



1896 Tropas al mando del Lugarteniente General Antonio Maceo, asaltan por la noche el pueblo de Consolación del Sur, neutralizando sus fortines.



En sus marcas, listos... ¿dónde están los materiales?

(Primera parte)

A pesar de la buena acogida que ha tenido la venta liberada de materiales de la construcción, subsisten desajustes en la puesta en marcha de esta medida. *Granma* tratará el tema en una serie de reportajes

YAIMA PUIG MENESES

LA VENTA LIBERADA de materiales de la construcción se ha extendido hoy a más de 1 000 establecimientos, con ello se trata de que la oferta llegue a todos los municipios del país y así incrementar las posibilidades de las familias para construir, rehabilitar o concluir sus viviendas.

Adquirir estos productos ya no significa sumergirse en la confección de innumerables documentos "legales" que, en muchos casos, facilitaron la corrupción y el favoritismo hacia algunos "elegidos" que no siempre coincidían con los más necesitados.

"Antes no podía ni pensar en reparar o ampliar mi casa. Aunque ahorrara para comprar materiales era imposible hacerlo legalmente sin una asignación del Instituto de la Vivienda. Eso ya no es necesario", comenta Tania Méndez, pobladora de la provincia de Mayabeque, mientras supervisa el cargamento de gravilla que acaban de facturarle en el punto de venta de San José.

Y aunque para algunas familias significó una preocupación el aumento de los precios, tampoco eso se ha dejado descuidado. Este año debe comenzar a implementarse un procedimiento para ayudar a los núcleos de menos ingresos a solucionar sus problemas más apremiantes relacionados con la vivienda, para lo cual se tendrán en cuenta los análisis que sobre su situación se realicen en los municipios.

De esta forma, en vez de proporcionar materiales subsidiados a todos por igual, se otorgarán facilidades como créditos bancarios o subvenciones monetarias para que accedan a los materiales al mismo precio de venta.

Mas, a pesar de los buenos propósitos de este proyecto, su implementación se ha caracterizado por desajustes iniciales y lamentablemente tienen lugar irregularidades que, con más o menos matices, frenan la obtención de mejores resultados.

LA LÍNEA DE ARRANCADA

Diversos especialistas en el tema definen esta primera etapa como un periodo de ordenamiento de la actividad pues la venta se inició sin tener garantizados la totalidad de los contratos, fichas de costo, estudios de mercado... lo que de cierta manera provocó un impacto negativo en la oferta de estos insumos, afirman.

"La medida no implicaba solo tomar una decisión, para materializarla fue necesario, primero, firmar unos 600

contratos en todo el país con diferentes productores, proceso en el cual empleamos alrededor de dos meses", asegura a *Granma* Odalis Escandel, viceministra del Ministerio de Comercio Interior (MINCIN).

"Además, con esta experiencia comenzó un cambio de estructura a partir de enero y por primera vez las empresas municipales de comercio firman contratos directamente con los productores, proceso que no se preparó con la suficiente anticipación. Armonizar el trabajo de proveedores tan diversos es un poco complicado, entre ellos tributan los ministerios de la Industria Sideromecánica, de la Construcción, de la Industria Ligera, de la Industria Básica, también productores como las empresas PROVARI y Escambray y otros, entre los que se incluyen materias primas o artículos de importación", argumenta.

Sin embargo, muchas de las decisiones que esta vez se tomaron sobre la marcha pudieron preverse con mayor antelación por parte de especialistas y directivos, lo cual condujo a que el programa no tuviera una "buena arrancada". De no ser así, cómo explicar entonces la existencia de productos en los puntos de venta para los cuales los administradores no tenían precios oficiales, por solo citar un ejemplo.

En un establecimiento del municipio de San José, en Mayabeque, en el momento de nuestro recorrido se mostraban desde hacía siete días, y junto a otros materiales, una gran cantidad de mosaico tres capas para el que no había llegado precio. "Así me ha sucedido en ocasiones anteriores con otros productos, pero solo demoran sin precio un día o dos", explica el administrador del centro comercial La Esperanza.

Una situación parecida apreciamos en un punto de venta del municipio del Cerro, provincia de La Habana, donde



En cada establecimiento debe existir un lugar visible con la lista oficial de precios de los materiales que se ofertan, o al menos una muestra de ellos con su correspondiente precio. FOTO: OTMARO RODRÍGUEZ

se exhibían un grupo de losas hexagonales que también llegaron sin precio, afirmó su administrador.

Y aunque para algunos este parece ser "un problema menor", lo cierto es que tal realidad transmite a la población una imagen de desorganización e indisciplinas que deja mucho que desear de esta experiencia que no tiene por qué nacer deformada.

¿Está obligado un administrador a recibir un producto con una factura sin precio?

"No, cada producto tiene que llegar con el precio en su factura. De no ser así, el administrador no puede recibirlo", asegura Bárbara Acosta, viceministra de Comercio Interior.

Y justamente con las losas hexagonales sucedió algo curioso: en algunos municipios de la capital sí habían recibido precio para este producto y en otros no. Al respecto, la Viceministra refiere a *Granma*:

"Si la lista de precio no está en el punto, si un producto tiene un precio diferente al oficial, si se recibe un material sin precio... todos estos elementos constituyen violaciones, y fundamentalmente una indisciplina e irresponsabilidad de la empresa de comercio a la que está subordinado el punto de venta. Inmediatamente que la Gaceta Oficial publica la lista de precios para algún producto, nosotros como Ministerio damos las indicaciones nacionales, pero en el territorio tienen la responsabilidad de hacer llegar a cada punto de venta estas indicaciones".

¿Es solo encargo de las empresas de comercio municipal velar por que se cumpla lo establecido? ¿Dónde queda el papel de control y fiscalización de las instituciones provinciales y los ministerios rectores? ¿Por qué esperar el inicio de la comercialización para formar el precio de productos comunes? (Continuará)

Los puntos de venta de materiales de la construcción

Los puntos de venta de materiales de la construcción están distribuidos en el país de la siguiente forma: 721 en Mercados Industriales (MAI), 281 se crearon en los rastros que ya existían como parte del sistema de vivienda y fue necesario habilitar otros 163 locales, pues en algunos territorios no existían.

En este sentido se requiere llamar la atención sobre la necesidad de incrementar los puntos de oferta en áreas rurales y así lograr un mayor equilibrio en las ofertas territoriales, lo cual contribuye a promover la edificación de viviendas también en estas zonas.

Según datos ofrecidos por el Ministerio de Comercio Interior, las provincias con menores niveles de venta al finalizar el mes de abril, fueron Guantánamo, Cienfuegos y Las Tunas. Las que más vendieron en igual fecha fueron Mayabeque, Villa Clara, Holguín y el Municipio Especial de Isla de la Juventud.

Hoy los productos más solicitados son los bloques y los áridos, mientras que los de más lento movimiento corresponden a celosías, balaustres, losas hexagonales, ladrillos de barro y cemento cola.