

ADECAR LTDA

Proveedor

Rubro: Envases y Embalaje



Su historia

Adecar Ltda. es una empresa familiar dedicada al rubro de embalaje. El dueño y gerente de la empresa es Luis Riveros T., quien después de trabajar en ocho empresas del rubro, ejerciendo diversos cargos, decidió emprender este negocio en el año 1993, apoyándose principalmente, en su experiencia en el área de ventas y sus conocimientos de la materia prima, el cartón, con el cual tiene una relación de más de 28 años.

Luis Riveros T. califica este rubro como muy competitivo entre las empresas ya establecidas. Es muy difícil mantenerse vigente, ya que son muchas las industrias que intentan competir, pero que al poco tiempo quiebran por la falta de conocimiento de la materia prima con la cual trabajan y la poca experiencia respecto al mercado, por lo que señala, que éstas son las claves para iniciarse en él.

La empresa

La empresa Adecar Ltda. aplica todos los conocimientos que su dueño tiene en el proceso productivo: la materia prima (cartón) es rayado, cortado y marcado para los pliegues de acuerdo al tipo de producto, el que luego se imprime con aquello que se desea aparezca en el embalaje. En este sentido, lo más difícil y que sólo se aprende a través de la experiencia, es saber qué tipo de cartón usar de acuerdo al peso que se desea embalar en cada caja, las condiciones climáticas a las cuales puede verse expuesto (muy húmedo o muy seco) y el tipo de producto que se desea transportar (congelado, botellas, etc.).

Conocimiento de aspectos químicos en la relación del producto, embalaje, medio de transporte y condiciones climáticas a la que podría enfrentarse, resultan ser factores fundamentales. La excelencia en su trabajo ha llevado a Adecar Ltda. a tener ventas anuales que vienen en aumento desde el año 2000, según manifiesta su dueño. Esto ha permitido ampliar el negocio a una nueva planta de procesamiento, la cual consta de tecnología de punta en la producción de envases y embalajes de cartón.

En esta empresa se destaca la organización de la producción que lleva a la obtención de un producto de alta calidad. El modo de contratación por tiempo indefinido y el beneficio de colación propia dentro de la empresa, hace que sus 15 trabajadores, se sientan seguros en sus puestos de trabajo y comprometidos con el negocio, estando dispuestos incluso, a trabajar horas extras cuando se solicitan grandes volúmenes de producción. Esto es altamente valorado por su dueño dado que, si bien sólo la parte administrativa es de índole familiar, siente que todos los miembros de ella están tan comprometidos como él mismo.

La experiencia de su dueño lo hace comprender que la innovación tecnológica es muy importante, por lo que una de las últimas inversiones de la empresa ha sido la compra de maquinaria moderna traída desde China.

Su conocimiento en ventas ha sido clave para diseñar la estrategia comercial, en la que destaca una venta telefónica que entrega información precisa al cliente, así como la pronta terminación de la página web de la empresa.

Adecar Ltda. no ha utilizado ningún instrumento de apoyo público y espera certificar su calidad en el mediano plazo.

Su experiencia como proveedor de empresas exportadoras

Adecar Ltda. se caracteriza por ser netamente proveedora de embalajes de cartón en el mercado nacional a empresas que, en general, son exportadoras. Por lo tanto, su dueño la califica como exportadora indirecta a mercados como Estados Unidos, Japón, Nueva Zelanda, España, Brasil, Colombia y Argentina.

El 90% de sus ventas está dirigida a PyME, el 5% a multinacionales y grandes empresas, un 3% a distribuidores, intermediarios y comercializadoras, y el 2% a instituciones públicas.

Debido a la competitividad del mercado, Luis Riveros T. sabe que las condiciones más importantes que sus clientes le exigen son calidad, plazos de entrega y precio, por lo que para él es fundamental la entrega de un producto de calidad. Él no solo hace muestras para que el cliente elija sino también asesora en términos del tipo de embalaje que se debe utilizar para el fin específico que se busca. Esto, por que como trabaja con exportadores, pasa a ser necesario no sólo para su cliente sino también para él, que el producto final llegue a destino satisfactoriamente. De esta forma, establece una relación de confianza y fidelidad entre ambos, lo que él mismo considera como un “valor intangible”, que le permite siempre un mayor nivel de venta futura y mantención de lazos con sus clientes.

Otro factor importante es el cumplimiento del plazo de entrega, pues al trabajar con exportadores ellos deben “estar listos” en la fecha de embarque, de lo contrario este se retrasa, y a veces, pierden la venta. El plazo de entrega no resulta ser una condicionante que imponga a su cliente, muy por el contrario es él quien se ajusta a la necesidad del mismo. En esto juega un rol muy importante la relación con los trabajadores, que muestran un alto grado de compromiso con la empresa, especialmente, cuando se trata de atender un pedido con urgencia, trabajando las horas extras que sean necesarias para cumplir con tal propósito. Para esta empresa el volumen requerido en una venta es importante,

porque su relación con su proveedor principal de materia prima (cartón) se encuentra debidamente establecida para el abastecimiento requerido.

El lugar de despacho del producto tampoco resulta ser importante, pero sí condiciona la forma de pago.

En general, la empresa no negocia el precio de venta en cada oportunidad, sino que éste se encuentra establecido de acuerdo al tipo de producto requerido. Además, trabaja con un sistema de venta al contado en casos de empresas ubicadas fuera de Santiago y un plazo de 30 días para las que se localizan en la región.

En cuanto a los niveles de vinculación con sus clientes la empresa da y recibe asistencia técnica en los productos, por cuanto aconseja el tipo de embalaje que se debe utilizar dependiendo del producto; y además, la recibe en el sentido que sus clientes suelen pedirle ciertos requerimientos que tal vez no están en su línea de producción y que por tanto debe “aprender” a hacer. A su vez, entrega asistencia en el uso del embalaje para que éste sea debidamente utilizado, no solo en términos generales sino también a nivel del personal que hará uso del mismo en la empresa cliente, aunque esto no puede ser visto como una capacitación formal. Las visitas a planta suelen ser recurrentes en su caso, así como también solicita que sus clientes vayan a su empresa para que tomen conocimiento del proceso productivo. Luis Riveros T., cree que uno de los factores determinantes del establecimiento de la relación y permanencia en el tiempo con sus clientes radica en la importancia que se otorga al cumplimiento en los plazos de entrega y la calidad de sus embalajes. Esto ha llevado a que los clientes también atiendan sus tiempos de llegada al mercado de destino de manera satisfactoria.

Finalmente, Adecar recomienda a las pequeñas y medianas empresas proveedoras de industrias exportadoras la puntualidad en los plazos de entrega, comercializar productos de calidad y determinar una política de ventas adecuada para evitar problemas de pago.★