

[Jessica Acevedo Alfonso](#)



Los combos o módulos se han puesto de moda en los últimos años en Cuba, sobre todo durante la pandemia, cuando comenzaron a escasear los productos de primera necesidad en el país y la urgencia del aislamiento social impuso otras formas de comercialización *online*.

En esta Isla todo el mundo conoce el significado de esas palabras, es más, que a la mayoría se nos hace agua la boca cuando anuncian su venta en el centro de trabajo, en el quiosquito del barrio o en la bodega. Por lo general en ellos se encuentran los artículos de alta demanda y pueden contener desde aseo hasta alimentos o una combinación de ambos, ofertados como una sola unidad.

Los hay de todos los tipos: los polémicos, lentos y más económicos que una vez tuvo TuEnvío; los suntuosos e inaccesibles que ofertan las mipymes o negocios particulares; los de MLC que te envían desde el exterior, pero se conforman en Cuba...

Y, por último, aquellos a los que ni mirándolos de arriba abajo varias veces se les logra hallar la lógica. Por ejemplo, así encontré uno en la pasada Feria de Comercio Electrónico en el que junto a una bolsa de detergente líquido se ofertaba un par de zapatos por el precio de 2 000 pesos. Creo que, ante los comentarios de desaprobación de muchas personas, al final primó la cordura y no se comercializó de esta manera.

Lamentablemente no es la excepción de la regla, al contrario, es muy común encontrarse módulos de este tipo a los que no se les encuentra ni pies ni cabeza y que, en lugar de brindar una oferta atractiva al cliente, lo desmotiva ya sea por el precio del conjunto o por la inutilidad de muchos de los productos que en él se ofertan.

La era de los módulos

Última actualización: Miércoles, 06 Diciembre 2023 11:27

Visto: 208

Más que una estrategia de venta atractiva, pareciera que a muchas empresas lo único que les interesa es “facturar”, parafraseando a Shakira, y deshacerse de los conocidos como productos ociosos o de lento movimiento que se añejan año tras año en los almacenes.

Ello no está del todo mal, porque la esencia de cualquier negocio es vender, pero también fortalecer su imagen con la satisfacción al cliente que no se logra colocando un solo producto de alta demanda y cinco que son prácticamente innecesarios.

Sin dejar de lado las carencias económicas que afectan a la Isla, se precisan estudios de mercado más profundos que no alejen lo que se produce o importa hoy de las necesidades de la población, y las que permitan concentrar los escasos recursos que tenemos en producir y ofertar lo que realmente demanda la gente.

Los combos, módulos o kits no son un invento cubano, a nivel mundial se utilizan para vender grupos de productos que se relacionan entre sí y sirven para ofrecer ofertas especiales a los clientes y que ayudan, en gran medida, a las empresas a liquidar aquellos artículos con poca rotación en los inventarios, casi siempre vendiendo a menor precio por compra en conjunto.

Sin embargo, en el actual contexto se precisa repensarlos con una lógica coherente. Añado que tampoco todos los productos de primera necesidad, como el citado detergente líquido, cuyo precio es bastante módico ofertado en el mercado estatal, siempre pueden formar parte de los controversiales combos, pues no todos disponemos del presupuesto para adquirirlos de esa forma.

Al parecer los famosos módulos han llegado para quedarse y ¡qué bueno que sean tan funcionales!, como los ofrecidos por Tiendas Caribe para fomentar el comercio electrónico los terceros sábados de cada mes, cosa que podemos lograr si le ponemos un poquito de cabeza, interés y sentido común al asunto.