

Lento el perfeccionamiento del Comercio y la Gastronomía en Ciego de Ávila

comercio

Cuatro años después de ponerse en práctica el Decreto 28 de 2020 del Consejo de Ministros, para el perfeccionamiento de la actividad gastronómica, los resultados de su implementación no alcanzan totalmente los objetivos deseados, en lo cual mucho tienen que ver el complejo escenario socioeconómico del país, las limitaciones de recursos y el alza desmedida de los precios.

En intercambio con Invasor, Pedro González Alfonso, director de Gastronomía del Grupo Empresarial de Comercio en Ciego de Ávila (GECCA), reconoció que, si bien hay avances en la preparación y capacitación de los trabajadores, el cambio de imagen y confort de las unidades, todavía no se logra equiparar los ingresos del personal con el del sector no estatal, en detrimento de la satisfacción de sus necesidades.

Recordó que uno de los propósitos de ese proceso era poner en igualdad de condiciones a los actores económicos estatales y no estatales, para lo cual se impartió un curso de preparación a todos los administradores, los que cambiaron la categoría de funcionarios a cuadros y pasaron a ser directores de Unidades Empresariales de Base (UEB) con facultades para aprobar plantillas y precios, a partir de las fichas de costo.

Paralelamente, dijo, se ha trabajado también en la capacitación del personal en el Centro de Gestión del Conocimiento en el municipio cabecera y a través de las asociaciones culinaria y de cantineros, lo que ha hecho posible que todos los empleados del ramo estén avalados por títulos en las modalidades de dependiente, capitán de salón o elaborador de alimentos, entre otras.

La autonomía concedida, tanto por el Decreto 28 como por la Resolución 99 de 2019 del Ministerio de Comercio Interior, faculta a los directores de las unidades a comprar productos por autogestión, lo que permite sortear las dificultades con el abastecimiento, el cual está dirigido fundamentalmente al Sistema de Atención a la Familia.

La gastronomía popular y especializada, puntualizó González Alfonso, no recibe prácticamente ningún aseguramiento y por esa vía se puede gestionar lo necesario en insumos, medios básicos, alimentos y otras cosas, además, mantener abierta las unidades con garantías de empleo y salario a los trabajadores, que de otra manera sería imposible.

Resaltó que en los últimos días, ante la contingencia energética, las unidades se volcaron a la calle y llevaron ofertas variadas a los barrios vulnerables y circunscripciones. Más de 70 unidades dieron servicios en los municipios con la venta de caldosas, arroces combinados, viandas y ensaladas y comercializaron más de 150 000 raciones de alimentos para el pueblo diariamente, en franco compromiso con la alimentación y satisfacción de las necesidades de la población.

Comercio, en la misma sintonía

El sector del comercio tiene hoy en la provincia 65 UEB con 615 unidades anexas, de ellas 491 bodegas, 46 mercados ideales, 54 industriales y 24 para la venta de materiales de la construcción, en los cuales, las señales más palpables del perfeccionamiento están en la posesión de un manual de identidad, con los colores e imagen establecidas.

Dianeidys Cañizares Hernández, directora comercial del GECCA, explicó que el decreto ley 34, en vigor desde el 2022, y la resolución 85 establecieron la posibilidad de combinar la venta de mercancías con la gestión comercial con los nuevos actores económicos, y ejemplificó como en las bodegas se pueden ofertar otros recursos mas allá de la canasta familiar normada.

Este mecanismo, precisó, además de respaldar los programas y servicios a la población, busca generar ingresos mediante convenios con actores económicos, por disímiles formas de contrato, entre ellos, productos en consignación, emplear los recursos humanos necesarios que aseguren la eficiencia y la remuneración adecuada, potenciar los cobros por vías electrónicas y garantizar la calidad de los productos que se ofertan en la red.

Asimismo, es factible la autogestión para mantener la presencia de otros artículos de aseo e higiene como frazadas de piso, lejía y cubos, entre otros, más allá de la canasta normada, así como potenciar el servicio de vendedor ambulante o mensajero a domicilio.

Reconoció que queda mucho por hacer en lo referido a los convenios con los actores económicos no estatales, los cuales son reacios a recibir los pagos de sus productos por la vía electrónica y también en la generación de utilidades para que el personal se sienta compensado con mejores salarios.

Actualmente, subrayó, están implementando un sistema de pago que incentive al trabajador que realiza el cobro por las pasarelas electrónicas u ofrece el servicio de caja extra.

Sin embargo, el cliente habitual todavía no percibe con sistematicidad los resultados de esas facultades otorgadas a los administradores, porque más allá de los productos de la libreta, son esporádicas y muy pobres las ofertas que denotan la autogestión, unas veces con precios más elevados que en el sector no estatal y otras con muy baja calidad. Como en otras esferas de la economía, el perfeccionamiento requiere apurar el paso.

Referencia