

Ventas de garaje: un aire para el comercio interior

Venta de garaje

Casi todos los vimos siempre en las películas. Las familias sacando al jardín o al garaje, antes de las mudanzas o por ganar ingresos extra, cofres, juguetes viejos, ropa de uso, antigüedades.

Las ventas de garaje (garage sales), que iniciaron a mediados del siglo pasado en los Estados Unidos, son ahora, en pleno 2022, una modalidad estrella para el comercio local y de pequeña escala en las ciudades de Cuba.

Se debe a que, en julio de 2021, el Ministerio de Comercio Interior (Mincin) publicó la Resolución 97/2021, que norma de manera sencilla y asequible la venta de garaje como forma de comercialización eventual, sin necesidad de licencia ni permiso, y para artículos nuevos, seminuevos y de uso.

Las condiciones son sencillas: no deben ubicarse en zonas que interrumpan el paso peatonal, sino en portales, garajes o salas, y los anuncios o carteles deben ser retirados cuando termine. Los gobiernos municipales tendrán la facultad de determinar qué días se autorizan, y no podrán venderse alimentos, lotes de artículos nuevos hechos en Cuba o traídos del exterior, ni maderas preciosas o pieles.

Ya no pasa una semana sin que se anuncien en los grupos con fines comerciales de Facebook y tampoco es ya usual circular por calles céntricas sin tropezarte con una ventana llena de percheros y una mesita ante la puerta.

En términos prácticos, los beneficios son numerosos. La familia puede obtener ingresos, es una ocupación más noble para las personas que no pueden salir de casa; su oferta es en CUP (argumento nada despreciable) y, además, es una posibilidad para el emprendimiento. Ya en las mayores ciudades de Cuba, las muchachas jóvenes, principalmente, han creado negocios de organización de ventas de garaje regulares.

En teoría, estas son también provechosas para el medio ambiente y las formas de consumo un poco alocadas de la modernidad. Se relaciona con la llamada moda circular, que consiste en darle un segundo uso a prendas con calidad que de otra forma serían desechadas.

Eso para Cuba tiene un añadido: encontrar ropa de uso, por un tercio o hasta una quinta parte del valor de la nueva, es un alivio. Digamos que, un pantalón de uso, por 800.00 pesos, cumple la misma función que uno nuevo por 21.00 MLC, y el bolsillo lo agradece.

Así es en los casos en que las ventas de garaje son lo que realmente deberían. Porque es cierto que en Ciego de Ávila una sí puede encontrar desde ropa “vintage” o moda retro hasta platos de cristal y cubiertos de uso (desaparecidos de la red de comercio minorista), pero también los mismos zapatos y la ropa infantil de colores chillones, a todas luces traída del exterior, que se vende en los bajos del edificio de 12 plantas, por citar un ejemplo.

Entre eso, y algunos precios de los artículos, la naturaleza de las ventas se diluye un poco, y su oferta “pierde brillo”. Para que tengan mayor éxito en satisfacer verdaderas necesidades del público, y tributar a los ingresos de los organizadores, sería bueno tener en cuenta algunas recomendaciones.

Es bueno organizarla con tiempo y planear días de más trasiego en las calles (fines de semana); asegurarse de que todas las prendas estén limpias, estiradas, sin manchas o roturas; utilizar las redes sociales de Internet para promover el evento, y dejar claros los detalles; listar los productos y sus precios, para que todo esté organizado; y, por supuesto, que el buen trato al público sea regla de oro.

Llegaron como un alivio para la oferta-demanda de artículos en moneda nacional, y como eso deberían quedarse.

Referencia