¿Cómo marcha el proceso comercialización de productos por la Corporación Cimex?

Colas

Sobre el tema de la distribución de productos en las cadenas de tiendas y la organización de las mismas para comercializar los módulos, dice Natacha, una usuaria de Cubadebate que hay “mucha tela por donde cortar”. A su bodega le toca comprar en la tienda de Carlos III y plantea que con la medida de organizar los números a cada núcleo se organizó “bastante bien la cola”.

Entonces, ¿dónde persiste el problema? “El personal de la tienda no está colaborando lo suficiente para que la atención sea rápida y tengamos que esperar cuatro horas para recuperar los productos que no pudimos comprar el día que correspondía. Es lamentable ver la desidia con la que trabajan, de cuatro cajas sólo en una o dos está la cajera sentada, los puedes ver con los teléfonos en mano, entretenidas hablando, fuera de su puesto de trabajo y eso trae como consecuencia que la cola no avance”, denunció esta usuaria.

Para Rosario esta nueva organización también trae una de cal y otra de arena. “El sistema es muy bueno, pero en realidad, la demanda ha sido mayor que la oferta y se ha convertido en un serio problema, sobre todo para los que pertenecíamos al CUPET de San Miguel y D' Strampes en el Sevillano, Diez de Octubre.

“Aunque el mecanismo no resuelve el problema, si alivia a la población”, destacó Jesús, quien también alertó sobre maltratos que ha recibido. Por su parte Marlene indicó que en los pequeños establecimientos no llegan todos los productos juntos, debido a la poca capacidad de almacenaje.

“Llegan sueltos no el módulo y en muchas ocasiones tenemos que hacer cola reiteradas veces y es muy difícil para los que trabajamos, aunque el día de recuperación sea el domingo. Mi criterio es que deberían traer todo el modulo para la mitad de los núcleos, concluir la venta y traer el resto para los que faltan”.

Para seguir aclarando las dudas de la población sobre este complejo tema, Cubadebate entrevistó a directivos de la Corporación CIMEX para que explicaran cómo marcha en esta cadena de tiendas el proceso de distribución de los módulos.

Aunque Cimex comenzó los preparativos el primero de diciembre, la venta a la población del primer ciclo se inició el 8 de diciembre. El pasado 24 de enero concluyó para esta cadena de tiendas el primer ciclo de distribución. “Esto significa que todos los productos llegaron a las tiendas. El retraso fue por dos productos, la salchicha y el detergente, puesto que fue complejo su abastecimiento”.

En los municipios-dijo- donde existían productos para adelantar la venta del segundo ciclo se comenzó desde el dos de enero la segunda vuelta de comercialización.

“Las experiencias del primer ciclo, en la parte de organización, la sinergia entre todas las partes y el aprendizaje del personal implicado ha permitido salir en esta segunda ocasión en mejores condiciones. No solo por tener mayor cantidad de productos, puesto que al menos tenemos de dos a tres productos en las cadenas de tiendas”.

Cimex alertó que esta situación cambia en dependencia de las condiciones objetivas de la corporación, en especial, las limitaciones financieras y la capacidad productiva. “No siempre se podrá garantizar tener todos los productos a la misma vez en las tiendas”.

“Resulta vital, la entrega de las producciones nacionales, como es el caso, de los picadillos, un nivel de salchicha y detergente que son producidos en fabricas enclavadas en la Zona Especial de Desarrollo del Mariel (ZEDM). Además de las tres industrias de aceite que existen en el país”.

Este mecanismo de organización –indicó- se está implementando en La Habana como una primera acción, para después extender al resto del país. “En las provincias existe mejor relacion entre los factores de la comunidad, la tienda, los delegados, las bodegas y aplican distintos sistemas de distribución”.

“Estamos concentrándonos en la venta de estos cinco productos en La Habana, pero al mismo tiempo se han extendido otros productos a las provincias como es el caso del picadillo de importación”.

Aclaró que de forma centralizada las provincias reciben pollo, detergente importado y un nivel de detergente proveniente del ZEDM. “El picadillo Richmeat, producido en Cuba, hoy no llega a las provincias debido a las limitaciones en capacidad productiva”.

Sobre la distribución de otros productos como los pañales desechables, jabones, cigarro, shampoo- infomó que- se vende de manera controlada en el día que le corresponde comprar al cliente. “En estos casos no se tiene para distribuir a todos los núcleos. El consumidor puede adquirir alguno de estos productos, pero se dilata más el tiempo en adquirir el producto”.

Al referirse al tema de la venta en los Servicentros, los funcionarios de Cimex precisaron que esta medida se adoptó con el objetivo de acercar a las comunidades la venta y no centralizarla en las grandes tiendas de la cadena.

De acuerdo con sus directivos, Cimex ha asumido este proceso de comercialización como una alta responsabilidad social. “Aspiramos a lograr mayor equidad y disminuir las colas”.

Referencia

¿Cómo marcha el proceso comercialización de productos por la Corporación Cimex?