

A medida que la temporada de kiwis francesa termina con una nota alta, Primland ha comenzado a comercializar fruta de Chile para mantener su oferta durante la contratemporada.

El equipo permanente de Primland Chile y sus trabajadores de temporada comenzaron a empacar con alrededor de 170 contenedores. La compañía está entrando ahora en su vigésimo segunda temporada con muchos desafíos por delante.



El equipo permanente de Primland en Chile

Una búsqueda constante de calidad

La empresa, con la ayuda de las bases establecidas por el Comité del Kiwi de Chile (del cual Primland Chile es miembro) siempre ha abogado por participar en la producción de kiwis de alta calidad.

De esta forma, desde hace varios años, un entendimiento del ciclo de crecimiento, el seguimiento de los huertos por parte de los agrónomos que trabajan con los productores y el estricto respeto de los criterios de cosecha han permitido garantizar la calidad del kiwi OSCAR producido en Chile.

En ese contexto, los niveles de Brix y de materia seca indican no solo buenas características de sabor, sino también excelentes cualidades de conservación.

Además, el cumplimiento de las especificaciones OSCAR durante el envasado permite a la empresa ofrecer productos de alta calidad de forma constante durante toda la temporada.

Esta campaña, las condiciones fueron favorables y permitieron a los productores socios de

Primland obtener frutos de buen calibre con un peso medio de unos 100 g.

Desarrollo de su gama

Primland también continúa desarrollando su gama con su oferta de kiwis orgánicos y con la siembra en curso de kiwis OSCAR GOLD (pulpa amarilla) que se comercializarán en unos años.

Primland ahora está planeando no solo comercializar fruta al comienzo de la temporada, sino también grandes volúmenes en la segunda mitad de la temporada para satisfacer la demanda continua de kiwis en los mercados de destino.



Europa es uno de los mercados objetivo este año y la reputación de la marca, particularmente en Asia, significa que también puede desarrollar mercados en el lejano oriente. Además, la presencia en el hemisferio sur ha permitido incrementar las ventas en América del Sur y del Norte.

Primland ofrece a sus clientes acciones específicas para apoyar y desarrollar sus ventas a los consumidores.

Una situación de salud que requiere adaptación

La pandemia ha planteado numerosos desafíos. Primland ya ha puesto en marcha una organización reforzada para hacer frente a los efectos directos, especialmente en lo que respecta a la disposición de sus estaciones de envasado con la implementación de rigurosos protocolos de salud.

También está lidiando con las consecuencias más indirectas que representa la organización upstream, con el suministro de materiales de embalaje y downstream a través de una gestión logística marítima reforzada para hacer frente a las limitaciones que afectan al tráfico marítimo.