## Entrevista sobre la rotación y gestión de productos en el almacén.

**Entrevistadora:** Valeria Callaú Medrano

**Entrevistada:** Sara Medrano Arnez

**Fecha:** Domingo, 20 de octubre de 2024

**Lugar:** Almacén San Joaquín, Jaihuayco, Cochabamba

El objetivo de esta entrevista es recoger información clave sobre la importancia de los diferentes tipos de productos para el negocio, con el fin de justificar la selección de los clusters de productos a utilizar en el análisis.

**¿Cuáles son los productos que considera más importantes para el negocio y por qué?**  
Los productos de alta rotación son los más importantes, como aquellos que se venden rápido y en grandes cantidades, por ejemplo, refrescos, lácteos y embutidos. Estos productos aseguran un flujo constante de ingresos y mantienen el movimiento en el almacén. Siempre hemos sabido que si estos productos no están disponibles, los clientes pueden irse a otro lado, y eso nos afecta.

**¿Qué estrategia de precio sigue para los productos de alta rotación que requieren refrigeración (como lácteos, embutidos, refrescos, etc)?**  
Por lo general, aplicamos un pequeño incremento, alrededor del 10% sobre el costo de compra. La idea es mantener precios competitivos porque estos productos son básicos y de mucha demanda. Si subimos demasiado los precios, los clientes buscarán en otro lugar, y eso no nos conviene. Mejor tener más ventas, aunque la ganancia sea menor.

**¿Cómo compensa el menor margen de ganancia en los productos que requieren refrigeración?**  
Lo compensamos con productos que tienen un margen de ganancia más alto, especialmente aquellos que no necesitan refrigeración o un manejo especial. Por ejemplo, productos de limpieza, golosinas o plásticos. Estos no generan costos adicionales y nos permiten equilibrar las ganancias del negocio.

**¿Qué tipo de productos considera que requieren más atención en manejo y almacenamiento?**  
Los que necesitan refrigeración o conservación especial. Los lácteos, los embutidos y los congelados requieren cuidado extra porque cualquier descuido puede causar pérdidas. Hay que estar atentos todo el tiempo, revisar fechas de vencimiento y que los equipos funcionen bien.

**¿Cuáles son los productos en los que aplica mayores márgenes de ganancia y por qué?**

Los productos que no necesitan refrigeración ni cuidados especiales. Por ejemplo, artículos de limpieza, plásticos o algunos alimentos secos. Como no generan costos adicionales de manejo, podemos aplicar un margen de ganancia mayor sin que eso afecte las ventas. Además, son productos que los clientes siempre necesitan.