

Instructivo para orientar como establecer un “Mercado de Abasto.CU”

Mercado de Abasto

Paso 1: Promover el Proyecto “**Mercado de Abasto.CU**”, en el espacio físico y digital, que consiste en el área donde convergen vendedores y compradores, que mantienen relaciones comerciales con múltiples transacciones, bajo el principio de oferta y demanda, y ventas al por mayor en diferentes formatos, donde los precios tienden a disminuir.

Paso 2: Identificar establecimientos, grandes almacenes o instalaciones con posibilidades constructivas y tecnológicas para el desarrollo del proyecto.

Paso 3: Identificar actores que puedan gestionar el mercado.

Definición de:

- Modelo de Gestión, decidir quién gestionará el Mercado (puede ser uno o varios actores).
- Tipos de Modelos de negocio
- Hacer una cartera de oportunidad, con los contactos de las comercializadoras y entidades con instalaciones.

Paso 4: Identificar concurrentes, pueden ser: empresas, formas de gestión no estatal, modalidades de inversión extranjera, productores y otros actores autorizados

Paso 5: Habilitar la Infraestructura y los Servicios.

Paso 6: Empleo del Manual de Identidad e Imagen.

Paso 7: Establecer las Reglas de Funcionamiento Interno, venta al por mayor, opera en pesos cubanos y en divisas, emite facturas en el proceso de venta.

[Detalles en la resolución 13/2026.](#)