

# Mirada diferente a los inventarios

inventarios

Aunque los resultados acaso distan mucho de las intenciones, desde hace poco más de dos años, los inventarios en el sector del Comercio reciben una mirada diferente.

Al hablar sobre el particular, Rosa Lidia Salgado Zamora, directora comercial de la Empresa de Comercio en el municipio de Bayamo, destaca que todo corre a cuenta del decreto 29 que, desde hace alrededor de dos años, establece cómo gestionar aquellos, y en su esencia pretende librar al sector de términos como lento movimiento y ociosos, que recibían las mercancías estancadas con su consiguiente impacto económico.

Aunque inicios del 2023, contábamos con poco más de 89 millones de pesos en inventarios en las 33 Unidades Empresariales de Base de la entidad, y al cierre de mayo tenemos 98 millones, hay un trabajo encaminado, explicó la comercial.

“Pasa que esta es una empresa que distribuye canasta básica, con siete millones de pesos en inventario, y este no se mueve en 30 días, y muchos productos se mueven de un mes para otro, mientras el inventario más alto está localizado en la parte de industriales y materiales de la construcción, que al menos no corren riesgo de deteriorarse.

“El resto de los productos, si pasados seis meses es lenta su venta, aplicamos políticas de traslado, pues se da el caso de que lo que no se vende en la bodega de una determinada comunidad, tiene salida en otra.

“Lo importante es que, como parte de esta nueva gestión estamos inmersos en hacer estudios de mercado para determinar dónde puede tener demanda una mercancía, para poderla comercial mejor.

“Se utilizan otras alternativas previo análisis, que van desde una rebaja de precios, el aprovechamiento de las ferias que se realizan en el municipio en general y en los llamados puntos de gravedad en los barrios, y también se convoyan con otros productos de mayor demanda, y aunque esta última acción a veces molesta un poco a los clientes, si se hace correctamente puede ser positiva.”

Salgado Zamora asegura que la resolución de marras ha estimulado el accionar de los comités de compras, obligados a hacer una buena gestión a la hora de adquirir los productos, donde es importante la revisión y recepción de la mercancía, tener en cuenta las fechas de vencimiento, y determinar la responsabilidad del proveedor de reponer el producto si este presenta un rápido deterioro.

Por supuesto no todo marcha a pedir de boca, no porque los bienes que se gestionen no sean necesarios, sino porque el sector, amén de las licitaciones que pueda hacer, también sufre el impacto negativo del alza de los precios.

Cómo lidiar con ese fenómeno, hasta qué punto es posible bajar un poco más el margen comercial, son entre otras aristas que también deben verse al tratarse este tema, decisivo para lograr efectivamente, el perfeccionamiento que el sector se ha propuesto desde hace algún tiempo, y en el cual, en honor a la verdad, todavía queda mucho camino por recorrer.

Referencia