

FNE: No tienen encargado de Cencosud o de DyS?

R: No, nosotros somos una empresa más pequeña, la hago yo directamente y yo voy a negociar una vez al año con ellos.

FNE: Y en canal tradicional tienen como encargados zonales

R: [REDACTED]

FNE: Y las listas de precios quién la determina

R: Yo, le vuelvo a repetir, yo con gente que a uno lo ayuda y asesora, por ejemplo la persona que trabaja aquí lleva muchos años en el área cerdos, ella maneja muy bien el mercado externo, entonces ella me ayuda: oiga subimos este corte, bajamos este corte, en verano se venden más estos cortes, estos menos, por lo tengo hay que armar la lista distintas, etc.

FNE: pero esas listas es una o por zona es más caro

R: No, nosotros tenemos una sola lista de precios... para todos los canales, yo fijo una sola lista de precios, tradicional o supermercado, no me interesa venderle más caro al canal tradicional, porque no me interesa que vaya muriendo el canal tradicional. Ahora, si existen ciertas zonas en que hay diferenciales de precios por efectos de fletes, fletes de refrigerado que es un flete caro. Ahora, los clientes más importantes uno no les puede aplicar fletes por ejemplo a un supermercado nacional yo no puedo venderle más caro en el sur, mando una sola lista y ellos mismos cargan las listas de precios.

FNE: Ustedes dejan el producto por local o en una central y el supermercado se encarga de abastecer?

R: No... hay de los dos casos. Por lo general en regiones, tal como repito por la misma naturaleza del producto, prefiero yo hacer la distribución, no que lo haga el supermercado, porque en un camión el supermercado mete pollo con lechuga y tomate, prefiero yo llegar directamente al punto de venta. Prefiero yo atender el supermercado nacional para no dar nombre, de Valdivia, prefiero yo atender los cuatro o cinco locales del supermercado nacional en Valparaíso, y por qué? yo cargo aquí rampas de veinte toneladas y los trasladados a los terminales regionales que tienen una infraestructura similar con cámaras de fríos, etc...

FNE: esta lista de precios ustedes la comparten con sus competidores?

R: No, no se comparte, pero no cuesta nada averiguarla, desde el punto de vista desde que una lista de precios, ya es pública, usted mismo vio yo tengo miles de listas de precios de mi competencia ahí en mis archivadores, por qué? lo mismo, pasa otro fenómeno, el mismo cliente de repente le pasa la lista de precio a uno, o un vendedor, que se yo, que hace una ruta, ya conocen a los vendedores de la competencia, hay una misma ruta, un basement, hay todo un mercado informal ahí de información. Las listas de precios por último son públicas. Desde el momento que yo saco una lista de precios lo sé perfectamente.

FNE: Pero por ejemplo usted se la enviado a alguien de su competencia o su competencia a alguien de ustedes

R: No, no, no no

FNE: No porque teníamos un fax del gerente de Agrosuper enviándole a usted la lista de precios de ellos

R: de verdad no me recuerdo, no se

FNE: esas listas ustedes las discuten con la APA?

R: No, la listas de precios no

FNE: Ustedes sólo la determinan? Las APA no tienen injerencia en listas de precios

R. No.

FNE: Ni en cantidad de producción?

R: No

FNE: Porque también hay un acta interna de directorio que se menciona el rol dosificador de precio que tiene la APA y que este iría a variar por las importaciones que se venían fuertes de pollo

R: El APA es un ente técnico, que en el fondo indudablemente le interesa saber todo lo que pasa en el mercado de los pollos, incluso a nivel mundial, o sea maneja miles de estadísticas y cosas y una de las variables que hoy en día hay de que manejar es a qué precio llegan las importaciones. Ahí tenemos otra demostración de que hay nuevos actores en el mercado hace bastantes años, llegan pollo de Argentina, Brasil, Estados Unidos, etc., nosotros mismos hemos importado pollo.

FNE: Ustedes le indican el precio a este canal tradicional a cuánto debe ser vendido el producto. Existen sugerencias en eso?

R. Ah, en precio a público no, cero, eso si que no

FNE: A supermercados tampoco?

R. Tampoco, incluso muchas veces hemos tenido problemas porque nos ha tocado ver productos nuestros venta bajo, bajo el precio de venta nuestro; Está vendiendo bajo el costo. Ah si es que tengo un stock, se van a echar a perder, etc.

FNE: Usted por qué cree que en supermercados los tres competidores que hay tengan el mismo precio por producto.

R: Yo no sé si las listas sean exactamente iguales... pero hay productos más emblemáticos probablemente porque yo creo hoy en día que el pollo es un producto comodite entonces si yo llevo barato o caro el supermercado no me va a comprar, lisa y llanamente. Tal como se lo explicaba. Llega el supermercado y dice: "no esta semana no porque estás más caro", de ahí uno averigua qué había pasado con la competencia y se iguala.

FNE: Usted siendo el actor más pequeño del mercado no les complica que tengan todos el mismo precio en el supermercado? Porque al final uno podría pensar que la gente elegiría las marcas más tradicionales.

R: Va a elegir las marcas más tradicionales...

ELIANA DÍAZ MADRIG
RECEPTORA JUDICIAL
Código 407 - Of. 104
Teléfono 010720495