



CAMPAÑA 2022-2023 PERÚ EXPORTARÍA 71.5 MILLONES DE CAJAS, 11% MÁS QUE LA CAMPAÑA ANTERIOR



RETOS Y DESAFÍOS PARA LA GESTIÓN 2022-2024

Manuel Yzaga Dibós es reelegido como presidente de PROVID para el periodo 2022-2024.

PERU APUNTA A SER EL PRIMER EXPORTADOR DE UVA DE MESA

Es más relevante ser el primer exportador en cantidad de cajas, en cantidad de toneladas

PERÚ: ORIGEN CONFIABLE, ANTE UNA TEMPORADA COMPLEJA

Es una temporada compleja y en la que necesitamos seguir posicionando a Perú como un proveedor de calidad y confiable

**MÁS PRODUCCIÓN
MÁS VIGOR
MÁS CALIBRE
MÁS FRUTA SANA**



CUBIERTAS PLÁSTICAS

PIC PLAST Ltd Líder mundial en **CUBIERTAS PLÁSTICAS** se une a **PRODUSERVIS SAC** ofreciendo una cubierta adecuada para cada tipo de clima y cultivo.

Obtén mayor porcentaje de fruta exportable.

Protege de:

- Lluvia
- Quemaduras de sol
- Viento
- Control de mosca de la fruta
- Picaduras de aves



COBERTOR DE UVAS

Amarres



Tijeras



Chamshell



¿Quieres saber más? ¡Contáctanos!

✉ ventas@producerservis.com

☎ +51 965876404

🌐 www.producerservis.com



**- SIEMBRA -
UN GRAN EQUIPO
- COSECHA -
PRODUCTIVIDAD**

**MF 4275 Y PULVERIZADOR KUHN:
EL EQUIPO IDEAL PARA TU VIÑEDO**



☎ (51) 626 4000 🌐 www.ferreyros.com.pe ✉ clientes@ferreyros.com.pe 📞 98847- 4662 📱 /Ferreyros.SA

Red de sucursales y oficinas: Tumbes, Talara, Piura, Lambayeque, Trujillo, Chimbote, Lima, Ica, Arequipa, Tacna, Cajamarca, Huaraz, Cerro de Paso, Huancayo, Cusco, Ayacucho, Puno, Challhuahuacho, Curipata, Espinar, Iquitos, Tarapoto, Pucallpa, Huánuco, Jaén, Bagua, Puerto Maldonado.



UNA EMPRESA FERREYROCOP



CONTENIDO

06



RETOS Y DESAFÍOS PARA LA GESTIÓN 2022-2024

Manuel Yzaga Dibós es reelegido como presidente de PROVID para el periodo 2022-2024. En esta segunda gestión ya no tiene que lidiar con la incertidumbre y restricciones por la COVID-19, pero sí enfrentar a problemas que aún subsisten.

10



PERU APUNTA A SER EL PRIMER EXPORTADOR DE UVA DE MESA

Alejandro Cabrera, gerente general de PROVID: "Si bien somos el primer exportador de uva de mesa en términos FOB, es más relevante y potente ser el primer exportador en cantidad de cajas, en cantidad de toneladas"

18



PERÚ: ORIGEN CONFIABLE, ANTE UNA TEMPORADA COMPLEJA

Gabriel Noboa, gerente comercial de Don Ricardo: "Es una temporada compleja y en la que necesitamos seguir posicionando a Perú como un proveedor de calidad y confiable ante los consumidores y principales clientes a nivel mundial".

22



FUTURO DE UVA DE MESA

"Tal como se está presentando el negocio de la uva a nivel mundial, cada vez es más importante el tema de calidad", afirmó el Ing. Felipe Morales, gerente de Producción de Pura Fruit

31



RECAMBIO VARIETAL

Benjamín Cilloniz, gerente general de Safco Perú: "El gran impulso de la industria de uva de mesa en el Perú se debe al recambio varietal"

35

SOSTENIBILIDAD

Debido al impacto positivo que conlleva la actividad agrícola, representa un eje de desarrollo económico y social de gran envergadura

40

ERRADICACIÓN DE LA MOSCA DE LA FRUTA

El SENASA, con la participación de productores hortofrutícolas, instituciones públicas y privadas, avanza en la ejecución campañas de control.

50

NUEVOS MERCADOS

Josue Carrasco Valiente, director general del Servicio Nacional de Sanidad Agraria, indicó que Chile y Japón serían los próximos países donde podría exportar uva peruana.

EDITORIAL

CAMPAÑA 2022-2023

PERÚ EXPORTARÍA 71.5 MILLONES DE CAJAS, 11% MÁS QUE LA CAMPAÑA ANTERIOR

Empezamos la campaña 2022-2023, y como viene ocurriendo en las últimas temporadas, con una serie de riesgos y desafíos, los cuales tenemos la convicción de que serán superados con el trabajo solidario y conjunto entre productores, exportadores y la fuerza laboral, afianzando el crecimiento y desarrollo continuo de la industria de uva de mesa peruana.

Los principales desafíos iniciales identificados son la inflación mundial, el contexto político desfavorable y el incremento de costos de todas las partidas. Pese a ellos las proyecciones iniciales indican que nuestro volumen exportable crecerá en un 11%. Vamos a pasar los 71.5 millones de cajas de 8.2 kilos, con lo cual nos posicionariamos como el primer exportador de uvas de mesa en toneladas.

La campaña pasada, Perú concluyó como el primer exportador del mundo en términos FOB, con poco más de US\$ 1,300 millones. Tenemos una industria de altos estándares mundiales y con una imagen y reputación de ser exportadores seguros y confiables de uva de calidad que cumple las exigencias de los diferentes mercados internacionales.

El proceso de recambio varietal iniciado aproximadamente 5 campañas atrás y la alta productividad que tienen las nuevas variedades está permitiendo lograr una mayor producción, pese a que el nivel de hectáreas no ha crecido mucho.

Por ello es importante mejorar el manejo de las variedades patentadas, para lograr una buena rentabilidad. Asimismo, se debe minimizar los riesgos, para que la uva llegue en óptimas condiciones a los mercados de destino, especialmente a China que se proyecta a consolidar como uno de los principales destinos de nuestra uva en el mundo.

PROVID realiza un trabajo estratégico para articular las diferentes iniciativas de los productores y exportadores, proporcionar la información adecuada y oportuna a sus asociados, seguir buscando nuevos mercados y promover la calidad de la uva de mesa peruana. Así como también, apoyar los esfuerzos de capacitación e innovación, ofreciendo cada vez más y mejores servicios para el desarrollo de nuestra industria.

Presidente

Manuel Enrique Yzaga Dibos

Vicepresidente

Guillermo Alejandro León Arámbulo

Secretario

Gabriel Noboa

Tesorero

Carlos Mauricio Arias Peña

Vocales:

Lionel Francisco Arce Orbegozo

Rafael Cilloniz

Andrés Juan Jochamowitz Stafford

José Antonio Castro Echeopar

Mariano Rodríguez Pérez

Gerente General

Alejandro Cabrera Cigarán

Gerente de Operaciones:

Leylha Rebaza García

Dirección:

Calle 21 N° 713 – Int. 205

Urb. Corpac – San Isidro

Lima – Perú

Teléfono:

475 – 1756

Edición

Integra Comunicación Corporativa S.A.C.

Cl. Nevado Huascarán 182 - La Molina

providigital@provid.org.pe

Octubre - 2022

Editor General

Victor Limas Garragati

Coordinador General

César Gerardo Gallegos



Manuel Yzaga Dibós, presidente del Consejo Directivo de PROVID

CALIDAD Y CONFIANZA

RETOS Y DESAFÍOS PARA LA GESTIÓN 2022-2024

Manuel Yzaga Dibós ha sido elegido nuevamente para estar al frente de la presidencia del Consejo Directivo de la Asociación de Productores y Exportadores de Uva de Mesa del Perú (PROVID) período 2022-2024. En esta segunda gestión ya no tiene que lidiar con la incertidumbre y restricciones de la pandemia por la COVID-19, pero sí enfrentar problemas que aún subsisten, como los altos costos logísticos, la informalidad, la competencia desleal, la creciente competencia internacional, la turbulenta economía mundial y, por encima de todo, la inestabilidad política en nuestro país.



Fue muy enfático en señalar que la gran calidad de la fruta, así como la confianza y seriedad de la industria peruana son los factores principales del porqué estamos como el principal exportador de uva de mesa en el mundo. Ello continuará y se seguirá incentivando a buscar la excelencia.

LOGROS

Al hacer un rápido recuento de los logros del equipo humano de PROVID en su primera gestión, Manuel Yzaga dijo que, a nivel gremio, fue ponerle método de trabajo volviéndolo un poco más ágil a partir de cambiar el perfil de la gerencia, más enfocado al asociado. El objetivo es fortalecer al gremio y su auto sostenibilidad; actualmente, los asociados pagan un autogravamen, pero están generando proyectos que en un futuro puedan autosostener al gremio. “Esa es nuestra meta”, enfatizó.



Igualmente, anotó que se ha empezado a realizar compras conjuntas, como es el caso de los fertilizantes, y a ofrecer servicios que tienen que ser validados por los asociados.

“Pero lo más importante es haber abierto el número de puertos en China, ahora tenemos más puertos. También vamos a poder llegar en avión a China, cosa que antes no podíamos hacerlo. Está Japón, pero todo eso depende de un último OK del gobierno japonés o el gobierno chino. Estamos en eso, estamos en espera, la pelota está en cancha de ellos, nosotros hemos hecho ya todo lo que teníamos que hacer.

También dijo que es importante el hecho que en adelante se va a poder usar Fosfina para la exportación de uva a Corea, SENASA ya aprobó su uso en Perú, pero Corea aún no nos firma el documento donde dice que está de acuerdo.



PERSPECTIVAS DE LA CAMPAÑA

Recordó que cuando lo convocan (campaña 2019-2020) se exportaban 49 millones de cajas de 8.2 kilos. En la 2020-2021 pasaron a 57 millones de cajas, aproximadamente, y en la 2021-2022 pasaron los 65 millones de cajas, aproximadamente. “Para la presente campaña hemos lanzado la cifra de 71.5 millones de cajas, 6.3 millones más que el año pasado, o sea un 11% más que la campaña anterior”, agregó.



RETOS Y DESAFÍOS

Al preguntarle qué se viene ahora contestó tajantemente: “Lograr que las navieras no nos expriman. Debería haber un justiprecio, percibimos que hay una tendencia injustificada. En estos momentos estamos sintiendo que nos están exprimiendo. El flete que cobran es muy alto por hectárea en uva. Es fuertísimo el impacto”, opinó.

También indicó que es necesario seguir manteniendo los estándares más altos de calidad e indicó que el principal reto que tienen es el político. “El reto político es más complicado que controlar cualquier plaga o cualquier lluvia. La inestabilidad en la que vivimos pone en cuestionamiento el crecimiento del país y, lógicamente, una industria donde se necesita bastante inversión y es de mucho riesgo”, agregó.

Aseguró que hay que trabajar una visión a largo plazo y posicionar nuestra marca país, que es uno de los ob-

jetivos. “Estamos en un proyecto en PROVID, justamente para posicionar nuestro producto. Queremos sacar un sello que nos identifique en el exterior. Está en planificación.

Otro desafío es la competencia con otros orígenes. “El problema es que competimos con países que ofrecen menor calidad de uva por diferentes factores, y esa uva de menor calidad llega al mercado y golpea el precio a

la baja. Como es perecible, cada vez que llega una fruta de mala calidad que tienes que bajar el precio para que se venda rápido, hace que la tuya no se venda y pasa un día sin vender y se deteriora y te baja el precio”, señaló.

“El reto permanente del productor peruano es llegar con fruta de calidad al mercado de destino y que soporte los días hasta que sea consumida”, aseveró.

RECAMBIO VARIETAL

El presidente de PROVID resaltó el papel que ha jugado el recambio varietal en el aumento de la producción de uva de mesa en el país, anotando que han ingresado un número considerable de variedades patentadas, pero no todas han dado buen resultado.

“La tendencia apunta a que los productores peruanos se quedarán con las variedades ganadoras y punto. Serán unas pocas verdes, unas pocas rojas y unas pocas negras”, advirtió.

MOTOR DE DESARROLLO

En otro momento destacó la importancia del trabajo inclusivo y masivo que genera la industria de la uva de mesa, anotando que la población laboral femenina es de casi el 55%.

“El aporte que damos es brutal. En una hectárea de uva puedes estar inyectando, entre campo y planta, 21,200 dólares por hectárea, a los bolsillos de la gente. Nosotros somos la industria, junto con el arándano, que más aporta por hectárea a la sociedad”, expresó

Comentó que el mayor costo en la cadena productiva de la uva de mesa es el personal, luego la parte logística. “Esos son los conceptos más costosos de la operación. Y por el respeto que las personas se merecen, no tanto por el lado económico, bienvenido que la gente gane su dinero moralmente, correctamente, éticamente y dignamente. Con trato correcto podemos ayudar a que sea digno, y que la gente se sienta bien por su trabajo.

Asimismo, destacó que es importante que haya un buen clima laboral. “Promovemos que lo haya, pedimos que lo haya, no podemos intervenir para que lo haya. Nosotros somos el gremio, no los gerentes de las empresas. Cada empresa, a través de sus gerentes, tendrá que hacer las cosas de manera correcta para que eso suceda. Promovemos, motivamos para que eso suceda, hacemos llamados para que suceda.

CONTRIBUCIÓN ECONÓMICA

	1 HA
Personas Directo Campo y Empaque	\$21,234
Alimentación Consecionario	\$700
Transporte Personal Servicio de transporte	\$2,063
Seguridad - Servicio de Seguridad	\$320
Logística Terrestre Servicio de Transporte para Exportar	\$3,200
Fletes Marítimos	\$12,900
TOTAL	\$40,417

Diseños Fijos

Diseño Semi-Retractil

Diseños 100% Retractil

SERROPLAST LATAM

FILMS plásticos para distintos objetivos
Diseños a medida según propósito

- AGUA RIEGO Riego temporada -25%
- AGROQUÍMICOS Eficiencia +25%
- CONDICIÓN Y CALIDAD Homogeneidad y Calibre
- PROTECCIÓN FÍSICA Viento, Radiación y Lluvias
- DOBLES COSECHA Abril y Octubre

Sebastian Escalona
Product Manager Peru
+ 51947339992
sescalona@serroplast.cl

Joaquin Novoa
Gerente de Desarrollo
jnovoa@serroplast.cl

Jose Manuel Labbe
Product Manager Chile
jmlabbe@serroplast.cl

www.serroplast.it



META DE CAMPAÑA

PERÚ APUNTA A SER EL PRIMER EXPORTADOR DE UVA DE MESA EN TONELADAS

Perú concluyó la campaña 2021-2022 como el primer exportador del mundo de uva de mesa en términos FOB, con poco más de US\$ 1,300 millones de valor exportado y para la actual temporada las proyecciones iniciales apuntan a que seríamos el primer exportador de uvas de mesa en toneladas, por encima de Chile y Sudáfrica, los orígenes más grandes junto con nuestro país.



El gerente general de PROVID, Alejandro Cabrera, señaló que la temporada anterior, que culminó en abril, concluyó con 64.8 millones de cajas de 8.2 kg exportadas, un 13% de incremento respecto a la campaña previa, teniendo como principales destinos a Estados Unidos, los Países Bajos y China.

Anotó que para la proyección inicial para esta campaña es de 71.5 millones de cajas de 8.2 kilos, lo que representa un crecimiento de 11%. “Es la primera vez que Perú va a alcanzar este nivel de envíos al exterior. Año a año seguimos rompiendo récord en los envíos. De acuerdo a estas estimaciones iniciales, Perú se posicionaría como primer exportador de uvas de mesa en toneladas”, anotó.

Expresó que, si bien ya somos el primer exportador de uva de mesa en términos FOB, desde la campaña pasada, es mucho más considerable, relevante y potente ser el primer exportador en cantidad de cajas, en cantidad de toneladas. Indicó que para ello se ha tomado como referencia las primeras estimaciones tanto de Perú como Chile, publicadas durante el mes de Setiembre.



IMPORTANCIA DE NUEVAS VARIEDADES

Para este logro, afirmó que las variedades patentadas tienen un papel protagónico. “Son muchos factores los que influyen en una elección de variedad patentada, pero podríamos dividirlos en tres: mayor productividad en campo, mejor precio en destino y una preferencia del consumidor de destino respecto a otras variedades”, agregó.

Comentó que la variedad de uva blanca sin semilla es la que ha dominado la campaña anterior con un 42% del total exportado. Luego le siguió el grupo varietal de las rojas sin semilla (28%), en tercer lugar, está la variedad Red Globe (25%) y, finalmente, el grupo varietal de las negras sin semilla (3%).

“Si bien la Red Globe ha perdido cierto nivel de posicionamiento, aún se mantiene en el primer lugar de variedades exportadas por nuestro país, ya que una de cada cuatro cajas exportadas por el Perú en la última campaña fue uva Red Globe. Igual tiene una presencia considerable. No tiene los niveles de antes, pero igual es una variedad importante de nuestra oferta.





CRECIMIENTO DE HECTAREAS

Cabrera señaló que la campaña 2021-2022 acabamos con casi 21,100 hectáreas que representó un crecimiento del 2%, respecto a la temporada pasada que cerró con poco más de 20,700 hectáreas, aproximadamente.

“Sin embargo, las proyecciones iniciales de SENASA que se han publicado durante el mes pasado, indican que podríamos llegar a tener poco más de 22 mil hectáreas al cierre de esta campaña 2022-2023. Esos crecimientos grandes en áreas que se tuvieron en el pasado que llegaron, incluso, a los dos dígitos hace 4 o 5 campañas atrás, no creemos que vuelvan a darse, sobre todo, mientras que el contexto complicado que tenemos no se estabilice hasta cierto punto”, acotó.

Precisó que las variedades que está exportando el país son muy apreciadas en el mercado extranjero en los destinos a los cuales llega nuestra uva.

“Lo que quisiera hacer hincapié en

"SENASA: PODRÍAMOS LLEGAR A TENER POCO MÁS DE 22 MIL HECTAREAS AL CIERRE DE ESTA CAMPAÑA 2022-2023."

este tema es que el crecimiento peruano que se tuvo en la temporada pasada y que vamos a tener también en esta campaña, no es un crecimiento que dependa o se deba a una sola variable, sino que se trata de un crecimiento diversificado. Creemos poco, pero crecemos en áreas, en variedades, las variedades nuevas se mantienen en incremento campaña a campaña, crecemos en zonas de producción porque hoy Piura se está consolidando como un gran centro productivo de uva de mesa, ya no solo es Ica, y crecemos también en los envíos a los principales destinos”, expresó.

Afirmó que ahora que se está ampliando poco a poco la ventana comercial. “Históricamente Perú iba de octubre a febrero, esas eran nuestras principales vitrinas y más específico diciembre; sin embargo, poco a poco se están ampliando justamente por el manejo del cultivo que permite poder cosechar antes. Piura está sacando uva desde el mes de julio, agosto y también la segunda cosecha que está dando en el mes de abril. Eso es por un manejo de cultivo que permite estas nuevas variedades, pero también por un manejo productivo a partir de una innovación tecnológica”, opinó.

DESAFÍOS

Para Alejandro Cabrera, la industria de la uva de mesa y la agroindustria en general tiene dos grandes desafíos. Uno de ellos es la inestabilidad política. “Vamos a tener que aprender a vivir con esta inestabilidad política. No es solo de este último año, ya nos encontramos en esta inestabilidad prácticamente durante los últimos cinco años”, comentó.

La segunda es la inflación mundial que ya está acercándose incluso a los dos dígitos. “Estados Unidos, nuestro principal comprador ya está en ese camino. Es altamente probable que se dé una inflación generalizada en el mundo. Hay que saber controlar la recesión que esta inflación terminará ocasionando en el futuro”, aseguró.

SOSTENIBILIDAD

Al respecto, dijo que ha sido testigo de las buenas prácticas que se realizan en la industria de la uva de mesa para con la comunidad. Anotó que es una práctica generalizada en el sector, pero falta comunicarlo.

A nivel gremio indicó que están coordinando con una organización para que la uva que no se logra exportar se pueda donar a poblaciones vulnerables o a iniciativas como Vaso de leche, Ollas comunes, con el objetivo de que sepan de que hay una fruta que se exporta y ellos también pueden tener acceso a ella.

Precisó que las empresas del sector generan gran cantidad de empleo y desarrollo para sus familias, sus zonas, distritos, provincia. “Es importante que la empresa vea al trabajador como aliado e, igualmente, el trabajador vea así a la empresa. Estamos en la misma vereda. Yo pienso que, si esta sinergia se logra tener en forma más cercana, más próxima, de compromiso mutuo, pese a la inflación, al contexto político desfavorable y el incremento de costos de prácticamente todas las partidas, vamos a salir airoso, porque la única manera de hacerlo es teniendo esa fuerza laboral de nuestro lado y trabajando juntos”, aseguró.

TECNOLOGÍA APLICADA A LA RAÍZ

EL PERSONAL TRAINER PARA LA RAÍZ DE TU CULTIVO

Phytoma
Ciencia para el agro

Hello NATURE

TECNOLOGÍA TRAINER

La llave para activar diferentes procesos metabólicos para tu cultivo.

BENEFICIOS

Forma la estructura de la raíz para una óptima absorción de nutrientes y la relación raíz / rizósfera.

CONTACTA TU PERSONAL TRAINER DE LA RAÍZ

ventas@phytomabioscience.com

Approved by **ECOCERT INPUTS**

productos disponibles **OMRI LISTED**



PERSPECTIVAS DE MERCADOS

El gerente general de PROVID comentó que en esta campaña el mercado chino tomará un mayor protagonismo y se consolidará como uno de los principales destinos de nuestra oferta exportable, principalmente por el gran incremento de envíos de variedades nuevas. “Por ejemplo, las variedades blancas han tenido muy buena aceptación en China y se ha roto el mito de que China solo consume Red Globe. La uva blanca sin semilla se ha posicionado como producto predilecto también para esta región”, comentó.

“Si a eso le sumamos que en Asia se tiene ese deseo de una fruta físicamente guapa, como se dice, tenemos un posicionamiento más interesante. La fruta es vista como un bien de lujo en esta parte del mundo y nuestra uva es de una excelente calidad. Además, próximamente vamos a lograr tener todos los puertos marítimos que reciben fruta, abiertos para los envíos de nuestra uva y la posibilidad de poder enviar la uva vía aérea, eso va a ser definitivamente que China se mantenga con un crecimiento muy interesante. La expectativa por ese mercado es muy alta y confiamos en que sea uno de los principales impulsores del crecimiento y desarrollo continuo de nuestra industria”, enfatizó.

Respecto a Japón dijo que esperaba que se pueda abrir durante esta campaña. “Se ha realizado la visita, como saben, de la delegación japonesa, tanto en las zonas productivas e instalaciones de packing de nuestros asociados de Piura e Ica. Fue una cita muy fructífera y positiva. Esperamos que si todo sale favorable tengamos ese mercado abierto antes que acabe la campaña 2022-2023”, anotó.

También destacó el trabajo que se viene haciendo para el ingreso de nuestra uva de mesa al mercado de Chile. “Mientras más mercados abiertos tengamos mejor para nuestros asociados porque van a poder elegir mejor a dónde llegar y cuándo llegar”, acotó.

CONSEJO DIRECTIVO 2022-2024

Actualmente está en funciones el nuevo Consejo Directivo de Provid, el cual fue elegido en marzo pasado en la asamblea ordinaria de asociados:

Está integrado por:



Presidente: Manuel Yzaga
(Vanguard Perú)



Vicepresidente: Guillermo León
(Ecosac Agrícola SAC)



Secretario: Gabriel Noboa
(Agrícola Don Ricardo)



Tesorero: Carlos Mauricio Arias
(Manuelita F y H SAC),



Vocales: Lionel Arce (Complejo Agroindustrial Beta SA)



Rafael Cilloniz
(Campos del Sur SA)



Andrés Jochamowitz (Procesos Agroindustriales SA)



José Antonio Castro
(Sociedad Agrícola Drokasa SA)



Mariano Rodríguez (Sociedad Agrícola Rapel SA)



ACTIVIDADES REALIZADAS EN PROVID

De otro lado, informó que dentro de las acciones realizadas por su gestión está el haber concretado la primera compra conjunta de fertilizantes, en la cual participaron seis empresas asociadas.

“No es que haya sido 100% perfecta, pero al menos se inició con algo, y de aquí para adelante debemos mejorar, si queremos conseguir que este sea un flujo nuevo, que nos vean como una nueva alternativa. PROVID no pretende competir con las grandes casas distribuidoras de fertilizantes, simplemente ser una opción para un pequeño agricultor que no tiene ese nivel de negociación que si lo puede tener un gran productor. Ahí es donde el gremio puede entrar a tallar”, opinó.

Una gestión muy importante que están coordinando es conseguir la posibilidad de un servicio diferenciado para los envíos de la uva de mesa, a través de las embarcaciones, vía marítima, “Nos hemos reunido con navieras, nos hemos reunido con puertos buscando concretar un servicio. Queremos conseguir un “servicio express” similar al de la industria chilena de cerezas, que llega a Asia en un tiempo bien corto. Estamos en conversaciones. Estoy seguro va a ser un gol grande para los asociados conseguir un servicio directo al Asia, y aunque de momento no tenemos una confirmación oficial de este tipo de servicio, apuntamos a tenerla próximamente”, señaló entusiasmado.

También se han acercado a instituciones similares -ha ingresado a Shaffe, la asociación de exportadores de frutos frescos del hemisferio sur - con la intención de tener una visión más amplia de cómo se comporta el mercado, conocer qué otras iniciativas emplean que nosotros también podríamos realizar.



PARTICIPACION EN FERIAS

Precisó que han participado en ferias internacionales, como la Fruit Logística de Berlín (abril) y Fruit Attraction en Madrid (octubre). Van a estar presentes también en la PMA, en Estados Unidos, y la Asia Fruit Logística (Tailandia). Asimismo, se participó en AGROFEST Perú 2022.

“Lo que quiere el gremio es generar vitrina de encuentro para nuestros asociados con el objetivo de conseguir nuevos mercados, nuevos clientes, nuevos destinos y seguir apoyando a esta locomotora que es la industria de uva de mesa”, aseveró.

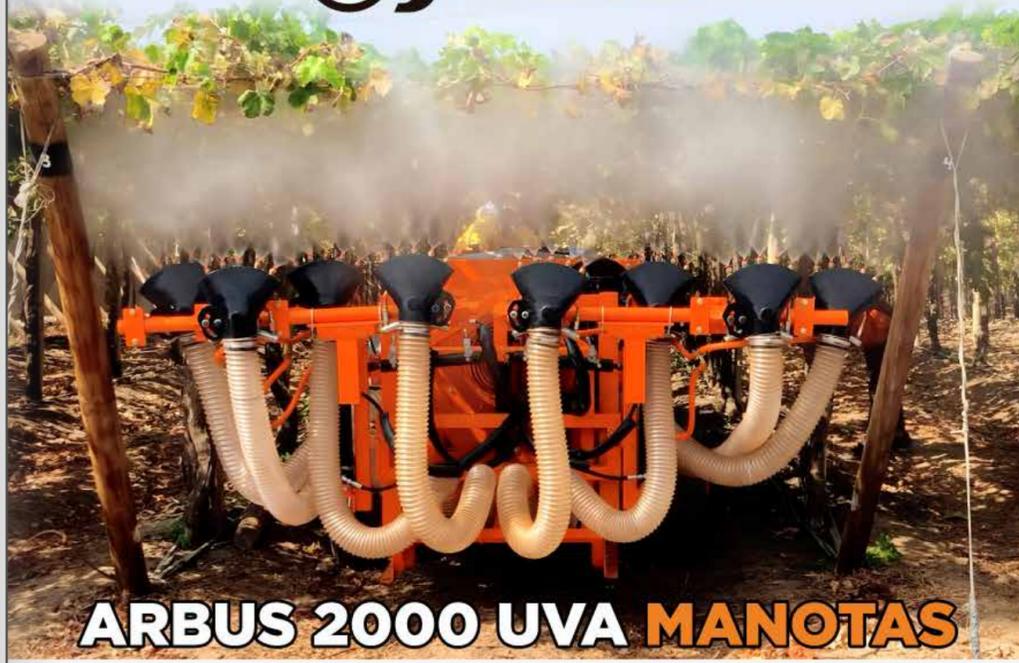
TRABAJO NACIONAL

A nivel nacional, han participado en la Conferencia de Red Agrícola de Ica y de Piura, en las mesas transversales que organizó AGAP: Han formado parte de las mesas de sostenibilidad, así como del comité de mosca de la fruta junto a otros gremios de cultivos.

También informó que se logró un convenio con el estudio Araya & Cia. para tener un respaldo legal ante cualquier contexto desfavorable que pudiese surgir con problemas logísticos, fletes altos, descarga en puertos, etc.

Igualmente, están trabajando con Promperú para generar promociones comerciales en destino, especialmente Estados Unidos y China, el cual apunta a convertirse próximamente en el segundo destino más importante de nuestros envíos.





ARBUS 2000 UVA MANOTAS

8 Manotas con 40 portaboquillas antigoteo para una mejor pulverización en los cultivos de **uva, opengable y parronal.**



BOMBA JP-190
de pistones para mayor presión, con camisetas de cerámica para una mayor durabilidad



Comando VAR
Alta presión



Sede Lima: Av. Ingenieros Norte #251 - Ate | +51 957 440 362
Sede Ica: Car. Panamericana Sur Km 298, Subtanjalla, Ica | +51 957 438 273
Sede Chiclayo: Panamericana Norte Km 799 | +51 956 943 207

www.vidagro.com.pe
 ventas@vidagro.com.pe

Síguenos en nuestras redes sociales
 @vidagroPerú





40 Años
Innovando Tecnología al Agro



Ing. Gabriel Noboa Olazabal, Gerente Comercial de Agrícola Don Ricardo



CAMPAÑA 2022-2023

PERÚ: ORIGEN CONFIABLE, ANTE UNA TEMPORADA COMPLEJA

La temporada pasada de la uva de mesa fue retadora y tuvo una serie de complicaciones, pero el comportamiento de los mercados fue muy bueno y ayudó mucho al logro de un resultado positivo. La campaña 2022-2023, en opinión de los propios agroexportadores, será bastante compleja y muy difícil de predecir por factores externos e internos. Sin embargo, los retos están planteados y la industria de la uva los espera superar manteniendo una fruta de alta calidad y logrando que el Perú continúe como un origen seguro y confiable.

Al respecto, el ingeniero Gabriel Noboa Olazabal, directivo de la Asociación de Productores y Exportadores de Uva de Mesa del Perú- PROVID y gerente comercial de Don Ricardo recalcó que son años difíciles. “Es una temporada compleja y en la que necesitamos seguir posicionando a Perú como un proveedor de calidad y confiable ante los consumidores y principales clientes a nivel mundial”, expresó.

“¿Qué esperamos para esta temporada? Esta temporada, como las otras, es distinta siendo algunos retos los mismos o nuevos. Esperamos que, ojalá, la crisis logística se estabilice. Igual tenemos claro los desafíos logísticos, y ha habido suficiente tiempo para que las distintas empresas, sobre todo, las líneas navieras, se establezcan y logren una mejora en su oferta de espacios y servicios”, agregó.

Anotó que hoy nos encontramos con otra coyuntura internacional: la crisis financiera de recesión que estamos viendo en distintos países del mundo que, obviamente, corresponde a nuestros mercados. “Hay distintas variables, como el tipo de cambio, el aumento de costos directos de la uva y el consumo son algunas de las variables que estamos percibiendo del mercado y que lo está haciendo nuevamente un año bastante retador”, aseguró.



Sobre los retos dijo que, definitivamente, siempre está el producir frutas de alta calidad para seguir manteniendo los mercados ya conquistados. Pero, además, está el gestionar una correcta diversificación para ingresar a nuevos mercados...” y, en tercer lugar, yo diría que va a ser una temporada difícil de predecir”.

Al consultarle cómo mantener la competitividad sin perder la calidad, dijo que tenemos que seguir manteniendo la calidad más allá de que sea tentador reducir costos, hay que cuidar mucho los costos con procesos de gestión pero que no tenga ninguna afectación a la calidad y la condición del producto.

"LA MANERA DE MANTERNOS Y PASAR ESTE BACHE DE RECESIÓN GLOBAL ES QUE TENEMOS QUE SEGUIR CENTRÁNDONOS EN SER UN PROVEEDOR CONFIABLE."

“La manera de mantenernos y pasar este bache de recesión global es que tenemos que seguir centrándonos en ser un proveedor confiable para las principales tiendas del mundo y con el producto correcto. Se trata más allá de una empresa, se trata del origen y Perú tiene que seguir siendo la mejor opción para los consumidores.



PERU, ORIGEN CONFIABLE

Noboa, con más de 10 años de experiencia en el sector agroexportador, dijo que el tema de origen confiable está relacionado a la madurez de la industria. “Este año tenemos que seguir demostrando en ser un país exportador enfocado a largo plazo y no ver el negocio por una sola campaña, por ejemplo, estamos viviendo una coyuntura donde ciertos mercados tienen sus monedas muy depreciadas y el consumo puede estar siendo afectado por inflación, pero a pesar de eso se ve que los clientes están igual buscando tener un buen producto y comprometerse a programas atractivos”.

Anotó que ha escuchado decir que algunos agroexportadores van a redireccionar sus volúmenes hacia otros mercados, pero esto va a ocasionar dos problemas. Primero, van a saturar otros mercados y, segundo, nos quitará el prestigio de ser un país confiable, ya que cuando ellos están en una situación difícil nosotros los dejamos de lado. “Es vital que nos sigan viendo como la primera opción en sus programas y no dejarles oportunidad a otros orígenes”, enfatizó.

FACTORES INTERNOS

Tras destacar el trabajo de inteligencia comercial que realiza PROVID proporcionando una adecuada información a los agroexportadores de uvas de mesa, dijo que el tema de confianza y seguridad también pasa por factores internos y su proyección internacional.

Al respecto, dijo que se necesita confianza y seguridad para que puedan seguir invirtiendo en el agro del país, sino los capitales se van a otros destinos, como Colombia. “Obviamente los inversionistas al final van a buscar lugares más estables a nivel político y financiero, pero lo bueno -en nuestro rubro al menos- es que todavía hay dinamismo con crecimiento. No dejemos que pase eso y ese crecimiento sea en vano. Necesitamos estabilidad para seguir dinamizando la economía de nuestro país.”, aseguró.

MERCADOS

De otro lado, dijo que espera que este año se abra por fin el mercado japonés. Anotó que hace poco han estado profesionales de la entidad sanitaria de Japón recorriendo los campos del norte del Perú y de Ica. Las primeras exportaciones serían al parecer por la época, para los productores de la zona sur.

Sobre nuevos mercados, dijo que, en países del sudeste asiático, como Malasia, Tailandia, Indonesia, Singapur y, Vietnam, las puertas están abiertas para el Perú, pero que la logística ante esta posibilidad se vuelve un poco inviable. “Ojalá que la situación mejore y podamos analizar y tomar decisiones en el momento”, afirmó.



REPLANTE DE VIDES...

¿SEMBRAR EN SUELO CONTAMINADO POR NEMATODOS, HONGOS, BACTERIAS?
¿PONER EN RIESGO TU INVERSIÓN A LARGO PLAZO?
SIEMBRA EN SUELO LIMPIO Y NO CORRAS RIESGOS

Producción Segura. Medio Ambiente Seguro.

AGROCELHONE®

EL LIDER EN DESINFECCIÓN DE SUELOS



AGROCELHONE®
CERO RESÍDUOS

APLICACIONES DE AGROCELHONE®
INYECCIÓN VÍA SISTEMA DE RIEGO

Producción Segura. Medio Ambiente Seguro.

AGROCELHONE®

GLOBAL ORGANICS PERU S.A.C.

Ventas - Lima
Ing. Manuel Vega

+51 988 910 003
manuel@globalorganicspe.com

Ventas Zona Norte
Ing. Martín Garnique

+51 988 100 083
operaciones.norte@globalorganicspe.com

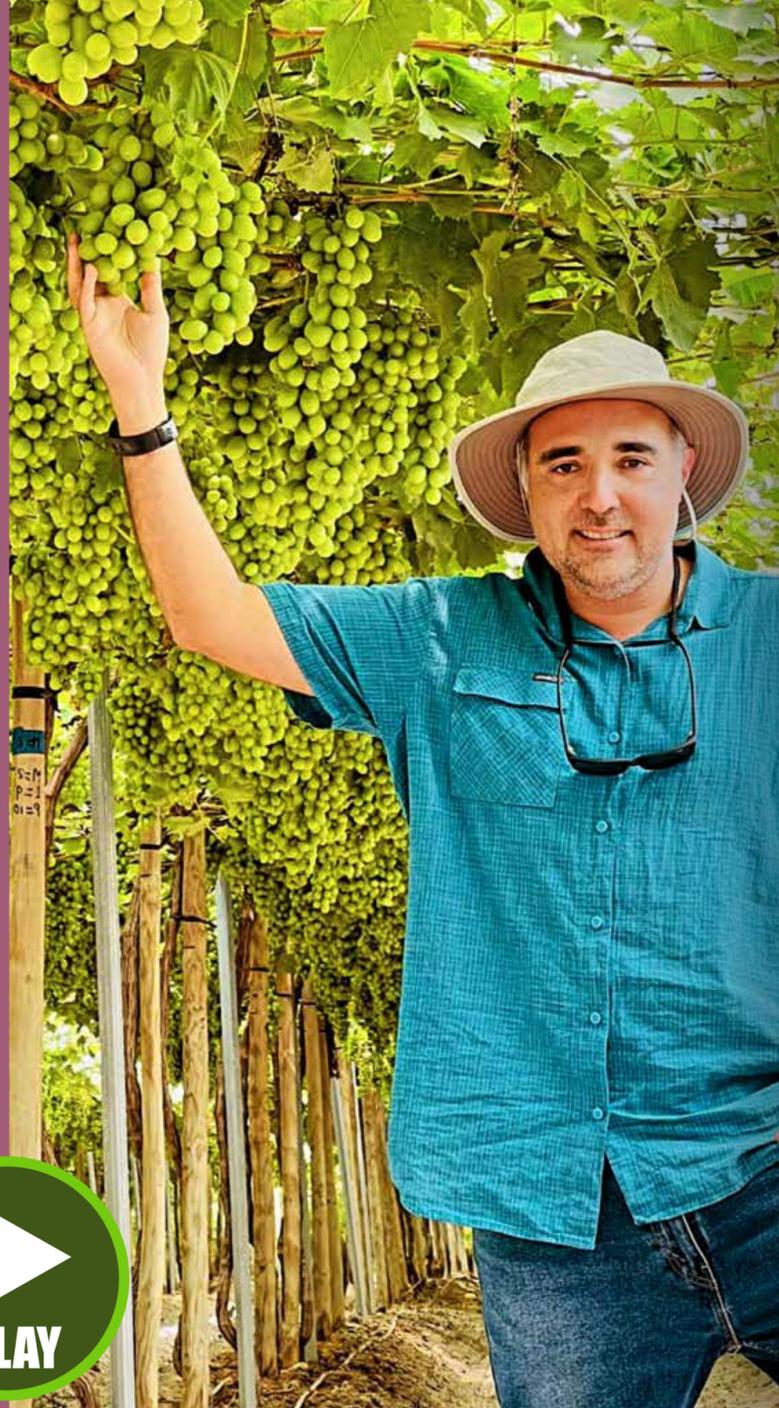
Jefe de Ventas Zona Sur
Ing. Javier Ronceros V.

+51 999 955 685
ventas.sur@globalorganicspe.com

FUTURO DE UVA DE MESA

SOLO VAN A SER EXITOSOS LOS QUE PRODUZCAN FRUTA DE CALIDAD

Los aspectos más importantes que determinan la calidad de la uva de mesa varían de acuerdo con los mercados, pero hay varios que son comunes a todos, entre ellos se encuentran, el calibre, el color (ya sean variedades rojas, verdes, negras), la calidad del escobajo, los grados brix, la acidez, la ausencia de defectos cosméticos y la conformación de la fruta. Todos estos son muy importantes a la hora de producir una fruta de alta calidad, que cumplan las exigencias de los diferentes mercados.



Ing. Felipe Morales, Gerente de Producción de Pura Fruit.

De esta manera se expresó el ingeniero Felipe Morales, gerente de Producción de Pura Fruit, al preguntarle sobre los principales aspectos o factores para poder tener una uva de mesa de calidad. “Tal como se está presentando el negocio de la uva a nivel mundial, cada vez es más importante el tema de calidad”, afirmó.

Anotó que hoy en día el mercado se está estrechando mucho, cada vez hay más oferta de fruta de distintos países y acá mismo, en el Perú, la oferta va creciendo y a medida que aumenta -por la ley de la oferta y la demanda- los precios debieran bajar. “Entonces, solo van a poder subsistir, competir y ser exitosos en este negocio, los productores o empresas que sean capaces de producir buena fruta, fruta de calidad”, agregó.

"ESTE NEGOCIO DEBE SER UNA COMBINACIÓN PERFECTA ENTRE SER PRODUCTIVO Y CALIDAD"



PRODUCCIÓN CON CALIDAD

Por esa razón, dijo, cada vez se hace más relevante trabajar pensando y apuntando a que este negocio debe ser una combinación perfecta entre ser productivo y calidad, pero también sacar la mayor producción por hectárea posible que permita tener una calidad óptima, porque es la forma en que hoy en día se puede competir en los distintos mercados.

Ello entendiéndolo que cada vez más hay oferta mundial y global, y un consumidor, un cliente o un receptor puede optar entre una fruta peruana, una californiana, una chilena y cada país o cada zona tiene sus ventajas y desventajas. “En ese sentido, insisto que lo más relevante hoy es ser muy riguroso en todo el proceso productivo y estar pendiente de todos los puntos que importan para llegar a producir fruta de calidad”, aseveró.





ESTRUCTURA DE COSTOS

Felipe Morales tiene 18 años de experiencia en el agro y siempre dedicado a la uva de mesa. Quince años ocupó gerencias agrícolas en Chile y tres años en la zona norte del Perú. En Pura Fruit está hace dos años.

Esta vasta experiencia le permite asegurar que lo más relevante hoy en día es que las empresas que no logran manejar de buena forma su estructura de costos, van a tener problemas para mantenerse con éxito en el mediano y largo plazo.

“Por esta razón, controlar los costos de mano equivalen, en el caso de uva de mesa en Perú como en Chile, en un 70% de los costos. Es en ese sentido, estamos haciendo un trabajo bien potente en cuanto a poder llevar una asignación eficiente y un buen manejo de recursos humano. Estamos incorporando el sistema de trabajar a destajo, lo cual nos ayuda mucho en incentivar al trabajador a que rinda más y que al final de la jornada él tenga un ingreso mayor por sobre el mínimo”, expresó.

Comentó que esto es muy importante para el trabajador, porque se le ayuda a que tenga un ingreso mayor, y también es muy importante y beneficioso para la empresa porque al final los costos unitarios bajan, hay un mayor rendimiento por jornal, lo que nos permite al final reflejarlo en menores costos por hectárea.

“En Purafruit hemos trabajado fuertemente en consolidar equipos de trabajo en cada una de las áreas que apunten a la excelencia. Llevamos un riguroso seguimiento de nuestra “ecuación productiva”, en ella llevamos un control del número de cargadores y yemas que dejamos en la poda, el número de brotes, racimos y bayas por racimo a dejar. Con este seguimiento logramos llevar un completo control de la carga que tienen nuestros parrones. Apuntando a cargas equilibradas y de calidad”, remarcó.



LÍNEA DE TRACTORES QUANTUM V/N



PULVERIZADORA AMAS WINDY TR 2000



SERVICIO POSVENTA
GARANTÍA DEL PRODUCTO
ASESORÍA PROFESIONAL
CAPACITACIÓN

Calle Salvador Carmona N° 186, Ate, Lima – Perú
(+51) 949 189 003 / (+51) 999 982 661
asistente.comercial@imecolsac.com.pe / gerencia.comercial@imecolsac.com.pe





TECNOLOGÍA

También señaló que otro aspecto clave en el crecimiento de Pura Fruit, ha sido la incorporación de tecnología al proceso productivo, en este sentido, están trabajando fuertemente, en alianza con la empresa Serroplast, en el uso cobertores plásticos y mallas, lo que les ayuda a mejorar la calidad de la fruta ya que generan un microclima ideal para el desarrollo de la planta.

“Otro aspecto positivo que nos entregan estos cobertores plásticos, en ciertas variedades como Sugar Crisp, es la oportunidad de cosechar dos veces en el año, permitiéndonos la opción de producir fruta en Piura en los meses de lluvias. Este es un tema muy interesante desde el punto de visto productivo, económico y comercial”



"EN TÉRMINOS
GENERALES,
LAS NUEVAS
VARIETADES
LES PERMITEN
REALIZAR MANEJOS
PRODUCTIVOS
MÁS SIMPLES,
BAJANDO COSTOS
DE PRODUCCIÓN."

RECAMBIO VARIETAL

De otro lado, indicó que Purafruit ha llevado un proceso de recambio varietal potente. “De las cerca de 1000 hectáreas que tenemos actualmente en producción, solo mantenemos 80 hectáreas de Red Globe, el resto ha sido reemplazado por variedades de los principales grupos genéticos, tales como SNFL, Sunworld, IFG. El resultado de este proceso ha sido bastante exitoso”, resalto.

Expresó que, en términos generales, las nuevas variedades les permiten realizar manejos productivos más simples, bajando costos de producción, les entregan una mayor fertilidad y, por ende, una mayor oferta de racimos lo que se ve reflejado en mayores rendimientos por hectárea con fruta de alta calidad.

“Sin duda, el cambio varietal nos ha ayudado un montón a conocer variedades que son más amistosas para trabajar, de manejo más simple, y de mayor productividad. Uno de los problemas que tenía Piura con las variedades tradicionales es la falta de fertilidad, una menor oferta de racimo, sin racimo no tiene producción; entonces, esa es una de las desventajas de las variedades tradicionales, las cuales no tienen las variedades nuevas”.

“La oferta de racimo en las variedades nuevas es alta, que llegaba por encima del 60%, 70%, lo cual permite elegir los mejores racimos que nos ofrece la planta, haciendo una regulación de calidad adecuada sin forzarla, justamente pensando siempre en obtener fruta de calidad”, acotó.

TRAZABILIDAD Y CALIDAD DE UVA

Otro aspecto que destacó para lograr una mejora en la calidad de la uva de mesa fue la trazabilidad. “Es muy importante ya que nos ayuda a identificar lotes en campo con distintas características de calidad, de esta manera, podemos hacer una correcta segregación de la fruta que califica para los diferentes mercados de destino con sus diferentes exigencias”, resalto.

Felipe Morales, ingeniero agrónomo egresado de la Universidad Católica de Chile, afirmó que, actualmente, la tendencia mundial es hacia la producción sustentable y amigable con el medio ambiente, por esta razón la industria de la uva de mesa debe enfocarse en producir productos sanos e inocuos. “En este sentido, los clientes cada vez más valoran el hecho de conocer la trazabilidad del producto final ya que esto genera confianza y transparencia de que se cuenta con una fruta de alta calidad”, destacó.





CONTROLES DE CALIDAD

En otro momento comentó que en Pura Fruit cuentan con equipos de control de calidad, tanto en campo como en Packing. “El control de calidad en campo, siempre nos entrega la primera visión respecto de cómo viene la fruta en términos de calidad y condición. Con el visto bueno del campo, la fruta es enviada a Packing donde se le realiza una inspección de calidad en la recepción, antes del ingreso al proceso de empaque y luego se realiza una inspección de producto terminado. Con estos tres filtros nos aseguramos de cumplir con todos

Afirmó que es fundamental que la comunicación entre el área de campo y el Packing, sea rápida y fluida para lograr detectar y corregir errores que se puedan estar generando durante el proceso productivo.

“SI UNA FRUTA VIENE CON PROBLEMAS, SI EL PACKING LO DETECTA A TIEMPO Y LO COMUNICA A CAMPO, ESTO SE INTENTA CORREGIR LO MÁS PRONTO POSIBLE.”

“El feed-back campo/Packing es clave. Por ejemplo, si campo le avisa a Packing que la fruta de un determinado sector viene con ciertas características a tiempo, el Packing se puede preparar para empacar esa fruta en el formato que más le acomoda y así aprovechar esta fruta para obtener el mayor retorno posible. Del mismo modo, si una fruta viene con problemas, si el Packing lo detecta a tiempo y lo comunica a campo, esto se intenta corregir lo más pronto posible”, dijo.

Manifestó que, una vez que se despacha el contenedor, se utilizan Termógrafos para darle seguimiento a este mientras viaja rumbo a destino. “Nos entregan lecturas de temperatura y son subidas a una plataforma que nos permite llevar el seguimiento en tiempo real. De esta manera podemos llevar la trazabilidad de nuestros contenedores y detectar problemas que se puedan presentar durante el viaje”, comentó.

Termógrafos
Xsense[®]
Envío Aéreo y marítimo



 **FIAMMA**
Tecnología Post-Cosecha

 994 027 580  @fiammasac  www.fiammaperu.com
 Av. Camino Real S/N, Predio VD-1, Sector Alto Moche, Trujillo



RECAMBIO VARIETAL

NUEVAS VARIEDADES IMPULSAN LAS EXPORTACIONES PERUANAS DE UVA DE MESA

A fines de febrero pasado, el Ministerio de Comercio Exterior y Turismo (Mincetur), informó que las exportaciones peruanas crecieron un 22% en el 2021, alcanzando los US\$ 1.260 millones, superando las exportaciones de Chile, Estados Unidos y China. Indudablemente, este logro fue gracias a la alta productividad de las nuevas variedades que, además de ser muy fértiles, mantienen intacta la calidad de la fruta.

Al respecto, Benjamín Cilloniz, gerente general de Safco Perú, dijo que el gran impulso que ha tenido la industria de la uva de mesa en el Perú se debe al recambio varietal, debido a su gran productividad. Anotó que hoy en día el camino va a lograr que el 100% de la producción de uva de mesa, probablemente, sea de variedades patentadas.

“Antes, casi el 70% del área de uva de mesa peruana era de Red Globe y el otro 30% estaba con variedades sin semilla, pero de bajo rendimiento, en torno a las 2 mil cajas por hectárea. Hoy en día las nuevas variedades son prácticamente la mayoría y están arriba de las 3,500 a 4,000 cajas por hectárea. Sin haber aumentado mucho el hectareaje sembrado (unas 20,000 hectáreas) hemos logrado la campaña anterior más de 60 millones de cajas y se estima llegar a más de 70 millones en esta temporada”, expresó.

LO QUE MÁS BUSCA EL CONSUMIDOR ES EL TEMA DE ASPECTO, ES DECIR, LA VISTA QUE TIENE LA FRUTA EN CUANTO A CALIBRE, CONFORMACIÓN DE RACIMO, Y QUE SEA UNA FRUTA QUE NO SEA SUSCEPTIBLE A PUDRICIONES Y HA DESHIDRATACIÓN

CARACTERÍSTICAS Y FACTORES

Comentó que lo que más busca el consumidor es el tema de aspecto, es decir, la vista que tiene la fruta en cuanto a calibre, conformación de racimo, y que sea una fruta que no sea susceptible a pudriciones y a deshidratación. “Uno parte por la sanidad, por el tamaño de la baya, por la conformación del racimo, es muy importante también el tema del escobajo y luego vienen ya los factores más de calidad interna, es decir, el sabor, la firmeza, el nivel de ácidos y azúcares para que finalmente te dé muy buen sabor”, agregó.

Anotó que, luego de cumplir con el parámetro de productividad, que es quizá el más limitante para poder ser competitivo, vienen ya los factores de calidad y condición, siendo los factores de calidad aquellos que no se alteran en el viaje y los factores de condición aquellos que sí se pueden deteriorar durante el viaje. Entonces, uno debe de llegar con la fruta a destino, que es generalmente es entre 30 y 60 días después de haberse cosechado lo más parecida posible a cómo se cosechó, lo complicado es que se necesita el paquete completo o casi completo. Así intentemos ordenar las prioridades, hoy en día necesitamos variedades que cumplan con casi todos los parámetros. Pueden cojear ligeramente de uno o dos factores, pero no sirve tener una variedad muy buena en casi todos los parámetros, pero muy mala en algún factor que termina siendo excluyente. Mucho menos útil es una variedad extraordinaria en un solo factor y regular en todos los demás.

“Partiendo desde el punto de vista de buscar los kilos, cuando tienes una variedad de alta fertilidad ya partes con el pie derecho, por así decirlo, porque te permite regular el número de yemas por planta desde la poda. Otro factor determinante es la facilidad de la variedad para regular el número de bayas por racimo. El raleo mecánico es quizá la labor más costosa en el tema de mano de obra y hoy buscamos variedades que ojalá tiendan a ralear de manera fácil, pero ahí entra mucho el expertise de los agrónomos”, comentó.





"SERÍA IDEAL QUE EN PERÚ SE IMPULSE UN DESARROLLO GENÉTICO LOCAL CON EL OBJETIVO DE ENCONTRAR POCAS VARIEDADES"



VARIEDAD MADE IN PERÚ

Benjamín Cilloniz, con más de 20 años en el rubro, dijo que hoy en día hay demasiadas variedades nuevas y que el Perú tiene la posibilidad de elegir las mejores variedades y reducir su número de variedades a ofertar. Dijo que el tema de las variedades nuevas se desarrolló de una manera que no se esperaba y ahora la principal variedad que teníamos, la Red Globe, está en peligro de extinción.

Pero con la aparición de las nuevas variedades ya no hay un paso atrás. Tanto es así que ahora en el sector ya se está hablando de tener una variedad hecha en el Perú.

"Ya hay algunas ideas localmente para unir esfuerzos entre varias empresas y tratar de lanzar un programa genético propio de Perú, sabiendo que las mismas ventajas de producción comercial de uva de mesa se cumplen también para la producción de variedades. Hay distintas condiciones que son favorables para que un programa genético desarrollado en Perú, pueda tener menores costos o mayor eficiencia en cuanto a número de variedades comerciales que se obtengan a partir de un número determinado de cruces iniciales o número de presupuesto, quizá", reveló.

Expresó que todavía hay mucho que discutir al respecto, pero remarcó que sería ideal que en Perú se impulse un desarrollo genético local con el objetivo, justamente, de encontrar pocas variedades que cumplan plenamente con el requisito de las condiciones peruanas para finalmente como país entregarle al mundo una oferta bastante prolongada de no tantas variedades. "Variedades disponibles para todo aquel que cumpla con ciertos requisitos y que puedan estar disponibles durante varias semanas en el mercado desde un solo origen, Perú", enfatizó.

PURGA DE EMPRESAS

En otro momento, Cilloniz habló sobre el efecto de los altos costos de la producción de uva de mesa y su efecto en términos de competitividad frente a la misma fruta de otros orígenes.

"Creo que ya hemos ingresado a una etapa de purga de empresas. Aquellas que no sean capaces de gestionar sus plantaciones de manera adecuada, creo que van a ir saliendo del mercado

y lo que no sabemos es si las condiciones políticas y económicas van a dar para que quienes queden en el negocio compren estas empresas o simplemente vamos a ir por una reducción en el área", enfatizó.

Dijo que estamos en un momento crítico porque hay quienes están produciendo a costos muy altos y a algunos se les hace complicado encontrar el manejo correcto para poder reducir sus costos, sin que esto signifique una reducción en los salarios. "Lo salarios, en mi opinión, van a seguir al alza porque todas las inversiones que se dieron hasta el 2020 repercute en una demanda de mano de obra que se refleja en unos cinco años", añadió.

"Creo que buscando eficiencias podemos salir a competir con otros orígenes y, finalmente, tiene que permanecer el que sea más eficiente. Entonces, si tenemos ventajas competitivas tan importantes desde el punto de vista agronómico y climático, ojalá seamos lo suficientemente hábiles desde el punto de vista de gestión para ser más competitivos que los otros orígenes", remarcó.

Asimismo, señaló que el Estado modifica constantemente las reglas de juego y siente hace tiempo que se quiere boicotear a la industria y que no hay la más mínima intención de valorar todo lo bueno que ha traído la agroexportación para el país.

"Estas son inversiones de muy largo plazo donde lo que invertimos hoy termina de reflejarse en cinco años. Creo que es importante que el Estado entienda lo importante que es el sector agroexportador para el país. Perú está en una carrera contra el desempleo, la robótica y la mecanización es algo que se viene. Tenemos que saber aprovechar una industria que es generadora de empleo masivo, súper inclusivo y que debería ser la base para que la calidad de vida de los peruanos mejore", concluyó.

CAR VIM SA

Somos una empresa peruana que desde 1999 se dedica al desarrollo de soluciones integrales de empaques de cartón, papel y derivados.



Nuestro papel y cartón se fabrica a través de nuestro proceso de economía circular, que se extiende por toda nuestra cadena de valor. Trabajamos con el propósito de servir y proteger a nuestra sociedad, para trascender en el tiempo como empresa responsable y ecoamigable.



Nuestras Certificaciones





SOSTENIBILIDAD

MERCADOS BUSCAN PRODUCTOS INOCUOS Y DE CALIDAD QUE PROVENGAN DE ORGANIZACIONES RESPONSABLES

La agricultura se encuentra presente en prácticamente todos los países del mundo, lo que refleja el nivel de importancia que tiene y a su vez su relacionamiento directo con la economía global. Debido al impacto positivo que conlleva la actividad agrícola, representa un eje de desarrollo económico y social de gran envergadura; sin embargo, su rol viene acompañado de costos de operación e impactos asociados. Los niveles de hambre, malnutrición y el crecimiento de la población mundial, representan un gran desafío para la agricultura.



En opinión del Ing. Bryan Cancán Bardales, gerente de Sostenibilidad y Sistemas de Gestión de Agrícola Pampa Baja, con el objetivo de satisfacer esta creciente demanda, se estima que para el 2050 será necesario aumentar la producción de alimentos a escala mundial en un 60% según fuente del Banco Mundial. Debido a lo indicado, existe una clara relación entre el crecimiento de la agricultura y la erradicación del hambre; y para ello se deben tomar acciones que permitan ese desarrollo esperado, un “Desarrollo Sostenible”.



SOSTENIBILIDAD Y AGRICULTURA

Anotó que debemos entender el concepto agricultura sostenible bajo la siguiente premisa: la agricultura debe satisfacer las necesidades de las generaciones presentes y futuras priorizando la responsabilidad social, preservación del medio ambiente y la rentabilidad de sus operaciones, logrando de esta manera la seguridad alimentaria global. “Impulsar una Agricultura Sostenible para Alimentar al Mundo con Responsabilidad”.

EXPECTATIVA SOBRE LAS OPERACIONES AGRICOLAS

Según su punto de vista, las expectativas de los países destino en donde se exportan los productos se rigen bajo el perfil del comportamiento del consumidor directo, sin embargo, existen puntos de coincidencia que se pueden resumir de la siguiente manera: “buscan productos inocuos, de calidad y principalmente que provengan de organizaciones responsables”.

“Con el objetivo de proporcionar confianza a los consumidores, las organizaciones optan por implementar estándares de alto nivel a sus operaciones en materia de sostenibilidad tales como: Certificación AWS, Global Gap, BRC, Sustainably Grown, Rainforest Alliance, SA8000, Normas IFC entre otros; de esta manera es clave que las organizaciones desarrollen la adopción y adaptación de los lineamientos a los procesos del negocio con miras a tener un modelo de negocio responsable y rentable en el tiempo”, señaló.

“PRODUCTOS INOCUOS, DE CALIDAD Y PRINCIPALMENTE QUE PROVENGAN DE ORGANIZACIONES RESPONSABLES”.



DESAFÍOS Y RETOS

Bryan Cancán Bardales tiene más de 9 años de experiencia en la gestión de sostenibilidad y responsabilidad social empresarial. Es Ingeniero Ambiental y de Recursos Naturales con grado Maestro en Dirección de Operaciones Productivas y Máster Profesional en Sistemas Integrados de Gestión, Sostenibilidad y Responsabilidad Social y evaluador certificado de los Premios Nacionales a la Calidad y 5S Kaizen. Es una voz autorizada.

Al preguntarle sobre los desafíos y retos sobre materia de sostenibilidad, indicó los siguientes:

- Las personas son un elemento medular en las operaciones agrícolas debido a que desarrollan muchas actividades intensivas, es por ello por lo que su satisfacción es uno de los objetivos principales cuando se menciona la sostenibilidad en las empresas. La actividad agrícola conlleva importantes riesgos laborales que deben ser debidamente controlados ya que el incumplimiento de estos no solo conllevaría a una inseguridad e insatisfacción de los trabajadores, sino que podría resultar en sanciones monetarias y un impacto severo en la imagen reputacional de la organización. Una gestión laboral correctamente empleada y controlada permite la construcción de una sólida imagen de marca y promueve la moral de los trabajadores resultando en mayor nivel de productividad, menor rotación y mejores relaciones.

- Gestión eficiente de los recursos: Uno de los principales aspectos a considerar en las actividades agrícolas en relación con los recursos es el uso del agua. La disponibilidad de agua, considerando el factor físico y reglamentario, repercuten directamente a la capacidad de la agricultura para operar de manera eficiente debido a su relación con los costos operativos. Es sumamente importante entender que los riesgos se irán presentando poco a poco en el tiempo por lo que la adopción de medidas tempranas permitirá minimizarlos "Regar sólo lo necesario".

- Gestión de la energía: El común de las organizaciones depende del suministro de energía a través de la red eléctrica; sin embargo, esta fuente se encuentra afecto de impactos relacionados al cambio climático. Debido a ello, regulaciones en la gestión energética en materia ambiental podrá conllevar a variación en los precios de electricidad y/o combustible lo que generaría un impacto en los costos operativos, es por ello por lo que el uso de energías alternativas cada día más se vuelve una necesidad.



"SE PREVÉ QUE EN EL FUTURO SE AGRAVEN LAS CONSECUENCIAS DEL CAMBIO CLIMÁTICO."

- La agricultura contribuye considerablemente al cambio climático y, a la vez, también es una víctima de sus efectos; por ejemplo, la reducción de la resiliencia de los sistemas de producción, degradación de los recursos naturales, entre otros. Se prevé que en el futuro se agraven las consecuencias del cambio climático, como el alza de la temperatura, los cambios en los patrones de precipitación y los fenómenos meteorológicos. A razón de ello, se irán intensificando poco a poco las regulaciones de emisiones de GEI y los costos irán en aumento; es así como las organizaciones que cuenten con estrategias para gestionar las emisiones de GEI representará una ventaja competitiva.

- Una inadecuada gestión de seguridad alimentaria puede poner en riesgo toda la cadena de valor de las empresas agrícolas, es por ello por lo que el control de plagas y enfermedades resulta siendo un pilar de suma importancia para la organización. Los problemas de calidad e inocuidad de los alimentos pueden dar lugar a cambios en la demanda de los consumidores, afectación de la imagen reputacional y medidas reglamentarias. Por ello, el manejo integrado de plagas se enfoca en el "Lugar y Momento Correcto".

- La gestión de proveedores y la disponibilidad de insumos; la forma en que las empresas agrícolas evalúan, monitorean e interactúan con los proveedores en temas sociales, ambientales y económicos puede afectar la gestión operativa y la demanda de los consumidores. Los riesgos relacionados a la disponibilidad de insumos y la imagen reputacional resultan siendo de vital importancia a fin de garantizar un correcto comportamiento en la oferta brindada por la organización y la demanda ejercida por los consumidores.

ARS
JAPAN

FULLTEC
Perú

320DX-RALEO

300L-DX COSECHA

AZUFRADORA RODEO 300 LT

TRITURADORA BH140 BECCHIO MANDRILE

VA-8Z PODA ANVIL

VS-9XZ

OPTIMA NEBULIZADORA DE 2000 LTS. VMA

UV 32 SUPER CORTE

LPB-30L PODA

TENDONE NEBULIZADORA ELECTROSTATICA VMA

FRUTERO BAJO - FB 90 CARRARO

CALIBRADOR VID
LogTag
TEMPERATURE RECORDER

TERMÓGRAFOS DIGITAL USRID-16

Telf.: 326-5888
 ☎ 994 113 257 / 998 428 175
 ventas@fulltecperu.com
www.fulltecperu.com.pe



¿QUÉ HACER?

El experto precisó que el establecimiento de estrategias debe ser producto de un análisis de aspectos materiales, considerando el impacto a los intereses de los diferentes Stakeholders y al negocio; a fin de poder tener resultados representativos y acordes a la naturaleza de la organización. Planteó algunas estrategias:

- Desarrollo de sistemas de formación garantizando el crecimiento y reconocimiento al talento de los trabajadores (Escuelas de formación técnica).
- Desarrollo de eficiencias en el uso de los recursos en relación con la gestión de energía y el agua, a través del empleo de herramientas de mejora continua para la evaluación de los procesos y adopción de nuevas tecnologías sostenibles (Tecnologías fotovoltaicas, controles sobre los porcentajes de humedad, entre otros).
- Generar puentes con las instituciones públicas en el establecimiento de políticas y/o reglamentaciones que ofrezcan incentivos para la adopción de prácticas sostenibles en la agricultura
- Fortalecimiento del proceso de investigación, desarrollo e innovación. Si tenemos la capacidad de reco-



"DESARROLLO DE EFICIENCIAS EN EL USO DE LOS RECURSOS EN RELACIÓN CON LA GESTIÓN DE ENERGÍA Y EL AGUA."

nocer a todos los componentes beneficiosos de una planta podemos llegar a entender por qué se producen determinadas plagas y enfermedades en algunos momentos y qué se requiere para su control. Entendiendo que el comportamiento de la plaga y enfermedad se relacionan de manera directa con las condiciones climáticas.

- Desarrollo de un plan de gestión de gases de efecto invernadero garantizando la correcta identificación de fuentes, grado de impacto y la adopción de medidas de reducción de emisiones.
- Adopción paulatina de nuevas técnicas de agricultura, por ejemplo, la agricultura de conservación basada en los principios de rotación de cultivos, laboreo reducido del suelo y cobertura vegetal permanente.

INVERSIÓN PARA EL FUTURO

De otro lado, dijo que la gestión del cambio en toda industria es compleja y siempre existe cierto nivel de resistencia para lograrlo, es así como toda estrategia de sostenibilidad en la agricultura tiene que responder a las posibles consultas que todo productor pueda realizar: ¿Si va a funcionar? ¿Cuánto va a costar? Siempre se debe demostrar la eficacia de la propuesta y que toda estrategia de sostenibilidad se reconoce como una inversión para el futuro.

Somos tu mejor alternativa en empaques flexibles y cartón corrugado

SOLICITAR INFORMACIÓN

Av. Evitamiento 3636 - El Agustino, Lima - Perú
 Central Telefónica: (51) 01 385-2042 / 385-2043
 Ventas Trupal: 995-954-246
 Servicio Postventa: 958 453-463
 Servicio al Cliente: (51) 01 385-1303
 serviciocliente@trupal.com.pe / www.trupal.com.pe

PROFESIONALES DEL EMPAQUE



PROYECTO DE ERRADICACIÓN DE MOSCAS DE LA FRUTA IV

Con la finalidad de seguir consolidando la producción frutícola nacional, el SENASA y los productores mantienen la ejecución de acciones fitosanitarias para el control de la plaga mosca de la fruta en diversas regiones del país.

De acuerdo al especialista de la Subdirección de Mosca de la Fruta y Proyectos Fitosanitarios del SENASA, Ing. Jesús Barrionuevo Ñaupá, en la actualidad, el SENASA desarrolla un “Proyecto de control y erradicación de las moscas de la fruta” en las regiones de Tumbes, Amazonas, Cajamarca, Piura, Lambayeque, La Libertad, Cusco y Apurímac.

“Gracias a las acciones de control en las 8 regiones intervenidas se viene reduciendo de forma drásticas los niveles poblacionales de la plaga, logrando que 5 departamentos se encuentren en erradicación o próximas a entrar a esta etapa, mejorando así las condiciones fitosanitarias de las zonas dedicadas a la producción y exportación de frutas frescas”, detalló el vocero a la Revista PROVID Digital.

“EL SENASA DESARROLLA UN PROYECTO DE CONTROL Y ERRADICACIÓN DE LAS MOSCAS DE LA FRUTA.”

ERRADICACION DE PLAGAS

SENASA AVANZA CON LA ERRADICACION DE LA MOSCA DE LA FRUTA

La mosca de la fruta es una plaga cuarentenaria que se encuentra presente en los cinco continentes del mundo, su presencia restringe la comercialización de frutas frescas a nivel nacional e internacional. En el Perú se registran dos géneros importantes: El Género *Ceratitis* con la especie *Ceratitis capitata* Wied, reportada por primera vez en el año 1956; y el género *Anastrepha*, con cinco especies de importancia económica.

Esta plaga ataca a una gran variedad de frutas, entre los cultivos con mayor importancia está el mango, la uva, el durazno, la chirimoya, los ajíes y los cítricos como las naranjas y mandarinas, logrando provocar pérdidas cuando no hay un adecuado manejo fitosanitario hasta

por encima del 60% de la producción.

Justamente, a fin de controlar y/o erradicar esta plaga de los principales valles e irrigaciones productoras de fruta, desde el año 2000, el Servicio Nacional de Sanidad Agraria (SENASA), con la participación de productores hortofrutícolas, instituciones

públicas y privadas, ejecuta campañas oficiales de control en los valles e irrigaciones de la costa peruana, en los que se tiene implementado un sistema de vigilancia, logrando así monitorear 1 millón 734 mil 890 hectáreas agrícolas, y bajo acciones de control 238 mil 757 hectáreas hortofrutícolas hospedantes de la mosca de la fruta.





ESTRATEGIAS DE ACCION

Este proyecto se ejecuta desde el año 2019 y durará hasta el año 2023, comprende la implementación y mantenimiento de la vigilancia, acciones de control de la plaga; logrando beneficiar a 64 mil 694 productores.

Las acciones de supresión (control de la plaga) que se iniciaron en junio del 2021, en las ocho regiones del ámbito del proyecto, atienden 103 mil 720 hectáreas de cultivos hortofrutícolas. Entre las principales labores que se ejecutan son: la aplicación de cebo tóxico para el control de estados adultos de la plaga, y el control cultural mediante el recojo y la destrucción de fruta remanente de cosecha o que ya no tenga valor comercial; con la finalidad de llevar un control de los estados inmaduros de la plaga (huevos y larvas).

Adicionalmente a las acciones que realiza el SENASA con los pequeños productores, se viene coordinado con los propietarios de 1,390 fundos comerciales que tienen más de 5 hectáreas para que implementen acciones de control químico, cultural y etológico.

En paralelo, la Autoridad en Sanidad Agraria organiza talleres, charlas con la participación de los productores, asimismo emprenden campañas de comunicación para la difusión de las acciones que deben realizar.



RED DE VIGILANCIA DE MOSCA DE LA FRUTA

Con la finalidad de resguardar los cultivos hortofrutícolas, el SENASA, dentro del plan de acción, monitorea la presencia de la plaga mosca de la fruta en las ocho regiones mencionadas. Para esta labor está instalada una red oficial de vigilancia de 24 mil 27 trampas del tipo Jackson y Mc phail, que son evaluadas semanalmente.

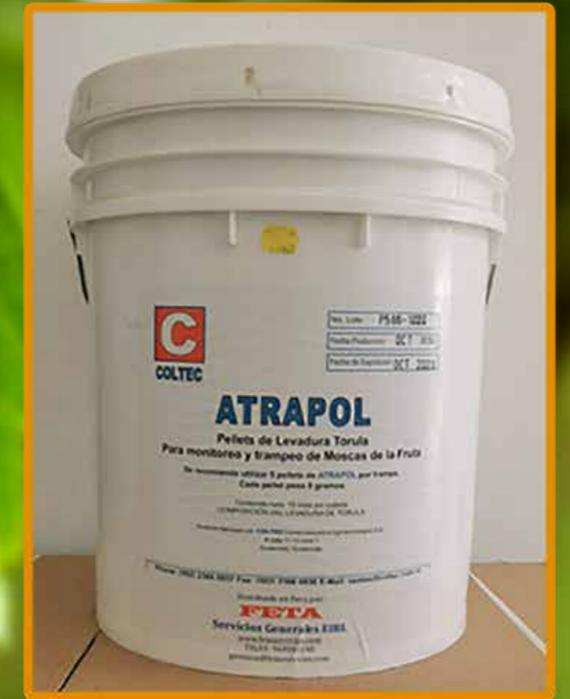
Con este monitoreo, se determina las especies de moscas de la fruta existentes, establecer la fluctuación estacional de la plaga, proporcionar información sobre el comportamiento de la plaga; determinar las áreas infestadas o libres de la plaga, evaluar el nivel de avance del control para que SENASA junto a los productores establezcan mejoras a la estrategia de control integrado implementada (cultural-mecánico y químico).

En forma paralela, como parte del sistema de vigilancia, esta implementado el muestreo de frutos, lo que ha permitido evaluar 566 mil 476 muestras de frutas en los laboratorios del SENASA.



FETA
Expertos en control de moscas de la fruta

ATRAPOL LEVADURA DE TORULA Y BORAX



Empresa peruana con más de 20 años de experiencia en el control de moscas de la fruta en cultivos como: uva de mesa, cítricos, mango, palta, arándanos, granada, entre otros, conocimientos adquiridos en SENASA y en el sector privado.

Nuestro efectivo método consiste en utilizar el conocimiento de los hábitos de la plaga y así eliminarla, minimizando el uso de pesticidas químicos; que generan contaminación, por ello, recomendamos el control etológico.

Somos expertos en el control de moscas de fruta

¡CUIDAMOS TUS EXPORTACIONES!

CONTÁCTENOS: 969593140

WWW.FETASERVICIOS.COM





CONTROL DE LA PLAGA

ACCIONES DE CONTROL EN CAMPO GARANTIZA FRUTOS SANOS Y DE BUENA CALIDAD

La plaga de la Mosca de la Fruta se está reduciendo drásticamente en cinco de las ocho regiones donde SENASA está desarrollando el proyecto Mosca IV. Este importante resultado se ha logrado con la participación directa de los involucrados. SENASA ha logrado un mayor acercamiento y coordinación con los pequeños y medianos productores, autoridades locales, comerciantes y otros actores involucrados, que permiten resguardar la sanidad de las frutas.



TRABAJO INTEGRADO

El especialista de la Subdirección de Mosca de la Fruta y Proyectos Fitosanitarios del SENASA, Ing. Jesús Barrionuevo Ñaupá, afirmó que para la sostenibilidad del control y erradicación de las moscas de la fruta es fundamental que el productor asuma de manera responsable y sostenida la ejecución de las labores de control y dentro de estas el control cultural en su campo; considerando que estas acciones van permitir reducir la incidencia de la plaga.



“Solo así, podrán cosechar frutos sanos y de buena calidad; beneficio directo que generará una mayor rentabilidad, año tras año, por ello, durante estos tres años de intervención, el SENASA ha suscrito actas de compromiso con diversos aliados estratégicos públicos y privados, logrando conformar 293 Comités de Sanidad Agraria (COSAGRAS) y 144 convenios institucionales con diversas municipalidades” indicó Barrionuevo.



En Piura, por dar un ejemplo, el SENASA logró la participación directa de los productores asociados de la Cooperativa Agraria de Productores Orgánicos (APROMALPI), mediante la implementación de acciones de control en sus campos, además, firmaron 16 actas de compromisos con las comunidades campesinas de esa región.

"SENASA LOGRÓ LA PARTICIPACIÓN DIRECTA DE LOS PRODUCTORES ASOCIADOS DE LA COOPERATIVA AGRARIA DE PRODUCTORES ORGÁNICOS (APROMALPI), MEDIANTE LA IMPLEMENTACIÓN DE ACCIONES DE CONTROL EN SUS CAMPOS."

En Cusco, la organización de productores ha sido significativa para realizar acciones de control en Acomayo, Acos, Anta, Ivin, lugares donde sus pobladores realizan jornadas de trabajo para combatir la mosca de la fruta.

Otro caso ejemplar se ha dado en la región La Libertad, donde se firmaron 07 acuerdos institucionales, además de convenios suscritos con las municipalidades de Pacanga, Santa Rosa, Ascope, Magdalena de Cao, Guadalupe, Pakatnamu, entre otros, logrando de esta manera realizar un trabajo articulado con los gobiernos locales.

Con estas acciones SENASA ha logrado un mayor acercamiento y coordinación con los pequeños y medianos productores, autoridades locales, comerciantes y otros actores involucrados, que permiten resguardar la sanidad de las frutas que se producen en valles del país, y seguir impulsando el crecimiento y posicionamiento de este sector.



CENTRALES GALVANIZADOS

Vida Útil

Resistencia

Producto sustentable

Permite producción ORGÁNICA

SERROPLAST
LATAM



Sebastian Escalona
Product Manager Peru
+ 51947339992
sescalona@serroplast.cl



Joaquin Novoa
Gerente de Desarrollo
jnovoa@serroplast.cl



Jose Manuel Labbe
Product Manager Chile
jmlabbe@serroplast.cl

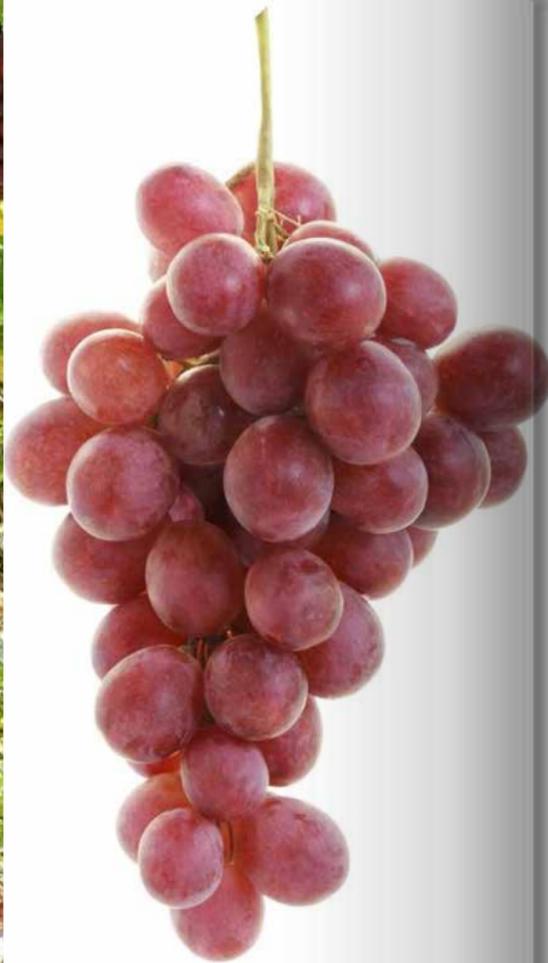
www.serroplast.it





BUENOS RESULTADOS

Como resultado de las acciones de control integrado en campo, se ha logrado reducir la plaga drásticamente, consiguiendo que cinco regiones intervenidas se encuentren en la etapa de erradicación o próximas a ingresar, puesto que tienen niveles de MTD (mosca trampa día) iguales o menores de 0.01



Con la reducción de la población de la plaga se ha logrado mantener las exportaciones y obtener fruta sana para el mercado interno y externo. Por ello, durante las últimas campañas de mango, vid y cítricos se ha cosechado mayores volúmenes de fruta sana, lo que se refleja en el incremento de los ingresos económicos que tienen tanto el productor grande, mediano y pequeño.

El objetivo del proyecto Mosca IV es erradicar la plaga en los ámbitos de las ocho regiones de intervención, el mismo que solo se conseguirá con la participación directa de todos los involucrados.

Estos avances son de gran importancia, ya que evidencian un trabajo articulado entre SENASA, autoridades y productores con miras a que el año 2023, las regiones intervenidas sean declaradas como áreas erradicadas de mosca de la fruta de importancia económica.



Es importante señalar, que el proyecto “Erradicación de moscas de la fruta” ya alcanzó resultados exitosos en el sur del país al lograr que Tacna y Moquegua sean declaradas como áreas libres, estado fitosanitario que consolidó el comercio de productos agrícolas a nuevos mercados internacionales, sin mayores restricciones.

En ese sentido, el SENASA exhorta a los productores a asumir el compromiso de velar por sus cultivos y a los gobiernos locales a sumarse a los objetivos planteados, porque juntos se conseguirá el desarrollo de la agricultura, disminuir las pérdidas de producción y mejorar la calidad de vida de los productores.

En esta línea, es importante que los productores agremiados a PROVID implementen en sus campos programas fitosanitarios orientados al control de las moscas de la fruta en forma permanente y no solo durante los periodos de cosecha. Programas que deben ejecutarse en coordinación con SENASA.

"EL SENASA EXHORTA A LOS PRODUCTORES A ASUMIR EL COMPROMISO DE VELAR POR SUS CULTIVOS Y A LOS GOBIERNOS LOCALES A SUMARSE A LOS OBJETIVOS PLANTEADOS."





Ing. Josue Carrasco Valiente, director general del Servicio Nacional de Sanidad Agraria

NUEVOS MERCADOS

UVA PERUANA SEGUIRÁ ABRIENDOSE PASO EN EL MERCADO INTERNACIONAL

"CHILE Y JAPÓN SERÍAN LOS PRÓXIMOS PAÍSES DONDE PODRÍA EXPORTAR UVA PERUANA."

En entrevista con PROVID digital, el Ing. Josue Carrasco Valiente, director general del Servicio Nacional de Sanidad Agraria, indicó que Chile y Japón serían los próximos países donde podría exportar uva peruana, considerando que las negociaciones bilaterales a cargo del SENASA están avanzadas y deben concretarse a corto plazo.

En el caso del país asiático, recientemente se recibió a la delegación del Ministerio de Agricultura, Silvicultura y Pesca de Japón (MAFF), que recorrió los lugares de producción y verificó los procedimientos que se llevan a cabo en las plantas de empaque de uva de mesa. Las regiones que visitaron fueron Piura e Ica.



En las gestiones con el país sureño la condición es similar, el Servicio Agrícola y Ganadero de Chile (SAG) está revisando el plan de trabajo para las firmas correspondientes.

La articulación de acciones entre el SENASA y las autoridades fitosanitarias de Japón y Chile permitirá establecer los requisitos para el ingreso de la uva de mesa peruana a dichos mercados, caracterizados por su exigencia en cuanto a calidad y servicio del producto.

Como resultado de las gestiones y negociaciones internacionales lideradas por la autoridad en sanidad agraria, la uva peruana puede ingresar a 93 mercados del mundo. Entre los últimos accesos logrados se puede mencionar a República Dominicana y Vietnam en el 2017; Malasia e Indonesia en 2018; y el más reciente Argentina en el 2021, estos países ya pueden deleitarse con nuestro producto bandera.

En ese sentido, Josue Carrasco, también manifestó que se debe mantener un trabajo articulado con la empresa privada, a fin de seguir generando oportunidades y lograr que nuestros productos se consoliden a nivel mundial.





EXPORTACIONES DE UVA PERUANA

A pocas semanas de iniciar la campaña de uva 2022-2023, el SENASA tiene previsto realizar la certificación fitosanitaria a más de 600 mil toneladas de uva. Entre los mayores mercados para este producto se puede mencionar a Estados Unidos, Países Bajos, China, México, Corea del Sur, Canadá, Rusia, España, Reino Unido, Inglaterra, Colombia y Taiwán.

El crecimiento agroexportador de la uva ha posicionado al país en los primeros lugares a nivel mundial; alcanzando durante la campaña 2021-2022, la certificación de 544 310 toneladas, con una extensión de 23 303 hectáreas. Estas cifras representan un crecimiento del 15% en los volúmenes de exportación y un 12% en áreas de cultivo, en comparación a la campaña 2020-2021.

Los aportes de las regiones a la exportación de esta fruta son: Ica con el 46%, Piura con 36%, Lambayeque 8%, y entre La Libertad, Arequipa y Ancash suman el 10% restante, asimismo durante esta campaña, los profesionales del SENASA autorizaron a 104 plantas empacadoras ubicadas en las regiones mencionadas.

De acuerdo al registro oficial de la autoridad en sanidad agraria, las uvas peruanas llegaron a 58 países, entre las variedades que tuvieron la mayor demanda fueron 'red globe' con 151 080 toneladas, 'sweet globe' con 103 479 tm, 'sheeegene 20' (Allison) con 39 177 tm y 'Sugrathirtyfive' (Autumn crisp) con 37,139 toneladas.



CONTROL FITOSANITARIO DEL SENASA

La campaña de exportación de uva se desarrolla, principalmente, desde octubre hasta abril del siguiente año. En esta temporada, el SENASA efectúa diferentes actividades dando cumplimiento a los planes de trabajo y requisitos fitosanitarios suscritos o establecidos con los países de destino.

Al inicio de la campaña, los profesionales del SENASA actualizan datos en el sistema informático de monitoreo de mosca de la fruta, certifican los lugares de producción y autorizan a las plantas donde se efectuará el empaque.

Asimismo, efectúan las inspecciones fitosanitarias, ejecutan tratamientos cuarentenarios y realizan la certificación fitosanitaria de exportación. Verifican que la densidad poblacional (MTD) de moscas de la fruta este según lo establecido por SENASA que varía según la región; revisa la trazabilidad del producto, los códigos del lugar de producción y la planta de empaque.

Durante las inspecciones fitosanitarias, revisan la documentación correspondiente, condiciones del envío, y lo más importante verifican la presencia o ausencia de plagas cuarentenarias reglamentadas por los países importadores.

En el caso de la exportación a países con protocolos y/o planes de trabajo, como Estados Unidos, China, Corea del sur, Taiwán, México, Tailandia y Puerto Rico, la fruta es sometida a tratamiento de frío para eliminar posibles estados inmaduros de mosca de la fruta.

"SENASA ACTUALIZA DATOS EN EL SISTEMA INFORMÁTICO DE MONITOREO DE MOSCA DE LA FRUTA, CERTIFICAN LOS LUGARES DE PRODUCCION Y AUTORIZAN A LAS PLANTAS DONDE SE EFECTUARÁ EL EMPAQUE."



Calle 21 N° 713 - Int. 205 Urb.
Corpac - San Isidro, Lima Perú

(511) 475-1756 / +51 954 104 202

contacto@provid.org.pe

www.provid.org.pe

www.providdigital.com.pe



Provid Digital

Revista de la Asociación de Productores y Exportadores de Uva de Mesa del Perú - PROVID

LinkedIn

