

Cultura emprendedora

MAYO 2014

pymes

ESPECIAL DÉCIMO ANIVERSARIO

GRATIS CON
ESTA EDICIÓN
UN FASCÍCULO
DE LA COLECCIÓN
"NEGOCIOS PARA
ARMAR"

*Empresas / Emprendedores /
Innovaciones / Franquicias /
Sorpresas de estos diez años*

GABRIEL DURANTI

Sonó durante años con ser empresario y lo logró. Hoy tiene tres empresas, con las que produce, procesa y comercializa, en el país y en el exterior, especias, deshidratados, semillas y legumbres. POR STELLA BIN

Especias, de la tierra a la mesa

Sonó, durante años, con ser empresario y hace 11 años lo logró. Es verborágico, frontal, apasionado y defiende con tanta vehemencia a Platense como a su empresa. Pero cambia el tono de su voz y el brillo de sus ojos cuando recuerda alguna situación vivida con su hijo o su mujer. Ahí, se distiende y suelta risas generosas.

Así se muestra Gabriel Duranti, un empresario con una vocación insaciable por emprender, durante toda la entrevista. Creó la firma Dusen, que comercializa especias, deshidratados, semillas y legumbres. Pero no se conformó. Pocos años después, quiso garantizar la calidad de los productos procesados que compraba y fundó Molino Cerrillos, en la provincia de Salta. También empezó a cultivar por su cuenta. Este año, para dar respuesta a la demanda mundial de semillas como la chía, está poniendo en marcha la empresa DMC Agroindustrial, para procesar granos y semillas.

Pero hubo un tiempo en el que todo esto era sólo un sueño. Por 1987, Duranti se estaba recibiendo de Cartógrafo y empezaría a trabajar de

su profesión. Aunque, "yo, en verdad, quería ser empresario. No sabía en qué emprender, pero sí sabía que quería tener mi empresa", revela. Por eso, en 1993 empezó a cursar un posgrado en Dirección Empresarial, en la Facultad de Ingeniería de la Universidad de Buenos Aires (UBA). Y en 1995 hizo un máster en Administración, en la Universidad de Belgrano.

Hasta que, en 2002, un tío le dio el empujón que necesitaba para emprender. Le propuso empezar un negocio relacionado con la compra a granel de frutos secos, para luego romperlos y venderlos ya con alguna elaboración. "Pero lo que me proponía mi tío era un negocio y yo quería crear una empresa", explica Duranti. Entonces, se subió a su Fiat Uno y viajó hasta Salta, provincia de la que provenían muchos de los productos con los que su tío le ofrecía trabajar. Recorrió, averiguó y empezó a comprar productos que ya acá fraccionaba y vendía a distintos comercios.

Así, fue conociendo el mercado y en mayo de 2003 se animó a dar el salto, dejó su trabajo en relación de dependencia y en julio creó la empresa Dusen, en sociedad con Marisa Torassa



CRECIMIENTO

Su primera facturación, en 2004, fue de \$ 108.000. Para este año, entre las tres empresas, estima facturar \$ 50 millones.

de Senoff, a quien había conocido haciendo el posgrado de la UBA.

“Lo primero que hice fue buscar a un contador e inscribir la Sociedad de Responsabilidad Limitada (SRL), con el estatuto, con todo. Consideramos que si queríamos hacer una empresa seria, tenía que tener, desde un primer momento, todo en regla”, subraya.

Luego, empezó a viajar con más asiduidad a Salta, siempre en el Fiat Uno, que volvía cargado de nueces y pasas de uva, entre otros productos. “Todo lo que podía, me lo traía en el auto y el resto, lo enviaba. Para promocionar los productos, empecé a hacer publicidad en el cuerpo principal del diario *Clarín*, los domingos. Era carísimo, pero era lo que se me ocurrió y podía hacer”, justifica el empresario.

Cuando empezó, no tenía etiquetas, ni bolsas especiales, nada. “En ese sentido, no hay mejor país que éste para empezar un negocio. Hice una inversión inicial de US\$ 10.000 aproximadamente y a los tres meses ya los había duplicado”, detalla Duranti.

Al principio, guardaba la mercadería en el departamento de tres ambientes en el que vivía

con su mujer, en el barrio porteño de Palermo. “Había bolsas con mercadería hasta debajo de la cama, sin exagerar. Mi mujer me quería matar”, suelta divertido.

Pero eso no duró mucho. A los 50 días, alquilaron 10 metros cuadrados en un depósito. “Cuando vimos el espacio, pensamos que era enorme, que nunca íbamos a llenarlo”, recuerda. Sin embargo, cuatro meses más tarde debieron alquilar 300 metros cuadrados en Ciudadela.

Por entonces, todo era muy artesanal y a pulmón. Seguía comprando, fraccionando, mezclando y vendiendo a pedido. Se compró una balanza y cucharas. “Eso sí, no compré cucharas de plástico, sino de acero. Siempre pensando en que me sirvieran para cuando fuéramos más grandes”, destaca Duranti.

En 2004, tomaron al primer empleado. Pero seguían siendo informales, no contaban con el Registro Nacional de Establecimiento (RNE) ni con el Registro Nacional de Producto Alimenticio (RNPA) y eso les impedía vender a clientes medianos o grandes. Decidieron tramitarlos y, en el proceso de adecuación de las instalaciones, evaluaron que tenían que hacer tantos arre-

glos al edificio que alquilaban, que les convenía construir su propia planta, con las especificidades que requería la norma.

Dadas así las cosas, 2006 fue un año de transición para Dusen. Se mudaron a su propio establecimiento, especialmente diseñado para trabajar con especias, en la localidad de General Pacheco, partido bonaerense de Tigre, y sus productos comenzaron a comercializarse bajo su marca, ya inscriptos en los registros y con el *packaging* correspondiente. Esto les abrió la puerta de clientes más grandes y pasaron de facturar \$ 190.000 ese año a \$ 520.000 en 2007.

Poco después, la empresa debió enfrentarse a una de las situaciones más difíciles de resolver en la mayoría de las pymes, el fallecimiento de uno de los socios. En este caso, la muerte de la socia podría haber sido letal para la firma. Sin embargo, la buena relación que unía a ambas familias hizo que encontraran la manera de seguir con la compañía. Lejos de lo que suele verse en muchas pymes, al día de hoy los Senoff y los Duranti mantienen una relación tan estrecha, que es común que se junten para ver fútbol o comer un asados.

Pero Duranti había pensado la empresa con un socio, alguien de entera confianza, y necesitaba que siguiera siendo así. Le propuso a Walter Hermandinger, a quien conocía desde 1989, compartir la empresa. Y a partir de 2007, la especiera incorporó a Hermandinger como socio.

Ya en la nueva planta, empezaron a ver que, por más que buscaran mejorar la calidad de los productos desde el procesamiento, tenían un techo, "Íbamos a seguir comprándoles a los mismos proveedores –aclara Duranti–. Las opciones que teníamos eran: empezar a importar, o ponernos a producir nosotros con los estándares de calidad que queríamos. Para importar, se necesita mucho capital. Entonces, viajamos a Salta y detectamos que el problema estaba en el procesamiento del producto que nosotros comprábamos. Entonces, decidí asociarme con Fernando Dávalos, que era un proveedor nuestro, y crear Molino Cerrillos SRL, que procesa especias para Dusen y presta servicio a terceros."

A esta nueva empresa, Dávalos le aportó su conocimiento de los productores salteños, más algunas máquinas que tenía y las puso en el molino. Mientras, Duranti sumó sus conocimientos sobre qué demanda el mercado y cómo comercializar lo que el molino produjera.

Con toda la cadena de producción bajo



LOS DUEÑOS
Gabriel Duranti y sus socios, Walter Hermandinger y Fernando Dávalos, en Salta, donde producen y procesan.

control, Dusen creció vertiginosamente. Para 2011, su facturación superaba los \$ 8 millones. Los emprendedores sintieron que era hora de buscar nuevos desafíos, analizaron los mercados locales e internacionales olfateando nuevos negocios, detectaron que varios mercados necesitaban comprar chía, e iniciaron un plan de inversiones en tecnología de procesamiento de granos y semillas en ambas empresas.

De esta manera, tras dos años de pruebas, se introdujeron de lleno en la producción y comercialización de semillas de chía. Las ventas se dispararon y en 2012 comenzaron a arrendar campos para cultivar –ellos mismos– chía, garbanzo, anís, pimentón, comino y ají.

La demanda de chía siguió en aumento. Tanto, que Duranti y sus dos socios decidieron crear, a fines de 2013, una nueva empresa: DMC Agroindustrial, una planta de procesamiento de granos y semillas en la que se trabaja con chía, sésamo, poroto negro y quinoa.

Al mismo tiempo, con el negocio de la chía ya desarrollado, empezaron a exportar esta semilla a Taiwán, Uruguay e Italia. Y en lo que va de 2014 sumaron ventas a Paraguay, Líbano, Emiratos Árabes y Brasil, mientras estudian exportar a Colombia.

La innovación, en general, y la incorporación



La venta de chía y especias creció tanto, que en 2012 empezaron a alquilar campos en Salta para cultivar garbanzo, comino, anís, chía, pimentón y aji.

de nuevas tecnologías, en particular, desvela a los tres emprendedores, que desde 2011 y hasta fines de 2014, habrán invertido \$ 8 millones en nuevas máquinas.

Ahora, si bien Duranti siempre opta por compartir las empresas con socios, la relación con ellos es un desafío para él. "Hay que aprender a pensar como piensa el socio, para poder presentarle los negocios o los problemas de la manera más conveniente", recomienda. "Primero, pienso si lo que voy a proponerle es realmente un buen negocio y luego veo cómo se lo vendo. Hay que pensar cómo lo va a tomar, a qué le tiene miedo, qué lo mueve a aceptar un negocio y ante qué cuestiones es más flexible. Y tenerlas en cuenta al momento de hablar con él. Después, por supuesto, muchas veces no coincido con ellos. Pero es como con mi esposa, sé que eso es parte de la relación", confiesa.

Hoy, Dusen vende a industrias y comercios de todo el país. Algunos productos son importados y otros son de producción nacional propia, o comprada a terceros. "No les vendemos a los supermercados, porque para nosotros la cadena de pago que ellos manejan es muy larga. De hecho, sólo vendemos a crédito a clientes muy específicos y a no más de 30 días. Es que menos precio es menos calidad y ése no es nuestro negocio", afirma Duranti.

Es más, como sobre la venta gira buena parte de la estrategia de negocio de la firma, "los vendedores de nuestros productos somos los dueños de la empresa. Porque entendemos que, para tener mejor precio/mejor calidad, los vendedores tenemos que ser nosotros, que somos los que más sabemos del negocio".

Con ese mismo razonamiento, es que tercerizan la logística. "No sé de eso y quiero mantenerme concentrado en mi negocio, que no es el transporte de mercadería, sino el de producir y ser cada vez más eficiente. No quiero el problema de los camiones que se rompen, los choferes... Para mí es importante no distraerme y estar atento a por dónde pasa el negocio", sostiene con un apasionamiento que sólo puede sentir alguien que concluye la entrevista tirándose para atrás en la silla mientras despliega una risa amplia al afirmar: "Tengo dos hijos, uno biológico y el otro es la empresa". Ambos son parte de él.

Sin embargo, no es de los que piensan en que su hijo siga con la empresa: "Que él haga lo que quiera, lo que sueña. Yo hago esto, porque soñé con esto". ■

El crecimiento de las empresas

• Facturación en millones de pesos

- Dusen
- Dusen / Molino Cerrillos
- Dusen / Molino Cerrillos / DMC Agroindustrial



Fuente: Capital Dusen