

Casas Comisionistas o de ensueño

Tienda

Image not found or type unknown

Pareciera que, con tantas formas de vender hoy un producto, recurrir a una Casa Comisionista, casi siempre un espacio pequeño y solo identificado con carteles en el interior de una tienda, es la última opción o, al menos, la más desventajosa después de inventariar las posibilidades de las redes sociales de Internet y las ventas de garaje.

Sin embargo, esta modalidad del comercio minorista, si bien no es nueva, con la implementación de la Resolución 83/2021 actualizó su reglamento comercial y ha ganado aceptación, al punto de lograr un promedio de ventas de 145 300.00 pesos mensuales en Ciego de Ávila y de ampliar la gama de bienes al alcance de la mano, justo cuando las opciones en moneda nacional parecen extintas y la escasez ha desorbitado el precio de lo que va quedando.

Para ser exactos, que estas tiendas luzcan surtidas ya no se debe a los productos industriales de antaño o a la ropa reciclada, sino a lo que traen los clientes. Así, las casas comisionistas terminan siendo un repositorio de objetos impensados, ya sea por útiles, escasos, inservibles o impagables, porque los precios dependen solo de la voluntad del dueño y de su apreciación.

Encontramos lo mismo un juego de bridas plásticas a 150.00 pesos, que una llave para lavamanos en 12 000.00 y una cafetera en 3000.00. Probablemente, usted dirá que el mercado se trata de oferta y demanda, y que esos importes son adecuados, si tenemos en cuenta la ausencia de llaves o cafeteras en otro sitio, salvo en aquellos establecimientos que operan en MLC y ya sabemos el costo de esta moneda, cuando se adquiere en el mercado informal. El “San Benito” de la oferta y los precios va en círculos, y se reproduce tal cual en estas vidrieras.

Los elementos de plomería, los útiles de hogar y la ropa son lo más demandado por quienes llegan a la Casa Comisionista establecida en el Bazar París, en la ciudad cabecera de la provincia, el mismo sitio donde cada miércoles Yosania López Roja, desde su puesto de dependiente integral, recibe los objetos y pacta el convenio con el dueño.

Entonces, hay requisitos que quedan claros: se cobra un 18,5 por ciento de comisión por encima del importe determinado por el cliente; en un plazo de 180 días puede retirar el artículo sin ningún tipo de impuesto o rebajarlo, y una misma persona puede traer hasta 15 productos diferentes y solo tres en caso de ser iguales.

No es aquí donde se traba la cadena, el nudo es a la hora de cobrar, pues los pagos funcionan a través de cheques y su emisión se ralentiza. “Tenemos 298 contratos y en los primeros 13 días del mes en curso recaudamos 47 371.00 pesos; no obstante, el proceso implica mucho papeleo y la contabilidad es complicada al ser varios objetos a clasificar y ordenar, a veces el titular es el mismo. Optamos por dejar el teléfono de la unidad para que llamen y vengan al seguro, cuando el cheque esté listo”, sentencia Yosania.

Hasta la fecha existen en la provincia 24 departamentos dedicados a estos fines, todos dentro de tiendas, por lo que seguir expandiendo horizontes dependerá, en parte, de garantizar espacios exclusivos para esta actividad y de una mejor gestión de venta, que les otorgue mayor visibilidad a los productos, garantice la competencia y facilite la adquisición a través del comercio electrónico.

Al cierre del mes de julio, por este concepto el Grupo Empresarial de Comercio acumula más de un millón de pesos y está claro que ambas partes ganan en la transacción, pero con mayor margen las empresas que generan ingresos solo de cobrar comisiones por la prestación de un servicio, en principio, simple.

Quizás sea esta una alternativa para aumentar la oferta en moneda nacional y reducir las pérdidas económicas del comercio, por ejemplo, en los municipios de Baraguá, Chambas y Bolivia, donde la deuda suma miles de pesos; sin embargo, hasta que no la explotemos al máximo no sabremos cuánto puede aportar.

Referencia