

# El alto precio de construir

En medio de la Tarea Ordenamiento los precios mayoristas y minoristas de los materiales de construcción mantienen en jaque la industria local, que busca escapar de la descapitalización

Carmen Rodríguez Pentón

A Jaime Rodríguez Olmo, al frente de la brigada No.5 de la Unidad Empresarial de Base Sancti Spíritus, perteneciente a la Empresa Productora de Materiales de la Construcción (Promat), la Tarea Ordenamiento le ha hecho pensar diferente, porque, contrario a lo que creyó, los salarios subieron al menos unas cinco veces su valor.

“También tengo patente como cuentapropista, algo que con el pago a destajo casi no es necesario porque con las nuevas tasas ganamos más por cada unidad que entregamos a la empresa, de manera que solo lo usamos en la producción particular como una manera de sufragar algunos gastos de agua, electricidad y la compra de algún material alternativo”.

Noel Cardoso Núñez, director de Promat en Sancti Spíritus, coincide en los beneficios de ese sistema de pago, siempre que haya recursos, pero para la empresa que dirige el panorama no es el mismo, ya que las nuevas fichas de costo triplican y cuadruplican los números anteriores al primero de enero de este año.

“Cuando comenzó la Tarea Ordenamiento el país estableció unos multiplicadores o rangos para los precios de hasta 6.5 veces por encima y nosotros lo fijamos en 4.2, todo sin saber todavía el incremento de los componentes de fabricación, los portadores energéticos y el monto que pudieran establecer los proveedores.”

“De hecho, algunas materias primas como el cemento gris P-350 aumentó unas 15 veces el precio mayorista de la tonelada; el cemento blanco y la gravilla, la arena y el granito, unas cinco, mientras que el *fuel oil* que se usa en los hornos subió su valor 35 veces. Teniendo en cuenta que la tasa salarial como promedio es cuatro veces mayor, sin contemplar el gasto de agua, se llegó a la conclusión de que producir el 54 por ciento de los principales materiales va a ocasionar pérdidas que al final del año pueden superar los 1.1 millones de pesos”.

## PÉRDIDA DE CAPITAL

Crecen los precios y costos, pero los tenemos que aplicar correctamente. Ascenden también los gastos asociados y, por tanto, hay transformación en los resultados económicos de las empresas, pero tiene que haber cambios en cómo hacemos las cosas, destacaba hace unos



A diario vienen personas en busca de que se le venda el producto directamente en el tejat, dice Miguel, administrador del taller San Agustín.

días Meisy Bolaños Weiss, ministra de Finanzas y Precios. Sin embargo, no puede haber eficiencia cuando aumentan los montos de las materias primas por parte de los productores nacionales. Entonces, ¿cuál es la solución para el desahogo de la situación financiera que hoy tiene Promat?

“Se pueden utilizar alternativas para la quema de cerámica y sustituir el *fuel oil* por leña, pero esta también incrementó sus precios. De hecho, la estamos utilizando, pero eso implica cambiar la tecnología existente y la estructura de los hornos en los sistemas de quema para cambiar la matriz energética. Ello acarrea otro problema porque en la provincia únicamente Promat y la fábrica de cemento Siguaney utilizan ese tipo de combustible pesado y, de no usarse, este no tendría salida”, aclara Cardoso.

No obstante, entre tantos ajustes financieros, unido a la escasez de combustible y la ausencia de materia prima, la industria local no deja de producir y al cierre del mes de enero la entidad cumplió sus compromisos productivos a un 106 por ciento respecto a lo previsto para el mes, de un plan anual de algo más de 31 millones de pesos.

“No podemos negar que hay dificultades en este proceso de ordenamiento. Las mayores afectaciones vienen por la incorrecta evaluación de nuestros precios de venta, los cuales deben ser diseñados por una ficha de costo real, algo que ya se analiza por parte de la Dirección de Finanzas y Precios, conjuntamente con especialistas de la Universidad de Sancti Spíritus José Martí Pérez (...)

“Aun así, las pérdidas superan el medio millón de pesos, ya que no se vendió casi nada porque Comercio, nuestro principal cliente, fue moroso en firmar los contratos y establecer los precios de venta a la población”, refiere el directivo.

## LA SUPERVIVENCIA DE LOS PATIOS

A media mañana, la Tienda No.1 del patio de materiales para la construcción



La utilización de tecnología rústica también encarece los costos.



Para los trabajadores de la brigada No. 1 de Promat, el salario se incrementó unas cinco veces.

Fotos: Vicente Brito

parece un desierto. A la venta para quienes construyen hay muy poco, asevera José Luis Alfonso, un espirituano que va a diario en busca de cemento.

“Aquí solo hay piedra y polvo de piedra”, dice, mientras que en la pizarra exterior asoma cerca de una docena de insumos, entre ellos accesorios hidráulicos, todos con montos que en algunos casos triplican los anteriores, como las tapas de tanque que escalaron de 142 pesos a 282, o una sifa de barro, que antes valía 13 pesos y se incrementó a 46.

Aunque muchos productos de venta liberada de materiales de construcción mantienen los precios minoristas anteriores, otros se han encarecido, y algunos brillan por su ausencia, algo que le resulta contradictorio a Miguel Ángel Iglesias, administrador del taller San Agustín, de la cabecera provincial, para quien resulta un rompedero de cabeza que sus producciones de barro abarrotan sus almacenes. “Sin embargo, a diario las personas vienen en busca de tubos, conexiones y ladrillos porque no los encuentran en los establecimientos de Comercio.

“No podemos negar que hay dificultades en este proceso de ordenamiento. Las

mayores afectaciones vienen por la incorrecta evaluación de nuestros precios de venta, los cuales deben ser diseñados por una ficha de costo real, algo que ya se analiza por parte de la Dirección de Finanzas y Precios, conjuntamente con especialistas de la Universidad de Sancti Spíritus José Martí Pérez, de modo que algunos artículos deben subir su precio mayorista y otros van a disminuir ligeramente. También nos afecta la relación de venta con Comercio (a la que está destinado el 80 por ciento de la producción), entidad que aplica una tasa de interés que encarece el precio de venta a la población y que trae consigo un excesivo tiempo de almacenamiento”.

**En todo caso, la población resulta la más perjudicada. ¿Cuál es la solución que tiene Promat para desenredar la madeja y dar salida a sus producciones?**

“Hay varias experiencias en el país para eliminar este fenómeno. Somos del criterio de que, como se aplica en la provincia de Matanzas, se debe autorizar a la productora local la venta minorista directa y esta a su vez aportar un 10 por ciento a la producción mercantil de la provincia para lograr precios más bajos y sin intermediarios porque, por ejemplo, cuando se produce un bloque a 8 pesos, Comercio le fija un impuesto y entonces lo vende a 12. Lo que pretendemos es tener una ficha de costo que no dé pérdidas y al mismo tiempo se evitan los excesos de almacenamiento de los productos que la población necesita y hoy no tienen salida por los altos precios en los patios”, comenta Cardoso.

En sus inicios la Empresa Local de Producción de Materiales supo lo que es estar en bancarrota, pero tiene claro que puede cumplir con su objeto social sin llegar a la descapitalización que una vez sufrió. Ya se ha dicho que ordenamiento es hacer también una corrección de los precios, incorporarles eficiencia, ahorro y racionalidad; de ahí que haya que profundizar más en los gastos y encontrar a tiempo soluciones posibles, en aras de que construir o reparar una vivienda no cueste tanto y que la solución no sea el encarecimiento de los materiales con montos inaccesibles para el pueblo.