

## **Una propuesta para el comercio electrónico**

**Publicado:** Miércoles 26 febrero 2020 | 08:15:51 pm.

**Publicado por:** José Alejandro Rodríguez

Yoender Pantoja Calzado (San Salvador No. 558, apto. 5, entre San Carlos y Meirieleles, Cerro, La Habana) tiene propuestas para el Ministerio de Comercio Interior y las cadenas de tiendas del país, para mejorar el comercio electrónico, el cual, en su consideración, avanza demasiado lento, cuando podría mejorar nuestra economía y hacerla más transparente y eficiente.

Todo parte de su experiencia como cliente del comercio electrónico, por medio de Tuenvio.cu y 5stay42.xetid.cu, de la cual deduce las causales que tornan deficiente ese servicio:

Insuficiente variedad de productos en el sitio; poca información visual (foto y descripción de la mercancía); desactualización de los productos disponibles; mucha demora en la entrega a domicilio, por problemas objetivos y subjetivos del transporte; la no utilización de las dos pasarelas de pago existentes en el país: Enzona y Transfermóvil; y la escasa atención al cliente, así como la falta de respuesta a sus quejas.

Propone Yoender que en los centros comerciales que ofrecen el comercio *online* se

destine a personal informático exclusivamente para esas funciones y se le encargue del correcto funcionamiento del sitio, mantenerlo actualizado y con suficiente información de los productos y sus disponibilidades. Y en caso de que no tengan suficiente personal, apoyarse en estudiantes de carreras afines en sus prácticas laborales.

En cuanto a la entrega a domicilio, y como en Cuba el transporte a corto y mediano plazo será siempre un gran problema, sugiere la alternativa de apoyarse en el sector privado, contratando a mensajeros particulares que, previa firma de contrato con dichos centros comerciales, y usando medios propios como motorinas eléctricas y bicicletas, puedan ejercer esas labores.

Estos mensajeros, plantea, podrían ser estudiantes (en calidad de trabajo temporal fuera de sus horarios docentes) o trabajadores después de su jornada laboral. Se cobraría por parte de la tienda el servicio de entrega a domicilio, que, por ejemplo en tramos cortos o locales, sería por el valor de un CUC o 25 pesos. De esos 25 podrían ser 15 pesos para el transportista y diez para los involucrados en el centro comercial (desde el informático hasta los que preparan los envíos para su entrega).

Esos transportistas o mensajeros, añade, recibirían un gran ingreso para sus economías personales, se esforzarían en ser más ágiles en las entregas para lograr más resultados y podrían aportar al Presupuesto del Estado. Y de los diez pesos restantes para los involucrados en esta tarea en el centro comercial, mientras más pedidos logren alistar y enviar, más ganarían por su esfuerzo. Eso los incentivaría.

Si el Ministerio de Trabajo y Seguridad Social no tuviera una licencia para este tipo de actividad por cuenta propia, afirma, pudiera crearla. Y se permitiría el uso de las dos pasarelas de pago conocidas y operativas en el país para que el cliente escoja la más conveniente para él.

En cuanto a los beneficios de su propuesta, Yoender destaca que no sería necesario disponer de espacios extras ni incurrir en gastos de almacenamiento para depositar los pedidos de los clientes mientras esperan ser enviados. Y estos últimos recibirían más rápidamente los productos en sus domicilios. También habría menos afluencia y aglomeración de personas en los centros comerciales, lo que contribuiría a su cuidado, organización e higiene.

Asimismo se generaría empleo para el sector privado, o en el sector estudiantil en calidad de trabajo temporal después de su jornada de estudio; se estimularían la eficiencia y productividad de los involucrados en la actividad al verse incentivados por una remuneración extra, según su volumen de trabajo y agilidad; y el Estado no tendría que invertir grandes recursos, al desligarse en parte, del tema transporte para la entrega a domicilio.

«¿Será difícil a los decisores implementar algo así que no demanda tantos recursos económicos, sino más bien voluntad, visión y deseos de hacer?», pregunta finalmente Yoender.

<http://www.juventudrebelde.cu/index.php/columnas/acuse-recibo/2020-02-26/una-propuesta-para-el-comercio-electronico>