1. **Un día del comerciante entrevistado.**

Para la realización de este trabajo práctico entrevisté a José Guevara uno de administradores del comercio “El Lote” un comercio que se desenvuelve en el rubro de autoservicio y supermercado en el departamento de Rawson, en la provincia de San Juan, el cual se encuentra en funcionamiento hace 8 años. En dicho comercio, se comercializa como son carnes y embutidos, verduras, panificados realizados por la propia firma, siendo los últimos los principales productos que se vende en el local. El negocio se caracteriza por la buena atención que se brinda a los clientes, ya que consideran que es imprescindible mantener los clientes contentos y conformes para poder seguir abriendo día a día, ya que estos son los que mantienen al local en pie. A estos clientes, José recomienda llevar siempre panificados ya que considera que es el fuerte de su comercio y su principal fuente de ingresos.

José se encarga principalmente de la relación y las compras a proveedores y supervisa al personal que tienen a cargo en el local. Debido a esto, un día típico para él, consta de despertarse temprano para asistir a la feria de verduras de la capital de la provincia para ir a ver cómo están los precios y si es conveniente comprar ese día o esperar a que hayan ofertas en frutas y verduras (según él, se pueden permitir uno o más días a la semana no comprar frutas y verduras ya que no es su principal rubro, entonces no tienen tanta demanda de estos productos), luego de esto, se dirige a donde se encuentra la producción de panificados y se lleva una parte de lo producido para venderlo en el primer turno en el que se encuentra abierto el local, luego (en caso de ser necesario) va al mayorista Makro para reponer los productos que crea que faltan, a continuación se dirige nuevamente hacia el comercio para abrirlo y empezar a ordenar y limpiar el mismo. Allí, espera una hora o dos hasta que llegan todos los empleados del lugar (cajera, carnicero, vendedores) y para ir organizando la sección de los panificados con lo que fue a buscar; luego de esto y cuando ya llegaron todos los empleados, va de nuevo para la feria a comprar la verdura y fruta (en caso de que haya decidido comprar ese día), pero, en caso de que no vaya alguno o llegue tarde, él se encarga de sustituirlo porque considera que es esencial para poder mantener conforme a los clientes, que todas las áreas o zonas del local estén con alguien atendiéndolos. Luego, va de nuevo al local a dejar lo que ha comprado en la feria y está lo que resta de la mañana para esperar si va algún proveedor a dejar mercadería o carnes y embutidos. A continuación, cierra pasado el mediodía y mantiene cerrado en la siesta y este lapso es el que tiene para descansar (en caso de no tener que hacer nada en el local) pero generalmente es en este horario que se encarga de ir a la sucursal de “Carnes Parra” (proveedor de carnes), a realizar el pedido para el día siguiente o para toda la semana. Luego, en la tarde abre su socio, por lo que primero se dirige a donde producen los panificados (en caso de necesitar más productos) y si no se dirige allí, va directamente cuando ya está el comercio abierto, a verificar la asistencia del personal y a hablar con ellos, ya que también considera que mantener conforme a su personal es algo importante en la cadena de valor de “El Lote”. Entonces, se mantiene en el local supervisando y a veces realizando tareas con el personal y resolviendo los problemas de los clientes y de los empleados. Junto con su socio son los encargados de cerrar. Cuando ya está cerrado al público, junto con los cajeros y vendedores se quedan a hacer rendición de cuentas del día en el que están, comprobando que los comprobantes emitidos (ya sean de compra o de venta) coincidan con la realidad (dinero en caja), si este proceso es satisfactorio, dejan ir al personal y se quedan limpiando y ordenando para el siguiente día. Además, en los días que hubo mucha venta y si lo consideran necesario se quedan un tiempo más para ver cuáles son los productos que hacen falta reponer, ya sean panificados, carne, productos del mayorista o de limpieza para mantener al local en condiciones.

1. **Comentarios**

En mi opinión, pienso que José podría desempeñar su tarea de manera más eficiente, ya que gasta mucho tiempo, energía y recursos (combustible principalmente para moverse de un lugar a otro). Esto lo podría llevar a cabo, realizando menos viajes, contratando a alguien para que haga parte de su trabajo o solicitando que todos los productos que necesite de los proveedores se lo lleven directamente al local, pero en este caso, debería evaluar entre las tres opciones que le es más rentable en cuanto a costos para el comercio. Además, también debería tener en cuenta el riesgo que le conllevaría que sea un tercero quien traslade la mercadería y no él mismo. Analizándolo desde otra perspectiva pienso que José realiza un trabajo que conlleva mucho esfuerzo y pasión, ya que trabajar en el comercio y mantenerlo con varios empleados (es una fuente de generación de empleo en su zona) en estos tiempos, con el contexto de gran incertidumbre que vivimos es algo para elogiar y destacar. Además, mi familia es cliente de “El Lote” y es verdad lo que me comentó acerca de los clientes, ya que siempre trata de mantener a toda su cartera de compradores recurrentes conformes ya sea con la calidad precio y atención que les brinda a los mismos. Considero que es un ejemplo de comerciante que debe haber en nuestro país, ya que empezaron desde muy abajo y con lo mínimo que se puede empezar un comercio de este tipo y cada vez van creciendo más y más y siempre están buscando ampliarse (tanto en tamaño, como en los rubros de los productos que comercializan) para atender todas las necesidades de consumidores que cada vez son más, lográndolo de una manera ejemplar ya que mantienen su esencia y su imagen junto con la calidad de los productos y personalización en la atención que ofrecen en el local.

**Vías de comunicación con José Guevara**

Teléfono: +54 9 264 506-8941; Mail: pepiellote@gmail.com