

GUÍA DESCARGABLE

Cómo elegir tu proveedor de fruta congelada

7 puntos que deberías
exigir antes de firmar



INTRODUCCIÓN

Por qué esta guía

Cambiar de proveedor de fruta congelada es caro. No por el precio del kilo — por lo que pasa alrededor: reformular recetas cuando el Brix cambia, frenar una línea porque el despacho no llegó, explicarle a un cliente por qué el producto de este mes no sabe igual que el del mes pasado.

Y el problema es que **un mal proveedor casi nunca falla el primer mes**. Falla en temporada alta, cuando la fruta escasea, los precios suben y tú ya no tienes con quién reemplazarlo.

Esta guía es el filtro que te habría gustado tener antes de firmar. Son siete puntos concretos, con la pregunta exacta que hay que hacer y el documento exacto que hay que pedir.

LOS 7 PUNTOS

- 01 Trazabilidad por lote
- 02 Cadena de frío documentada
- 03 Ficha técnica con especificaciones reales
- 04 Habilitaciones y certificaciones vigentes
- 05 Capacidad real y continuidad de abastecimiento
- 06 Política de contramuestra y reclamos
- 07 Condiciones comerciales sin letra chica

PUNTO 1 DE 7

01

Trazabilidad por lote

Qué exigir: que cada despacho venga identificado con un código de lote, y que ese código permita reconstruir el origen de la fruta: zona de producción, temporada y fecha de proceso.

La pregunta que tienes que hacer:

"Si dentro de seis meses tengo un problema con un lote, ¿qué me pueden decir de esa fruta específica?"

Un proveedor serio te responde con un procedimiento. Uno que improvisa te dice "no te preocupes, toda nuestra fruta es de buena calidad".

Por qué importa: sin trazabilidad no puedes hacer un retiro acotado. Si aparece un problema y no sabes qué lote fue, el retiro es total. La diferencia entre botar 200 kilos y botar todo lo que compraste ese trimestre.

Documento a pedir: ficha de lote o certificado de análisis (COA) de un despacho reciente. Que te lo muestren antes de firmar, no después.

02

Cadena de frío documentada

Qué exigir: -18°C continuos, con registro. No basta la promesa: pide ver cómo lo miden y cómo lo documentan.

Los tres puntos donde se rompe la cadena de frío:

- **En cámara:** ¿tienen registro continuo de temperatura o alguien anota en una planilla dos veces al día?
- **En la carga:** ¿el camión se pre-enfría antes de cargar, o la fruta espera en un andén a temperatura ambiente mientras se acomoda el pallet?
- **En el transporte:** ¿el camión lleva registrador de temperatura? ¿te entregan ese registro con el despacho?

La pregunta que tienes que hacer:

"¿Me pueden entregar el registro de temperatura del transporte junto con la guía de despacho?"

Señal de alerta: si la respuesta es que "el camión es refrigerado" pero no hay registro, no hay forma de saber qué pasó en el trayecto. Y las recrystalizaciones por quiebre de cadena de frío no siempre se ven a simple vista — se ven en el producto final, semanas después.

Cómo detectarlo al recibir: escarcha excesiva dentro de la bolsa, fruta apelmazada en bloque cuando debería ser IQF suelta, o cristales de hielo grandes en la superficie. Todo eso indica que la fruta se descongeló parcialmente y se volvió a congelar.

PUNTO 3 DE 7

03

Ficha técnica con especificaciones reales

Qué exigir: una ficha técnica por producto, con rangos, no con adjetivos.

Una ficha útil especifica:

- Calibre o granulometría (mm o unidades por kilo)
- Rango de Brix
- Porcentaje máximo de defectos (fruta rota, deshidratada, decolorada)
- Porcentaje máximo de materia extraña vegetal
- Tipo de corte y tolerancia
- Peso neto y tolerancia de envase
- Vida útil y condiciones de almacenamiento

Señal de alerta: una ficha que dice "fruta de primera calidad, seleccionada" y nada más. Eso no es una especificación, es publicidad. Sin números no tienes con qué reclamar si el lote llega fuera de estándar.

PUNTO 4 DE 7

04

Habilitaciones y certificaciones vigentes

Qué exigir según tu caso:

- **Mercado nacional:** resolución sanitaria vigente de la planta elaboradora
- **Si tu cliente lo requiere:** HACCP o certificación de inocuidad equivalente
- **Exportación:** planta habilitada ante la autoridad correspondiente y certificación fitosanitaria por embarque

La pregunta que tienes que hacer:

"¿Me pueden enviar copia de la resolución sanitaria vigente y la fecha de vencimiento?"

Detalle que casi nadie revisa: que la certificación corresponda a **la planta que efectivamente procesa tu fruta**. Un distribuidor puede mostrarte certificados de un tercero que ya no le maquila. Pregunta explícitamente dónde se procesa y congela lo que te van a vender.

05

Capacidad real y continuidad de abastecimiento

Este es el punto que más se subestima, y el que más caro sale.

Qué exigir: claridad sobre qué pasa en los meses de mayor demanda y en contratemperada.

Las preguntas que tienes que hacer:

"¿Cuánto stock de este producto mantienen en cámara hoy?"

"Si en marzo necesito el doble de volumen, ¿lo pueden cubrir?"

"¿Congelan en temporada para abastecer el año, o compran congelado a terceros según demanda?"

Esta última distingue a un **procesador** de un **intermediario**. No es que el intermediario sea malo, pero su continuidad depende de terceros: cuando el mercado se aprieta, es el primero que te dice que no hay.

Señal de alerta: un proveedor que nunca te dice que no. Todos tienen límites de capacidad; el que no los reconoce es porque no los ha calculado.

06

Política de contramuestra y reclamos

Qué exigir: que quede escrito, antes de la primera compra, qué pasa si un lote sale fuera de especificación.

Debe estar definido:

- Plazo que tienes para reclamar desde la recepción
- Quién toma la contramuestra y quién la guarda
- Qué laboratorio dirime en caso de discrepancia
- Cómo se resuelve: reposición de producto, nota de crédito o retiro

Por qué importa: en el momento del reclamo ya hay tensión comercial y plata de por medio. Si las reglas no estaban escritas antes, la discusión se resuelve por quién tiene más poder de negociación — y normalmente no eres tú.

Práctica recomendada: guarda tú también una contramuestra de cada lote que recibes, sellada y rotulada con la fecha. Cuesta poco y cambia por completo tu posición en una discusión técnica.

07

Condiciones comerciales sin letra chica

Qué exigir: que estén claros por escrito los puntos que después generan fricción.

- **Escala de precio por volumen:** cuánto baja el kilo al subir la cantidad, y desde qué volumen aplica
- **Vigencia del precio:** cuánto dura la cotización y bajo qué condiciones se reajusta
- **Quién asume el flete** y si el precio es puesto en tu bodega o retirado en planta
- **Plazo de entrega comprometido** y qué pasa si no se cumple
- **Condiciones de pago** y si hay diferencia de precio entre contado y crédito
- **Formato de envase incluido** y costo si necesitas uno distinto

La pregunta que tienes que hacer:

"¿Este precio es puesto en mi bodega o retirado en planta?"

Es la fuente número uno de sorpresas al comparar cotizaciones. Dos precios que parecen iguales pueden tener 8-12% de diferencia real según quién pone el transporte refrigerado.

PARA LA REUNIÓN

Checklist: antes de firmar

Imprime esto y úsalo en la reunión.

- ☐ 1. Tengo una ficha de lote o COA de un despacho real
- ☐ 2. Sé cómo registran temperatura y me entregarán el registro de transporte
- ☐ 3. Tengo ficha técnica con rangos numéricos, no adjetivos
- ☐ 4. Verifiqué resolución sanitaria vigente de la planta que procesa
- ☐ 5. Sé cuánto stock tienen y qué pasa en temporada alta
- ☐ 6. Está escrito el procedimiento de reclamo y contramuestra
- ☐ 7. El precio dice si es puesto en bodega o retirado en planta

Regla práctica: si no puedes marcar al menos 5 de 7, no estás eligiendo un proveedor — estás apostando.

ATENCIÓN

Las 4 señales de alerta más comunes

1. El precio está muy por debajo del mercado.

En fruta congelada el costo de materia prima es la mayor parte del precio. Un valor muy bajo casi siempre significa fruta de descarte, calibre menor al declarado, o que alguien recortó en cadena de frío.

2. No te dejan visitar la planta ni ver el proceso.

Un proveedor con sus procesos en orden muestra su planta. La negativa sistemática es información.

3. La ficha técnica llega después de la primera compra.

Si no la tenían lista, es porque no la usan como estándar de producción.

4. Cambian de formato o especificación sin avisar.

Un despacho que llega con otro calibre "porque es lo que había" es un aviso: tu proceso no está en su lista de prioridades.



SOBRE BEST FOOD

Ponnos a prueba

Somos distribuidores B2B de fruta, pulpas y vegetales congelados IQF en Chile. Abastecemos a plantas procesadoras, heladerías, pastelerías y food service que necesitan el mismo producto, con la misma calidad, en cada entrega.

Lote identificado en cada caja, cadena de frío a -18°C y ficha técnica publicada para cada producto.

Si quieres poner a prueba estos 7 puntos con nosotros, escríbenos. Te respondemos en menos de 24 horas hábiles.

WHATSAPP

+56 9 7578 8401

CORREO

dominic.labbe@bestfoodchile.cl

INSTAGRAM

@bestfood.cl