

"Hace cuatro años, los importadores nos decían que iba a ser muy difícil vender gambón aquí porque la gente no sabía cómo cocinarlo. Ahora ves gambón en casi todos los stands".

Con respecto al mercado chino, explica que "aunque el mercado es gigantesco, los volúmenes de importación los hacen menos de 10 importadores. El comprador chino quizás tenga un carácter un poco más especulador que el europeo. Analizan y buscan el momento para comprar esperando a que el precio toque suelo para invertir en stock, independientemente de cuándo tengan la necesidad de comprar".

En cuanto a la presencia de la compañía en el mercado chino, señala que "tenemos un modelo de negocio mixto. Como armadores, nuestra marca Arbumasa está presente en China, Hong Kong y Taiwán y vendemos contenedores a importadores de foodservice. En el retail estamos presentes en dos cadenas de supermercados en Hong Kong y Shanghai con la marca Grand Krust. Las perspectivas de desarrollo son muy buenas".

Considera que "la velocidad de desarrollo" del mercado chino para le gambón va a depender de 3 factores: "el grado de solución del EMS en los países productores asiáticos, cómo se ordena el sector en cuanto a posicionamiento de empresas chinas en



Jesús Martínez, Export manager de Interatlantic

Argentina y acuerdos arancelarios bilaterales y, en tercer lugar, el paso del foodservice al retail".

Potón (*Dosidicus gigas*)

Jesús Martínez, Export manager de **Interatlantic**, explica que es el segundo año que participan en la feria de China con stand propio.

"Este año hemos ampliado las dimensiones del stand y hemos traído a personal que ha venido de España y de nuestra oficina de Dalian".

"El mercado chino es clave para nosotros. Vendemos productos de potón de nuestra planta de Perú, así como materias primas de otros orígenes y compramos productos elaborados, filetes, porciones, para exportar a Europa y Sudamérica y EEUU".

Desde la oficina de Dalian, en la que cuentan con 6 personas, "controlamos en origen todo el proceso, desde la producción en

explica que "la demanda empezó a reactivarse a partir del verano, tras unos meses en los que estuvo ralentizada", principalmente porque Japón había frenado la compra de productos reprocessados en China y las fábricas redujeron sus volúmenes de compra". ■

planta, empaquetado, etiquetado y la carga, para asegurarnos al 100% de que el producto cumple exactamente con las especificaciones requeridas".

Con respecto a la demanda de potón en China,

Lomo de Atún

Lomo de Pez Espada

Lomos de Atún y Pez Espada de 2kg a 5kg presentados en fresco al vacío con una caducidad de hasta 12 días.

Alfrisa

Alimentos Frigorizados s.a.u.
 Bellver, 19-25
 08210 BARRERA DEL VALLES - Barcelona
 Tel. (34) 93 7193530 - Fax (34) 93 7183979
 alfrisa@alfrisa.com
 www.alfrisa.com

PUBLICIDAD