



CONSTRUYENDO UNA INDUSTRIA SOSTENIBLE

1^{ER.} CONGRESO INTERNACIONAL DE LA UVA DE MESA



Este primer congreso organizado por PROVID tuvo como propósito delinear el futuro de esta industria para que se mantenga sostenible en el tiempo y adquirió una gran expectativa internacional teniendo en cuenta que el Perú es el primer exportador de uva de mesa del mundo

MERCADOS

Llegó el primer embarque, Japón ya está degustando la uva peruana

SEGUROS DE CARGA

Responsabilidad de la naviera frente a riesgos de la fruta en tránsito

CULTIVOS

Manejo y control de los ácaros en la uva de mesa



"SERVICIO RELÁMPAGO"
SALIDAS SEMANALES DESDE CALLAO Y PAITA HACIA USA

DESDE CALLAO, PERÚ	ZARPE	ARRIBO	DÍAS DE TRANSITO	TERMINAL EN DESTINO
Miami, Florida	Martes	Jueves	9	Port of Miami
Philadelphia, Pennsylvania	Martes	Domingo	12	Penn Terminals
Brooklyn, New York	Martes	Martes	14	Red Hook
Newark, New Jersey	Martes	Jueves	16	Red Hook
Houston, Texas	Martes	Miércoles	24	Jacintoport
Toronto y Montreal, Canada	Martes		16	Via Philadelphia

DESDE PAITA, PERÚ	ZARPE	ARRIBO	DÍAS DE TRANSITO	TERMINAL EN DESTINO
Miami, Florida	Jueves	Jueves	7	Port of Miami
Philadelphia, Pennsylvania	Jueves	Domingo	10	Penn Terminals
Brooklyn, New York	Jueves	Martes	12	Red Hook
Newark, New Jersey	Jueves	Jueves	14	Red Hook
Houston, Texas	Jueves	Miércoles	22	Jacintoport
Toronto y Montreal, Canada	Jueves		14	Via Philadelphia

FLOTA NUEVA DE REEFERS CON ATMOSFERA CONTROLADA

OTROS SERVICIOS CON TRANSBORDO HACIA EL CARIBE, SUD Y CENTRO AMÉRICA			
Antigua	Haití	Belize	Honduras
Aruba	Jamaica	Colombia	Mexico
Barbados	St. Kitts	Costa Rica	Nicaragua
Bonaire		El Salvador	Suriname
Cayman Islands	St. Maarten	Guatemala	Venezuela
Curacao	Trinidad	Guyana	
Dominican Republic			



**TECNOLOGÍA
Y VERSATILIDAD
EN EL CAMPO**

**LANZAMIENTO
TRACTOR COMPACTO
3308**



CARACTERÍSTICAS

- Motor mecánico AGCO Power 3 cilindros
- Turboalimentado
- 85 cv de potencia y 320 Nm de torque
- 85 litros capacidad de combustible
- Transmisión sincronizada 12 x 4
- Opcional con cabina

CONSULTE SOBRE EL PRECIO ESPECIAL DE LANZAMIENTO 2023



CONTENIDO

06



PROVID: POR UNA INDUSTRIA MADURA Y SOSTENIBLE

La campaña 2023-2024 de la uva de mesa peruana es muy incierta por la seria situación que está atravesando debido a los problemas climatológicos, que estamos atravesando, lo cual esta originando una paralización temporal en nuestro crecimiento.

10



1ER. CONGRESO INTERNACIONAL DE LA UVA DE MESA

“Nuestro objetivo es salir de este congreso con la materia prima para construir la fórmula del éxito de cara a los próximos 5 años”, manifestó a los asistentes Manuel Yzaga presidente de PROVID.

14



CÓNCLAVE INTERNACIONAL EN ICA SUPERÓ EXPECTATIVAS

1er. Congreso Internacional de la Uva de Mesa superó expectativas, congregó a los principales productores, exportadores y demás actores de la agroexportación de la uva de mesa.

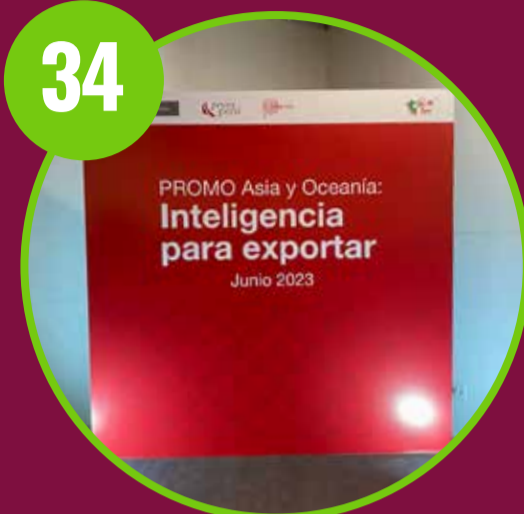
30



SEGUNDA PROYECCIÓN DE CAMPAÑA 2023-2024

Estamos en un año atípico, un año diferente y la segunda proyección que ha hecho PROVID indica que las exportaciones en la campaña 2023-2024 presentará una disminución del 9%, esperando alcanzar 64.9 millones de cajas de 8.2 kg, un resultado muy alejado al obtenido en la temporada anterior que fue 71.4 MM.

34



ACTIVIDADES PROVID

Para PROVID sus asociados son la piedra angular de la organización que ha llevado a este sector al sitio donde se encuentra actualmente. Es por ello que durante todo el año desarrolla una serie de actividades en beneficio de sus miembros.

38

REQUISITOS PARA LA EXPORTACION DE UVA DE MESA

Juliana García, bióloga especialista en exportación del SENASA, quien lo expuso en el Primer Congreso Internacional de la Uva de Mesa, presenta un interesante artículo sobre los requisitos para la exportación de la uva de mesa peruana.

41

RESPONSABILIDAD DE LA NAVIERA FRENTE A RIESGOS DE LA FRUTA EN TRÁNSITO

Para analizar el comportamiento de los seguros de carga y los desafíos que enfrentan con su contratación, PROVID invitó a RSK GROUP quienes presentaron el webinar: “Seguro de carga ¿es el momento adecuado para trabajar sin ellos?”

47

MANEJO Y CONTROL DE LOS ÁCAROS EN LA UVA DE MESA

El Ing. Agr., Mg. Sc. Guillermo Sánchez V., Profesor Principal de la UNALM, nos ofrece un importante artículo sobre el manejo y control de los ácaros que afectan el cultivo de la uva de mesa en el país.

EDITORIAL

LA CAMPAÑA 2023-2024 SE PRESENTA MUY COMPLICADA

Para nadie es una novedad que la campaña 2023-2024 de la uva de mesa se presenta muy compleja, complicada debido a los problemas climatológicos que han causado serios daños a los cultivos afectando la productividad, al punto que el crecimiento sostenido que hemos registrado en los últimos años, se convertirá en un decrecimiento.

La segunda proyección de PROVID revela que la campaña 2023-2024 registrará una disminución del 9% en las exportaciones, precisando que se espera alcanzar 64.9 millones de cajas de 8.2 kg exportadas, muy por debajo de los 71.4 MM que se obtuvo en la campaña 2022-2023. Los resultados finales pueden cambiar, pero eso dependerá de la naturaleza, por un lado, y también de lo que podamos hacer como industria.

Frente a la crítica situación que estamos atravesando nuestra industria de uva de mesa está respondiendo responsablemente y en forma madura, trabajando técnicamente para darle al sector una mayor sostenibilidad en el tiempo.

PROVID es el gremio que trabaja para darle sostenibilidad a nuestra industria y está trabajando arduamente para consolidar el espíritu técnico y profesional de la institución.

En tal sentido es necesario que todos los actores de la

cadena productora-exportadora nos mantengamos unidos y con un solo objetivo: seguir manteniendo la calidad de la uva de mesa peruana y elevar la producción de nuestros cultivos, factores fundamentales que nos convirtió la temporada pasada en el principal exportador de uva de mesa del mundo.

A nivel mercados, tenemos una gran oportunidad en Japón, país al cual ya hemos empezado a llegar con nuestra fruta. Otra opción es el mercado de Estados Unidos debido a que al huracán Hilary ha dañado la producción de la costa de California.

En esta coyuntura, el 1er. Congreso Internacional de la Uva de Mesa cobró una gran trascendencia porque la atención mundial de la industria estaba puesta en este evento y el interés de otros orígenes de conocer nuestras experiencias y cómo hemos llegado al sitio en que nos encontramos.

Este congreso, organizado por PROVID, congregó a los principales productores, exportadores y demás actores de la agroexportación de esta fruta y se ha convertido en una plataforma de encuentro y foro de interacción de la industria de la uva de mesa mundial.

El alto nivel de las exposiciones y la calidad de información compartida servirá para delinear el futuro de la industria de la uva de mesa para que sea sostenible en el tiempo.

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

providdigital@provid.org.pe

Noviembre - 2023

Editor General

Victor Limas Garragati

Coordinador General

César Gerardo Gallegos



FRENTE A CRÍTICA SITUACIÓN

PROVID: POR UNA INDUSTRIA MADURA Y SOSTENIBLE

La campaña 2023-2024 de la uva de mesa peruana es muy incierta por la crítica situación que está atravesando debido a los problemas climatológicos que van a ocasionar un crecimiento negativo del sector, de acuerdo a las proyecciones de PROVID. Esta situación es preocupante porque como industria tenemos la gran responsabilidad de mantenernos como el principal exportador de uva de mesa en el mundo, situacionalmente logrado en la última temporada.

La segunda proyección de la campaña 2023-2024 prevé una disminución del 9% en las exportaciones de uva de mesa, esperando alcanzar 64.9 millones de cajas de 8.2. Es una caída severa después de un crecimiento sostenido de la industria del orden de los dos dígitos; sin embargo, esta crítica situación, originada por las condiciones climáticas adversas, no es solo un tema del Perú ya que está afectando también a otros orígenes.

Por ejemplo, el paso del huracán Hilary en la zona productiva de uva de mesa en California ha originado una pérdida aproximadamente de 25 millones de cajas de 8.2 kilos en los productores de Estados Unidos. La última información que se tiene señala que es la caída más drástica que ha tenido en los últimos 70 años.

El cambio climatológico tiene consecuencias no solo en el Perú, todo el mundo se ve afectado, pero en nuestro país está provocando estragos

con el fenómeno del Niño. La mayor temperatura que hemos tenido este año ha ocasionado ciclos fenológicos más cortos del cultivo y el adelanto de la temporada, por eso es que, si el año pasado tuvimos un retraso, ahora tenemos un adelanto de la campaña.

Frente a esta situación crítica, la industria de la uva de mesa peruana está respondiendo responsablemente y en forma madura, trabajando incansablemente para darle al sector una mayor sostenibilidad en el tiempo.

En este sentido, el 1er. Congreso Internacional de la Uva de Mesa realizada en Ica en agosto último, tiene una gran importancia ya que tuvo como propósito delinear el futuro de esta industria para que sea sostenible y adquirió una gran expectativa internacional.

“Nuestro objetivo es salir del congreso con la materia prima para construir la fórmula del éxito de cara a los próximos 5 años. Este congreso internacional debe marcar un antes y un después en el crecimiento y desarrollo del cultivo de la uva de mesa, colocando las primeras piedras de la futura industria de esta fruta en el país, a la que debemos aspirar convertirnos. Empecemos a pensar como una verdadera industria”, señaló el presidente de PROVID, Manuel Yzaga Dibós, en sus palabras de inauguración.

Anotó que PROVID está trabajando para darle sostenibilidad a nuestra industria, la cual se ha enfrentado el último año a grandes desafíos, entre ellos el fenómeno La Niña, los paros de transportistas, el frustrado golpe de Estado de Pedro Castillo, el Ciclón Yaku y el Niño Costero, entre otros.



Alejandro Cabrera , gerente general de PROVID

CALIDAD

Por su parte, el gerente general de PROVID, Alejandro Cabrera, señaló que el mantenernos en primer lugar como país exportador de uva de mesa va a depender de los volúmenes exportables de Chile, que es nuestra mayor competencia, así como del comportamiento de los otros orígenes.

Sin embargo, dijo que nuestra preocupación no debe estar solo en ver cómo van los otros mercados, sino en ver cómo mantenemos la calidad de nuestra uva de mesa.

“De repente el volumen es algo que sí nos interesa mucho porque genera mucho ruido porque somos los primeros exportadores del mundo, pero tenemos que ver en las condiciones que estamos ahora, cómo es que va a salir nuestra fruta, eso es muy importante. De nada nos va a servir sacar buena cantidad de cajas, si es que no está en la condición adecuada para su consumo en los mercados internacionales”, expresó.



Manuel Yzaga, presidente de PROVID



COMPORTAMIENTO DE MERCADOS

Si bien las proyecciones iniciales no son alentadoras, los productores y exportadores deben seguir demostrando su gran visión, empuje, tenacidad y responsabilidad frente al mercado internacional, manteniendo el prestigio que hemos logrado gracias a la calidad de nuestra fruta.

A estas alturas es difícil saber si llegaremos a todos los mercados en la misma proporción de campañas anteriores, pero lo que sí es muy posible es que el mercado de Estados Unidos sea uno de los destinos predilectos de nuestra fruta porque va a haber escasez de uva de mesa en esa nación por su baja producción debido al daño provocado por el huracán Hilary.

También tenemos que tener presente que recientemente se ha abierto el mercado de Japón, eso puede ser un incentivo para poder también girar hacia Asia en otro nivel de medida y complementar un poco los envíos hacia China y Corea que, como sabemos, en la temporada pasada tuvieron un descenso importante.

Un factor importante para superar esta crítica situación es, además del buen manejo y control de costos, el buen comportamiento de las nuevas variedades frente al problema climatológico.

El impacto de las condiciones climatológicas es mucho más severo y drástico en las variedades tradicionales. Las variedades nuevas también se ven afectadas, pero no en la misma magnitud que las tradicionales.

Soluciones agrícolas productivas para el cultivo de uva

Bellis®
Fungicida

Cevya®
Fungicida

Melyra®
Fungicida

Stroby® Mix
Fungicida

Kelpak®
Regulador

Serifel®
Fungicida Biológico

CONTÁCTANOS

agriculture.basf.com/pe

+51 1 5132500

BASF Peruana S.A.

BASF
We create chemistry



CONSTRUYENDO UNA INDUSTRIA SOSTENIBLE

1ER. CONGRESO INTERNACIONAL DE LA UVA DE MESA

“Queremos salir de aquí con ideas y tareas para darle mayor sostenibilidad al sector, para esto, necesitamos que sean activos participantes del congreso. Necesitamos sus ideas, todas son bienvenidas”. Estas fueron parte de las palabras de inauguración del 1er. Congreso Internacional de la Uva de Mesa por parte del presidente de PROVID, Manuel Yzaga Dibós y que reflejan actualmente la línea de acción gremial en una coyuntura muy complicada para el sector.

Este primer congreso organizado por PROVID, precisamente, tuvo como propósito delinear el futuro de esta industria para que se mantenga sostenible en el tiempo y adquirió una gran expectativa internacional teniendo en cuenta que el Perú se ubica actualmente como el principal exportador de uva de mesa del mundo. “Nuestro objetivo es salir de aquí con la materia prima para construir la fórmula del éxito de cara a los próximos 5 años”, acotó Yzaga a los asistentes.

En otro momento dijo: “El 1er Congreso Internacional de la Uva de Mesa debe marcar un antes y un después en el crecimiento y desarrollo de este cultivo en el país, colocando las primeras piedras de una industria sostenible en el país, a la que debemos aspirar convertirnos. Los invito a que empecemos a pensar como una verdadera industria”.

Ante más de 400 personas, entre expositores, auspiciadores y participantes nacionales y extranjeros, Yzaga afirmó que PROVID es el gremio que trabaja para darle sostenibilidad a nuestra industria y que, en los últimos años, se han enfrentado a una gran cantidad de desafíos gravísimos, mencionando en los últimos doce meses al fenómeno La Niña, los paros de transportistas, el frustrado golpe de Estado de Pedro Castillo, el Ciclón Yaku y el Niño Costero, entre otros.



EXPORTAR LA MEJOR CALIDAD

“A pesar de todos estos desafíos, durante la última campaña 2022-2023 hemos logrado exportar más de 71.4 millones de cajas de 8.2 kg, lo que representa más de 585,000 Tm. de uva de mesa exportadas por Perú hacia el mundo. Este resultado lo hemos logrado, sí, pero con todos esos problemas y retos a los que hemos sido sometidos durante la última temporada, no hemos logrado exportar la mejor calidad, esa calidad que nos proponemos como objetivo para cada mercado determinado”, reveló.

“Espero que el país entienda que no solo se trata de tener un gran volumen. Se necesita un gran volumen, pero que ofrezca un gran valor que retorne en forma de divisas y esto solo se logra con producciones de alta calidad. Trabajemos para lograr las uvas de mejor calidad que el mundo pueda consumir”, enfatizó el presidente de PROVID.

Comentó que si bien a más exportaciones se logra más puestos de trabajo y más economía para las regiones; sin embargo, dijo que a más volumen de un producto perecedero en mercados que ya están llegando a su límite, se da un menor valor por ese gran volumen, es decir, bajan los precios.

“Seamos creativos, rompamos paradigmas, busquemos la manera de seguir siendo el país líder en exportaciones de uva de mesa y seguir aportando a nuestras regiones. Solo para Ica alrededor de US\$ 180 millones son los que fluyen directamente al año a través del pago de labores solo en uva; si esta cifra se cae la región dejará de ser la que tiene menor pobreza monetaria del país”, expresó.



del 2024, justo cuando la campaña de exportación de uva de mesa está en pleno esplendor.

“Nuestra industria ya ha sufrido Fenómenos del Niño, no son una novedad para nosotros, realmente es algo que se repite de manera cíclica y con cierta frecuencia, solo que ahora la frecuencia es cada vez más corta entre un evento y otro. Sabemos cómo afrontar hasta los más inimaginables retos, hasta los que en un principio eran desconocidos. Miremos el futuro con optimismo, con precaución y actuando hoy, para evitar lamentos el día de mañana”, señaló con optimismo.

Dijo que la oferta peruana de uva de mesa ha crecido y se ha consolidado en los mercados internacional gracias al trabajo de muchos que están embarcados en la misma nave y buscando llegar al mismo destino. “Este es un trabajo de cientos de miles de personas”, resaltó.



JUNTOS PARA ENFRENTAR DESAFÍOS

Durante su alocución, Manuel Yzaga hizo un llamado a trabajar juntos a todos los miembros de la cadena exportadora de la uva de mesa, para enfrentar los desafíos que tiene hoy esta industria agroexportadora.

“Hoy, por primera vez abrimos las puertas de nuestra casa para que el mundo entero conozca cómo es que el Perú ha conseguido el liderazgo mundial, los invito directamente a trabajar juntos en el presente y en el futuro de este sector”, señaló a los asistentes.

Indicó que hoy el sector se enfrenta a un nuevo reto y desafío climático, el Niño Global, anunciado por autoridades especialistas en temas climatológicos, el cual se iniciaría estos últimos meses del 2023 o inicios

 320 DX 300L-DX VS-9XZ UV 32 LPB-30L	 FIXION 2 CALIBRADORES VID	 CARDANES AGRICOLAS COMER TRITURADORA BH140 BECCIO & MANDRILE VMA ARENA AZUFRADORA DE 700 LTS.
 FRUTERO BAJO CARRARO FB 90 CALIBRADORES VID	 VMA TENDONE NEBULIZADORA ELECTROSTÁTICA BAJO VOLUMEN VMA OPTIMA NEBULIZADORA DE 2000 LTS.	

Tel: 326-5888
999 998 621 / 998 428 175
ventas@fulltecperu.com.pe
www.fulltecperu.com.pe

1er. Congreso Internacional de la Uva de Mesa

CÓNCLAVE INTERNACIONAL EN ICA SUPERÓ EXPECTATIVAS

Fueron dos días intensos que convirtió al valle de Ica en el centro de atención mundial de la industria de la uva de mesa. El Jardín La Hueva en el Fundo Las Palmeras fue la locación idónea para el desarrollo, el 23 y 24 de agosto pasado, del 1er Congreso Internacional de la Uva de Mesa organizado por PROVID, que congregó a los principales productores, exportadores y demás actores de la agroexportación de esta fruta. Fue una sede campestre que permitió conocer el desarrollo y proyección de nuestra industria.

El resultado: total éxito a nivel asistentes, calidad de expositores nacionales y extranjeros, alto nivel técnico de ponencias y temas en debate, experiencias de gran interés, también a nivel comercial, tecnológico y de innovación en el agro. En resumen, este evento internacional desde ya es la plataforma de encuentro y foro de interacción de la industria de la uva de mesa mundial.

El gerente general de PROVID, Alejandro Cabrera, anotó que este congreso se desarrolló en medio de una gran expectativa internacional porque es el primer año que Perú se ubica como el principal exportador de uva de mesa del mundo. Explicó que se escogió Ica como sede porque es la principal región productora y exportadora de uva de mesa del país y ha sido muy golpeada por los problemas climatológicos y sociales a inicios de año.



"ES EL PRIMER AÑO QUE PERÚ SE UBICA COMO EL PRINCIPAL EXPORTADOR DE UVA DE MESA DEL MUNDO"

GRAN ASISTENCIA

Asistieron a este importante congreso más de 430 personas participantes, dentro de lo cual podemos destacar a socios y no socios de Provid, a personas del extranjero que participaron, 31 auspiciadores, 42 expositores y 12 delegaciones de prensa. A nivel auspicio hubo cuatro categorías: platino, oro, plata y bronce.

Asimismo, el programa desarrollado fue bastante nutrido y completo. Hubo 42 expositores, de los cuales 24 fueron extranjeros y 18 peruanos, lo que ayuda a tener una idea del panorama mundial de la industria que se pudo dar en el evento. Los expositores internacionales fueron de Chile, Argentina, España, Sudáfrica, China, México, Italia, Japón, Estados Unidos y Brasil.



car nombre del expositor*



"UNA VEZ QUE SE TERMINA LA PARTE PRODUCTIVA EN EL CAMPO EMPIEZA LA VIDA POSTCOSECHA"

SEIS BLOQUES TEMATICOS

El principal atractivo del evento fue su completo e integrado programa, dividido en seis bloques temáticos, así como el programa interactivo que permitió recibir preguntas del auditorio al finalizar cada bloque y que en vivo sean respondidas por los expositores.

El primero fue de Fisiología y postcosecha, muy importante dentro de lo que tiene que ver con calidad y condición de fruta. Una vez que se termina la parte productiva en el campo empieza la vida postcosecha del producto y esa es la clave para que el producto llegue en las condiciones adecuadas al destino.

El segundo bloque fue de Mejoramiento y genética donde justamente se habló de todo lo que ha permitido que el Perú logre los números y los liderazgos mundiales en volúmenes de exportación que hoy por hoy tiene. Precisamente, esto se ha logrado gracias a las nuevas variedades, al cambio varietal.



El tercer bloque estuvo relacionado a todo lo que es Mercados y marketing, una visión global de la industria, cómo es que viene el mundo en uva de mesa y qué se está hablando, qué jugadores participan, cómo es el nivel de consumo, cuál es la demanda, cuál es la oferta mundial. Los expositores fueron nacionales e internacionales.

Otro bloque fue el de Plagas y enfermedades. Este tuvo bastante relevancia e importancia teniendo en cuenta la realidad del cultivo, las condiciones climáticas que hemos tenido a lo largo del año y el impacto directo en términos de plagas y justamente de enfermedades. La idea era que se tenga una visión de cómo es que viene este sector impactado por el tema del fenómeno climático.

El quinto bloque que se tuvo en el primer día de congreso fue el de Innovación y sostenibilidad, un tema bastante importante porque la única forma de mantener una industria competitiva en el tiempo es innovando y haciendo nuevas cosas, pero también siendo conscientes del impacto que dejamos en el

TECNOLOGIAS EN INVERNADERO

Productos ecológicos para

CONTROL DE MOSCA DE LA FRUTA

TEM-O-CID

Cola Entomológica

Para evaluación y control de plagas agrícolas.
* Usado para preparar trampas cromáticas para insectos voladores

Tubo 600ml

Tarro 10L

Tarro 750ml

Rendimiento

10L

270m²

Rendimiento

750 ml

20m²

Rendimiento

600 ml

12m²

CERATINEX

Levadura de Torula

Pastillas de levadura de torula.

Duración en campo:

100 días

Dosis:

4-5 pastillas/trampa

Balde 1 KG (200 pastillas/balde)

TRYPACK

3 atrayentes en 1

Difusor de 3 componentes: Acetato de amonio + Trimetilamina + Putrescina.

Duración en campo:

120 días

Dosis:

1 difusor/trampa

Bolsa 50 unid.

MARUPLAST INTERNACIONAL E.I.R.L.
Calle Diego de Agüero 268 Valle Hermoso, Surco-Lima
Telf: 719 5682 Entel: 998 162 268 | Cel.: 996 590 414

informes@maruplast.com
www.maruplast.com



entorno, propugnando una sostenibilidad tanto ambiental, social y económica. En esta parte se expusieron las buenas prácticas y experiencias de productores peruanos.

Durante el segundo día hubo un segundo bloque de Mercados y marketing, pero más centrado a la realidad de los principales productores de uva de mesa del mundo, como es el caso de Italia, España, Chile, Sudáfrica y también de los principales destinos a los cuales llega nuestra oferta: Estados Unidos, China, México y Japón.



Finalmente, el sexto bloque del evento fue relacionado a Nutrición y riego una parte muy importante porque tiene que ver en cómo nutrir a las plantas, el cuidado del manejo del agua para que llegue en las mejores condiciones después de la cosecha.

“Fue un evento de mucho contenido técnico y a pesar de los 42 expositores y de que nos fuimos, inclusive, en algunos días más de las 8 de la noche, tuvimos concurrencia en el auditorio, lo cual demuestra el interés de los participantes en escuchar este tipo de charlas”, comentó Alejandro Cabrera.



GRAN NIVEL DE EXPOSITORES

El gran nivel de los expositores nacionales e internacionales fue uno de los aspectos más resaltado por los participantes. Para ello se contó con el apoyo de los comités técnico y comercial de PROVID.

Hubo una buena disposición de los expositores. Incluso, los que tuvieron complicaciones para viajar se conectaron por zoom o enviaron un video con su presentación. Hubo casos en que había una diferencia horaria de 8 a 9 horas, pero aun así estuvieron conectados y respondieron las interrogantes de los asistentes.



COMPROMISO DE PERSONAL PROVID

El gerente general de PROVID resaltó que la organización del evento ha sido 100% del personal del gremio que estuvo involucrado desde el día 1. También hubo un comité de productores que ayudó a estructurar el programa con temas relevantes, así como otro comité de personas que vio la parte comercial.

“En líneas generales, ha sido un compromiso del equipo de PROVID, pero también involucramos a los socios en la elaboración del programa, en los criterios para elegir las charlas. También logramos que los que no pudieron participar como conferencistas tuvieron la posibilidad de mostrar su investigación en una zona de infografías, fuera del auditorio”, señaló.



We Care for You

Orgullosamente

innovador.
Yo descubrí y desarrollé ideas de otra clase:
Biocontroladores y Bioestimulantes.

- Revoluciona la protección de cultivos tanto a nivel foliar como radicular, gracias al sistema **VivoActivo®** Biocontroladores y Bioestimulantes una innovación en la investigación agrícola.
- Experimenta el poder de la protección estable contra patógenos, desde el momento de la aplicación, con nuestra solución Biocontroladores.
- Se testigo de una mayor protección de los cultivos contra agentes bióticos y abióticos, junto con una mayor disponibilidad de nutrientes en el suelo, todo gracias a nuestros productos.

- Experimenta ahorro en el uso de fertilizantes químicos a corto y medio plazo, gracias a nuestro enfoque innovador con los Bioestimulantes.
 - Liberar el potencial para una mayor producción y rendimiento de los cultivos, junto con la reducción de los costos de producción, todo mientras se protege el medio ambiente.
 - Experimenta el futuro de la agricultura con nuestro innovador sistema **VivoActivo®**.
- En Limsa Perú creamos productos de protección de cultivos. Líderes en la industria con un sin fin de aplicaciones en mercados adicionales.**



Recomendamos:
4 productos biointeligentes y más soluciones para tu cultivo.

- Velot** control efectivo de oídio.
- Micobiot** control de mosca blanca y thrips.
- Bac-T** control efectivo de larvas en diferentes estados fenológicos.
- Tricat** control de hongos de madera y Botrytis.



Líderes en biocontroladores

f i g i n
limsaperu.com



Buena tierra
buena agua
gran sol
mejor vida

VivoActivo®



Microbiological Solutions

EN EL MEJOR MOMENTO DE LATINOAMERICA

PERÚ CRECE EN AGRONEGOCIOS Y PRODUCE BIOINSUMOS MICROBIANOS

Las plagas o enfermedades que atacan a cultivos de importancia económica son cada vez más destructivas y suponen una amenaza constante y creciente para la seguridad alimentaria, para el medio ambiente y las consecuencias del cambio climático.

Según la FAO, las plagas causan la pérdida de hasta el 40% de la producción mundial de cultivos. Cada año se pierden más de 220,000 millones de dólares a causa de las enfermedades de los cultivos y al menos 70,000 millones de dólares a causa de los insectos invasores en la economía mundial. Algunas plagas como la mosca de la fruta, *Diaphorina citri*, son algunos cuyos patrones de migración y distribución geográfica se estima que ya cambiaron como consecuencia del cambio climático. Para combatir este ya no inminente problema, muchos agricultores y grandes

agroexportadoras, están recurriendo a los Bioinsumos Microbianos: Biopesticidas – Bioestimulantes.

Limsa Corp es una compañía con casi una década dedicada a la investigación, desarrollo y aplicación de biopesticidas en Latinoamérica, a través de su filial Limsa Perú. “Ellos son nuestra mejor data. Somos una empresa que produce 100% productos formulados en base a microorganismos vivos – hongos y bacterias – mediante el uso de un novedoso sistema **VivoActivo®**”, expresa **Daniel Damke, Managing Partner de Limsa Europa.**

“Limsa Perú es una compañía nacional. Son casi 10 años de experiencia, aprendizaje, innovaciones biotecnológicas. Hemos aprendido de nuestros microorganismos, también hemos compartido el aprendizaje con agricultores y con agroexportadores. Les enseñamos a utilizar productos vivos, los alentamos a seguir estudiando, desarrollando e investigando. Hemos cambiado paradigmas: Uno, es que el producto biológico es ineficiente. Otro, es el uso único de químicos o el uso único de microbiológicos. Ambos pueden coexistir, advirtiendo las consecuencias del uso de los químicos”, sostuvo **Fernando Bongain, Managing Partner de Limsa USA.**



Daniel DAMKE Managing Partner Europa Limsa Corp y Fernando BONGAIN Managing Partner Estados Unidos Limsa Corp

El sector agroexportador del Perú se ha construido en los últimos veinte años siendo la segunda actividad económica de mayor rentabilidad después de la minería. Perú no baja sus cifras. La incorporación y ampliación de proyectos dieron más de 350 mil nuevas hectáreas de cultivo. Perú, hace 50 años, salía de la agricultura familiar al negocio agroalimentario. Perú hoy crece en Agronegocios y produce Bioinsumos Microbianos.

"PERÚ HOY CRECE EN AGRONEGOCIOS Y PRODUCE BIOINSUMOS MICROBIANOS"



cia es clara hacia la utilización de productos biológicos. Somos capaces. Contamos hoy con productos como biofungicidas, bionematicidas, bioacaricidas, bioinsecticidas”, indicó Fernando Bongain.

Hemos desarrollado también Bioestimulantes, denominados como Microorganismos Promotores del Crecimiento Vegetal (PGPR y PGPF). Estos productos están basados en cepas bacterianas y fúngicas promueven el crecimiento vegetal, mejoran la absorción y asimilación de nutrientes, entre muchas otras. Nuestros productos degradan residuos de plaguicidas, que se utilizan en la biorremediación de suelos. Nuestro objetivo es promover la salud del suelo al repoblar la microbiota”, señaló Fernando Bongain.

“Cambiamos debilidades por oportunidades. Desde el correcto manejo fitosanitario a la producción de productos agrícolas regulados por innovación impulsada por la ciencia. Tecnología innovadora que protege los cultivos, ahorra costos, mejora las ventas con un gigantesco potencial de aplicaciones. Esto hace **Limsa Corp**, a través de su filial Limsa Perú, ser una empresa de biotecnología que se aproxima a ser un líder mundial. Nuestros Biopesticidas y Bioestimulantes van en la línea correcta en investigación y desarrollo de productos para su distribución comercial”, concluyó Daniel Damke.

DESAFIANDO EL PODER DE LA NATURALEZA, PARA REVOLUCIONAR A NUESTRO MUNDO AL 2025:

Limsa Corp produce Biopesticidas y en Bioestimulantes. Ambos productos formulados en base a hongos y bacterias vivas, líquido y bajo el sistema **VivoActivo®** haciendo que su filial Limsa Perú, sea considerada un referente en estas materias.

“Nos sentimos desafiados por la naturaleza, cada vez que ella nos pone a prueba con el llamado cambio climáti-

co, lo que se traspasa directamente a los campos aumentando plagas o enfermedades. Limsa Perú convive año tras año con el fenómeno climático del Niño o la Niña. Ambos han puesto seriamente a prueba a nuestros microbiólogos y agrónomos. Hemos pasado con éxito estas crisis. Nuestros productos siguen siendo estables, eficientes y reconocibles en el mercado”, expresó Daniel Damke.

“Desde el 2022 Limsa Corp está trabajando en su expansión. La primera, es llegar desde Perú a toda Latinoamérica, y la segunda, la apertura del mercado Norteamericano y el Europeo. Pretendemos que al año 2025 estos nuevos mercados cuenten con todos nuestros productos. La tenden-



OPINIÓN DE PARTICIPANTES

DESTACAN ALTO NIVEL TÉCNICO DEL CONGRESO

Hubo una gran expectativa por el 1er. Congreso Internacional de la Uva de Mesa y luego de los dos días de charlas y ponencias de expositores extranjeros y nacionales, los participantes salieron más que satisfechos de este certamen mundial, convencidos de que fue de gran importancia para el sector agroindustrial por el alto nivel técnico que presentó y los temas de gran interés y, sobre todo, de coyuntura, destacado las experiencias de éxito de las propias empresas.

Mgs. MERCEDES AURIS, Gerente General de Vivero Los Viñedos

Primero felicitar a PROVID por la iniciativa, ha sido un evento bastante interesante e importante para el sector agroindustrial porque abordó todos los temas de interés desde el manejo técnico, la post cosecha, los diferentes mercados, el marketing y la comercialización, y sobre todo se habló de la realidad y la situación coyuntural por la que pasa la agroindustria y los productores de uva de mesa.

Claro que sí, porque se contó con la participación de expertos ponentes y grandes profesionales del rubro que compartieron sus experiencias, sus apreciaciones e información de gran relevancia sobre la uva de mesa.



ALINE PERALES, Business Development Manager de Hazel Technologies

Me pareció un excelente congreso que reunió a los actores más importantes de la industria de la uva de mesa, además de una excelente organización por parte de PROVID. Sinceramente espero que lo repitan.

La información de las charlas y ponencias del congreso fueron totalmente relevantes para la industria y coyuntura nacional e internacional; empresas del rubro que compartieron experiencias de primera mano enriquecieron el congreso, resaltando el mensaje de que somos una misma industria y un mismo origen y que se debe trabajar como tal.

Además, la conducción del congreso fue aterrizada y el hilar el contenido a lo largo de los dos días de jornada fue clave para guiar a los participantes a tener un panorama completo.



Allison Sialer Zárate - Gerente Comercial - Pura Gesex

El Primer Congreso Internacional de Uva de Mesa fue muy interesante debido a que tuvo la participación de todos los involucrados en la cadena logística desde exportadores, líneas navieras, operadores logísticos, hasta importadores.

Sí, cada uno de los expositores compartieron información relevante y muy útil para la exportación de la uva de mesa peruana, desde la producción, cosecha, packing, almacenamiento y frigorífico, manejo post cosecha, comercialización y propuestas de mejora en cada parte de la cadena.

Juan Guillermo Núñez, Gerente Comercial peru & ecuador

Muy Importante este primer congreso. PROVID logró reunir a gran parte de los actores del sector de uva de mesa a nivel nacional, teniendo entre sus participantes a los responsables de las áreas claves de nuestro negocio: producción, calidad, packing y dirección.

Esto nos ha permitido compartir distintas experiencias entre todos los protagonistas del sector. Tenemos que apoyar estas grandes iniciativas que nos ayudan a mantener un gran estándar productivo en Perú. La unión hace la fuerza y la fuerza nos lleva al éxito como industria. Gracias a la iniciativa de PROVID, hemos podido adquirir información valiosa del avance y crecimientos de la industria de la uva de mesa. Desde nuestro punto de vista, como obtentor, es importante conocer la visión de los productores, asesores y proveedores, a todos los niveles del ciclo de producción. Compartir experiencias con ellos nos permite entender como adaptar nuestro programa de hibridación y poder contestar a sus necesidades.



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

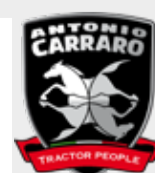
ANTONIO CARRARO EN PORTAFOLIO

FERREYROS: TRACTORES PARA CULTIVO DE FRUTALES DE AGROEXPORTACIÓN



Ferreyros está presente en el sector agrícola nacional hace más de 50 años, ofreciendo un portafolio variado y de calidad. Hoy anuncia la representación de la marca Antonio Carraro, fabricante italiano con 110 años de experiencia en tractores agrícolas especializados para condiciones que exigen dimensiones reducidas, específicamente con aplicación en cultivo de frutales que demanda la agroexportación.

La ampliación de nuestro portafolio agrícola nos permite ofrecer una gama aún más completa y diversa de opciones para satisfacer las necesidades de nuestros clientes, con el soporte posventa que nos caracteriza en todo el país. A la calidad comprobada de Massey Ferguson, se suma hoy la oferta especializada y desempeño de Antonio Carraro para el cultivo de frutales de agroexportación, creando valor para este importante sector en el Perú”, señaló Enrique Salas Rizo-Patrón, gerente de División Cuentas Regionales de Ferreyros.



15 MODELOS DE TRACTORES

El portafolio de Antonio Carraro ofrece un total de 15 modelos, entre ellos los TGF, TRG y SRX. Tiene soluciones adaptadas a las necesidades de los agroexportadores, que requieren tractores con baja altura a la volante y un ancho mínimo, sin comprometer la capacidad de tracción.

Los modelos TGF9900 y TRG9900 son tractores de 89 CV de potencia y con una altura al volante de 1.27 m, son ideales para la uva de mesa conducido bajo parrón; al cargarse de racimos de uva, requieren alturas mínimas para evitar daño mecánico. El TRG9900 además cuenta con plataforma de operación reversible, mayor reducción final y un despeje de 43 cm, es un tractor más robusto para condiciones más exigentes.

El SRX es el tractor articulado angosto por excelencia; su ancho mínimo de 1.2 m y una altura al volante de 1.23 m, le permite circular por los campos de arándanos de alta densidad. Tiene 87 CV de potencia.

Los tractores Antonio Carraro están equipados con motores japoneses, bastidor oscilante integrado que permite una diferencia de 15° entre el eje delantero y el posterior, mejorando la tracción integral, y un centro de gravedad muy bajo que los hace extremadamente seguros y confiables.

PORTAFOLIO FERREYROS

El portafolio Ferreyros incluye tractores y cosechadoras Massey Ferguson y Valtra, y los tractores Antonio Carraro. Además, ofrece una amplia oferta de implementos agrícolas como arados, rastras, enfardadoras y atomizadores, de prestigiosas marcas; servicio completo de campo, mantenimiento preventivo y correctivo, asistencia técnica especializada, etc.

NUEVO SERVICIO DE NAVIERA MSC

EXPORTACIÓN DE UVA DE MESA DIRECTO DESDE EL PUERTO DE PARACAS

Una buena noticia para los agroexportadores de uva de mesa del sur del país. En la presente campaña de exportación ya no tendrán que trasladarse hasta el puerto del Callao para poder embarcar sus envíos ya que la naviera MSC iniciará los servicios regulares desde el puerto de Paracas, en Pisco, con destino directo a Europa y, vía Panamá, a otros mercados del mundo.



El director comercial de dicha naviera, Rafael del Solar, dijo que este servicio se iniciará en la semana 45, aunque puede extenderse más. Esas son las principales semanas de la campaña de exportación de uva de mesa del sur del país.

“Es una iniciativa tripartita entre MSC, el puerto de Paracas y PROVID, que también ha sido un catalizador al juntar a exportadores que están en la zona de influencia del puerto de Paracas, es decir, Ica, Chincha, Cañete y Arequipa. PROVID participó activamente para promover que alguna línea naviera recalce en Pisco para facilitar un poco la logística de los exportadores de la zona”, remarcó del Solar.

“Estamos ofreciendo una recalada semanal, con servicio directo a Europa y luego, vía Panamá, cubrimos Estados Unidos y otras rutas de interés de la uva, como México, que entiendo este año será un destino importante para la uva peruana”, agregó.



Anotó que exportando desde el puerto de Paracas los tiempos de tránsito son competitivos, rápidos, incluso un día menos que lo ofrecido por el Callao. “La nave va de Pisco directo a Panamá. Todo lo que vaya a Rotterdam (Países Bajos) y a Amberes (Bélgica) se va a ir en ese mismo barco de manera directa, sin transbordo. A los demás destinos van a ser transbordados en nuestro Hub, Panamá”, explicó.

Este servicio representa un hito para la agroindustria de Ica porque permitirá utilizar infraestructura de la región, en beneficio de los productores y exportadores locales. Además, facilita la logística, sobre todo la terrestre, para los exportadores que no tienen que enviar la carga a 300 kilómetros hasta el Callao.





BIOAMINO-L

EFFECTIVO ACTIVADOR BIOLÓGICO DE SUELOS

El activador biológico Bioamino-L es un producto sostenible que funciona en campo y ayuda mucho al manejo de suelo y planta. Favorece la vida orgánica y los microorganismos del suelo, mejora el crecimiento del sistema radical de las plantas, aumenta el número de frutos, manteniendo tiene la calidad de la fruta.



Piero Rouillon, gerente en el Perú de Aminochem

aplicar drenchado, sin problemas de taponamiento al ser muy soluble.

“Brindamos a la agricultura, no solo un producto sostenible, sino también un producto que funciona en campo, que ayuda mucho al manejo de suelo y planta y, a su vez, que tiene un costo muy accesible”, enfatizó

ACTIVADOR DE SUELOS

Explicó que, como activador del suelo, trabaja a nivel de tres enfoques:

- 1 Física, Mejora la estructura del suelo por el alto contenido de M.O lábil.
- 2 Química, Aumenta los contenidos de M.O del suelo y a su vez la CIC para mejorar la retención de nutrientes en el suelo
- 3 Biológica, Bioamino-L contiene más de 4700 compuestos orgánicos lo que permite alimentar a los microorganismos benéficos en el suelo y los que son incorporados también.

Piero Rouillon, gerente de Aminochem Perú, señaló que Bioamino-L es un producto que tiene 36% de materia orgánica, alto contenido de materia orgánica. Anotó que tiene polipéptidos, que son cadenas de aminoácidos, Acido Fulvico, macro y micronutrientes. Es un producto líquido que ingresa por el sistema de riego y también se puede

BENEFICIOS EN PLANTAS

De otro lado, anotó como beneficios en las plantas lo siguiente:

- 1 Incrementa el tamaño y profundidad del sistema radicular
- 2 Aumenta el porcentaje de raíces nuevas y blancas que generar la asimilación de nutrientes y agua.
- 3 Disminuye el stress en el cultivo generado por efectos de sales, compactación de suelos o posibles intoxicaciones por diferentes agroquímicos.

“Lo que realmente genera el Bioamino-L es un enraizamiento completo”, comentó Piero Rouillon

Señaló que el Bioamino-L es elaborado gracias a los derivados de la industria salmonera de Chile, generando una agricultura con enfoque circular. Hoy este como otros productos de Aminochem son utilizados ya en Chile, Argentina, Brasil, México, Usa y hasta en China y Corea.

Asimismo, para el mercado peruano cuenta con dos partners que son Chiaway y Procampo, lo cual permite tener el Bioamino-L y otros productos a disposición tanto en el Sur como en el Norte.



aminochem
From the sea. For your crops.

Bioamino-L[®] ACTIVADOR BIOLÓGICO DEL SUELO



CONOCE NUESTROS BENEFICIOS

- Materia orgánica líquida
- Alto contenido de polipéptidos que ayudan a generar raíces nuevas, sanas y de mayor vigor
- Activador biológico de los organismos del suelo o los aplicados (Ejm. Trichodermas, Basilllus, Micorrizas, etc)
- Mejora la condiciones físicas (Estructura) y químicas (CIC) del suelo
- Logra una relación equilibrada de Carbono/ Nitrógeno
- Macro y micronutrientes que acompañan a la nutrición mineral



EVALUACIÓN ANTES DE LA 1ª APLICACIÓN:

EVALUACIÓN 37 DIAS DESPUES DE LA 8ª APLICACIÓN:

EVALUACIÓN DE RAICES: 37 DIAS DESPUES DE LA 8ª APLICACIÓN:



CONTACTANOS



www.aminochem.com



Síguenos en:

“Se prevé una disminución del 9% en las exportaciones”

SEGUNDA PROYECCIÓN DE CAMPAÑA 2023-2024

Estamos en un año atípico, un año diferente, donde nuestro crecimiento constante en términos de volumen que hasta la campaña 2022-2023 era de dos dígitos en cada temporada, hoy está cayendo abrumadoramente y la segunda proyección que ha hecho PROVID indica que las exportaciones en la campaña 2023-2024 presentará una disminución del 9%, esperando alcanzar 64.9 millones de cajas de 8.2 kg, un resultado muy alejado al obtenido en la temporada anterior que fue 71.4 MM.



El gerente general de la Asociación de Productores de Uva de Mesa del Perú (PROVID), Alejandro Cabrera Cigarán, dijo que la primera proyección indicaba que nuestro crecimiento iba a ser cero, ya que íbamos a exportar lo mismo que la última campaña. Sin embargo, ahora se mostró preocupado ya que ahora tendremos una disminución del 9%

Explicó que se debe a que las condiciones climáticas adversas, como el Niño Costero con condiciones cálidas intensas, han generado ciclos fenológicos más cortos, adelantando la cosecha y reduciendo la productividad de los campos.

Igualmente, anotó que este escenario desafiante para la producción de uva de mesa está siendo contribuido por las lluvias que están superando los valores normales. “El Niño costero

no es nuevo, lo tenemos desde marzo y seguimos hoy por hoy todavía sufriendo sus consecuencias. La temporada 2022-2023 de uva acabó con el Ciclón Yacu, que fueron lluvias consecutivas por varios días que inundaron diversos campos en Piura. Todas esas condiciones climatológicas de exceso de humedad, de exceso de temperatura, inclusive por encima de los cuatro grados, históricos en algunos casos, tienen un impacto directo en la productividad”, afirmó.

INDUSTRIA LISTA PARA ENFRENTAR DESAFÍO

Señaló que, ante esta crítica proyección de la presente campaña, la industria de la uva de mesa se enfrenta a estos desafíos y viene implementando medidas estratégicas para mantener la calidad y competitividad en el mercado internacional.

Anotó que el volumen proyectado

es menor al que se pensaba tener inicialmente, antes de los efectos climatológicos del Niño Costero, del Niño Global y del Ciclón Yacu, incluso muy por debajo de la primera proyección.

Para tener una idea de la situación mencionó que Perú, en las últimas temporadas, venía creciendo a doble dígito en términos de volumen: en la campaña 2022-2023 se creció 10%, en la 2021-2022 crecimos en un 13% y la temporada 2020-2021 fue del orden del 15%.

“Hoy estamos hablando de un crecimiento negativo. Entonces, eso es un claro indicador de que veníamos con un volumen creciente y que hoy no lo tenemos. Entonces, el volumen que Perú iba a exportar en esta temporada, sin considerar el tema climatológico, era más grande del que tenemos actualmente. Hay una caída respecto a lo que estaba previsto antes del fenómeno climatológico”, explicó el gerente general de PROVID.





CAÍDA DE PRODUCCIÓN EN PIURA

Respecto a la producción en Piura, la segunda zona de uva de mesa más importante en el Perú, dijo que ha sufrido una gran caída.

“Hacemos el mismo ejercicio que en la producción nacional. En la campaña 2022-2023 Piura creció 20%, en la jornada 2021-2022 aumentó el volumen en 10% y en la 2021 fue del orden del 30%. Por cierto, entonces te das cuenta el volumen venía creciendo de manera muy agresiva en Piura. Esto es claramente consecuencia de la realidad climatológica que se expresa en el Perú y que ha ocasionado lluvias en marzo y abril y un incremento de temperaturas en promedio por encima de los cuatro grados de históricos desde marzo de este año”, agregó.



COMPROMISO DE PROVID

Alejandro Cabrera dijo que el 2023 es un año en el cual tienen el compromiso del gremio de poder mantener informado a los asociados de cómo es que viene la campaña. “PROVID seguirá proporcionando proyecciones actualizadas para guiar decisiones a nivel nacional e internacional”, agregó.

“Con las estimaciones que se viene dando, se habla muchísimo de caídas grandes en la producción del norte, principalmente, y quiero simplemente reforzar que los volúmenes que nosotros hemos recibido hasta ahora es procedente de parte de los productores. Nosotros consolidamos esa información y damos el mensaje de cómo es que viene la temporada; sin embargo, todos estos indicadores que se reciben son en un momento y dinámico, sobre todo por las condiciones climatológicas”, indicó.

Nuestras alianzas



VIVEROS EL TAMBO

Decisión que da frutos

<http://www.viveroseltambo.pe/>



ACTIVIDADES PROVID

Para PROVID sus asociados son la piedra angular de esta organización de exportadores y productores de uvas de mesa del Perú que ha llevado a este sector al sitio donde se encuentra actualmente. Es por ello que durante todo el año desarrolla una serie de actividades en beneficio de sus miembros, como informativas, técnicas, de capacitación, comerciales, de innovación, actualización, tecnología, etc.

Alejandra Cabrera, gerente general de PROVID, comentó que el 21 de setiembre tuvieron la apertura de la campaña en Piura de manera oficial, junto con SENASA y todos los asociados del norte del país, para lo cual se organizó una actividad informativa y de capacitación.

“En esta reunión se comentaron los protocolos actualizados, las buenas prácticas, todo lo que tiene que ver con lo relacionado a la campaña con destino a Corea; asimismo, los detalles de la campaña Japón, que es el nuevo mercado alcanzado. Eso fue importante-, Participó SENASA central y de la Dirección Regional Piura”, destacó el gerente general de PROVID.

Ese mismo día también se realizó la primera reunión con los asociados del norte del país, donde hablaron cómo es que se viene la próxima temporada, teniendo en cuenta especialmente los problemas climatológicos que se está presentando en esta región a raíz del Niño Costero. Igualmente, cómo viene el volumen de la temporada 2022-2023 de uva de mesa del Perú, siempre teniendo como foco principal en el norte.



Webinar

Oportunidades del Sector Agrícola y negocio de uva de mesa en Corea del Sur

📅 FECHA: Lunes 26 de junio del 2023

🕒 HORA: 7:00 pm

📺 PLATAFORMA: Zoom

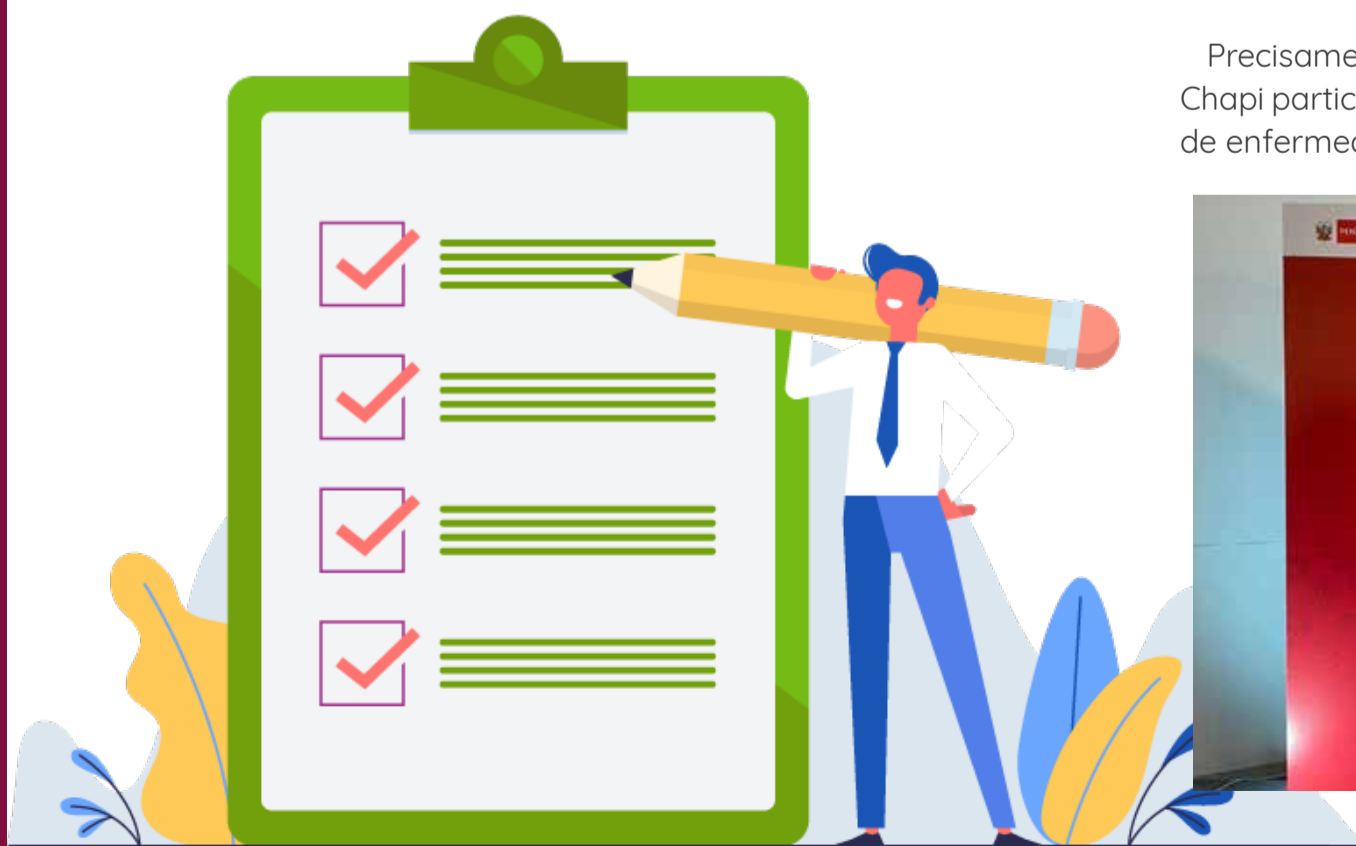




Pamina Gonzales
How 2 Go Latam



Daeun Yi
How 2 Go Corea



Otra actividad muy importante fue el webinar denominado: “Seguro de carga ¿es el momento adecuado para trabajar sin ellos?”.

“Este tema está muy relacionada a la responsabilidad de la naviera ante cualquier problemática que pudiera pasar la fruta en tránsito y si el seguro se activa o no, últimamente ha habido algunos cambios en las reglas del comercio internacional y por eso creímos conveniente poder comunicar ello, y cómo es que esos cambios han tenido ciertas implicancias, expresó.



JORNADAS TÉCNICAS

Después también se llevó a cabo en setiembre las jornadas técnicas PROVID, donde participan directamente los socios comentando sus experiencias durante la campaña, hablando sobre diversos temas, como el tratamiento de plagas, procesos del cultivo, etc.

Precisamente, el 22 de setiembre el asociado Agrícola Chapi participó comentando sus experiencias en el control de enfermedades.



OTRAS ACTIVIDADES

Entre las múltiples actividades que participaron los asociados de PROVID figuran:

- **PARTICIPACIÓN EN PROMO ASIA Y OCEANIA – PROMPERU – JUN 23.**
- **WEBINAR OPORTUNIDADES DE LA UVA DE MESA EN COREA.**
- **WEBINAR PROMPERU – PERU MARKET PLACE.**
- **PARTICIPACIÓN EN AGROFEST – JUL 2023.**
- **PARTICIPACIÓN IFPA COMMODITY GROUPS – JUL 2023.**
- **PARTICIPACIÓN EN ASIA FRUIT LOGISTICA - HONG KONG - SET 2023**
- **PARTICIPACIÓN EN FRUIT ATTRACTION - MADRID - OCT 2023**
- **NUEVO SERVICIO PUERTO PARACAS**



AGRANDO: MAYOR PRODUCTIVIDAD DE CULTIVOS

ENMIENDAS DE SUELOS Y PROTECTORES SOLARES



Luis Rodríguez, gerente comercial de COMACSA, explicó que la calidad del suelo es sumamente importante para tener una producción óptima, y que los productos que ofrecen permiten mejorar los procesos operativos, al consumir menos fertilizantes y agua, contribuyendo al desarrollo de una agricultura sostenible, rentable y competitiva.

En tal sentido, indicó que COMACSA lanzó su línea de mejoradores de suelo, bajo la marca AGRANDO, un producto 100% orgánico y puro procedente de sus propias concesiones, sin contaminantes ni pesticidas, producidos con altos estándares de calidad y bajo un riguroso control en su laboratorio, ofreciendo al consumidor de nuestros productos un alto rendimiento en sus cultivos.

“En el Perú salvo las grandes agroexportadoras o productoras muy grandes, conocen sobre enmiendas de suelo, saben muy bien para qué son, las utilizan; pero el mediano y pequeño agricultor no y, básicamente, por desconocimiento. Queremos que tengan una producción más rentable, a menor costo, mayor ganancia”, señaló.

Dijo que también han desarrollado dos productos que son protectores solares para las plantas, tanto en versión líquida como en polvo. “En ambos casos son rociados encima de la planta para protegerlo de la radiación UV y esto termina ayudando a que la planta pueda crecer de manera correcta, genera el tamaño correcto y no sea quemada por la radiación”, agregó.



Luis Rodríguez, gerente comercial de Comacsa

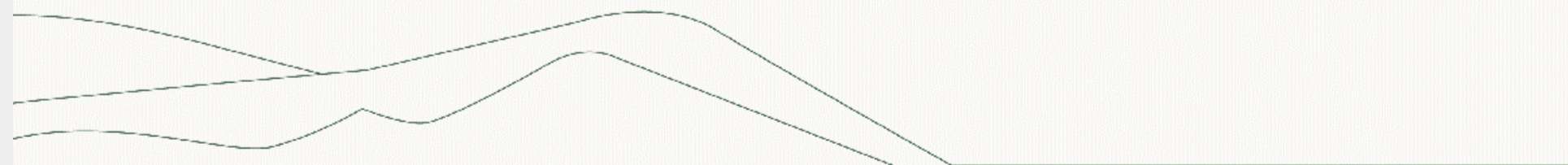
COMACSA, con casi 75 años en la actividad minera, hace cinco años viene obteniendo grandes resultados con su línea agrícola AGRANDO, gracias a que su área de investigación y desarrollo determinó los importantes efectos de los minerales no metálicos en la solución del problema de degradación, control de metales pesados, patentando productos totalmente naturales para lograr una absorción eficiente de sus nutrientes para obtener un fruto vigoroso y debidamente desarrollado.

INTERNACIONALIZACIÓN

Respecto a su comercialización, dijo que actualmente están vendiendo estos productos de manera local. “Hemos empezado hace más de cinco años con esta marca y, en el caso del mercado internacional, hemos hecho una primera exportación a Chile de protectores solares, eso es un paso muy importante porque la marca empieza a internacionalizarse”, acotó orgullosamente.



Línea agrando soluciones para la agricultura



www.agrando.com.pe

SENASA

REQUISITOS FITOSANITARIOS Y SANITARIOS PARA LA EXPORTACIÓN DE UVA DE MESA



Juliana García, bióloga especialista en exportación del SENASA

La industria de la uva de mesa tiene actualmente una campaña muy difícil, especialmente por los temas climatológicos; sin embargo, no deja de ser importante que los mercados a los que exportamos pueden crecer en un 40%, pero para ello lo primordial es cumplir con los requisitos fitosanitarios y sanitarios de los países potenciales para evitar el ingreso de plagas cuarentenarias. Para hablar de ello presentamos un artículo de Juliana García, bióloga especialista en exportación del SENASA, quien lo expuso en el Primer Congreso Internacional de la Uva de Mesa, organizado por PROVID.

El Perú exportó uva de mesa en la campaña 2022-2023 a 56 países, pero cuenta con la oportunidad de exportar a 94 países siendo el más reciente el mercado japonés.

Los requisitos fitosanitarios son establecidos por la autoridad fitosanitaria de cada país importador con la finalidad de reducir el riesgo del ingreso de plagas cuarentenarias que atente contra su patrimonio vegetal, estas medidas se basan en los lineamientos de las normas internacionales para medidas fitosanitarias (NIMF).



El proceso general para el acceso a nuevos mercados se inicia con el envío de un Dossier técnico que es elaborado por el SENASA con el sector interesado, con esta información la Organización Nacional de Protección Fitosanitaria (ONPF) del país importador elabora un Análisis de riesgo de plagas (ARP), en este periodo se pueden realizar intercambio de información técnica y reuniones bilaterales. Posteriormente, la ONPF del país de destino propone las medidas del manejo del riesgo pudiendo requerir una visita en origen e intercambio de comentarios técnicos a la propuesta de requisitos, con la conformidad del SENASA a los requisitos fitosanitarios se realiza la consulta pública para recibir comentarios oficiales a la propuesta de regulación y finalmente se realiza la aprobación y publicación de requisitos fitosanitarios.

Para la exportación de uva de mesa a cualquier destino y desde cualquier región se realizan actividades para mitigar el riesgo de plagas en todo su proceso productivo con la certificación de los lugares de producción,

el establecimiento de medidas para el transporte desde el campo hacia la empacadora, la certificación de las empacadoras y la certificación de cada envío de exportación.

Para la solicitud de la certificación de los lugares de producción, cada productor debe completar el registro de productor que se realiza de manera presencial en el SENASA de su localidad de manera gratuita, con este trámite obtiene su código que es

único e intransferible; con este código puede solicitar la certificación de su campo treinta días antes de la primera cosecha, este trámite lo puede hacer por mesa de partes de su localidad o a través de la VUCE con su número de RUC y clave SOL, presentando croquis del campo, Boucher de pago correspondiente y los anexos 1.2 A y 1.2 B donde se consignan las medidas fitosanitarias orientadas a las plagas reguladas que son verificadas por el inspector del SENASA durante la inspección fitosanitaria.

"PARA LA SOLICITUD DE LA CERTIFICACIÓN DE LOS LUGARES DE PRODUCCIÓN, CADA PRODUCTOR DEBE COMPLETAR EL REGISTRO DE PRODUCTOR QUE SE REALIZA DE MANERA PRESENCIAL EN EL SENASA DE SU LOCALIDAD"



La solicitud para la certificación de las emparadoras también se debe realizar a través de la VUCE debiendo presentar el Boucher de pago, memoria descriptiva y plano de la instalación con el flujo del producto, esta empaedora debe estar debidamente autorizada sanitariamente y contar con su plan HACCP, Planes Operativos Estandarizados (POES), Buenas Prácticas de Manufactura y Plan Interno de Rastreabilidad; para la certificación de la empaedora el inspector debe verificar las condiciones de resguardo fitosanitario y las condiciones mínimas requeridas.



Para la certificación de cada envío de exportación, se debe realizar la solicitud también a través de la VUCE, verificando previamente los requisitos fitosanitarios del país importador, la inspección se realiza únicamente en las instalaciones de una empaedora certificada por SENASA y a cargo de un inspector de SENASA autorizado; esta inspección comprende una revisión documentaria, la conformación del envío incluyendo el sello del tratamiento del material de embalaje y el etiquetado acorde a cada protocolo o plan de trabajo y la inspección fitosanitaria verificando que la fruta esté libre de plagas reguladas y otros contaminantes.

Para la campaña 2023-2024 se van a inspeccionar los primeros envíos a Japón, este país nos ha autorizado la exportación de veintiséis (26) variedades de uva de mesa, entre ellas Red Globe, Sweet Globe, Allison, Autumn crisp entre otras. Todos los envíos tienen que viajar en contenedores refrigerados y cumplir con el tratamiento de frío con las siguientes opciones: ≤1.0°C a 16 días o ≤2.0°C a 18 días o ≤3.0°C a 18 días.



SEGUROS DE CARGA

RESPONSABILIDAD DE LA NAVIERA FRENTE A RIESGOS DE LA FRUTA EN TRANSITO

Ha habido algunos cambios últimamente en el tema de la responsabilidad de la naviera ante cualquier problemática que pudiese pasar en tránsito y, principalmente, si el seguro se activa o no ante ciertos daños que pudiese tener en tránsito antes de llegar a destino.

A solo meses de que parta una nueva temporada frutícola, es necesario que exportadores y productores estén informados del comportamiento de los seguros de carga y los desafíos que enfrentan con su contratación. Este es un tema que concita gran interés en el mundo exportador.



Claudio Aguilar, CEO de RSK Group



Paul Maxwell, Country Manager de RSK Group



Es por ello que PROVID invitó a la empresa RSK Group a realizar el webinar: “Seguro de carga ¿es el momento adecuado para trabajar sin ellos?” donde se enfocó dicho comportamiento, con una especial mirada hacia la posibilidad de que los exportadores trabajen sin seguros, siendo asesorados por empresas precisamente como RSK.

RSK es una empresa especialista en asesorar a exportadores de perecibles en asuntos de siniestros de carga y cuenta con ingenieros, agrónomos y abogados con más de 15 años en el rubro de recuperos de carga y de pólizas de carga alemanas.

El webinar estuvo a cargo de Claudio Aguilar, CEO de RSK Group, y de Paul Maxwell, Country Manager de RSK Group en Perú, quienes comentaron la importancia de poder informar los cambios experimentados por la industria de los seguros de carga en los últimos tres años, en relación con las coberturas y limitaciones, junto con la manera en que la industria naviera enfrenta hoy los reclamos de carga.

“Hemos trabajado durante 15 años enfocados en la mediana y pequeña empresa exportadora, que son quienes más apoyo necesitan en momentos donde un reclamo de carga puede marcar la diferencia en los resultados financieros de una temporada. Creemos que los cambios que enfrentamos en la industria de los seguros de carga perecible, no necesariamente se deben observar cómo amenazas, sino como una gran oportunidad de crecimiento y evolución hacia nuevas estrategias que buscan optimizar el manejo de los reclamos de carga a nivel mundial”, indicó Claudio Aguilar en su intervención.

SEGUROS DE CARGA DE PERECIBLES

Explicó que los seguros de carga de perecibles están basados en ciertos términos y condiciones específicos, límites, sublímites y una prima que el asegurado debe pagar, y hay que conocer muy bien su funcionamiento.

Anotó que, frente a situaciones de daños, es fundamental inspeccionar en destino las cargas dañadas que son reportadas al seguro, se valorizan sus pérdidas, se analizan los méritos del caso y el seguro procede con la aceptación, rechazo o solicitud de mayores antecedentes en caso de ser necesario.

Por ello resaltó que es muy importante que cada exportador esté informado sobre cómo operan los seguros de carga, las coberturas y límites, para que, dependiendo de las características específicas de su negocio, tipo de fruta, mercados y navieras de preferencia, pueda evaluar si se justifica la contratación de un seguro o no, tomando en especial consideración los actuales cambios del mercado del seguro y los servicios que la industria ofrece en materia de manejo de reclamos y procesos de recuperos exitosos.

Se indicó también que para recomendar a un exportador si debe tomar seguro de carga o no, dependerá de la realidad de cada exportador y si posee riesgos asociados a su tipo de producto, mercados al que necesita llegar, fechas, navieras de preferencia que ciertamente marcarán una diferencia al momento de evaluar si es posible trabajar sin seguros de carga.

RECLAMOS DE CARGA

Durante el webinar Claudio Aguilar realizó un análisis del comportamiento del seguro de carga pre y post pandemia, la exclusión de la cobertura de daños por retraso, los costos de las primas y su relación con el proceso de recupero legal, cómo enfrentar una temporada sin seguro de carga y los factores que afectan la decisión.

Hubo importantes referencias y consejos sobre las claves para una adecuada administración de reclamos de carga, como son los Informes de consolidación y de calidad en origen; el uso adecuado de termógrafos y su ubicación; las inspecciones de carga, destrucción de carga, resultados de venta y cálculo de las pérdidas; con un profundo análisis sobre el ciclo virtuoso en los reclamos de carga: méritos, expectativas y compensaciones.

Por su parte, Paul Maxwell se refirió a los procesos de recupero en contra de las navieras y las reacciones de estas, donde abarcó temas como el manejo eficiente de los reclamos de carga en cuanto a plazos, protestas y el uso correcto de la normativa local.

Habló de la importancia de contar con un grupo multidisciplinario de profesionales en las acciones de recupero contra terceros; las tendencias actuales de las navieras, que van desde la transparencia al ocultamiento de información; la postura de las navieras frente a los retrasos y la radicalización de los términos de los B/L; el uso adecuado de nuevas herramientas ofrecidas por algunas navieras y la eventual judicialización de los procesos, con un análisis particular de la realidad peruana.



LLEGÓ PRIMER EMBARQUE

JAPÓN YA ESTÁ DEGUSTANDO LA UVA PERUANA

Fueron dos contenedores con 35 toneladas de uva de mesa, variedad Seedless, los que formaron parte del primer embarque de esta fruta de exportación que en setiembre pasado enrumbo hacia el Japón. Fue un hito histórico logrado después de más de 15 años de gestiones oficiales para ingresar al mercado nipón. Ahora los japoneses ya están saboreando las exquisitas uvas peruanas.



La Sociedad Agrícola Rapel, que pertenece al grupo de capitales chilenos Verfrut, principal exportadora de uva de mesa en el Perú, fue la encargada de realizar el primer envío desde el puerto de Paita, en Piura. Según informaron, se tiene programado despachar un total de 120 contenedores de esta fruta fresca.

La Dirección Regional de Comercio Exterior y Turismo de la región Piura participó del envío y celebró este acontecimiento para la agroexportación de uva de mesa.

“Es un hecho histórico y muy importante para la región Piura pues por primera vez se envió uva piurana de calidad a nivel internacional y abre una ventana muy importante de exportaciones para la zona norte”, dijo en esa oportunidad Richard Neira, director regional de Comercio Exterior y Turismo.

El embarque partió del puerto de Paita el 16 de setiembre y aproximadamente un mes después llegó al puerto de Yokohama (Japón). Cabe mencionar que los tiempos de tránsito a los países asiáticos son largos, por lo que requieren tratamientos es-

peciales de frío para poder llegar la fruta en óptimas condiciones.

“Son dos contenedores enviados de los 120 que se han programado. La empresa enviará solo fruta fresca. Espera aprovechar la ventana de exportación de la zona norte, que va desde setiembre hasta diciembre”, informó Pablo Eyheralde, gerente general de Sociedad Agrícola Rapel.

Según Eyheralde, los precios en el mercado asiático oscilan en US\$ 3 por kilo las uvas rojas Seedless y las uvas verdes Seedlees están con un precio levemente superior.

LIBRE DE ARANCELES

Cabe mencionar que las uvas de mesa peruanas de este primer embarque a Japón gozan de acceso libre del pago de aranceles, en virtud del Acuerdo de Asociación Económica entre Perú (de manera estacional) y en virtud del Tratado Integral y Progresista de Asociación Transpacífico (CPTPP).

De acuerdo a los acuerdos tomados entre los gobiernos de Perú y Japón, nuestro país podrá exportar un total de 26 variedades de uva a un mercado de 125 millones de potenciales consumidores. De acuerdo con información del Mincetur, el potencial exportador de uvas frescas a Japón asciende a US\$ 17 millones.



A través de la OCEX Tokio, se vienen concretando reuniones comerciales entre importadores japoneses y exportadores peruanos, para aprovechar la apertura de este mercado. Promperú informó que ya hay varias empresas agroexportadoras interesadas en enviar uva fresca de mesa al Japón.





PROTOCOLO SANITARIO QUE CUMPLIR

Cabe recordar que en marzo pasado se logró la autorización para el ingreso de las uvas de mesa peruanas a Japón, tras 15 años de gestiones entre el Ministerio de Comercio Exterior y Turismo, a través de Promperú y la OCEX Tokio, y el Ministerio de Desarrollo Agrario y Riego (Midagri), a través del SENASA.

Es importante señalar que el establecimiento de un protocolo fitosanitario que autoriza el ingreso de un producto vegetal a un nuevo mercado, como fue el caso de Japón, es un proceso complejo por el riesgo fitosanitario que representa para al país importador.

Para ello se tuvo que evaluar la magnitud del riesgo de ingreso de plagas y se tomaron medidas para reducir esta posibilidad, sin poner en peligro la restricción del comercio internacional.

Este proceso tuvo trece etapas, entre ellas el intercambio de propuestas técnicas, estudios, visitas al Perú, entre otros, culminando con la etapa de consulta pública, en la que no hubo observaciones.

En estas etapas participaron el SENASA (Perú) y el MAFF (Japón). El proceso se inició con la solicitud presentada por el SENASA para el acceso

de la uva de mesa a dicho mercado, remitiendo el dossier con información técnica sobre el manejo de plagas en el cultivo, cosecha y post cosecha elaborado en coordinación con el gremio exportador (PROVID).

También hubo visitas técnicas de una delegación del MAFF en lugares de producción y plantas de empaque de uva en Piura e Ica, con el objetivo de verificar las acciones que se despliegan para el control de las moscas de la fruta, las medidas fitosanitarias que se aplican en campo y el protocolo aplicado para la certificación de lugares de producción.



MANEJO Y CONTROL DE LOS ÁCAROS EN LA UVA DE MESA

Ing. Agr, Mg. Sc. Guillermo Sánchez V.
Profesor Principal
Universidad Nacional Agraria La Molina



INTRODUCCIÓN

Los ácaros constituyen un grupo numeroso y de acuerdo a muchos autores solo son superados por los insectos. Otro detalle muy importante es que se encuentran en prácticamente todos los hábitats disponibles, de allí que se les puede observar en el suelo, en las plantas, en el agua, etc. Existen por lo tanto ácaros de vida libre, siendo abundantes en lugares donde existen detritus orgánicos. Así los ácaros que habitan en suelos húmedos y ricos en materia orgánica son muy abundantes en especies y número de individuos. Existen algunas especies que viven en los diferentes tipos de estiércol, donde encuentran un ambiente favorable, que les permite construir poblaciones muy numerosas. Los ácaros también viven con otros animales que les proveen una fuente de alimento o principalmente de transporte que aprovechan para su dispersión. Otros viven en la superficie del cuerpo de sus hospederos alimentándose de las exudaciones. Algunos grupos muy reducidos de ácaros son parásitos internos al invadir las vías respiratorias, donde encuentran humedad, oxígeno y alimento suficiente. Se han registrado ácaros infestando productos almacenados en donde algunas especies desarrollan poblaciones numerosas. Pocas familias se han adaptado y especializado para alimentarse de tejidos vegetales. Igualmente se registran varias familias especializadas como predadoras de ácaros fitófagos y de algunos insectos diminutos.

CARACTERÍSTICAS DE LOS ACAROS

Los ácaros son artrópodos que pertenecen a la clase Arachnida. Una de las características saltantes es su tamaño pequeño la misma que puede variar entre 0.1 a 0.5 mm de longitud, de allí la dificultad para ser observados a simple vista sobre todo cuando infestan plantas. El cuerpo de los ácaros en general tiene la característica de presentar dos regiones, una anterior que lleva las partes y apéndices bucales que recibe el nombre de Natosoma y se distingue claramente del cuerpo llamado Idiosoma. Además, poseen cuatro pares de patas que lo diferencian de los insectos que tienen tres pares de patas. Finalmente se diferencia de los insectos porque carecen de antenas (Figs. 1 y 2)



Fig. 1 Acaro adulto



Fig. 2 Colonia de ácaros



ÁCAROS FITÓFAGOS

La presencia de ácaros en la agricultura peruana no es reciente, ya en el siglo pasado se mencionaba la presencia de algunas de ellas en el caso de la vid tal como es el caso del acaro de la yema citada inicialmente como *Eriophyes vitis* el año 1952. Es posible que este acaro haya sido introducido en plantones de vid en los primeros años de la introducción de este cultivo a nuestro país. Las otras especies que se presentan en la vid fueron registradas posteriormente. En el caso del acaro hialino su importancia en la vid, recién se conoce su presencia en este cultivo hace aproximadamente 10 años atrás, registrándose por primera vez infestando a la vid en la localidad de Chepén y en Ica infestando brotes después de la poda y en plantas en desarrollo respectivamente.

En las vides tradicionales generalmente no se observan estas plagas salvo *Oligonychus beeri* que por lo general se presenta en zonas polvorrientas o en plantaciones en estrés hídrico.

La presencia de estos ácaros fitófagos en general en las plantaciones de uva de mesa con fines de exportación tiene como elemento principal de su presencia a la forma como se conduce el cultivo que por lo general se tiene la presencia de abundante sombra lo cual facilita el refugio de estos individuos que son diminutos.

FAMILIA TETRANYCHIDAE

Esta familia incluye a las denominadas “arañitas rojas” que infestan una gran diversidad de cultivos en nuestro medio. La especie registrada en plantaciones de uva de mesa con fines de exportación basado en colecciones a lo largo de la costa del Perú es la siguiente.

OLIGONYCHUS BEERI ESTEBANES & BAKER

Comúnmente citada como arañita roja. Esta especie inicialmente fue citada de Costa Rica y México. Su presencia en nuestro país significa que es una especie introducida. Muestra una coloración rojiza oscura hacia ambos lados y tiene mucha similitud en color con *T. urticae* (Fig. 3). Hasta el momento ha sido registrada en vid y palto.



Fig. 3 *Oligonychus beeri*



Fig. 5 Daños en planta

DAÑOS

Tanto inmaduros como adultos realizan laceraciones en el haz de las hojas, las cuales posteriormente cambian de color, dando la apariencia de una decoloración de la parte afectada que generalmente se manifiesta a lo largo de la nervadura central y que se extiende por las nervaduras secundarias (Figs. 4 y 5). En casos de alta infestación pueden afectar las hojas completas y generar como consecuencia defoliación o caída de hojas.



Fig. 4 Daños en hojas

"TANTO INMADUROS COMO ADULTOS REALIZAN LACERACIONES EN EL HAZ DE LAS HOJAS"

POLYPHAGOTARSONEMUS LATUS BANKS (ACARI: TARSONEMIDAE)

Es una especie de distribución cosmopolita habiendo sido registrada en Australia, Asia, Africa, Europa, Centro America, Norte America, America del Sur y las islas del Pacifico.

Es conocida como acaro hialino, acaro blanco o acaro tropical. Infesta una variedad de plantas cultivadas y silvestres entre las que destacan la papa, tomate, ajíes en general, cítricos, vid, plantas silvestres como el yuyo y el capulí cimarrón.

ALGUNAS CARACTERÍSTICAS MORFOLÓGICAS

Adultos. - Tiene forma oval, ligeramente más ancho en el aspecto frontal. En general tiene la forma globosa. Son muy pequeños casi microscópicos. Los machos son ligeramente más pequeños y anchos que las hembras. En general son de color ámbar o verde amarillento translucido. La hembra presenta una línea blanca fina que corre longitudinalmente por todo el cuerpo y en parte posterior cerca del final se bifurca (Figs 6 y 7).



Fig. 6. - Hembra y huevos del acaro hialino



Fig. 7 Huevo, larva, ninfa y adulto

"TANTO LOS ADULTOS COMO LOS OTROS ESTADOS ACTIVOS, SE ALIMENTAN RASPANDO LA CARA INFERIOR DE LAS HOJAS MÁS JÓVENES O TIERNAS PARA LUEGO SUCCIONAR LA SAVIA"

DAÑOS

Tanto los adultos como los otros estados activos, se alimentan raspando la cara inferior de las hojas más jóvenes o tiernas para luego succionar la savia. Como consecuencia de esta alimentación las hojas se deforman, detienen su desarrollo, la cara inferior de las hojas adquieren una coloración marrón brillante, finalmente y en casos extremos de infestación se llegan a secar. Las mayores infestaciones se han observado en plantones en desarrollo (Fig. 8) y en brotamiento después de la poda. Finalmente, solo en algunos casos se ha registrado raspado a nivel de frutos (Fig. 9), especialmente cuando no se ha realizado un buen control de esta plaga cuando estaba infestando brotes.



Fig. 8 Daños en brotes



Fig. 9 Daños en bayas



COLOMERUS VITIS PAGENSTECHER (ACARI: ERIOPHYIDAE)

Esta especie fue citada en la literatura peruana desde el año de 1952 con *Eriophyes vitis*. Tiene como característica el de tener el cuerpo alargado y presenta una coloración amarillo pálido. El abdomen está provisto de pequeños tubérculos. En promedio miden 0.2 mm de longitud (Figs 10 y 11).

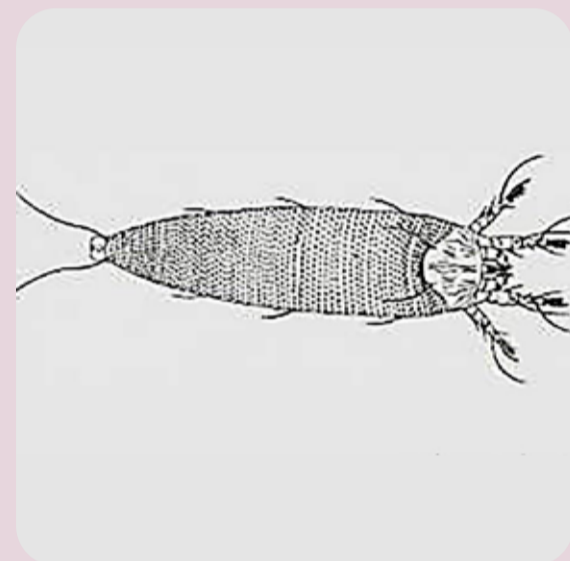


Fig. 10 Colomerus vitis



Fig. 11 Colomerus vitis en hoja

"ESTA ESPECIE FUE CITADA EN LA LITERATURA PERUANA DESDE EL AÑO DE 1952 CON *ERIOPHYES VITIS*"

DAÑOS

Como consecuencia de la alimentación en el haz de las hojas se observan protuberancias (Fig. 12) en tanto que en el envés se aprecian hendiduras inicialmente de color blanquecino que luego se tornan marrón oscuro (Fig. 13). En casos extremos puede ocasionar defoliación. En las yemas se localizan en la parte interna de esta, donde se mantiene protegidas y además van laceando las yemas (Figs. 14 y 15) y finalmente las inactivan evitando su normal brotamiento.



Fig. 12 Daños en haz de las hojas



Fig. 13 Daños en envés de las hojas



Fig. 14 Individuos en yemas



Fig. 15 Daños en yemas

FACTORES FAVORABLES PARA LOS ÁCAROS FITÓFAGOS

Viento. - Los fuertes vientos llevan a algunas de las especies de ácaros a grandes distancias tal es el caso de *O. beeri* y *P. latus*, debido a que son individuos pequeños. Igualmente, el viento traslada a grandes distancias a insectos pequeños como la mosca blanca o los trips.

Polvo. -El polvo acumulado en la superficie de las hojas como consecuencia de los vientos o del paso de tractores u otro tipo de maquinaria por caminos o carreteras vecinas o dentro del campo levanta el polvo y este se acumula en las hojas y sirven sobre todo para la presencia y desarrollo de *O. beeri*.

Estrés hídrico. - El estrés hídrico acelera la infestación por ácaros, especialmente por *O. beeri* y *C. vitis*.

Temperatura. - Este factor acelera el ciclo de desarrollo de los ácaros, es decir, a mayor temperatura, el ciclo de los ácaros es más corto.

Densidad de siembra. - A mayor densidad de siembra, mayor sombra y mayores posibilidades de sobrevivencia de los ácaros en general y de otras especies plagas como la cochinilla harinosa, por ejemplo.

MANEJO Y CONTROL DE LOS ÁCAROS EN LA UVA DE MESA

Las prácticas de manejo que se plantean para los ácaros son de aplicación general para las diferentes especies plagas y enfermedades que se presentan en la vid, de allí que este enfoque es integral, es decir, se debe manejar el cultivo antes que intentar manejar a las plagas en general.

MANEJO CULTURAL:

Manejo de la densidad. - Es conocido que, a mayor densidad, mayores problemas sanitarios. En el caso particular de los ácaros la sombra sobre todo es un factor que facilita la sobrevivencia de *Colomerus vitis* (Figs. 16 y 17). Esto es válido por ejemplo para la presencia de la cochinilla harinosa.



Fig. 16 Plantación con ligera iluminación



Fig. 17 Plantación con escasa iluminación

Manejo del riego. - Existen varias modalidades de riego en la uva de mesa, predominado el riego por goteo; sin embargo, también existe el riego por gravedad (Figs. 18 y 19). Dentro del riego por goteo, se hace utilizando una cinta, dos cintas o bien con las cintas de riego levantadas. En el caso del riego por gravedad generalmente es con dos surcos de riego. En todos los casos se debe evitar el estrés hídrico para evitar la presencia e incremento de los ácaros.



Fig. 18 Riego por gravedad



Fig. 19 Riego por goteo

Manejo de la nutrición. - En general el exceso de nutrientes especialmente el nitrogenado, va a generar la tropicalización de la planta, por lo tanto, servirá para proteger y mejorar la capacidad de sobrevivencia del acaro de la yema. Además, puede favorecer la infestación por el acaro hialino. Igualmente, la falta de nutrientes ocasionará una planta más débil que facilitará la infestación por *O. beeri* y *C. vitis*. En resumen, la fertilización deberá estar en función a la temperatura de la zona, calidad de suelo, tipo de riego y a los análisis tanto del suelo como foliar (Figs. 20 y 21).





Fig. 20 Fertilización manual (gravidad) Fig. 21 Fertirriego

Manejo de la Poda. - Generalmente dependiendo del vigor de las yemas en los cargadores se realizan podas cortas, medianas y largas (Figs. 22 y 23). Cuanto más larga es la poda, se producirá una mayor masa foliar y por lo tanto una mayor posibilidad de infestación por los ácaros y por otras especies plagas (trips, moscas blancas, cochinillas harinosas).



Fig. 22 Poda media Fig. 23 Poda larga

Manejo de los residuos de la poda. - Los residuos de la poda deben ser picados y enterrados. No deben ser colocados al pie de las plantas por la presencia del ácaro de la yema que luego retornan a la planta cultivada y tampoco se puede dejar dentro del campo picado sin incorporar o en los bordes del campo por constituir focos de infestación por otras especies plagas.



Fig. 22 Poda media Fig. 23 Poda larga

Manejo de la iluminación. - A menor iluminación mayor posibilidad de la presencia e incremento del acaro de la yema. Otras plagas también son favorecidas por la escasa iluminación de la plantación tales como las cochinillas harinosas, los trips, etc.



Fig. 23 Poda larga



Fig. 23 Poda larga

"LOS RESIDUOS DE LA PODA DEBEN SER PICADOS Y ENTERRADOS"

Desbrote, deshoje, despunte y penduleo de racimos. - Las tres primeras practicas se deben de realizar de manera oportuna para disminuir la presencia de ácaros y de otras especies plagas. Igualmente, el penduleo puede evitar daños por el acaro P. latus a las bayas.



Manejo de malezas. - Existen malezas que hospedan al acaro Oligonychus beeri y de otras especies plagas. Los campos de uva por lo tanto deben estar libres de malezas durante todas las campañas.



"LAS TRES PRIMERAS PRACTICAS SE DEBEN DE REALIZAR DE MANERA OPORTUNA"

Manejo de cercos y cortinas. - Los cercos y cortinas deben ser podadas continuamente para evitar el refugio de los ácaros, así como de otros insectos como los trips, moscas de la fruta etc.





"CAMINOS O CARRETERAS POLVORIENTAS FAVORECEN LA PRESENCIA DEL ACARO OLIGONYCHUS BEERI, DE ALLÍ QUE LAS CARRETERAS DEBEN SER AFIRMADAS O REGADAS CON CIERTA FRECUENCIA"

Manejo de caminos. - Caminos o carreteras polvorientas favorecen la presencia del acaro *Oligonychus beeri*, de allí que las carreteras deben ser afirmadas o regadas con cierta frecuencia para evitar que al pasar la maquinaria levante demasiado polvo.



CONTROL BIOLÓGICO

Predando *Oligonychus beeri* se han registrado a dos especies, *Euseius emanus* y *Typhlodromus occidentalis*; sin embargo, no se considera como de importancia en el caso de la vid y lo que recomienda es proteger a estos predadores de las aplicaciones de plaguicidas en general.

CONTROL QUÍMICO

Existen diferentes acaricidas que pueden ser aplicados para el control de ácaros fitófagos en la uva de mesa, especialmente para *Colomerus vitis*, *Polyphagotarsonemus latus* y en menor escala para *Oligonychus beeri*. Para el caso del acaro de la yema *C. vitis* las aplicaciones se deben efectuar durante la pos cosecha. Durante las aplicaciones se debe asegurar una buena cobertura, que viene a ser lo más importante tomando en cuenta que en esta etapa los ácaros están protegidos dentro de la estructura de las yemas. Igualmente, para el acaro hialino las aplicaciones de los acaricidas deben estar orientados a proteger los brotes. Finalmente, los acaricidas a emplear deben tener registro de uso en la uva de mesa.



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 de Uva de Mesa del Perú - PROVID

LinkedIn

