



Muchos clientes reclaman la extensión del horario de las ventas, dada la alta demanda del servicio.

Fotos: Vicente Brito

# Gas licuado en llamas

A seis meses de iniciada la venta liberada de ese producto, lejos de aplacarse la sed se sobregiran los contratos. Por solicitud de sus lectores, Escambray se acerca al mechero

Delia Proenza Barzaga

Desde lejos, la aglomeración de personas indica el punto de venta liberada de gas licuado, enclavado en la placita aledaña al parque infantil del reparto espirituario de Colón. En un área colindante, más que sus dueños empeñados en salir de allí lo antes posible, cientos de balitas de gas vacías hacen la cola.

Mañana del 8 de noviembre. Afuera la multitud aguarda con un bullicio que de tanto en tanto cambia de nivel. No hay que aguzar el oído para escuchar los diálogos y

consideraciones: “Yo estoy aquí desde mucho antes que usted, así que se me calma, porque no se va a colar”, profiere una mujer, mientras gesticula con rostro y manos. “No, aquí no hay lista, la Policía la rompió ayer, aquí hay cola”, explica un abuelo. “Invierten una hora en bajar el gas, pero cierran a las mismas dos de la tarde”, farfulla un hombre a quien las ojeras le cuelgan tras siete días de espera.

Por una ventanilla lateral, no sin cierto forcejeo, los clientes de un servicio que en la Refinería Sergio Soto califican como alternativo, pero imprescindible para muchos, adquieren los números del día. Hoy es día

de cambios, por lo que se entregarán 120, mucho más que los repartidos en jornadas anteriores. Así lo afirma la señora que sale, triunfante, con un tique en la mano. Hacía el 117 de la lista rota la tarde anterior; hoy llegó poco antes de las 8:00 a.m. e hizo el 72, lo cual considera casi un milagro. “Esto es lo que debían haber hecho antes”, comenta mostrando el papel foliado.

No todos pugnan por adquirir su propio gas. Hasta el martes 7 de noviembre estuvieron a la vista de todos los “gestionadores”, que generaban ganancias de 30, 40 y hasta más pesos por cada contrato. “Aquí hay quienes hacen hasta 500 pesos diarios”, me advierte una mujer. Minutos después, ante nuestros ojos, le cortan el paso a un señor que ha ido día tras día y siempre, menos hoy, se fue con uno o más balones llenos.

## SUPERANDO EXPECTATIVAS

“El pueblo esperaba con mucha ansiedad que se incorporara nuestra ciudad cabecera a esta medida (...). Ahora se ha creado un problema para quienes tenemos que comprar la balita en el área del reparto de Colón, pues es mucho mayor la cantidad de clientes que las posibilidades de entrega diaria allí”, escribía un lector. “¿Por qué no establecer un doble turno de trabajo (...) si fuese necesario, utilizando una rotación de personal?”, indagaba.

“Ayer se vendieron aquí 100 balitas, hoy venderemos 120”, comenta Gilberto Bada desde el buró donde anota, en una lista, el número de los contratos que le va dictando un joven. Es el director comercial de la Refinería y atendiendo al carácter de la situación —se han armado hasta riñas tumultuarias— hoy lleva el control de la misma.

“No es que esto se nos haya ido de las manos, lo que sucede es que se han superado todas las expectativas que teníamos con el servicio. Desde comienzos de junio hasta ahora se han realizado más de 27 000 contratos y solo aquí hay más de 9 000, de tres consejos populares, porque en aquellos no hay puntos de expendio. Eso viene siendo el 33 por ciento. Tenemos casi listo un nuevo local detrás de la Sala Yara, que abrirá el 20 de noviembre para los clientes del Consejo Popular de Jesús María inscritos a partir del 5 de junio, e incluso para los de El Parque que estén censados en Colón y deseen trasladarse hacia ese nuevo punto, para lo cual deberán realizar los trámites pertinentes en la Casa Comercial. Ya no se están facturando nuevos contratos para este punto”, amplía Bada.

En una misma mañana, otra era la imagen de los restantes lugares de expendio, radicados en las zonas de Camino de La Habana, Olivos II, Garaita y Huerto Escolar. En todos se respiraba total tranquilidad y

en algunos ni siquiera existía aglomeración de público.

## EL 2018 PUEDE SER MEJOR

**¿Por qué han demorado en abrir puntos que habrían evitado la situación de Colón?**, inquiriere Escambray a Léster Alemán Hurtado, director general de la Refinería Sergio Soto, radicada en Cabaiguán.

“La demora ha obedecido a diferentes causas. Se requieren ciertas condiciones que deben reunir los locales, por ejemplo, que el techo no sea de placa y que no tengan viviendas aledañas. También se necesita que sus propietarios los cedan y no siempre sucede así. Estamos procurando pasar, de manera automática, la mayor cantidad de contratos de Jesús María posibles, que oscila entre 3 000 y 4 000, hacia el nuevo punto de la Sala Yara. Pensamos que con este reordenamiento el punto de Colón quedaría con unos 5 000 clientes. También tenemos en planes habilitar, a partir de enero, un punto de venta en Olivos I”.

**¿Por qué no extienden el horario de servicio, al menos en Colón, mientras dure la demanda?**

“No podemos hacerlo, porque esos compañeros que laboran allí cuando concluyen la venta a las 2:00 p.m. no terminan su trabajo, sino que deben seguir en la Casa Matriz, donde procesan toda la información, además de asumir la entrega del efectivo a Trasval”.

**¿Cerrarán el 31 de diciembre el proceso de contratación?**

“No. Estamos realizando 200 diarios, nos restan unos 4 000 más, planificados hasta el 15 de diciembre. En enero se continuará, aunque ya sin la entrega de tiques”.



Léster Alemán declara que restan unos 4 000 contratos más hasta el 15 de diciembre y en enero se continuará.

# Bandec virtual en los Joven Club

Las personas jurídicas y naturales pueden realizar diversas operaciones financieras a través de esta red de centros de computación en el territorio

Mary Luz Borrego

Las personas jurídicas que operan cuentas con el Banco de Crédito y Comercio (Bandec) que no disponen de suficientes herramientas informáticas y de las comunicaciones para acceder a los servicios que se ofrecen en la página web de esta entidad financiera ahora pueden consultar desde el Joven Club más cercano.

“Con el propósito de aligerar y ganar en calidad de los servicios, además de acercar el Banco al cliente surgió esta alianza donde los Joven Club prestan el equipamiento y su red de conexión para que nuestros usuarios puedan disponer del Virtual Bandec, una herramienta que permite consultar y operar sus cuentas, la disponibilidad de fondos, pagar los impuestos

a la Onat, efectuar transferencias de fondos, solicitar chequeras, amortizar créditos, conocer el listado de los adeudos, entre otras opciones”, detalló Clara Valdés, subdirectora comercial de esta institución.

Aunque desde hace alrededor de un quinquenio existe esta posibilidad a través de la dirección electrónica [www.bandec.cu/virtualbandec](http://www.bandec.cu/virtualbandec) —que ya cuenta en el territorio con alrededor de 180 entidades conectadas—, a partir de esta alianza con la red de los Joven Club existentes en el territorio pueden conectarse entidades de lugares más distantes y aislados con el consiguiente ahorro de tiempo y transporte.

“Ya están utilizando esta opción tres cooperativas de Arroyo Blanco que por esta vía se conectan al servidor nuestro y reciben respuesta de forma inmediata. Los Joven Club ganan

clientes de la comunidad que es su razón de ser y reciben el pago establecido. Este es un sistema seguro que implica la participación de al menos dos ejecutivos autorizados de cada entidad, quienes para acceder necesitan una tarjeta multibanca para identificarse”, agregó la directiva.

Por su parte, las personas naturales clientes de Bandec también pueden utilizar la oportunidad de conexión a través de la dirección [www.kiosco.bandec.cu/kiosco](http://www.kiosco.bandec.cu/kiosco), para lo cual precisan tarjeta multibanca y tarjeta magnética.

Por esta vía pueden consultar el saldo de todas sus cuentas, de los créditos, realizar transferencias entre cuentas asociadas a tarjetas —incluso de diferentes Bancos—, pagar hasta cinco facturas mensuales de electricidad y teléfono, entre otras operaciones.



Los instructores de los Joven Club recibieron preparación para poder ayudar a los clientes con esta nueva prestación. /Foto: Vicente Brito