



CONVENCIÓN NACIONAL DE PRODUCTORES DE FRUTAS Y HORTALIZAS | RUEDA INTERNACIONAL DE NEGOCIOS FRUTAS Y HORTALIZAS DE EXPORTACIÓN



# Construyendo una relación comercial con importadores chinos



Wei Chun Fu  
Gerente Comercial  
Inversiones Amigu Chile Ltda



# I. Introducción:

Según la estadística de asociación de exportadores de frutas de Chile (ASOEX): Exportaciones de cerezas chilenas marca récord al superar las 150 mil toneladas en la temporada 2017-2018.

Cabe destacar que según estadística relacionada, en el año 2016 Chile ya ha reemplazado a Tailandia por ser el país con mayor exportación de frutas frescas a China. Y China, el país con 1.390 millones de habitantes es un mercado enorme donde hay muchas oportunidades para los exportadores de frutas de Chile.



## II. Desarrollo:

1. Qué considerar antes de una reunión con importadores chinos?
  - (i) Entienda muy bien los requisitos fitosanitarios y protocolos pues en este punto son muy estrictos.
  - (ii) Conozca bien cuál es su capacidad real y no se comprometa con un gramo más de lo que puede producir.
  - (iii) Conozca bien el gusto de los chinos y asegúrese de que su producto va a ser vendible en el mercado.
2. Recomendación durante la comunicación con China:
  - (i) Culturales, pues piensan y actúan de otra manera, lo que puede conllevar a malentendidos
  - (ii) La formas de pago que ambos proponen. Llegar un acuerdo mutuamente.
  - (iii) Puntualidad es la base para establecer confianza en este inicio de la relación comercial.



## II. Desarrollo:

### 3. En cuanto a frutas:

#### (i) Presentación del producto.

- Embalaje

Embalaje de caja madera para uva de mesa

Embalaje de caja plástica para kiwi

Caja preferido color dorado y rojo

- Color

Cereza color dark

Uva color claro reg 2 a 2.5

Kiwi verde ovalado

Manzana color premium

- Calibre

Uva XL,J, JJ y premium.

Cereza XL,J, JJ y premium.

kiwi 25.27.30.33

manzana 100.138 etc..



## II. Desarrollo:

### (ii) Calidad de fruta.

- Firmeza/Color/escobajo verde

### (iii) Competencia de frutas chilenas en el mercado.

- Uva de Perú/frutas nacionales

### (iv) Nuevas oportunidades en China:

- Palta/Nectalin/Ciruela/Protocolo para cítricos.



Uva



Manzana



Arándano



Cereza



Kiwi



Ciruela



## II. Desarrollo:

4. Término de pago, distribución y cómo mantener una relación comercial de largo plazo:

(i) Forma de pago:

- Firme/Precio mínimo garantizado/A consignación

(ii) Distribución y canales de venta:

- Mercado de Jiangnan market en Guanzhou
- Mercado en Shanghai. Benjing
- Venta en mayoristas y supermercados
- Programas específicos



## II. Desarrollo:

### (iii) Volumen atractivo:

- Partir con 1-2 contenedores y luego con las experiencias van subiendo de volumen.

### (iv) Relación comercial de largo plazo:

- La confianza es el pilar sobre el que se debe basar toda relación comercial. Cualquier acción que mine la confianza del cliente hacia la empresa resulta fatal en la medida que además de poder poner fin a la relación, hace que este se convierta en un detractor.





### III. Conclusión:

