



PARA LOS PRODUCTORES AGROALIMENTARIOS, ESPECIALMENTE LOS DE FRUTAS Y HORTALIZAS, el mercado de Lo Valledor es una opción atractiva para vender sus productos. Lo anterior debido a su gran flujo de movimiento diario -10 mil vehículos y 30 mil peatones- en sus más de 30 hectáreas, lo que lo convierte en el principal centro de distribución y abastecimiento de mercados de la región Metropolitana y del resto del país, llegando a transarse al menos el 50% de lo se comercializa en a lo largo de Chile.

Sin embargo, la participación directa de los productores hortofrutícolas, especialmente los medianos y pequeños, apenas alcanza el 10% del total de comerciantes del recinto ubicado en la comuna de Pedro Aguirre Cerda, ya que ingresar, conseguir una buena ubicación y vender a precios adecuados, no siempre resulta fácil.

PARA LLEGAR

“El problema principal de los productores o la dificultad mayor que enfrentan hoy en día es que tienen pocos canales de venta para comercializar sus productos. Muchos están muy enfocados en la producción y no en las ventas”, divisa Nicolás Martínez, subgerente comercial del mercado Lo Valledor. Esto lleva a que muchos terminen entregando sus producciones en el mismo campo a intermediarios que no siempre pagan los mejores precios.

Vender en Lo Valledor podría significarles ganar un mejor margen, pero para poder aprovecharlo se requiere tomar ciertas medidas.

La primera es tener en cuenta de que se trata de un mercado mayorista, por lo que la cantidad de producto que se lleve es clave. “Realmente pasa que vienen de muy lejos, con muy poco producto y eso no les vale la pena. Si quieres vender pocas cajas, no va a valer la



Conocer bien el mercado es uno de los consejos para que el resultado sea positivo es uno de los consejos.

CÓMO VENDER EN LO VALLEDOR

Llevar un volumen importante de productos y tener una muy buena calidad son parte de las claves para conquistar el mayor mercado mayorista de Chile.

VICENTE TORRES

pena venir”, comenta Nicolás Martínez.

Por ello los expertos recomiendan llegar con un camión con carga completa para ser que compense el costo de la entrada a Lo Valledor y, ojala, disponer de un camión propio, para evitar el pago de fletes.

“Cuando se trata de llenar un tráiler no es con 30 o 40 cajas, sino que hay que ir con al menos un par de toneladas para establecer una buena base para comercializar los productos al por mayor”, sostiene Víctor Catán, presidente de Fedefruta

Otro elemento importante es conocer el mercado, para saber dónde conviene instalarse, ya que no todas las ubicaciones son lo mismo.

Un factor que destaca Martínez es la aptitud de venta.

“Hay que llegar temprano a instalarse en la postura y acomodar sus productos para que los que vienen a comprar los aprecien bien”.

En concreto, desde el mercado exigen cumplir con buenas condiciones del vehículo a utilizar -el cual debe ser mínimo del tipo ¾ y del año 1980 en adelante- los documentos asociados a este, estar al día con la iniciación de actividades, exhibir sus productos sobre pallets u otra plataforma similar y ofrecer los productos de manera ordenada y limpia.

Para ingresar los productos al recinto deben contar con guía de despacho que acredite la carga y procedencia del producto y los documentos al día del camión, que, además, son las exigen-

cias legales para poder circular por cualquier carretera.

OJO CON LA CALIDAD

La preparación para llegar a Lo Valledor debe, entonces, partir en el campo y ahí también puede haber situaciones complejas.

“Tengo que traer gente de Santiago para que me envasen los limones y me los cargue al camión ya que la población local está envejeciendo”, agrega Rolando Núñez, productor de limones y cítricos.

Núñez hace énfasis en la importancia de la calidad del producto. “Llevando un buen producto podrás encontrar el potencial de compradores de productos de primera y segunda calidad. Cada uno hace el negocio con la persona”.

Por otra parte, la temporada de mayor movimiento de hortalizas en Lo Valledor ocurre durante enero, febrero y marzo, donde se genera el peak de producción.

“En el invierno la comercialización es un poco más lenta”, esboza José Ignacio González, productor de hortalizas.

Hoy en día el mercado es considerado una importante plaza comercial que entrega un espacio para realizar la venta de productos.

“Los productores que llegan con sus productos están promediando entre un 25 a 30% más de ganancia que venderlo directamente en el campo”, puntualiza Martínez.

Para Fedefruta, Lo Valledor es un mercado importante cuyo interés es que esté siempre abastecido por los mejores productos que existen en la industria hortofrutícola.

“Hay una falsa creencia de la población sobre que las frutas de inferior calidad, de las que no se exportan, son las que quedan en Chile y no. Muchas veces la mejor fruta es la que se queda en el país, la que se encuentra en Lo Valledor, con una mejor terminación”, aclara Catán.