingreso a partir de su propio trabajo, que esa es la parte productiva sobre la que la secretaria Robles ha hecho hincapié, pasar de un programa meramente asistencial a un programa productivo.

JS: A ver, uno... para cerrar diría, ¿dónde debe estar Diconsa? Esa es la gran pregunta, en dónde deben de estar las tiendas.

Está muy claro que hay zonas rurales, como ahorita... el caso de La Guajolota... hasta para hacer una película, yo creo.

HVM: Genial.

JS: Sí, genial ha de ser, pero estoy pensando a ver, en grandes ciudades cuando el nivel de pobreza tiene otras características, porque uno supone que de inmediato uno diría "Bueno, vámonos a Guerrero y vámonos a los estados que uno sabe que son más pobres".

HVM: Yo diría que Diconsa debe estar donde no se distorsione el mercado y donde se tenga que garantizar el abasto, es decir, retomar la vocación social de la Conasupo sin llegar al espíritu paternalista que el Estado tuvo.

Ayer yo les decía en la conferencia de prensa: "en estos planteamientos de las reformas estructurales del estado mexicano, hay quien ha dicho que debe existir una empresa del estado que garantice la compra del 40 por ciento de las cosechas nacionales, es decir, volverías a un esquema enorme de almacenamiento y hay quienes dicen que deberíamos de desaparecer para que el mercado se autorregule".

Yo digo que entre uno y el otro, justo en medio, se llama Diconsa.

JS: Tienes, razón pero digo, cómo desaparecer Diconsa.

HVM: Pues hay quien lo dice y me lo ha dicho en mi cara.

JS: No, no, pero sí nos volvemos locos.

HVM: No y hay también quien nos dice que hay que comprar el 40 por ciento de las cosechas nacionales, yo les digo: "Espérenme tantito", también creo que podemos generar con estos 11 almacenes graneleros que estamos construyendo y que no es con recurso fiscal, sino con las utilidades de las ventas de nuestra empresa o con las utilidades de las coberturas que estamos teniendo por las buenas compras que estamos haciendo de los granos, hacer una reserva estratégica que sirva como las reservas del Banco de México, las reservas de maíz de Diconsa.

JS: No, pero imagínate. Es fundamental.

HVM: Sería más o menos 172 mil toneladas aseguraditas en buenos y modernos almacenes graneleros para cuando el desabasto nos lo pida o cuando de especulación se trate.

JS: Que esa es otra, oye, hay un mercado internacional también, eso no lo puede perder uno, ¿no?

HVM: Sí, pero nosotros lo que queremos hacer es referenciar el precio del producto a partir de la realidad mexicana, el precio del maíz hoy se fija en el extranjero, no puede ser, porque son realidades totalmente distintas además, distintas las realidades, entonces a partir del precio que Diconsa compra el maíz, entonces el campesino dice "oye, ya tengo una referencia más cercana y más real de lo que mi maíz vale".

JS: Es que es una historia muy interesante además, con un pasado en el que hubo controversia, en fin, pero es una historia... yo creo que los que vivimos en las ciudades perdemos de vista esta parte, de repente es un país como muy grande el nuestro y muy heterogéneo.

HVM: No, bueno, y entre el norte y el sur, ya sabes, siempre hay diferencias muy grandes, lo que nosotros marcamos como precios en la franja fronteriza norte son totalmente distintos en la franja fronteriza sur, el aceite siempre tiene menor precio en las tienditas incluso de las comunidades de Tapachula que en las del desierto nortero, entonces en algunos lugares Diconsa es más competitivo en precio, y en otros menos, por estas diferentes realidades.

JS: Pero no le podemos quitar al gobierno o al estado, como se quiera ver, Héctor, su posición de benefactor, y de un gobierno social, independientemente de que se vayan haciendo chicos por diferentes razones, pensar que desaparezca Diconsa me parece verdaderamente desafortunado en términos de, ¿quién se va a encargar? Así de fácil, ¿quién se va a encargar?

HVM: Pues evidentemente que el mercado se va donde le conviene, y le va a convenir donde tiene muchísima clientela, ¿y qué hacemos con la gente que vive en zonas alejadas? Y que además, porque muchas veces uno que discute con tanta gente en este orden de ideas, hay quien dice "bueno, ¿y por qué no se bajan a las ciudades?", si ellos quieren vivir allá en sus zonas rurales apartadas, muy su decisión, y el estado debe de estar presente ahí.

JS: Sí, esa es una historia larga, ese es otro tipo de conversación...

HVM: Que nos llevaría muchas horas.

JS: El por qué razón la gente se quiere quedar luego en situaciones como en las que vive, que uno las ve desde fuera adversas, es un asunto que tendremos que discutir en otro momento...

HVM: De idiosincrasia y de cosmovisión.

JS: De visión del mundo, visión de la vida, ¿no?

HVM: Es correcto.

JS: Héctor, muchas gracias, ha sido un gusto que hayas venido.

HVM: No, bueno, invítanos las veces que necesites y nosotros aquí estaremos a la orden.

JS: No, ya sabes, además te despertamos más temprano que de costumbre, muchas gracias Héctor, buenos días.