

Balitas a todo gas

Por José A. Fernández Salazar

A más de un mes del comienzo de la venta liberada de gas licuado en la ciudad capital, los usuarios de este servicio se han triplicado con respecto a la cifra que tenía la empresa comercializadora de combustibles Cupet Las Tunas antes de iniciar el proceso.

En ese período de tiempo han hecho su contrato 24 mil clientes y se han vendido en los siete puntos habilitados más de 22 mil cilindros de 10 kilogramos. Ha sido un ritmo frenético de casi mil trámites por día, a pesar de lo cual no han faltado inconformidades de la población debido a las demoras en las largas colas.

A todas luces la demanda superó los pronósticos y lo que es más importante, las capacidades de la Empresa para procesar la inmensidad de solicitudes.

De acuerdo con directivos del sector, se estimó que alrededor de un 30 por ciento del total de los núcleos inscritos en las oficinas de Registro del Consumidor accedieran al servicio, y así fue en la mayoría de las provincias, excepto en Las Tunas, donde dicho índice se ha comportado al 50 por ciento y de esos clientes alrededor de un 70 por ciento ha comprado dos balitas. Quizás por aquello de que... la luz de "alante" es la que alumbra.

GAS ADENTRO

Los trabajadores de la Casa Comercial, en la calle Martí, recordarán el 5 de junio como el día en que laboraron más de 24 horas. Varios compradores tuvieron que hacer su contrato pasadas las 4:00 de la mañana y a las 8:00 del día siguiente, cuando llegaron las personas de la segunda vuelta, los recibió el mismo equipo del día anterior, cansado, pero consciente de la importancia de su misión.

Así fue durante las primeras dos semanas, hasta que el sistema logró cierta estabilidad. Ante el peligro de que prosperaran indisciplinas sociales relacionadas a las aglomeraciones de público, en Las Tunas se adoptó un método que si bien es perfectible ha demostrado su eficacia con respecto a lo ocurrido en otros lugares del país.

En colaboración con la Dirección de Comercio, la ciudad se dividió en cinco zonas en correspondencia con la distribución de las bodegas. Siguiendo el orden del número de la libreta de abastecimiento se distribuyeron **tickets** de acuerdo con un cronograma, lo que garantizaba una fecha de compra y un número seguro en la cola.

En la actualidad el proceso concluyó en dos de las cinco áreas y se han introducido variantes en la cantidad de **tickets** entregados para lograr estabilidad entre los nuevos contratos y la capacidad de los siete puntos de venta para la distribución de los cilindros. Las medidas adoptadas aquí no solo cerraron la puerta a quienes intentaban medrar con la necesidad ajena, sino que han permitido un mayor acceso de la población, si se compara con varias provincias que iniciaron el proceso junto al Balcón del Oriente Cubano.

Ningún lugar ha reportado problemas por falta de abastecimiento. Hemos logrado un suministro estable desde Santiago de Cuba y va a continuar así porque contamos con la logís-



Foto: Reynaldo López Peña

tica y un plan de inversiones orientado a ello, aseguró a **26** Frank Rodríguez Mariño, director general de Cupet Las Tunas.

Y agregó que "las demoras están ocurriendo en los puntos de venta, sobre todo en los ubicados en Buena Vista y La Victoria. En esos lugares vamos a incrementar la cantidad de personas elaborando comprobantes, que es el paso más demorado. A mediano y largo plazos se está evaluando con el Gobierno y otras instituciones la posibilidad de abrir más instalaciones en estos sitios y desconcentrar las colas".

INFINITAS...

La calle Martí se convirtió en un desafío para los choferes. Las colas frente a la Casa Comercial de Cupet impedían el libre tránsito, hoy la imagen es diferente. Allí encontramos a potenciales clientes como Onel Ramírez, de la tienda El Horizonte de San José. A su juicio el proceso está bastante organizado. Con él coincide Odelta, quien da fe de la rapidez con que transcurre todo desde la entrega del **ticket** en la bodega hasta la contratación.

Las aguas han tomado su nivel porque semanas atrás clientes como Dayamí González hablaban de la acumulación de gente e incongruencias. "Era necesario dedicarle varios días a esto y había que hacer los contratos, incluso, hasta altas horas de la noche, pero después fue cogiendo su ritmo", dijo frente al punto de la calle Lora, donde adquirió su balita.

Si bien allí son pocos los interesados que en la mañana de este miércoles acudieron temprano a realizar su compra, la historia es diferente en la instalación temporal habilitada en Buena Vista, frente al mercado La Unión.

En ese local, los consumidores han tenido que hacer una lista que ya va por su versión 19 y aunque todo transcurre de forma organizada, el descontento es grande por la lentitud de cada gestión.

Raúl Elías Escalona es de la opinión de que las condiciones no son las óptimas: no hay un lugar donde sentarse, el sol es muy fuerte y el proceso muy demorado.

"Uno tiene solo un mes para sacar la balita, dice. Es mucha presión porque entonces hay que ausentarse al trabajo, desatender a la familia para darle vueltas a la cola constantemente. Por otro lado, la venta de fogones se ha concentrado en el centro de la ciudad. Ya los acaparadores andan vendiéndolos a 40 y 50 CUC y cuentan que hasta están ofertando unos artesanales a 15 CUC, con el peligro de accidentes".

Junto a él, Odalis Silva propone incorporar a más obreros a la venta y

Madelin Martínez Herrera cree que lo mejor es desconcentrar la cantidad de usuarios en este solo punto, aumentar los días para comprar el cilindro y ampliar el horario de trabajo.

Por su parte Garcel García Moreno, jefe de esa instalación, señala que diariamente expenden entre 170 y 200 balitas atendiendo a todo lo normado por la Empresa; sin embargo, los directivos de la entidad reconocen que para descongestionar la recurrencia de público hay que subir ese índice a 300 o 350 diarias.

LO QUE VIENE

De acuerdo con el cronograma establecido por Cupet Las Tunas, la venta liberada de gas licuado por el actual sistema de distribución debe concluir en la ciudad cabecera provincial en la segunda quincena de agosto. A partir de ese momento cualquier interesado en adquirir el gas puede dirigirse directamente a la Casa Comercial de la calle Martí.

Previo a esa fecha, la jefatura del sector ha anunciado una serie de disposiciones entre estas, la extensión a 45 días del plazo entre la contratación y la compra del primer cilindro. Igualmente, a partir del 9 de julio todos los contratos se harán en la Casa Comercial.

De forma especial, a partir del 15 de julio los familiares o cuidadores de personas con discapacidades o que se encuentren postrados pueden ponerse en contacto con las oficinas de la Empresa y dar sus datos para una tramitación especial del servicio.

En las bodegas que restan por incorporarse a esta dinámica, los funcionarios de Cupet recomiendan una comunicación constante con sus administradores. Al respecto, Rodríguez Mariño señala que buscarán afectar lo menos posible. Incluso, van a establecer la cantidad de núcleos a los que se les entregarán los **tickets** y cuál sería luego el día en el que deben asistir a la Casa Comercial.

Con deudas aún en su implementación, el modelo elaborado en Las Tunas para tan complicado ejercicio cumplió con su objetivo principal, poner coto a las ilegalidades. En el camino provocó insatisfacciones por las inmensas colas; aunque al mismo tiempo posibilitó un acceso más amplio por parte de la población. Las experiencias de todos estos días sirven para otras similares, como es el caso de los módulos de cocinas de inducción.

El mayor reto será, a partir de ahora, la sostenibilidad del servicio y esa resultará la mejor manera de demostrar que, cuando las cosas se hacen bien, no solo la luz de "alante" es la que alumbra.

Cartas

Por Freddy Pérez Pérez

Necesario cambio de parada

La sección **En el lente** publicó el 10 de marzo último una nota crítica sobre el cambio de la parada de ómnibus urbanos situada frente al mercado El Tunerito, en la calle Vicente García, de la ciudad capital.

Realizado el análisis de la inquietud colectiva, ofrece respuesta a **26** Luis E. Arias Peña, director general de la Empresa Provincial de Transporte de Pasajeros y Cargas Generales.

"La provincia se está ordenando. Con el Proyecto **Identidad** se realizan un grupo de obras que garantizan su desarrollo. Todas estas transformaciones chocan con lo que en algunos casos ya existe y que para nosotros quizás están bien ubicadas; pero en la vida real necesitan reordenarse.

"La construcción del mercado agropecuario El Tunero es una de estas inversiones sociales agradecidas por la población que llevan acciones de carga y descarga de mercancías, las cuales entorpecen el flujo vehicular si la parada se mantiene en el antiguo lugar.

"Esto también recibe su ordenamiento y en muchos casos se hace por las madrugadas y noches. En cuanto a los productos del agro es un poco más difícil, debido a las carencias existentes y se reciben de otras provincias aledañas, por lo que fue necesario cambiar la ubicación de la antigua parada de ómnibus urbanos y correrla en la misma calle; pero frente a la escuela primaria José de la Luz y Caballero.

"Es cierto que la medida viola el ciclo carril destinado para estos medios de transporte; no obstante, se tomó la decisión por la Comisión Municipal, pensando, además, en las Noches Tunereras, que también son acogidas por el pueblo, y desviar los ciclos por la calle 13 de Octubre para no interferir con la parada de los ómnibus ni con las actividades que se realizan los fines de semana, acorde con la flexibilidad de la calle Ángel Guerra.

"La parada en cuestión se debe eliminar, sí; pero es de conjunto con Patrimonio, para no interferir en lo que se hace con vistas al mejoramiento y desarrollo de la cabecera municipal.

"Esta decisión es provisional, porque existen otras inversiones que se van a ejecutar en el contexto del Proyecto que pueden llevar a tomar alternativas diferentes; sin embargo, hay que hacerlo para que la vida cotidiana siga sin interrumpir el servicio que se presta.

"Destacamos que esto no constituye una decisión unilateral de la Dirección de Transporte, sino que salió de la Comisión Municipal de Seguridad Vial y un grupo de organismos, al amparo de la Ley 109 (Código de Seguridad Vial) y colegiado con la máxima Dirección del Gobierno del municipio y la provincia".

MENOS VISITAS Y MÁS ACCIONES

Agobiado de plantear su pésima situación de la vivienda y no hallar respuesta ni solución, José Ronda Hernández, residente en la calle 15, número 32, entre 16 y 18, reparto Progreso, "Colombia", acudió a este periódico en busca de un nuevo horizonte que conduzca a menos visitas y más acciones de quienes tienen responsabilidades institucionales.

"Desde el 2006, afirma el recurrente, vivo en difíciles condiciones, debido a la granizada que cayó ese año y luego por el impacto del ciclón Katrina que empeoró mi estado.

"Apelé a solicitar un subsidio y a partir de entonces empezaron visitas y más visitas, y no pasó de eso y de escuchar como respuestas: *Vamos a ver qué hacemos, pues estamos en espera del incremento de ese beneficio. Vamos a analizar tu caso...* Estoy agotado, pero sin perder la esperanza de una contestación objetiva y verdadera".



En el lente

Texto y foto: Iris Hernández Rodríguez

La glorieta ¿inconclusa?



La glorieta ubicada en el parque Vicente García, de esta ciudad, nació matizada por la polémica. Lo que pudo ser una obra atractiva y útil para enriquecer el entorno ciudadano se alteró en el proyecto o en la ejecución. Hoy es un elemento que desentona visualmente, sobre todo, en la estructura de los puntos de apoyo.

Frank Rodríguez Mariño, director general de Cupet Las Tunas y Yosbier Castillo, director de Capital Humano, respondieron a un carrusel de preguntas en la redacción de **26** a partir de comentarios de nuestros usuarios en Internet y una encuesta realizada por periodistas en la calle.

¿Ha habido reportes de accidentes?

Frank: No ha habido accidentes y muy pocos reportes de salideros, recordamos que el cilindro que tiene salidero debe llevarse al punto de venta antes de las 72 horas y con ocho kilogramos de peso, para que se reponga sin costo alguno, según aparece estipulado en el contrato.

¿Cuándo llegará el servicio a los municipios?

Frank: Se están evaluando las posibilidades en las cabeceras municipales para llevar la venta liberada a estos lugares en dependencia de sus condiciones. Por ejemplo, ahora solo tienen sitios de expendio "Jesús Menéndez" y "Amancio", y nuestro director comercial está despachando con Puerto Padre. Hay intención de gobiernos municipales de habilitar al menos un punto de venta, así cuando el país decida extender el proceso vamos a estar en mejores condiciones de hacerlo.

¿Por qué algunos cilindros son rechazados en las oficinas de contratación?

Yosbier: Se han recibido más de dos mil cilindros por este concepto. Estos deben de estar aptos técnicamente para poder llevarlos al

llenado en la planta de Santiago de Cuba. Allí la tecnología instalada no acepta a los que tengan problemas por la falta de alguna parte, dos costuras, o más de 10 años de explotación. La línea de llenado los rechaza por defecto.

¿Ha habido denuncias de inescrupulosos que están revendiendo sus cilindros y contratos?

Yosbier: Les aconsejamos a las personas que no es prudente proceder de esta manera, porque en caso de pérdida o deterioro responderán por ello, además de que resulta muy peligroso el traslado de este tipo de cilindros por carretera, nuestros medios de transporte están preparados y tienen las características técnicas idóneas para hacerlo.