

Cuando el control frena el acaparamiento

La venta controlada de productos de primera necesidad en shoppings, previa presentación de la Libreta de Abastecimiento, ya se generaliza en la provincia. De cómo han sido las primeras jornadas cuenta *Escambray*

Delia Proenza Barzaga

“Yo, la verdad, estoy encantada; así es como único puedo acceder a las cosas fácilmente. Antes si podías comprar; si no, no. Había quienes repetían la cola y luego revendían; yo llegué a comprarles, no lo niego, para no tener que amanecer aquí mismo”, exponía el pasado martes 8 de septiembre, frente a la tienda Panamericana de Taguasco, Elsa Carmona Ramos, una jubilada de la Escogida de Tabaco.

Muy distintos eran los criterios de los residentes de la cabecera provincial, en esa propia fecha, en relación con la novedad de índole comercial que mantuvo los ánimos en vilo desde el viernes y hasta el domingo anteriores. La información oficial, confirmada por las emisoras *Radio Vitral* y *Radio Sancti Spíritus* como medida dispuesta por el Consejo de Defensa Provincial para implementarse en el municipio, fue disipando el “runrún”.

Se trata de una cruzada a favor de la equidad a la hora de distribuir los productos de primera necesidad que se expenden en la red de tiendas en divisas. Con esa finalidad se vincularon las bodegas, de forma fija, a los puntos de venta y grandes tiendas de las cadenas Cimex y Caribe, tomando en cuenta la capacidad de venta, la ubicación territorial y los balances de mercancías recibidas.

Dado que el primer día no se especificaron las bodegas que debían comprar en cada lugar —objetivamente medió muy poco tiempo entre la decisión y su puesta en práctica—, llovieron las concentraciones de personas ante las unidades de las citadas cadenas en diferentes áreas de la ciudad.

“Yo llegué a Quinto Siglo a las 7:00 a.m. y ya había una multitud enorme; el pollo lo trajeron a las 11:00 a.m. y hora y media después se había terminado. Perdí mi día de trabajo y dentro de poco tendré que volver a faltar, porque necesito el producto para mi niño”, dijo una joven madre, visiblemente contrariada, a mitad de la tarde del 7 de septiembre, cuando se estrenaba la medida.

Mercedes, jubilada que vive sola, recorría una a una las tiendas y daba parte, el martes 8, de lo observado: “En El Perla está todo ordenado, el gerente te atiende de buena gana y allí se sabe cuál tienda compra hoy. En El Triunfo, por el contrario, no saben a quién le toca ni qué venderán mañana. Ni un cartelito que aclare nada hay, y el gentío ya te lo puedes imaginar”, contaba, molesta. Esta reportera se acercó a dicha unidad al día siguiente y ya el panorama había variado.

Vientos diferentes soplaban desde el punto de venta de Calle 5ta., en el reparto Kilo-12, donde las aguas pronto cogieron su nivel y las administraciones, según testigos, eran flexibles con casos en los que el titular del núcleo necesitó que alguien adquiriera el producto



En el municipio de Taguasco las ventas fluyen con una tranquilidad total. /Fotos: Vicente Brito

en su lugar, siempre que presentara la Libreta de Abastecimiento y el Carné de Identidad. Con el paso de los días se escuchan cada vez más ejemplos positivos.

El desconocimiento popular que primó en el estreno conllevó a tumultos e inconformidades en puntos como La Aurora, en las proximidades de Olivos I, y 23 de Diciembre, en Colón, donde el tercer día de las ventas, de manera insólita, se compraba según el orden de los números repartidos por alguien de la cola.

TODO LO NUEVO REQUIERE TIEMPO

“Nunca nos habíamos enfrentado a una situación como esta y es muy difícil. Le pedimos a la población que tenga paciencia, que confíe en que vamos a ir ordenando este proceso sobre la práctica. Se precisa comprensión por parte de todos acerca de la necesidad del paso que estamos dando, y mucha colaboración de cada quien”, instaba al día siguiente del comienzo Guillermo Santiago Hernández Nuñez, coordinador de Programas y Objetivos que atiende la esfera de Bienes y Consumo en



“Estoy encantada; así es como único puedo acceder a las cosas fácilmente”, afirmó la jubilada Elsa.

el municipio de Sancti Spíritus.

De acuerdo con dicha fuente, el proceso se organiza en los municipios a partir de sus potencialidades específicas. “Es una labor dirigida desde los Consejos de la Administración Municipal”, precisó. La venta, especificó, no es norma, sino controlada por un modelo llamado cartabón que llevan los administradores de las bodegas, quienes deben, dijo, permanecer en la unidad durante el expendio, ya que es Comercio quien dirige el proceso organizativo. Según se ha indicado, debe ser un miembro del núcleo quien extraiga la mercancía.

EL SUEÑO DE LO POSIBLE

Concebida como una regulación exclusiva para productos de primera necesidad, como cárnicos, aceite, detergente y otros artículos destinados al aseo, según disponibilidades, esta iniciativa se encuentra en práctica ya en la totalidad de la provincia.

Solo el municipio de Sancti Spíritus, el último en llegar a esta modalidad de venta, posee más de 53 000 núcleos, de los cuales los residentes en una treintena de comunidades apartadas o de difícil acceso reciben la mercancía en esos propios lugares.

El Consejo de Defensa Provincial ha dispuesto que los productos se vendan rotativamente hasta cubrir todos los núcleos, pero los únicos dos en los que existe la intención de garantizarlos al menos una vez al mes, atendiendo a las disponibilidades reales, son el pollo y el aceite. Por estos días, debido a las grandes demandas existentes en todo el país, escasean los surtidos de artículos para la higiene.

Liudmet Caballero Duboy, intendente del municipio de La Sierpe, dio fe de que cuando implementaron la medida de manera oficial el pasado día 7 ya llevaban un trecho adelantado. “Aquí la comunicación ha estado apoyada en activistas de las organizaciones políticas y de masas y en los delegados del Poder Popular, para que socialicen la información; también en la radio-

base de la Casa de Cultura y en las pizarras informativas de tiendas y panaderías”, explicó.

Pero el verdadero manantial de experiencias del que podrían aprender todos está en Zaza del Medio, donde surgió la iniciativa allá por el mes de mayo, según confirmó José Alberto García López, vicepresidente del Consejo de Defensa de zona y jefe del grupo económico social para el enfrentamiento a coleros, revendedores y acaparadores.

“Comenzamos apoyándonos en la experiencia de la mensajería, que asumió el personal de la Casa de la Cultura cuando los peores momentos de la COVID-19. Básicamente ese mismo personal asume ahora la labor de chequear el cartabón y controlar las ventas. Hemos llegado a un punto en el que no exigimos que sea un miembro del núcleo quien venga, pero registramos el nombre de quien compra y si es posible algún teléfono, para localizarlos si hubiese algún problema”, relató.

Todo les ha fluido bien y el nivel de aceptación es altísimo. Lo refirió en el llamado Cupet de Zaza, donde está reubicada la tienda El Sport. “Lo importante es mantener la



En Sancti Spíritus las ventas se han ido ordenando con el paso de los días.

línea de trabajo. Si varías la línea pierdes el juego”, expresó, con la vasta experiencia partidista que posee y unas dotes de comunicador excelentes.

COMUNICACIÓN, PALABRA CLAVE

“Esto lo que lleva es un poquito más de trabajo, pero no es tanto y al final, ¿no estamos para servirle al pueblo?”, comentó e indagó, de manera retórica, Magaly Rodríguez Pérez, coordinadora de Programas y Objetivos que atiende la actividad de Bienes y Consumo en la Asamblea Municipal del Poder Popular de Taguasco.

A finales de junio generalizaron la experiencia de Zaza del Medio, ya que sus resultados eran muy positivos, dijo. “Todo es cuestión de tiempo; la población se adapta y se planifica. Aquí resulta determinante la coordinación entre todos: nosotros, Comercio y Gastronomía y las cadenas de tiendas. Desde estas últimas, al filo del mediodía, nos llega la información de lo que les entró y a partir de ahí planificamos la distribución. En cada lugar tenemos un miembro de las brigadas de enfrentamiento a coleros, revendedores y acaparadores, eso lo estudiamos muy bien”, detalló.

Tocante al pollo, el día de nuestra visita ya en Taguasco habían cubierto el 48 por ciento de los núcleos de la zona urbana y lo tenían claro: si la unidad comercial posee más de 450 núcleos con una jornada no va a bastar, por lo que le dedican dos y hasta las dividen en sesiones. “No hay que acobardarse, todo lo que comienza tiene fisuras, pero se van limando. Estamos ante una situación excepcional y no tenemos otra opción ahora mismo”, reflexionó Magaly.

Mientras escuchaba a Elsa, la anciana tabaquera, resonaba en mis oídos el axioma expuesto con toda serenidad por la también diputada a la Asamblea Nacional del Poder Popular: “Yo pienso que el factor clave, periodista, es la comunicación; mucha comunicación con la gente sobre cada detalle de este proceso”.