

Perfeccionar y mantener, el reto del Comercio en Villa Clara

Bodega 13 de marzo Villa Clara

El sector del Comercio y la Gastronomía en Villa Clara, se afana en los últimos años en cambiar lo que debe ser cambiado, lo cual incluye la búsquedas de alternativas para salir adelante en medio de las más complejas circunstancias, además de desterrar prácticas obsoletas que no están acorde a los tiempos actuales y a las necesidades de la población.

Para ello, ha resultado muy importante la transformación del rostro de sus instituciones, desterrando de las mismas el mal gusto y las chapucerías que afectaban la calidad de los servicios prestados al pueblo; además del encadenamiento con otros actores de la economía.

De lo mucho que puede hacerse, dan muestra los cuatro centros emblemáticos de la gastronomía en el territorio: los Complejos «Somos Jóvenes», «Vista Hermosa», «Los Pinos» y «La Casa del Gobernador», famosos por la exquisitez de sus servicios y la calidad de sus ofertas.

De igual manera, constituyen ejemplos del buen hacer, las cientos de bodegas que han sido reparadas a través de la geografía villaclareña, con énfasis en Santa Clara, la capital provincial, que ya concluyó ese proceso en los 210 establecimientos existentes, según expresó Carlos Portal, director del Comercio en este municipio.

Al respecto, el directivo señaló que por haber iniciado este proceso desde hace varios años, ahora en algunos centros se realizan labores de mantenimiento; mientras en otros más grandes y que requerían labores más complejas, como La Gran Parada, 13 de Marzo y la Victoria, tuvieron lugar reparaciones capitales.

En la bodega 13 de Marzo, por ejemplo, se cambió todo el techo, las puertas, el piso y el mostrador; además de acometer acciones de pintura y cambio de las pizarras informativas, entre otras labores, cambio de imagen que la población ha sabido apreciar, según su administradora, Odalis Mosquera Rodríguez.

Con 1 400 clientes a atender y la compleja tarea de ser centro piloto de varios consejos populares, la bella bodega constituye un modelo de cuanto puede lograrse cuando se promueve el empleo de los canales de pago a través de Tranfermovil y Enzona, además de prestar el servicio de Caja Extra y de mensajería.

De igual manera, resulta significativo el crecimiento del nivel de ingreso, a partir del empleo de la Resolución 99, que les ha permitido ofertar a la población una amplia variedad de productos que el pueblo agradece, como jugos, pulpas, queso y puré de tomate, entre otros, de lo cual dio fe Geldi Elejalde Suaso, cliente de esa tienda.

Y como la 13 de Marzo, igual de bonita ha quedado la bodega La Gran Parada, ubicada en la céntrica intersección entre la calle Colón y la Carretera Central, donde también se llevó a cabo una reparación capital, reconoció Maikel Mesa García, administrador de la unidad.

«Aquí se reparó toda la carpintería, se pusieron puertas y ventanas; se arregló el piso, el mostrador, las pizarras informativas y hasta se pusieron dos balanzas digitales completamente nuevas», destacó el administrador, quien tiene palabras de elogio para el sistema de mensajería estatal allí establecido.

Jesús González, es jefe de uno de los 203 núcleos que son atendidos en La Gran Parada. Sobre el nuevo rostro del establecimiento, asegura que nunca antes la tienda estuvo más bonita y mejor atendida que ahora, a partir del esfuerzo realizado por la dirección de Comercio, que en medio de las difíciles circunstancias por las que se desenvuelve el país, ha decidido emprender la renovación de sus instituciones.

Acerca de este proceso, Carlos Portal, al frente del sector en Santa Clara, explica que aunque falta mucho por hacer para estar a la altura de lo que merece el pueblo, se han emprendido un grupo de medidas para reanimar esta actividad, las que ya dan sus primeros frutos.

Así, por ejemplo, al cierre del mes de mayo, el municipio logra 48 millones de pesos por encima del plan, en lo cual tiene mucho que ver la aplicación de la Resolución 99, la que ha permitido ingresar 50 millones de pesos.

De igual manera, de conjunto con algunas Mipymes, Cooperativas No Agropecuarias y Trabajadores por cuenta propia, se buscan alternativas como las ventas a plazo, que también pueden generar un nivel de ingreso; y más que eso, de satisfacción a la población; además de potenciar una mayor integralidad en las unidades, de modo

que junto a las ventas tradicionales, también puedan prestar ofertas gastronómicas, como sucederá en fecha próxima en La Francia.

Y aunque la tarea del perfeccionamiento no está exenta de complejidades y retos, el camino está trazado, lo cual debe revertirse en una mayoría autonomía y eficiencia de las diferentes unidades, ha dicho Digna Morales, la directora del Grupo Empresarial del Comercio en Villa Clara.