

MATERIALES DE LA CONSTRUCCIÓN

Acercar el comercio a la población,
el secreto de Villa Clara

FREDDY PÉREZ CABRERA

MUCHOS SE preguntan cómo es posible que Villa Clara sobrepase su plan de venta de materiales para la construcción, mientras otras provincias quedan muy por debajo de las expectativas.

Unos dicen que aquí se reciben mejores ofertas, o que el territorio cuenta con transporte suficiente para garantizar el traslado. Pura especulación.

La práctica ha demostrado que la razón fundamental de ese resultado está en la acertada estrategia seguida por las autoridades de la provincia, en especial las de Comercio, quienes, encabezados por su directora, Digna Morales Molina, realizan estudios de mercado y fomentan otras iniciativas, pensando siempre en su razón de ser, la satisfacción de las necesidades del cliente.

Así, por ejemplo, en el 2011 aquí se lograron vender 84,6 millones de pesos, más que ninguna otra provincia del país, tendencia que se mantiene en lo que va de año.

Según datos aportados por Rafael Sánchez Fernández, subdirector económico del Grupo Empresarial de Comercio, al cierre del mes de mayo del año en curso, de un plan de 54,9 millones, habían vendido 75,2, una cuantía varias veces superior a los 10,4 millones comercializados al cierre del quinto mes del año anterior.

Para tener una idea del monto de las ventas en Villa Clara, baste decir que aquí se compran mensualmente por la población unos 300 mil bloques, 1 500 toneladas de cemento en bolsa y 1 100 a granel, y que el pasado año se expendieron más de 150 mil planchas de fibrocemento.

UNA "DIGNA" VISIÓN EMPRESARIAL

Digna Morales no es de esas dirigentas acostumbradas a las oficinas refrigeradas. Más bien, su estilo de trabajo radica en estar cerca del problema. Tal vez esa sea la razón por la cual es tan respetada y querida en su sector.

A diario, esta mujer recorre decenas de centros del comercio y la gastronomía para olfatear lo que no anda bien. Se siente "dueña de su negocio".

Cuando a Comercio le asignaron la misión de organizar la distribución de los materiales, ella no lo pensó dos veces y puso al frente de la tarea a quien consideraba su cuadro más capaz. "Me dijeron, esa es la obra más importante que debes cumplir, entonces puse allí a Miguel López Oliva, el vicedirector general del grupo empresarial, a quien considero una persona muy seria y responsable", razona.

Luego, cuando comenzó a fomentarse la venta de productos, mientras recorría el municipio de Santo Domingo, contempló cómo una mujer que había comprado un techo de zinc en 6 000 pesos, debía desembolsar otros 1 000 para garantizar el transporte hasta Cascajal, donde residía.

Al otro día convocó a su Consejo de Dirección con un único punto, buscar alternativas para acercar los materiales a



Digna Morales Molina, directora de Comercio en Villa Clara.

la población. Así surgió la idea de extender dicha venta hasta cada Consejo Popular, y de no ser posible, llevar hasta los mercados industriales de esas localidades la mayor cantidad de recursos posibles, en especial los más demandados, entre ellos, juegos de baño, azulejos, el grey cerámico, e incluso el cemento en bolsa.

"A mí nunca me ha parecido correcta la concentración de los productos en un solo lugar. Eso limita las ventas y crea inconvenientes al cliente, además de encarecer el producto. Hay muchísimas formas de saber las demandas y preferencias de la población, a través del presidente del Consejo Popular u otros mecanismos", asegura la directiva.

Así, muchas veces ha pactado el envío de un camión con determinada cantidad de cemento destinado a las zonas más apartadas, como San Diego del Valle, Vueltas, San Juan de los Yeras u otros lugares, previo acuerdo con la comunidad.

"Nada de esto hubiera sido posible sin la coordinación estrecha de Comercio con la industria de materiales de la construcción y el Gobierno de la provincia, quienes de conjunto concertamos cada semana las acciones a desarrollar", explica. Añade que cada día, a las 7:30 a.m., tiene lugar la reunión de la cadena puerto-transporte-economía interna, donde quedan definidos todos los viajes, con la finalidad de propiciar el máximo aprovechamiento de las cargas y evitar cualquier retorno vacío.

Otra variante utilizada, según la directiva, ha sido el aprovechamiento, los fines de semana, de los camiones disponibles en las bases de carga, los cuales son utilizados para acarrear las mercancías, en especial aquellos productos más demandados como el bloque, los áridos y el cemento.

Son algunas ideas que han permitido la buena marcha de este programa en Villa Clara, aunque como reconoce la propia directora del Comercio, la demanda es mucho mayor que la oferta y aún quedan muchísimas vías e iniciativas por explotar para facilitar el acceso del pueblo a los materiales de la construcción.

Lo que puede la voluntad

MIGUEL FEBLES HERNÁNDEZ

INSCRITO EN lo alto del tanque para agua de la vivienda de Lázaro Castillo Santos, ubicada en el Consejo Popular Flor de Mayo, del municipio camagüeyano de Santa Cruz del Sur, se puede leer claramente: *Patio de Ari*, Doble Excelencia en el Programa de la Agricultura Urbana y Suburbana.

Lo que llama la atención en el lugar y resalta la valía del esfuerzo realizado, es que su propietario es una persona con serias limitaciones físicas, producto de un accidente de trabajo en el 2006 que le ocasionó la fractura de una vértebra de la columna y otras dolencias graves.

"Estuve más de un año —recuerda— sin hacer prácticamente nada. Entonces me refugié aquí en la casa y comencé poco a poco a transformar todo esto. Se dice fácil, pero tuve que guapear duro y no dejarme abatir para no renunciar a lo ya logrado. Rodilla en tierra, hago todos los trabajos".

—¿Por qué el nombre de *Patio de Ari*?

Por mi hija Ariadna. Ella es mi brazo derecho. Ha sido uno de mis mayores apoyos: siempre ha estado a mi lado y eso me ha dado fuerzas para seguir adelante. Ya domina todos los trabajos del patio. Es, además, una excelente promotora agroecológica. De hecho, ha participado conmigo en varios eventos provinciales.

—¿Usted mismo construyó la planta de biogás?

Sí. Para el biodigestor elaboré una especie de esqueleto con una malla vieja de carreta y la revestí con cemento, sin necesidad de utilizar ni bloques ni ladrillos. El gasómetro, por su parte, está hecho con dos tanques: uno se introduce en el otro a medida que se consume el gas.

Hoy tengo una capacidad de almacenaje de un metro cúbico de metano, que se emplea en la elaboración de los alimentos. Al disminuir el consumo de electricidad en esos menesteres, puedo utilizar más la turbina para el riego.

—¿Qué tiene en esos estanques?

En estos momentos tengo tilapias

rojas, tilapias de río, clarias y ahora experimento con carpas. Solo de tilapias rojas, hay allí 112 hembras aptas para la reproducción.

La alberca, con 71 metros cúbicos de agua, se construyó a base de desechos de demoliciones.

—Pero no solo de "peces" vive el hombre...

Por supuesto que no. El patio ocupa apenas media hectárea de tierra. En ese espacio tengo, además, una parcela de cultivo semiprotectido bajo riego, donde cosecho de manera rotativa remolacha, zanahoria, col, lechuga, acelga, pepino y condimentos frescos.

A esas producciones se suman un pequeño platanal, matas de guayaba, mango, anón y aguacate, plantas medicinales, un área para la elaboración de materia orgánica, y la cría de cerdos, aves y conejos, hasta llegar a trece de los subprogramas de la agricultura urbana y suburbana.

—¿Las producciones son solo para el consumo familiar?

Una parte. El resto, sobre todo hortalizas y condimentos frescos, lo destino a la Escuela Secundaria Básica en el Campo 28 de Septiembre, de Monte Grande, y en alguna medida al comedor comunitario y a los pelotones de corte mecanizado durante la zafra.

—¿Queda algún segmento de tierra para más?

Lo importante es no tener nada subutilizado, hacer un uso intensivo del suelo, pero bajo estrictas medidas de protección. Yo mismo produzco la materia orgánica que necesito, a través de la cría de lombrices y de los efluentes de la planta de biogás.

—¿Qué nuevos proyectos tiene en mente?

Por ahora, consolidar lo que tengo y no dejarlo caer, para lo cual he contado siempre con el apoyo de mi familia y de mis amigos. Imagínese, para una persona como yo, que en el mejor momento de mi desarrollo como ser humano bajé a cero, el haber llegado hasta aquí me hace sentir realizado.

Si no existe amor por lo que se hace y una férrea voluntad para sobreponerse a las dificultades, no se llega nunca a nada.

En los estanques del *Patio de Ari* se reproducen tilapias y clarias, y ahora se experimenta con carpas. FOTO DEL AUTOR