'Granja Pocitana'

Explotación familiar en Argentina

Un ingeniero agrónomo ha enviado a ARA Tierra Sur este artículo sobre su trabajo al frente de una empresa de producción de aceitunas en Pocito, dentro de la provincia argentina de San Juan.

Nuestra empresa familiar, situada en Pocito (San Juan), nace en 1996, con la intención de buscarle rentabilidad a la actividad olivícola. Somos productores de aceituna desde 1944. La explotación olivarera tiene 20 hectáreas, una extensión muy pequeña en el ámbito argentino, si bien toda se halla puesta en regadío. La actividad industrial se maneja al margen de la actividad productiva básica, con el fin de lograr una mayor rentabilidad en ambas. Los primeros pasos se dieron elaborando solamente una muy pequeña cantidad de aceituna (6.000 kg./año) y en nuestro primer año de vida esa cantidad se agotó.

Hoy día estamos elaborando 50.000 kg./año entre aceitunas verdes, negras y aceite de oliva. En lo que respecta a la elaboración de aceitunas verdes y negras, el primer año se contrató personal técnico externo; luego lo venimos realizando nosotros mismos con conocimientos adquiridos durante los estudios de Ingeniero Agrónomo y a través de propias experiencias. La elaboración de aceite de oliva se hace en colaboración con otra pequeña empresa que solo posee fábrica de aceite de oliva. Nosotros le pagamos la elaboración del aceite entregándole aceitunas verdes elaboradas. Y con este acuerdo nos beneficiamos las dos empresas: ahora tanto nosotros como ellos poseemos aceitunas verdes elaboradas y aceite de oliva.

Actualmente elaboramos solo el 30% de las aceitunas producidas en la finca; el resto se vende en verde a terceros.

Las variedades de aceituna que abarcamos son:

- Para aceituna verde: *Arauco* (variedad típica de Argentina).
- Para aceituna negra: *Changlot Real*.
- Para aceite de oliva: *Arbequina*.

Desde un primer momento hemos estado en contacto con organizaciones públicas como por ejemplo C.F.I (Consejo Federal de Inversiones), que nos ayuda con temas de inversiones y nos imparte cursos de marketing, comercialización, exportación, etc. Esta entidad organiza ferias en algunos puntos de veraneo o en fiestas provinciales, en las cuales nos proveen de un stand para exponer y vender nuestros productos en varias provincias argentinas, así como para establecer relaciones comerciales con clientes de dichos sitios.

Al ser una pequeña empresa, nuestro mayor problema es la falta de capital, pero tenemos a favor que la toma de decisiones es rápida, y para tratar de decidir correctamente es por lo que estamos permanentemente capacitándonos (cursos, talleres y masters incluso en el extranjero, como el de Olivicultura y Elaiotecnia en España).

En lo que respecta a la estrategia comercial, actualmente todos los productos se venden con una sola marca, que es 'Granja Pocitana'. Se eligió ese nombre para dar imagen de una empresa pequeña, y porque Pocito es el departamento que más olivos posee de San Juan. En un futuro tenemos pensado incorporar otra marca para atender a otro sector de la población con menos recursos. En estos momentos vendemos en los mejores restaurantes de la provincia y apuntamos al sector de más ingresos. Como Argentina es uno de los mayores productores de aceites vegetales sustitutivos del de oliva, hay un diferencial grande de precios entre unos y otros aceites y solo consumen aceite de oliva las personas de alta renta.

La parte de la imagen corporativa la desarrolla Copigraf Ltda., que es una empresa publicista perteneciente a familiares, muy bien posicionada en Chile. Al tener esta posibilidad de relación de confianza los costes de publicidad son muy bajos. La gestión de ventas se hace con los clientes directamente para el caso de los que están en la provincia, y contra reembolso para los de las demás provincias.

También estamos presentes en la mayor cadena de supermercados de Argentina, pero vendemos a nivel provincial solamente. En esta última opción de venta, la rentabilidad está dada por los beneficios de comunicación de imagen solamente, puesto que la politíca de compras y pagos es demasiado agresiva y hacen que la rentabilidad sea casi nula. Nuestras metas para el futuro son: elaborar el 100% de las aceitunas que producimos y tener una pequeña fábrica de aceite de oliva.

Leonardo Moral Torés
Ingeniero Agrónomo