

MADE'S

FNE: Y, ¿cómo exactamente a qué precio?

No, no lo sé.

FNE: ¿Nunca ha recibido listas de precios de sus competidores?

No.

FNE: ¿Nunca ha hablado con los KAM de Ariztía o de Don Pollo a SMU, para decirle "A cuanto... a cuanto..."

Ah, no.

FNE: Y, si es así, ¿que explica que yo como consumidora, voy a un local de venta de SMU, y una ve que el precio del pollo entero, del trutro y de la pechuga, para las tres marcas sea el mismo?

¿Qué explica eso? Es parte de la graduación de la cadena en sí, ellos son los que determinan el precio de venta a público, yo no puedo decirle que precio de venta a público poner, entonces... y en mi cadena, no siempre son los mismos precios. Muchas veces son distintos, el trutro de Ariztía está más barato que el mío y por lo tanto le compran más a Ariztía y menos a mí, entonces...

FNE: En relación a la fijación de... tú dices yo no tengo influencia en los precios que vende el supermercado. ¿Efectúa Usted alguna sugerencia respecto del precio de venta a público?

No, ellos nos mandan la inclusión del nuevo producto, una ficha de inclusión, con un montón de datos que yo tengo que rellenar y dentro de eso hay una celda que nos pide el precio sugerido, donde no siempre toman el precio que uno les sugiere... yo lo que hago... que es muy pocas veces porque eso lo pide un comprador de los dos. Entonces uno de los cinco o seis de los que te nombré, y que para incluir me manda una ficha técnica de ellos, y que tiene una celda para poner el precio sugerido... Yo 20% extra del costo, pero yo sé que eso no lo van a tomar, y eso está claro, entonces, es netamente por rellenar el formato de ellos. Pero yo no tengo ninguna injerencia en el precio de venta a público de ellos, no... sí, puedo decirle "Oye, tienes muy caro el producto y así no se va a vender" porque me afecta directamente a la venta. Pero él hace lo que quiere.

FNE: Ok. Y ¿algún límite inferior?

Que no sea bajo el costo.

FNE: ¿Y eso por qué?

Regla general, yo nunca he sabido por qué no puede salir bajo el costo, pero nos ponemos de acuerdo entre los KAM que no salga bajo el costo, y si sale bajo el costo, no tiene ningún tipo de pena ni nada por el estilo, pero... y tampoco es que yo lo obligue, sino que... Eso, netamente es para que los gallos no salgan a cualquier precio, pueden salir un día con el precio del trutro a 10 pesos.

FNE: ¿Pero es una recomendación que Usted le hace?

Claro, "Oye no te pongas bajo el costo, porque me vas a traer problemas con el resto de las cadenas", entonces como ellos mismos quieren estar en una pelea de quién es el que vende el producto más barato, está como regla no escrita, así nomás, el tema de no salir bajo el costo.

FNE: Y, ¿nunca le ha pasado que [redacted] quiera salir bajo el costo en algunos productos?

[redacted]

FNE: ¿Cuándo?

Siempre sale con... las veces que ha salido bajo el costo hasta el momento, es tres pesos, cuatro pesos, porque ellos tienen la política de [REDACTED] y si el [REDACTED]

FNE: Y, ¿recibe reclamos de las otras cadenas?

Sí, se ha recibido, generalmente [REDACTED] es la que más me reclama porque son las que tenemos más o menos parecido el target.

FNE: Y, ¿qué hace Usted cuando reclama [REDACTED]?

No se puede hacer mucho, porque el tema... los precios están publicados, es fin de semana... y no es mucho lo que se puede hacer, pero trato de revisar por qué, y darle una respuesta al KAM de [REDACTED] para que él la de a su cadena. Y si son literalmente dos pesos, es por dejar claro que no se pasen debajo del costo.

FNE: Y, ¿nunca le ha pasado una diferencia más importante?

No.

FNE: Ok. Y, ¿alguna vez [REDACTED] ha reclamado porque otra cadena haya vendido bajo el costo?

Sí, pero no...

FNE: No recuerda quién...

Específicamente, no. Pero sí...

FNE: Ya, para las promociones. Entonces Usted ofrece un determinado porcentaje de descuento. ¿El supermercado también le ofrece a Usted algún porcentaje de descuento respecto de su margen?

¿Del margen de ellos? ¿De la cadena?

FNE: "Vamos juntos a la promoción. Yo voy a descontar tanto, tu vas a descontar tanto..."

Sí, pero ellos generalmente no me dicen el precio de venta a público con el que van a salir, no me dicen el margen... solamente que van a salir con un muy buen precio. Entonces salen muy cercano al costo, cuando hay una promoción que yo le di un muy buen descuento, pero no es así como escrito. "Oye yo te doy el cinco, si tú me das el cinco, y si tú me subes al seis, yo te doy el seis..." No. [REDACTED]

FNE: ¿Tiene para las promociones especiales, las mega promociones...? Tienen un número establecido un número fijo por año, o...

¿Ellos?

FNE: O sea, ellos con Ustedes, o es que... ellos de vez en cuando dicen, "ahora vamos a salir con..."

No ellos, generalmente una cantidad de mega promociones. De... me parece que el año pasado fueron cuatro... en fecha claves que son no sé... Diciembre, Septiembre, pero yo sé que ahora apareció una mega en Junio, que es porque viene la Copa América, que es un tema súper puntual. No sé si es que van a sacar la que estaba antes en Octubre para cambiarla por la de Junio, pero generalmente son cuatro... cuatro o cinco.