

6.1.5 ANEXO ENTREVISTAS

6.1.5.1 ENTREVISTA CON MARCELO PERAL

-En el mercado, a qué sector le están vendiendo Uds.

Le estamos vendiendo a distribuidoras. Distribuidoras, fuera de Córdoba. No entramos a Córdoba, sino en la provincia de Córdoba: Río Tercero, Villa María San Francisco

Distribuidoras de fiambres que son, me entendés?

-Y ellos después llevan a Córdoba, o cómo hacen?

No. Bueno, antes teníamos Córdoba nosotros, pero se separó la firma y uno de los hermanos se queda con Córdoba, que también le vende a distribuidores... distribuidores de fiambres, que son los que se dedican.....y bueno, teníamos un solo supermercado en San Francisco

-Antes cuando estaba la firma junta?

Si

-Y ahora separados?

Si, Pero siempre se ha vendido así a distribuidores

- Uds. no venden a despensas?

No, distribuidores

-Y cuanto le venden más o menos a cada distribuidor en toneladas?

Y... si hay clientes que te compran mucha cantidad por mes, pero no te sé especificar cuanto

-Compren por mes?

Si por mes..... se los visita cada 30 cada 45 días a ellos porque la atención la hace el mismo dueño, o sea la atención personalizada y bueno.....cuando ellos se quedan sin mercadería llaman y piden; pero hay clientes, por ejemplo clientes de Río Tercero, Villa María, gente grande que consume mucho, por eso te digo, no se especificarte cuanto kilos por mes, pero compran bastante. Por que ellos, ellos si llegan, estos distribuidores llegan a las despensas.

-A los super; a los chiquitos, les venden?

Si, si

-Y Ud. cree que el mercado, el sector este en que se manejan puede crecer?; que tendencia le ve a eso?

Yo digo que sí, sí porque hay mucha gente que llama por teléfono, que ha conocido, que ha probado la aceituna nuestra y bueno...quiere vender; o sea ampliar zona; lo que pasa es que muchas veces uno tiene más o menos los clientes; que a veces el temor de hacer ventas y que mandás y no te pagan.

Además a veces se elabora una cierta cantidad, más o menos conociendo lo que cada cliente consume en el año y a veces no se puede abrir para otros clientes; pero que en este rubro llama mucha gente para comprar para pedir, si....

- O sea que el sector da para nuevas empresas o para las que están aumentar el volumen

Si, si claro

-Y en el mercado, en el sector, contra quienes compiten Uds.?.; contra los de Cruz del Eje?

No, acá en Cruz del Eje no tenemos competencia

-Y con la misma gente que hace lo suyo

No , no se compite, porque hay amistad entre los fabricantes... y a veces, supónete, nos quedamos sin mercadería y compramos en otra, o sea no es que nos quedemos sin, es que no hay clasificada; ..supónete, y se necesita con urgencia, hay otro fabricante y va y se le compra a él, pero no hay digamos.....

-Pero quienes son los que Uds. identifican que hacen lo mismo que Uds.?

Sergio,varios

- y también le venden al mercado interno?

Si, si un poco, , pero digamos competencia así entre nosotros , no

-Y quienes les roban los clientes a Uds., a nivel de todo el país, en las distribuidoras

Afuera hay una competencia....pero no sé. La Perla Mendocina que tiene el mercado interno y Nucete

-Y Uds. como están posicionados frente a ellos

Nooooo, Nucete y esos son palabra mayor

Pero los clientes son clientes de años que siguen comprando acá y muchas veces dicen que es la calidad, porque se mantiene la calidad

-Yo pensé que Uds. competían en ese sector con

No, no....

-Yo pensé que les decían “ si no me bajás el precio le compro a tal”?

Si, a veces le pasa..... a veces si, anda La Perla Mendocina más barato, pero como te vuelvo a decir, más barato pero de menor calidad al producto que uno vende

-Y Uds. tienen posibilidades de crecer?

Si.....año a año siempre dentro de la posibilidades se va preparando un poco más que se puede....se elabora más

- para nuevas empresas que quieran entrar al sector, es complicado, tiene que tener mucha infraestructura

Y si....infraestructura si, acá por ejemplo a esta pequeña empresa le hace falta más infraestructura, espacio físico, que con el tema de la elaboración

-Y Uds. como comercializan el producto, en las tarsas, en las garrafas de 5 kg

Se vende: desde envases de 100 gr. 150 gr., 250 gr., 500 gr., 1 Kg., 1.8 Kg., 3 Kg. y 5 Kg. y después hay clientes que te compran por tarsas de 18 / 60 / 180

-Y ellos la fraccionan después

Si ellos la fraccionan

-Y que canales de distribución usan Uds.? Como la llevan la aceituna?

Bueno, acá se hace el pedido y se la deja en Córdoba en cada cliente, cada cliente tiene su transporte y se lo deja en su transporte y el transporte se lo lleva a él

Ah!.. Uds. se lo lleva a Córdoba y de Córdoba va al interior?

Si. Nosotros te la dejamos puesta en Córdoba en el transporte. Por eso te digo, cada cliente tiene su transporte, trabaja con un determinado transporte

-Y Uds. tienen....es propio el que le lleva de acá para allá

No.

Y los pedidos?

Por eso te digo, cada 30 / 45 días se viaja a hacer cobranzas y levantar pedidos, cuando el cliente se queda sin mercadería llama por teléfono y se le va enviando, a medida que ellos van necesitando hasta que él vuelve a hacer la zona digamos

-Tienen clientes preferenciales, concentrados , hay uno que le compra mucho o son varios que les compran poquito?

No, no, como te digo, hay varios clientes fuertes que como te digo compran mucha cantidad, y ellos son los que se encargan de distribuirla a despensas.

-Son pocos clientes digamos

Si, si, si

-Y la negociación con ellos como es, que le piden precio, calidad, rapidez

Por eso te digo; el precio si, bueno a veces te pelean el precio cuando entran a competir esta gente, peor si no, no, se maneja el precio de lista que hay y bueno, la calidad, por eso se mantiene la calidad, por eso siempre compran acá

-Con respecto a los proveedores, Uds. a quienes les compran la aceituna....la compran cruda ?

Si, se la compra cruda a productores

-La compran acá en Cruz del Eje, en La Rioja?

Si, en Cruz del Eje y también se compra en La Rioja en Catuna

- Uds. pueden negociar el precio o viene fijado el precio...por la cosecha?

Y bueno....eso...este...sale el precio ahora en este momento el precio de la aceituna....por ejemplo hay una variedad que es La "Changló" y sale el precio de San Juan y bueno, La Arauco que es la que se compra acá de acuerdo a la cosecha

-Y tiene pocos proveedores o tiene varios

Si hay varios productores

-Y les compran siempre a los mismos o van buscando precio?

No, no les vamos comprando a los mismo....hay gente que es de años que siempre están acostumbrados a entregar acá

-Y esa cosecha se financia o se paga de contado?

De contado.....

Y a los clientes?

Los clientes tiene cuenta corriente....por eso te digo, cada 30 ó 45 días en el lapso que llevan esa mercadería van pagando

6.1.5.2 ENTEVISTA CON GUSTAVO PERAL

-A qué mercado le están vendiendo?

Bueno, estamos vendiendo en Córdoba, sobre todo a las distribuidoras grandes, o sea que las ventas nuestras son a las distribuidoras grandes que ellos son los que reparten a los minoristas en Córdoba

-Como Tarquino?

Exactamente, Tarquino, Torti, Paladín, las distribuidoras grandes de Córdoba y que ellos reparten al interior

- Uds. les venden a ellos?

Si, si

Cuanto más o menos les están vendiendo?

En peso no te podría indicar, pero lo que te podría decir es que se les vende todo a granel, en general es todo a granel porque ellos lo fraccionan y ellos venden mucho suelto y a granel también, nosotros les vendemos en los tambores de 18, 60 y 180 kg. y ellos a su vez reparten a los minoristas también, los minoristas son los que fraccionan en envases chicos después.

O sea, la venta nuestra a las distribuidoras es a granel

-A granel en tarsas?

Claro, en tarsas, en tambores grandes

-O sea que Tarquino después se encarga de fraccionar?

O sea, la gente que les compra a ellos es la gente que la fracciona después, fracciona y vende fraccionado o vende a pizzerías o les compran 5 Kg. por ejemplo y reparten en Córdoba, por ejemplo en negocios chicos como despensas de barrio, gente que compra a las distribuidoras grandes

-Yo pensé que les vendían estos envases de 1 kg. y parecidos a Tarquino también

Si, también, pero es poco lo que se vende fraccionado en Córdoba porque, o sea, esas distribuidoras grandes....nosotros antes teníamos otro sector que vendíamos todo fraccionado porque pedían todo en envases chicos

-En que sector?

En supermercados, en super más chicos....como el super Puerta acá en Cruz del Eje, ponele, te venden 5 kg. porque ellos venden suelto, pero a la vez te vende todo fraccionado para góndola, pero ahora, con los clientes que nos hemos quedado, no, todo es a granel, o sea, con los que estamos trabajando en este momento, a lo mejor más adelante empezamos a vender en los super fraccionados, lo que pasa es que recién estamos empezando de nuevo y es todo así

-Y el sector da para crecer, hay más mayoristas?

Si, yo creo que si, incluso hay cada vez más consumo, no se si hay más negocios... hay más clientes incluso lo que es el mercado de la aceituna, el aceite de oliva está creciendo...el consumo, el aceite tenemos esto solamente mandamos a elaborar, nosotros nos dedicamos a la elaboración y fraccionamiento de aceituna de mesa....

- Uds. pueden seguir creciendo al ritmo del mercado, a Uds. les da para crecer?

Y, en eso estamos; esperemos que si, los proyectos están en poder crecer y seguir ampliando cada vez más, pero por ahora no, estuvo muy dura la situación y bastante.....en los nuestro se notó mucho que no hubo movimiento.....recién ahora es como que a partir del 2004/2005 empezó el movimiento, empezó a crecer...se ve que más turismo, y eso influye mucho, hace que las distribuidoras muevan mucho más....todas las pizzerías de Carlos Paz, de toda la zona le compran a las distribuidoras y por ese tenemos más movimiento, tuvo que ver mucho el turismo en Córdoba, la venta que hubo ahora no hubo otros años y por eso uno especula con crecer cada vez más

-En Córdoba hay distribuidoras grandes y hay otras que son como más chiquitas... Uds. también les venden a esas?

Si, hay algunas más chiquitas que compran menos y en 5 Kg., te compran cuarenta de 5, a veces menos, 10

-Y las ventas que Uds. hacen a Tarquino de cuanto volumen son?

Eso no te podría decir bien, porque hay veces que si, que te piden mucho y otras veces no te piden nada, en invierno es muy poquito el consumo.....por ahí ellos también les compran a otras, no se, como decirte La Rioja o van los de Nucete o la Perla Mendocina, que por hay salen con un muy buen precio y es como que invaden el mercado y nos dejan a nosotros...no se fijan el la calidad

Nosotros seguimos con nuestros clientes que quieren la calidad de esto, aunque sea más cara, porque seguro que Peral es más cara que otra marca, Nucete o Perla Mendocina, pero también porque lo preparamos de manera distinta, acá es más artesanal, es en menos cantidad, uno lo elabora de otra forma, sin productos químicos, todo en salmuera, que se yo, es otro tipo de elaboración

-Quienes son los competidores de Uds. de acá de Cruz del Eje, tienen competidores?

No, porque donde estamos nosotros no hay, no venden donde estamos nosotros

-Y contra quienes pelean Uds. En ese sector de los mayoristas

Con gente de La Rioja, Mendoza....como decirte Perlas Mendocinas, Nucete

-Y con otros pequeños?

y...hay de todo porque por ahí hay gente....pero nosotros no, la competencia más que todo es con estos otros que son los grandes exportadores y los grandes productores que bajan mucho el precio y van y venden a granel a sí un montón y cobran un muy buen precio y por ahí les compran, pero en realidad no es competencia, aparte las distribuidoras es como que quieren seguir con el producto de uno....yo pienso que es por la calidad; en ningún momento nos han dejado de comprar, al contrario, ellos piden que uno siga con ellos

-Y con los competidores como se diferencian, con Nucette y todos esos?

En que hace hincapié con respecto a ellos.....

En la calidad....

-No juegan con el precio

No, no, porque nosotros ponemos los precios que nos parecen convenientes, al precio que uno la compra...porque tiene mucho que ver al precio que uno la compra acá a la aceituna que el precio de Mendoza o La Rioja; en aceituna cruda me refiero, después los costos de elaboración de cada uno; nuestros costos no son los mismos que los de ellos que hace años que están

-Para nuevas empresas que quieran entrar, es muy complicado, tienen muchos costos y trabas?

Si, si, nosotros que nos estamos iniciando es costosísimo

-Y para salir es también complicado, una vez que entraste tenés que estar

Tenés que estar, si. Si lo que pasa es que el cliente esperacuando tenés clientes fijos no puedes dejar de vender.....si, cuesta, pero más cuesta entrar, porque todo es muy caro muy, muy caro, todo lo que es insumos es carísimo

-El trato con los proveedores de Uds. con ellos es....

Uds. la compran acá?

Si, toda la compramos acá, por ahí en años que acá cayó piedra o hubo otros problemas compramos en otros lugares pero mientras se pueda comprar acá, compramos acá

-Y a Uds. los proveedores le financian....

No, es todo de contado

-Y para los clientes?

Y para los clientes es todo crédito

-Y todo lo absorben Uds.

Si, exactamente, tenés que absorber todo ...imaginate nosotros que recién nos iniciamos, tenemos un montón de plata en la calle.....que más adelante serán pagos, pero ahora....

-Los proveedores son poquitos; Uds. le compran a varios poquito o mucho a pocos?

Y en lo posible tratamos de comprarle a uno solo la producción, sino depende la calidad y la cantidad que haya, si no comprás a dos o tres

-Ah.. Uds. no tienen una relación.....

No, no generalmente es al que me viene a ofrecer mejor precio y mejor calidad, sobre todo mejor calidad, porque es el producto que va a salir durante el año, por ahí mientras uno lo pague más pero sea de buena la calidad....

-Y a granel, con los clientes que Uds. trabajan, como ven la tendencia con otro productos como rodajas, las pastas de aceituna

No, no lo que más se consume es aceituna en salmuera

-Y los otros productos están teniendo más entrada

No, yo creo que no; a nosotros no nos piden, históricamente si hubiera más demanda nos pedirían

-Y con respecto a las ventas, hay mucha informalidad?, hay mucha venta en negro?

No, no, ahora no

-A Uds. les piden boletas, facturas, todo...

Si, si, y ahora es todo más como... aparte que por ahí a nosotros también nos conviene vender más todo correcto, todo con boleta, como corresponde porque como es todo con crédito, fiado, entonces nos conviene tener todos los comprobantes como corresponde para los cobros y todo eso

Aparte es como que a ellos también les conviene manejarse más en blanco porque son distribuidoras grandes.....

-Y Uds. no tienen pensado vender en otros sectores, como venderles directamente a las despensas?

No, por ahora no porque no se puede, por ahora que recién empezamos no se puede, abaratar más no, porque ya demasiado con este sector que está demandando cada vez más

-Y los clientes como los contactan Uds.....ellos los llaman a Uds.; están saliendo a visitar

No, no, hay clientes que nos llaman directamente , nos mandan fax con todo el pedido, nos llaman, mandan el fax, nosotros lo mandamos por transporte, y hay otro y hay una persona que tenemos en Córdoba que por ahí va, levanta pedidos, nos hace todo el pedido él por teléfono y después el mismo se encarga de cobrarlo

-Y con la distribución como hacen, lo llevan Uds.?

Lo llevamos nosotros; lo mandamos por transporte

-Tienen camiones?

Si; va el que maneja el transporte con todas las direcciones, las boletas los pedidos hechos y va bajando en todas las sucursales

-Y a los super es negocio venderles?

Mirá; la verdad no se, nosotros no nos movemos con los super, no manejamos nada de supermercados, pero calculo que debe ser negocio...

-A Udes que les conviene más, vender así fraccionado?

A nosotros nos conviene más fraccionado, lo que pasa es que con la gente que nos movemos, la demanda es más grande

-Y fraccionado implica más estructura de ventas....

Si, si, es más en gastos, más en empleados, pero por ahí es más la ganancia

-Tienen algún cliente grande?

Mirá, estas tres distribuidoras de Córdoba son tres clientes grandes, que a la vez cada distribuidora, por ejemplo hay una que se llama....no me acuerdo...está en Córdoba la principal, y tiene sucursales en todo el interior; nosotros les mandamos a Córdoba y ellos se encargan de repartir a todo el interior, Carlos Paz, las sierras...esa es la más grande.

6.1.5.3 ENTEVISTA CON SERGIO ÁLVAREZ

-A que mercado o sector del mercado le están vendiendo?

Eso te referís a lo que es zonas?

-Zona y tipos de clientes que tienen

Los clientes apuntamos de clientes medios para arriba, medio ingreso para arriba

- Uds. les están vendiendo en bidones grandes?

No, no prácticamente todo, el 98% sale fraccionado

-En envases chiquitos?

Y... tenés frascos desde ½ Kg. Hasta 5 Kg., así pasando por todos los tamaños

-Y acá les venden a la provincia de Córdoba?

Córdoba, Santa Fe, Buenos Aires

-A lo que me refiero con el sector es si les venden a distribuidores, supermercados...

No, nosotros tenemos una forma muy “sui generis” de manejar la fábrica diríamos....ni distribuidores ni vendedores ni nada

Estamos acá, viene la gente que nos compra a nosotros, sale y la revende , no me preguntes cómo, donde ni cuandoes una forma muy especial, nadie la entiende; cómo se trabaja así....pero hace más de diez años que estamos trabajando así

-Y les compran fraccionadas a Uds. o después la fraccionan ellos?

Antes lo hacían ellos, ellos fraccionaban; nosotros cambiamos la táctica entonces hoy por hoy vos querés venir a comprarme fraccionado en tambores, digamos, yo te vendo; pero si vos haces tus números te termina saliendo el mismo precio que si me compraras el fraccionado directamente; no encarezco el producto en función del fraccionado, a ese cliente que necesita un buen precio. Que logro con eso, imponer mi marca; ok?

-Están trabajando con una sola marca?

Dos marcas, una de primera calidad y otra de segunda calidad

-Y la gente que les compra, no tiene idea donde las vende, en Córdoba, Entre Ríos

Se que la distribución fuerte es en Córdoba, Santa Fe y algo en Bs. As.

-Y es gente de acá de Cruz del Eje la que les compra a Uds.?

No, es toda gente de afuera, por lo general

Mirá la forma común de vender es: tenés tu empresa y salís a vender, atacas el mercado; yo no ataco el mercado

-Y como hacen para que venga la gente, tienen algún....?

Tenés un buen nombre, tenés una trayectoria; una vez que te hiciste la trayectoria viste, la gente viene y seguís trabajando

Ya directamente ni vienen a ver la mercadería, te piden 10 Kg. y saben que van los 10 Kg., si es primera calidad es primera calidad, si es un tamaño de aceituna es ese tamaño, o sea seriedad

-En cuanto a la distribución vienen todos, Uds. no sacan nada, no envían?

Nada, mis precios son puestos en fábrica, yo dejo a libre disposición a cada cliente que elija el transporte con el que quiere trabajar.....de última nosotros lo aconsejamos

-Y tienen clientes concentrados

No, muchos clientes

-Tienen atomizada la cartera...

Si, es a lo que apuntamos, tener bien atomizada la cartera

-Y como se ven posicionados Uds., como una grande....

Nooo, una micro, una empresa familiar, todo manejado familiarmente. Si vas a la definición económica esta no llega a ser ni una micro empresa. porque de acuerdo a la teoría tenés que tener de tantos empleados para arriba, algo que yo no tengo, y una facturación determinada; de 40 ó 50 empleadosentonces somos una empresa familiar, manejada por mi vieja, mi viejo y yo; muy personalmente encima de todo el movimiento

-Y con respecto a los clientes, como ven el sector a los que ellos les venden....a Uds. se les han incrementado las ventas, están sintiendo que venden más Uds.?

Si , por supuesto, cada día nos vamos imponiendo más en el mercado

-Así que Uds. perciben que el sector está creciendo?

No, yo creo que no, yo voy ganando territorio, no creo que el sector esté creciendo. Cada día se consume menos

-Se consume menos aceituna?

Si, en estos tiempos el poder adquisitivo, esto en un consumo de lujo.....lo que yo voy haciendo es posicionarme

-O sea que la torta no crece, Uds. van ganando espacio?

Si, nosotros vamos ganando espacio que dejan libres los otros, ni siquiera compito, lo que si hacen todas las empresas conmigo, mi competencia es calidad, seriedad y siempre tener la mercadería a los clientes, nunca hacérselas faltar, aunque más no sea perdiendo plata

-O sea que Uds. priorizan la calidad antes que el precio?

Si, toda la vida. Eso nos trae problemas porque estoy trabajando con un producto que viene del campo, y pasa que; bueno, ha pasado hace dos años, la piedra grande que hubo, los problemas que tuvimos para vender la mercadería. Por que? Porque están acostumbrados a una buena categoría, de pronto no tenés otra que la media calidad y la mala calidad y bueno, nos costó muchísimo, muchísimo...

-Y con los proveedores como hacen, acá compran la aceituna o en La Rioja

Acá muy poco, la traemos casi toda de La Rioja y San Juan

-Toda aceituna cruda o procesada también?

No, toda cruda, operaciones de procesadas son puntuales, si se presenta el negocio

-Y con respecto a los productores de olivo, les compran a algunos puntuales o van buscando precio

No, no

-Tienen armado a quien van?

Tenemos un circo medio armado, tenemos gente que sabe lo que queremos, bajamos un poquito más que lo otros pero la calidad que nosotros necesitamos

-Y con respecto a eso, la negociación es dura con ellos

Si, es bastante dura, pero bueno, siempre llegamos a un acuerdo, sino no podríamos trabajar

-Y con respecto a los nuevos entrantes, es fácil entrar en esto, se requiere inversión.....

No, no es tanta la inversión como el conocimiento que tenés que tener, no es un negocio fácil, tiene demasiadas aristas

-Como cuales

Calidad, capacidad de compra; y la capacidad en la compra te la da la experiencia en el conocimiento del producto elaborado, o sea, si vos te equivocaste en la compra fracasaste en la venta y eso se traduce a los 6 o 7 meses de haber hecho la compra, no es fácil; hay años que se darían para que entre cualquiera y otros no

-Y Uds. compiten contra alguien acá?

Mira, nosotros no competimos contra nadie, lo que es la palabra competir, tratar de ganarle el mercado a alguien, no, los otros pierden el lugar que nosotros ganamos, ellos nos tiran a matar y nosotros seguimos nuestra política. Hay momentos en que sentimos que la competencia nos gana en el sentido que nuestras ventas decaen totalmente....pero en el largo plazo los resultados son buenos

-Y Udes pueden fidelizar los clientes suyos o no logran hacer eso?

Si, si hay un grupo que si, y otro grupo que nunca lo vas a hacer , hay un grupo de gente que los tenés hay, escucha, escucha, y otro que podes ir vos y le vas a ofrecer un peso más barato y no te va a comprar

-Y Nucete, Perlas Mendocinas y otras de esas, les son competencia

Nooo, eso es lo más grande que hay en el país, el que quiera competirle a Nucete está loco

Sabes cual es la cosa acá, vos sos chico, los grande ocupan un espacio pero esos espacios son círculos y al lado hay otro círculo, y entre círculo y círculo quedan espacios; que son los nichos que ellos, aunque quieran no los pueden atacar porque es antieconómico, engorroso, no les termina de dar, que es donde vos tenés que ser super eficiente y ocupar el lugar, es la única forma de competirles

-En el nicho de que están Uds.?

Yo ocupo un lugar de un sector de cliente que quieren el producto que yo vendo, que ninguno lo tiene, o si lo tiene es muy escaso; y cual es la ventaja que yo tengo sobre los demás? Que lo tengo todo el año, a veces si yo quiero puedo vender toda la producción a un solo cliente, ganar mucho más y cerrar la fábrica y “vacaciones amigas”, pero mi cliente sabe que viene un día, busca

5 y los tiene, busca diez y los tiene, y nunca porque me salió un buen negocio a mí los “clave” a ellosese es mi criterio....a mí me da resultados

-En materia de exportación....

No, no, lo hicimos una vez y no; es muy engorroso, es muy a largo plazo, tenés que hacer una cadena muy larga y tenés que tener mucha espalda.....la aceituna es el único producto que te lo están descargando y estás poniendo la plata vos, a los proveedores les pagás de contado

-Y a la venta la financian...

Si, aunque hay alguna gente “financiable” y otra no

-Y el costo del financiamiento lo absorben Uds.?

Si....es difícil hacer tus números