



GLS Fruit Exports: Experiencia, Transparencia, Resultados.

PUBLIRREPORTAJE



Parte del Equipo de GLS Fruit Exports.



GLS cuenta con las licencias para exportar variedades de Uva de Mesa de alta demanda.

En un mercado cada vez más competitivo, donde la información y la velocidad de reacción marcan la diferencia, **GLS Fruit Exports** se ha consolidado como un referente en la exportación de fruta chilena. Fundada en 1999 por **Marcelo Jeanneret Brogle** y **Leonardo Marchant Hurtado**, la compañía nació como una alternativa innovadora para productores medianos y grandes que buscaban un modelo de exportación **transparente** y enfocado en maximizar el retorno por hectárea.

Uva de mesa: calidad y estrategia para conquistar mercados

La uva de mesa es uno de los pilares de GLS Fruit Exports. Gracias a su experiencia internacional y a un sistema de gestión basado en datos, la empresa acompaña a los productores en todo el proceso: desde la planificación agrícola hasta la comercialización en los principales mercados del mundo.

• Variedades patentadas y tradicionales:

GLS cuenta con las licencias necesarias para exportar variedades de alta demanda, asegurando competitividad

y acceso a los mercados más exigentes.

• Transparencia y análisis permanente:

reuniones semanales con productores permiten evaluar tendencias de consumo, volúmenes de oferta y precios estimados, ajustando decisiones en tiempo real.

• Resultados medibles:

más que un retorno de venta, los productores reciben un análisis integral que les permite proyectar estrategias futuras con mayor certeza.

Diversificación de productos

GLS también exporta cítricos y paltas, fortaleciendo su portafolio y ampliando la presencia de la fruta chilena en distintos destinos internacionales. Esta diversificación permite a los productores acceder a una estructura profesional sin necesidad de constituir su propia exportadora.

Ventajas competitivas

• **Modelo centrado en el productor:** GLS sitúa al agricultor en el corazón de la gestión comercial.

• **Información oportuna y decisiones basadas en datos:** reducen las asimetrías informativas y mejoran la planificación agrícola.

• **Transparencia y confianza:** pilares que han marcado la diferencia desde sus inicios.

• **Visión clara:** alcanzar el mejor retorno por hectárea, integrando técnica, estrategia y mercado.

Una misión que trasciende

La misión de GLS Fruit Exports es proporcionar la mejor experiencia de exportación a productores que apuestan por la calidad. Su visión es clara: en la fruticultura moderna, la rentabilidad no se construye únicamente en el huerto, sino también en una gestión profesional y estratégica del mercado.

Para más información:

Gianluca Bartolini / Gerente comercial
gbartolini@gl.cl
+569 77086883



Una gestión profesional y estratégica del mercado es la clave para alcanzar los resultados.