

Ventas de garaje: que prime la oferta, no la ilegalidad

Venta de garaje

«Buenos precios, variedad de ofertas y una atención esmerada», es el eslogan no escrito, pero cierto, con el que abre cada sábado y domingo su venta de garaje la bayamesa Yelaine Páez Roblejo.

«Soy trabajadora del sector de la Cultura y nunca había tenido ningún vínculo con la comercialización de productos, pero cuando el país dio la opción de realizar las ventas de garaje sentí que era la oportunidad para sacar del clóset lo que no me servía, o no usaba, y ganar un dinerito con ello», afirma Yelaine Páez a Granma.

«Al principio solo ponía mis cosas, pero poco a poco se han ido sumando amigos y conocidos, y ahora en mi local, que era un garaje en desuso, oferto artículos de vecinos, familiares y compañeros de trabajo, siempre con la condición de que los precios tienen que ser asequibles», añade la entusiasta vendedora.

También motivada por esta forma de comercialización minorista eventual, la joven Diana García Pérez transforma, cada fin de semana, el portal de su vivienda en un espacio donde oferta ropa, calzado y bisuterías de uso, así como algunos útiles para el hogar.

La opción, señala, ha sido hasta el momento una experiencia muy positiva tanto para quienes venden como para los que compran. «Además de que es una venta libre de impuestos, los precios suelen ser bastante económicos y negociables, e incluso las personas pueden encontrar prendas de vestir o artículos que no están disponibles en la red del comercio estatal», apunta Diana García.

De ello da fe la también bayamesa Ileana Cutiño Ambrosio, quien compró hace unos días, en un precio razonable, una guayabera para su esposo. «Las ventas de garaje han sido un respiro para el bolsillo de muchos cubanos, en un momento en el que el país enfrenta una situación compleja con la disponibilidad y estabilidad de ofertas en las tiendas en moneda nacional, aunque no faltan los que se aprovechan para encubrir negocios del mercado negro», acota.

Ciertamente, aunque la modalidad llegó como una alternativa viable, que a lo largo de toda la Isla sigue ganando adeptos, también ha tenido que «tropezar» con la piedra de la indolencia y la sordidez de quienes se valen del cartel de «venta de garaje» para camuflar la reventa de artículos provenientes de las tiendas estatales o de productos importados a elevadísimos precios.

A ese fenómeno se suman otras violaciones de la normativa, no menos preocupantes, como la venta en aceras, obstruyendo así el paso de los peatones; o la comercialización de medicamentos importados en algunos casos e, incluso, de productos regulados como aceite, aseo, cigarros...

Otra preocupación está relacionada con la selección de los días dispuestos para dicho servicio en algunos territorios. La ley ampara que cada Consejo de la Administración decida en los municipios qué momento es el más acorde para esa actividad, por eso en Guantánamo se realiza solo los viernes (de ocho de la mañana a cinco de la tarde), mientras en Granma solo se autorizan los fines de semana.

Pero la población no está conforme. ¿Por qué no mantener esa venta por más días?, se pregunta la guantanamera Mahulen Alfonso Durruthy, quien sugiere estudiar un poco más y mejor la rutina y el mercado local, y escoger días más factibles para la clase trabajadora que no puede, por ejemplo, incumplir sus tareas para salir a comprar artículos de segunda mano, necesarios, que escasean, y «a veces solo aparecen en las ventas de garaje».

LO QUE DICE LO ESTABLECIDO

Las ventas de garaje como modalidad de comercialización minorista eventual fueron aprobadas por el Ministerio del Comercio Interior en el mes de julio de 2021, con la publicación de la Resolución 97 en la Gaceta Oficial de la República No. 66.

Dicha normativa estipula como sitios para efectuar las ventas los garajes, portales y otras áreas residenciales, que no obstruyan el tránsito por aceras; al tiempo que se define que las personas no requieren de licencia comercial ni de trabajador por cuenta propia, y los artículos para comercializar pueden ser de uso doméstico y personal, usados, seminuevos o nuevos.

Asimismo, se especifica que la promoción puede realizarse por diversas vías, incluidas las redes sociales; se excluye la comercialización de los artículos nuevos importados y de la industria nacional; así como pieles de animales, maderas preciosas y alimentos.

Por otra parte, las regulaciones contemplaban, inicialmente, la solicitud de un permiso para efectuar la actividad comercial, y el pago de una tarifa mínima no superior a los 50 pesos diarios; pero ambos acápite fueron derogados de la normativa 97, al emitirse la 102 en la Gaceta Extraordinaria No. 70; lo que ha fomentado el interés de las personas por realizar ventas de garaje.

Actualmente es difícil conocer cuántos negocios de este tipo existen, al menos en Guantánamo, explica Xiomara Vegué Quiala, máxima representante de la Dirección de Inspección y Supervisión en el municipio cabecera de la provincia; sin embargo, alerta sobre la proliferación de indisciplinas y violaciones a lo normado en Gaceta, y lo acordado por las autoridades del territorio.

«Hemos impuesto 155 apercibimientos o llamados de atención y 12 contravenciones, siguiendo los Decretos 45 y 30, por infringir lo normado en materia de ventas de garaje: se cobran precios abusivos y hasta se revenden bebidas alcohólicas y alimentos adquiridos en la red de tiendas u otras dependencias», afirma Vegué Quiala. Un tema que despierta preocupación, porque la propuesta es para incrementar la oferta y no para estimular la reventa y el acaparamiento.

La promoción es otra cuestión en la que hay que ser celosos, en su opinión, pues solo se admite anunciar a través de las redes sociales (WhatsApp, Facebook...), los productos en oferta el día previo a la realización de las ventas y hasta finalizar las mismas; alerta que la colocación de anuncios en postes, calles, árboles y fachadas de entidades solo se realiza previo acuerdo con la autoridad facultada.

La arquitecta Zulma Ojeda Suárez aporta otra reflexión necesaria respecto al tema: «Hay que regular mejor esos negocios y los lugares donde se realizan, porque en la ciudad de Guantánamo, por ejemplo, pululan las ventas en perchas, vitrinas, catres y hasta en el piso, afectando el ornato público y, por demás, violando las ordenanzas de la ciudad».

También sugiere revisar por qué algunas instituciones, al parecer para suplir las ineficiencias en su propia gestión, se han dedicado a arrendar parte de sus locales para vender productos que nada tienen que ver con su función social.

La joven Yarileidis Oconor García pone los puntos sobre las íes en este sentido: «Las ventas de garaje son una opción válida para estos tiempos de escasez, pero sin dudas hay que revisar su funcionamiento, en aras de limpiar de “malezas” esta actividad que llegó para quedarse, y que es normal en todas partes del mundo. Ganar en control es una necesidad imperiosa para que prime siempre la buena oferta al pueblo, pero nunca la ilegalidad».