

[REDACTED]

56 - Ud. Ofrece el dscto?

R: Mando un correo ofreciendo para [REDACTED] el descuento y el comprador me responde y me dice ok con tal o cual producto y con otros puede que me diga que no va con Ariztia

57 - Hay negociación? El supermercado pide más descuento?

R: No, eso prácticamente no pasa

58.- Existen las promociones y mega promociones, nada más?

R: esas solamente

59 - No hay veces que el supermercado inicia las negociaciones para obtener descuentos?

R: eventualmente podría ser así. Hay catálogos especiales por ejemplo el de fiestas patrias y nos propone un producto y nosotros contraofrecemos o desestimamos la oferta.

60 - Las promociones tienen vigencias limitadas?

R: Sí, y terminan en la fecha estipulada. El período que dure el catálogo si fuera catálogo. No termina por quiebre de stock de Ariztia

61 - Qué participación tienen ud. En la fijación del precio final de la venta al público

R: yo solo puedo comentar, que bajen el margen .. Mientras más vendan mejor para nosotros

62 - Hay alguna regla sobre el precio?

R: Yo lo único que le pido que esté sobre su precio de lista, lo hago porque si venden bajo el costo me genera problemas con otros clientes, hablo de supermercados. Está perdiendo plata el cliente de al lado me dice por qué le estamos vendiendo más barato a él. A mi no me pasa en Unimarc que vendan bajo costo. Me ha pasado que en navidad venden pavo bajo precio de lista.

[Handwritten signature]

62.- Han reclamado los otros supermercados?

R: Los supermercados me han reclamado si se sale bajo el costo. Por ejemplo en navidad, en pavo, bajó Cancosud, luego D&S y al final Unimarc

63 - Cuando le reclaman qué hacen?

R: Tomo el reclamo y le pregunto a mi jefe. La idea es que vandan sobre el costo, sobre el precio de lista.

64 - Qué medida se toma si se vende bajo el costo



65.- Agrosupersuper alguna vez no despachó cuando estuvo Ud.?

R: No, no me tocó. mientras estuve en Agrosuper sólo no despaché por diferencia de precios

El año 2000 mientras estaba en Agrosuper recuerdo haber cortado el stock a carrefull por salir bajo costo

66.- Le dicen al supermercado cuánto marginar?

R: Le digo al supermercado respetuosamente, que no margine mucho para poder vender más

67.- Por qué quiere que no marginen tanto pero que tampoco venda bajo costo?

R: Porque vender bajo costo me genera problemas con los demás clientes, por eso se hace. Yo no quiero que se me genere problemas. Los otros supermercados nos reclaman y nos dicen que otro está bajo el costo. Es una situación compartida que nos genera problemas a todos.

68.- Qué pasa con las promociones a granel?

