Ociosos, agotar todas las oportunidades

Inventarios ociosos

Pueden ser una carga o una mina. Reducir los inventarios ociosos y de lento movimiento tiene que ser prioridad para la economía.

Al cierre de julio, según los datos más recientes publicados por la Oficina Nacional de Estadística e Información (ONEI), **el país acumulaba 408 590 000 pesos en productos de lento movimiento y 286 millones en ociosos**. Entre los organismos con mayores volúmenes se encuentra Cupet, con 56 239 000 y 19 027 000 pesos, respectivamente.

En el sistema de Cupet, **la Refinería Ñico López concentra 12 067 000 pesos de lento movimiento y 8 431 000 de pesos en ociosos**.

El Ministerio de Comercio Interior (MINCIN), rector del comercio y de los inventarios, da seguimiento a las acciones de organismos y empresas con elevados montos estancados, donde debe imprimírsele mayor dinamismo a su gestión.

El Decreto 29 del Consejo de Ministros establece que "la gestión de inventarios tiene como objetivo reducir al mínimo posible los niveles de existencias y alcanzar la disponibilidad de recursos necesarios y estables para la producción, comercialización y prestación de servicios, con coherencia entre las funciones de compra y de logística", explicó Pedro Núñez, director de logística del MINCIN.

Esa gestión, señaló, tiene la mayor flexibilidad posible, de acuerdo con las particularidades de la economía.

Los inventarios de lento movimiento, indica el documento, son bienes en exceso que por su cantidad o rotación requieren de un período prolongado para su consumo o venta, con independencia de su valor de uso, en dependencia de las características de los procesos productivos y de servicios. En tanto, los ociosos son aquellos sin valor de uso o comercial para la entidad propietaria, lo que determina su inmovilización.

AUN INSUFICIENTE

La refinería Ñico López, en Regla, ha desarrollado diversas acciones para reducir sus inventarios y da seguimiento permanente al tema en sus consejos de dirección, sostiene Mirna Díaz Díaz, directora de logística de la Organización Superior de Dirección Empresarial (OSDE) Cupet.

Biolkis de los Santos Ferrer, directora de contabilidad y financiera de la Ñico López, indica que **lo existente hoy en la industria tiene "características y dimensiones industriales, muy específicas, que dificulta la gestión de ventas"**.

Según Axel Sosa Álvarez, director de logística en la refinería, entre las medidas adoptadas para reducir los millones de ociosos y de lento movimiento están las **ventas dentro del sistema Cupet, con seis contratos, otros ocho fuera de Cupet, cuatro con trabajadores por cuenta propia, cinco contratos con Mipymes y uno con un Proyecto de Desarrollo Local**, para un total de 27 acuerdos para la comercialización de los inventarios.

Como parte de las acciones, dijo, **se organizó un local interno para ventas a los trabajadores, se circulan los listados de ociosos, mediante plataformas oficiales y redes alternativas como grupos de Whatsapp y Facebook**, en este último con Mipymes empresas constructoras, variante que se considera la más efectiva y

mediante la cual se han logrado algunas ventas. De acuerdo con Sosa Álvarez, **de los 10 millones previstos para 2022, hasta el cierre de julio habían vendido 2,8 millones**.

Sin embargo, la directora general de la entidad, Dayana Beyra Fernández, reconoce que las plataformas web institucionales no han sido efectivas en toda la extensión que se requiere. A su juicio, no existe un sitio institucional con el alcance de las redes sociales donde empresas, trabajadores por cuenta propia, Mipymes –sobre todo constructoras-, y cooperativas puedan ir a buscar ociosos.

“Lo que hemos logrado vender ha sido directamente. Descargamos el listado de Mipymes aprobadas, empezamos a llamar y muchos vinieron. Después, entramos a los grupos de Facebook. Desde que ubicamos los productos a que se materializa la venta, pasa el tiempo. No tiene la velocidad que queremos”, sostuvo.

“No tenemos el resultado deseado. Lo reconocemos. Pero de que se está trabajando, se está trabajando, con fuerza”, enfatizó Beyra Fernández.

La promoción y ventas, aseguran, ha rebasado La Habana y han logrado vender a Mipymes y cooperativas de Pinar del Río y Granma.

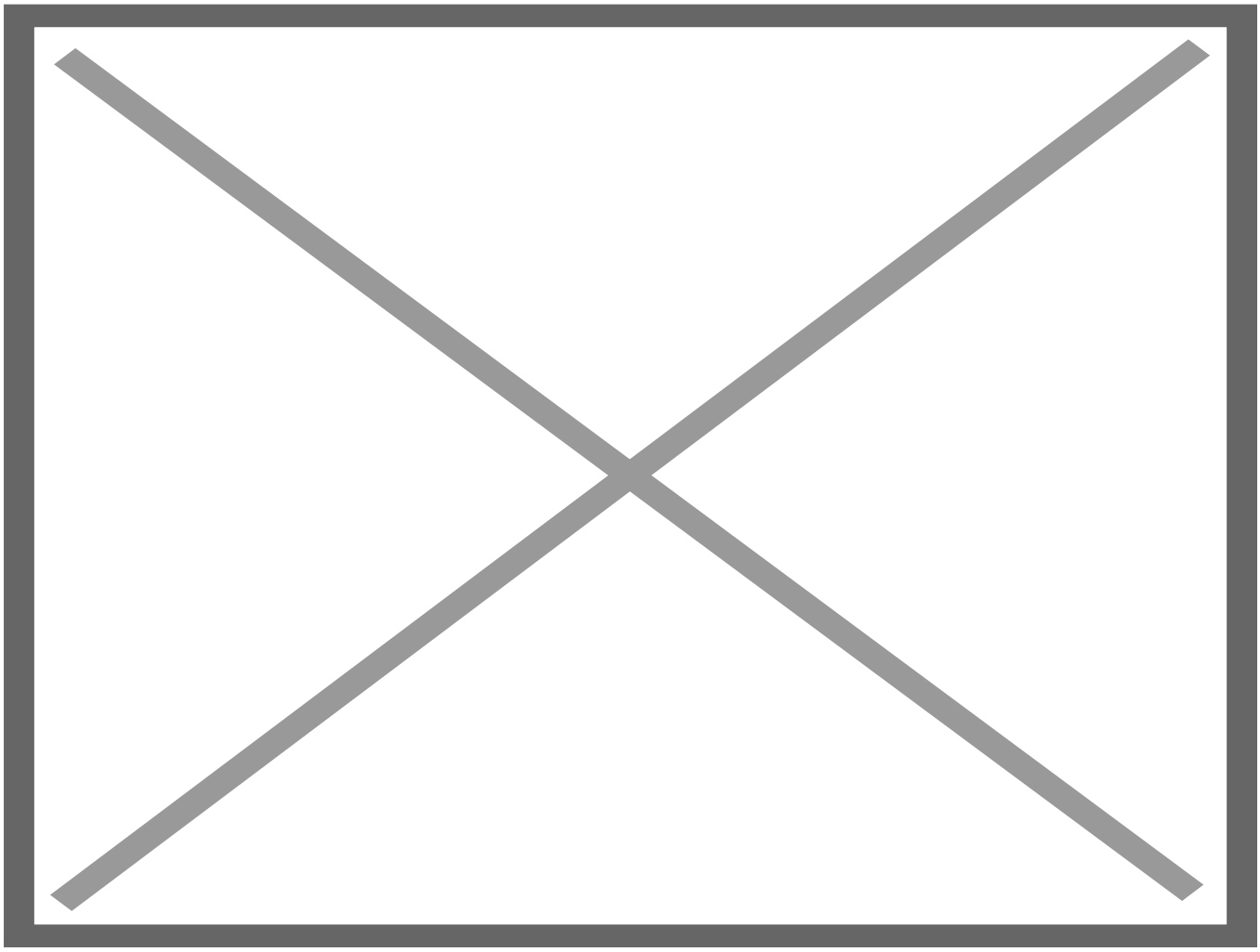
¿QUÉ SE VENDE?

Los inventarios de la Ñico López son amplios y diversos, pero no todo es ocioso. Ana Elia Blanco responde por un local con tres almacenes: **cristalería, medios de protección y bienes de consumo (material de oficina)**, de los 31 que tiene la planta.

“No podemos tocar recursos que están asociados a la producción. Nos enfocamos en aquellos recursos que por obsolescencia de la maquinaria, se han quedado atrás y que no pudieron ser utilizados y por cambios tecnológicos”, dijo Beyra Fernández.

Para que se tenga una idea, **en ferretería existen hoy unos 8 000 renglones; en electricidad: 4 000 y en mecánica: 11 000 renglones, por lo que fue contratada una cooperativa para su conteo especializado y reorganización**. Según Axel Sosa Álvarez, **el proceso de reclasificación arrojaría una fotografía más clara de qué debe conservarse y qué podría venderse**.

¿QUÉ FALTA POR HACER?



Almacenes de la refinería Ñico López donde se ejecutan acciones para comercializar inventarios ociosos y de lento movimiento. **Foto:** Raquel Sierra

Para la directora de la refinería, falta “más que nada llegar al que lo necesita”. Hoy, considera, debe pensarse en un mecanismo, porque el objeto social de la refinería es refinar y comercializar hidrocarburos y derivados, puede haber otras entidades con mayor capacidad para esa gestión. Con ese criterio coincide la directora contable y financiera, para quien un ente especializado podría encargarse de la gestión de los ociosos y de lento movimiento, una vez las empresas hayan agotado sus posibilidades.

En tanto, han acometido otras acciones: mantienen funcionando la tienda interna, participaron en la Feria de Oportunidades de Expocuba, donde vendieron todos los productos que llevaron, muestra del interés que pueden despertar; se reunieron con el Gobierno de Guanabacoa y, de mutuo acuerdo, buscan un local para la comercialización; y está pendiente un encuentro de este tipo en Regla.

Ante la cantidad de recursos ociosos y de lento movimiento, todo lo que se haga es bienvenido. Ponerse creativos es un imperativo para empresarios, gobiernos y otros actores económicos. Ocioso varado no gana flete.

Tomado de Tribuna de La Habana