



PLAN DE DISTRIBUCIÓN PARA FRUTA FRESCA DE AGRÍCOLA SAN CLEMENTE EN EL MERCADO MEXICANO

**CRISTIAN ERICK EBNER VARGAS
PATRICIO RODRIGO SÁNCHEZ CAMPOS**

INGENIERO COMERCIAL

RESUMEN EJECUTIVO

El constante crecimiento en el volumen de las operaciones de Agrícola San Clemente concuerda positivamente con el crecimiento de las exportaciones nacionales de fruta fresca (Ver Anexos 1 y Anexo 2). No obstante, dicha empresa regional necesita ampliar y consolidar nuevos mercados y canales de distribución en el exterior.

Esto ha llevado a realizar un estudio de prospección y caracterización del mercado mexicano, principalmente Ciudad de México y Monterrey, para productos frescos tales como manzana, pera y uva de mesa, de Agrícola San Clemente Ltda.

El estudio contempla un análisis del mercado mexicano de la fruta fresca en términos de características, producción, competidores, regulaciones legales, etc., así como un estudio de los posibles canales de distribución.

Para llevar a cabo tal investigación se ha considerado una Misión Comercial a tales ciudades mexicanas, obteniendo financiamiento a través de un fondo concursable de ProChile el cuál fue adjudicado en el mes de diciembre de 1999.

Dicha misión comercial permitió efectuar contactos y visitas a diferentes empresas mexicanas del rubro que ayudaron a conocer, caracterizar el

mercado y, finalmente, a definir un plan de distribución para la empresa en estudio en el mercado mexicano. Este Plan de Distribución significa analizar diferentes políticas que Agrícola San Clemente podría seguir en términos de promoción y canales de distribución para sus productos.