

FreshPlaza: Noticias del sector de frutas y verduras

**EFICACIA NATURAL
CONTRA LAS PLAGAS**



Noticias | **Buscar** | **Ofertas de trabajo** | **Fotos** | **Suscripción**

Hierbas | Hortalizas | Patatas, cebollas & ajos | Cítricos | Actualidad empresas | Logística | Ecológico | Agenda | Innovaciones | Maquina
 Sucesos | Frutas | Exóticos | Bananos | Procesados | Frutos secos | Envasado | Economía y mercados | Retail | Mercado global | C

Cosecha Alimentaria Sana y Segura

Para más información >>

stk
bio-ag technologies

EUROPOOLSYSTEM

The packaging standard in the fresh supply chain

Hay potencial para las naranjas rojas Redbelly en el mercado europeo

Uno de los principales productores de naranjas rojas de Australia cree que hay potencial para aumentar la oferta de fruta del hemisferio sur a Europa durante el verano.

Redbelly Citrus, en el distrito de Riverina, Nueva Gales del Sur, cerca de Griffith, está buscando importadores interesados para crear un mercado en Europa que no se solape con la producción nacional.



"Creemos que hay potencial, pues el mercado está muy bien establecido y la gente conoce el producto", dijo el director, Len Mancini. "Es algo que hemos observado en los últimos años y es un mercado al que nos gustaría entrar en el futuro".

En general, Len está entusiasmado con la temporada de naranja roja de 2018, pues es uno de los mejores años para producir fruta de alta calidad.

"Parece que será un año frío en Australia que probablemente genere un color interno intenso", expresó. "También debería darle un agradable rubor al producto. Simplemente debemos gestionar bien las heladas, por lo que estamos instalando ventiladores de hielo de última generación para proteger el cultivo, maximizando nuestras oportunidades de exportación. Este año la temporada ha comenzado más tarde que en años anteriores, por lo que quizás no iniciemos nuestro programa de exportación hasta la primera semana de agosto".

La empresa se ha asociado con los especialistas en marketing, Pinnacle Fresh, para distribuir el producto en todo EE. UU., según Len, porque es un producto fuera de temporada y necesita una comercialización especial, lo que se le da bien a Pinnacle. Daniel Newport, de Pinnacle Fresh, dice que la calidad y el sabor del producto australiano han sido su principal atractivo. Agregó que, en lo que respecta a los cítricos, Chile parece liderar



Anuncios

Haga click aquí si aún no está suscrito al boletín de noticias



Ofertas de trabajo

más »

Comerciales de exportación ALEMANIA
SALES AREA MANAGER
Comerciales de ventas import-export y
comerciales de exportación
COMERCIAL JUNIOR
Breeder Melon
Encargado General Almacén
Junior Buyer / Seller - Spain

Especiales

más »

Melón y Sandía
Aguacate, Mango y Piña
Frutos Rojos
Frutas Tropicales
Cítricos
Fruta de Hueso
Fruit Logística 2017
Fruit Attraction
Fruit Attraction
Melón y Sandía

Top 5 - ayer

Europa: Se constata un descenso en la producción de melocotón y nectarina
"El consumidor ya puede elegir melón piel de sapo de carne naranja"
Las autoridades mexicanas niegan la autorización del envío de aguacate a Costa Rica
Reportaje Fotográfico de Macfrut 2018
Perú producirá el 13% de la palta del mundo este año

Top 5 - semana pasada

"Rusia no echa de menos nuestra fruta"
La zarzamora Tupy, en riesgo por la falta de interés en su producción
"La nueva variedad de níspero Guardiola destaca por su calibre y aspecto"
¿Las 'Goldenberries' tienen futuro en los Estados Unidos?
"Para ser poco conocido, el níspero goza de muy buena demanda"

Top 5 - mes pasado

Una empresa de Florida asegura haber vencido al "greening" de los cítricos
"Importadores europeos están cambiando ajo chino por español por los rumores"
Italia: Las piñas enviadas vía aérea no notan la competencia de la fruta de verano
Colombia: Crecimiento favorable en el mercado de hierbas aromáticas
"Las primeras frutas de hueso españolas se retrasarán de 7 a 10 días"

el mercado de la Costa Oeste y de Sudáfrica, pero ninguno de esos países produce naranjas rojas de buena calidad, por lo que siempre que se ofrezca un buen producto se podrá ingresar a ambos.



"Tienen muy buen sabor, con una gran mezcla de dulzura e intensidad que atrae a los consumidores de EE. UU., por lo que somos optimistas sobre la temporada", explicó. "Algunos de los compradores han comentado que nuestras naranjas no son tan ácidas como las naranjas rojas de otras zonas".

Redbelly Citrus plantó sus árboles hace 10 años, lo que significa que cada año producen más fruta. Len cree que es el clima de Riverina, que según él es casi idéntico al de Sicilia, de donde es originaria su variedad de naranja roja, que le da un sabor perfecto.

"Cada zona produce una naranja roja de distinto sabor, aspecto y sensación", comentó. "Nuestro clima permite maximizar el potencial genético de la fruta. La naranja roja es el cítrico más sensible a las condiciones climáticas. No desarrolla el color rojo a menos que experimente las temperaturas correctas durante el día y la noche".



Pinnacle suministra el 90 por ciento del producto directamente a los *retailers*, con una fuerte promoción en aspectos como el sabor. Durante septiembre y octubre hay campañas especiales sólo para vender productos australianos, y Daniel dice que cada vez más *retailers* sienten curiosidad y desean vender el producto de calidad que Australia les puede ofrecer.

"Hay que recorrer el país y encontrar *retailers* adecuados para el modelo australiano. Por ejemplo, la marca Dracula tiene un gran potencial en Halloween, y en Estados Unidos no hacen promociones una semana, sino que las decoraciones duran hasta seis semanas como en Navidad. También comercializan bebidas alcohólicas en el pasillo de productos agrícolas, por lo que no es raro ver vodka y naranjas rojas en el mismo estante".



Aunque Estados Unidos es el principal mercado de exportación de Red Belly Citrus, habrá pequeños volúmenes en China. Pero Len admite que la empresa todavía está buscando el socio adecuado, que pueda comercializar dentro del país y, finalmente, poder enviar uno o dos contenedores cada año.

"Es un mercado muy diferente al de los EE. UU. y no hay mucha familiaridad con la variedad y con las naranjas ácidas", comentó Len. "Creo que en la mayor parte de China prefieren fruta más dulce y que hay que ofrecer mucha información y marketing para que el producto sea mejor aceptado en China".

Len dice que la demanda también está creciendo en Corea, y a pesar de que sólo ha tenido acceso en los últimos años, los consumidores conocen el producto, gracias al trabajo realizado por los comerciantes en el país.

Para más información:

Len Mancini

Redbelly Citrus Pty Ltd.

Phone: +61 2 6964 3288

lmancini@redbellycitrus.com.au

www.redbellycitrus.com.au



Daniel Pinnacle

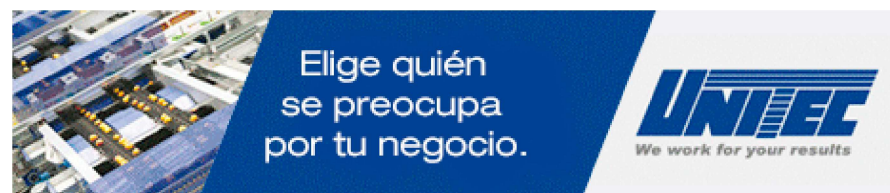
Pinnacle Fresh

USA: +1 559 967 2964

AUS: + 61 488 023 679

daniel@pinnaclefresh.com.au

Fecha de publicación: 15/05/2018



Comparte este artículo

