

Servicios arrendados, sondeo de una alternativa

Servicios

Guantánamo.—«Ahora todo lo quieren volver particular –señala una señora mientras pasa frente al puesto de venta de la antiquísima imprenta La Voz del Pueblo, en la ciudad de Guantánamo—. Es como si del tipo de propiedad dependiera la calidad del servicio que se brinda en las instalaciones, y no debería ser así.

«Mira los precios: 2 500 pesos un pantalón, 1 800 una camisa... es un abuso para el trabajador asalariado», reclama.

«Pero al menos están –le contradice otra—. Antes, en el mismo puesto, la mercancía, aunque barata, tenía muy poca calidad y era muy inestable. Definitivamente lo mejor que se hizo fue arrendar el local a quien podía administrarlo mejor».

Del otro lado del mostrador, Erisnelly Moreno Rojas escucha los reclamos de la clientela. Verdaderamente, sus precios dependen más de la oferta, de las gestiones y gastos que debe hacer individualmente, que de la demanda real que tienen los recursos, aunque al menos ese día la venta no paraba: felpas, ropas, maquillaje... en moneda nacional.

Moreno Rojas lleva unos tres meses rentada en el pequeño local al lado de la Voz del Pueblo, y ya conoce a todos los trabajadores de la entidad, quienes agradecen tener un sitio cercano donde adquirir bienes para el hogar, casi una tienda propia y muy bien atendida.

«Pago 1 200 pesos por el alquiler del local y da muy bien la cuenta, con lo que vendo acá vivo sin quejarme. Mantengo al día mis deberes como cuentapropista y mi relación con la empresa es la mejor, aunque hubo algo de morosidad a la hora de entregarme los papeles para iniciar mis labores. Actualmente todo va viento en popa», afirma la joven.

Similar experiencia comparte Yanesi Azares Correa, quien rentó una parte del atelier Proyecto Ternura, para la venta de bisutería, aseo, canastilla y otros productos de gran demanda.

«Estoy muy agradecida por esta oportunidad como vendedora. Aquí, si bien trabajo sola, gestiono mis insumos, y siempre tengo algo; además, cada vez que aparece una oferta nueva se la muestro a los clientes y compruebo si les interesa», detalla.

Mariolvis Reyes Lescaille, costurera del atelier, reconoce el aporte de Azares Correa a la entidad y a la empresa estatal.

«Llevamos más de un año con la joven contratada, y su mercancía tiene mucha aceptación. Ciertamente las ropas de bebé, mochilas y otros productos tienen precios elevados aún, pero la gente los compra. Nos resulta favorable porque pagamos salario y no se para el servicio, aun cuando no hay insumos para cumplir nuestro objeto social. Con ella y otras prestaciones, consumamos los planes», dice.

Ambas experiencias, en La Voz del Pueblo y en el atelier Proyecto Ternura, funcionan hoy en Guantánamo gracias a la implementación de las normativas que favorecen la renta de espacios e inmuebles, en aras de revitalizar los servicios y dar más participación al sector no estatal en el desarrollo de la economía.

Una decisión respaldada por la resolución 40/2022, publicada en la Gaceta Oficial No. 31 Extraordinaria, del 21 de abril de 2022, del Ministerio de Comercio Interior (Mincin).

FAVORECER EL EMPRENDIMIENTO

Ana Celia Megré Soler, directora de la Empresa de Servicios Técnicos en Guantánamo, lidera el proceso de licitación del arrendamiento a nuevos actores de la economía, de establecimientos del sector que forman parte del patrimonio estatal en las entidades de subordinación local.

«La idea es incrementar la participación en la economía, propiciar el desarrollo, la diversificación de la producción, encadenamientos productivos y el bienestar económico y social de los trabajadores del establecimiento que se licita, cuentapropistas, cooperativas no agropecuarias, proyectos de desarrollo local, entidades estatales, micro, pequeñas y medianas empresas, formas productivas de la agricultura y actores locales que soliciten el arriendo.

«En un primer momento iniciamos la oferta con entidades de gastronomía y servicio: 25 sitios, 16 de gastronomía y nueve de servicios. Ahí se incluyen los autoservicios, cafeterías, la barbería, el taller de calzado y la peluquería Bolivia, de Guantánamo y Baracoa, que se mantenían con gestión estatal. En el resto de los municipios todas esas dependencias son gestionadas hoy de forma no estatal, y con excelentes resultados», asegura.

Hasta la fecha se han presentado 22 proyectos para las entidades en licitación, las otras tres unidades que quedan van a segunda convocatoria, y de permanecer sin oferentes, luego de tres convocatorias, la empresa puede proponer el traspaso o cambio de uso de los establecimientos, con previa aprobación en el reordenamiento de la red minorista del Comercio Interior.

De momento todo marcha bien, según Megré Soler. A quienes acuden se les explican los requerimientos para licitar: asegurar mejores condiciones de precio, calidad, preparación técnica profesional, financiamiento y recuperación del establecimiento y los servicios identificativos; generar empleos, promover la inclusión social, así como estimular y consolidar costumbres y tradiciones de la comunidad, en armonía con la Estrategia de desarrollo local.

Además, antes de proponerles el monto de arrendamiento (de 10 000 a 15 000 pesos en gastronomía y unos 30 000 como máximo para entidades más grandes, como los talleres), evaluamos la factibilidad y rentabilidad del servicio, el lugar, la afluencia de clientes, y si hay que hacer reparaciones se les exonera del pago hasta un año.

«Da la cuenta –significa Danny Charón Rojas, propietaria de la mipyme La Reyna, primera creada a partir del inicio de las licitaciones–. Llevo dos meses y en julio, por ejemplo, llegué a obtener unos 50 000 pesos, que alcanzó para pagar salarios, comprar insumos para la cafetería y reparar el mobiliario deteriorado.

«Tenemos, además, un año exento de impuestos por la onat, solamente entregamos el de la Seguridad Social, y la empresa de Servicios Técnicos nos exoneró de seis meses del pago, por los gastos en que incurrimos al recuperar el local», comenta Charón Rojas, quien lidera un equipo de cuatro trabajadoras comprometidas con mejorar las ofertas gastronómicas en el bulevar de la ciudad.

Con resultados alentadores marcha la mipyme KOL RAF, de Rafael Leyva García, cuentapropista de la ciudad del Guaso, que arrendó el taller de reparación de colchones de Servicios Técnicos, para ampliar el objeto social.

«Vamos a comercializar muebles de todo tipo –revela–, confecciones de textiles para el pueblo, y seguiremos haciendo colchones. También queremos incluir una cafetería, tanto para diversificar las ofertas y aliviar los

gastos en merienda de los trabajadores, como para aumentar los ingresos, en una zona que, además, está frente a una escuela, a la que seremos útiles.

«En estos momentos estamos reparando el local para trabajar con más comodidad y confort, así podremos atender a los clientes como lo merecen, al igual que a las entidades que quieran hacer contrato con nosotros. Tenemos logo y toda la campaña visual de la empresa, para posicionarnos bien en el mercado.

«Hoy hacemos camas, tableros, colchones... incluso para las personas en situación de vulnerabilidad, por encargo del Ministerio de Trabajo. Firmamos convenios con Comercio, empresas del municipio de El Salvador, Muebles Imperio, Copextel, las forestales, y seguiremos encadenándonos, para mejorar los salarios (ya por encima de los 7 000 pesos) y contribuir a disminuir los precios en el mercado», asegura Leyva García.

Luego de valorar estas experiencias, queda claro que las autoridades y empresas implicadas deben combinar la visión económica con la social, y considerar bien si el arrendamiento contribuirá a diversificar ofertas, generar nuevas riquezas y ofrecer opciones asequibles. Mantener un local en desuso no es opción, pensar en cómo sacarle mejor provecho en función del pueblo es el camino.

PRECISIONES

- Para realizar la licitación será constituida una comisión avalada por el Gobernador o el Intendente de los consejos de administración municipal, e integrada por un número impar de miembros, entre los que estarán la dirección, las áreas técnicas, económica-financieras y jurídicas de las empresas, el sindicato y las autoridades correspondientes del municipio.
- La convocatoria de la licitación se expondrá durante los diez primeros días hábiles del proceso, y el procedimiento se realizará en un término de 30 días, plazo en el cual no podrán ser variadas las condiciones específicas de la licitación, que se establezcan por la entidad en el momento de convocarse la licitación.
- Para presentarse en el proceso de licitación, constituyen impedimentos ser residente o tener domicilio social de una provincia distinta de donde se encuentra el establecimiento para licitar, y haber cometido fraude o engaño en un procedimiento de licitación anterior, entre otros.