



Uva de mesa peruana: A la expectativa que esta campaña 2024-2025 será mucho mejor

SENAMHI

Factores climatológicos para
la campaña 2024-2025

Cultivando el futuro:

Economía circular en el agro

LOGÍSTICA

Puerto de Paita ofrece facilidades
para la agroexportación

Laboratorio especializado
del SENASA

KAMAB 26[®]

Fertilizante Foliar

Calidad suprema, destinos sin límites

- Más vida post cosecha.
- Frutos firmes y de mejor textura.
- Menor deshidratación y pardeamiento.

Descubre más aquí:



Farmex S.A. RUC: 20100141583



www.farmex.com.pe



ENCUÉNTRALO EN LOS DISTRIBUIDORES AUTORIZADOS DE FARMEX



ALTA TECNOLOGÍA

PARA UNA COSECHA DE CALIDAD



(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, Chalhuanahuacho, Curipata, Espinar, Iquitos, Tarapoto, Pucallpa, Huánuco, Jaén, Bagua, Puerto Maldonado.



UNA EMPRESA FERREYCORP



CONTENIDO

06



UVA DE MESA: VOLVIENDO AL CAMINO DEL CRECIMIENTO

La campaña 2024/2025 se muestra auspiciosa. Tras dejar atrás los problemas climatológicos provocados en la temporada anterior, los productores de uva de mesa han iniciado la recuperación de sus cultivos que nos permita consolidar nuestro liderazgo en el mundo

10



NECESITAMOS TODOS LOS MERCADOS PARA EXPORTAR

Gabriel Noboa Olazábal, director de PROVID, manifestó que el Perú este año va a recuperar sus volúmenes de producción y exportación, para ello se necesitan todos los mercados internacionales.

22



ECONOMÍA CIRCULAR EN LA AGROINDUSTRIA

La economía circular es un nuevo paradigma económico que se basa en el aprovechamiento de todo lo que se genera a nivel de valor y dentro de una cadena de valor, así lo indicó Nicola Cerantola, fundador y CEO de Ecologing,

26



SENASA: IDENTIFICACIÓN DE PSEUDOCOCCIDOS

El biólogo Óscar Pineda Coronel, director de la Unidad del Centro de Diagnóstico de Sanidad Vegetal de SENASA, reveló que con el fin de ampliar y mejorar los servicios de identificación de Pseudococcidos, el SENASA se ha propuesto mejorar el Sistema de Gestión de Centros de Diagnóstico (SIGCED).

40

MONITOREO DE LAS ESTROBILURINAS EN LUCHA CONTRA EL OÍDIO

El fitopatólogo Alejandro Llanos, profesor auxiliar UNALM, indicó que en cultivo de la uva de mesa el oídio es una enfermedad muy importante. Para su control se utilizan muchos ingredientes activos, entre ellos un grupo que son las estrobilurinas.

44

SENAMHI: FACTORES CLIMATOLÓGICOS PARA LA CAMPAÑA 2024-2025

Para la campaña 2024-2025 de la uva de mesa los factores climatológicos se han convertido en una gran preocupación. Al respecto, la subdirectora de Predicción Agrometeorológica del Senamhi, Ing. Carmen Rosa Reyes, nos comenta cual podría ser el comportamiento del clima.

50

IMPACTO DEL CAMBIO CLIMÁTICO EN LA FISIOLÓGIA VEGETAL

El doctor Erick Espinoza Núñez, profesor de Fruticultura UNALM, explicó que las plantas están muy influenciadas por el clima por lo que las variaciones - altas o bajas temperaturas - afectan directamente su funcionamiento.

54

PUERTO DE PAITA OFRECE FACILIDADES PARA AGROEXPORTACION

Eduardo Cerdeira, gerente general y CEO de TPE, indicó que el puerto de Paita en los últimos años está desarrollando un exitoso proceso de crecimiento y modernización de su infraestructura, así como la ampliación de su capacidad de carga que beneficiará a los agroexportadores.

EDITORIAL

OPTIMISMO Y RESPONSABILIDAD PARA CRECER

Las condiciones están dadas para que la industria de la uva de mesa peruana vuelva por la senda del crecimiento y se consolide como el primer país exportador de esta fruta. No es fácil, pero trabajando con optimismo y con responsabilidad, de la mano con un gremio fortalecido, lo podemos hacer.

El factor climatológico adverso (debido al ciclón Yaku y el fenómeno Niño Costero) ha sido superado, según los reportes oficiales, y se espera que la presente temporada transcurra con normalidad. Es por ello que los productores ya han iniciado la recuperación y se espera una mejor campaña.

Los más conservadores piensan que vamos a recuperarnos, pero sin llegar a los 71.4 millones de cajas de la campaña 2022/2023. Los más optimistas piensan que sí y no solo porque somos una industria madura, moderna y tecnificada, sino que lo hemos hecho anteriormente.

En la campaña 2017/2018 se cayó un 13% por los problemas climatológicos ocasionados por el fenómeno

no El Niño (algo similar a lo ocurrido en esta oportunidad) y en la temporada 2018/2019 se creció 40% (más de 47 millones de cajas de 8.2 kilos). En esta oportunidad nuestra producción bajó 12% y tenemos todas las condiciones y capacidades para superar esta caída.

Tenemos más de 55 mercados internacionales abiertos, gozamos del prestigio y la reputación no solo de tener una uva de mesa de gran calidad, sino de manejar muy bien los controles fitosanitarios y de cumplir con los compromisos y fechas de entrega.

Ahora contamos con dos puertos, el de Paracas y el de Paita, por donde los agroexportadores pueden embarcar sus contenedores directamente a Europa u otros destinos, sin necesidad de que pasen por el Callao, disminuyendo los tiempos de entrega y ahorrando costos.

¡Vamos a trabajar todos juntos y con la seriedad y responsabilidad que caracteriza a todos los miembros que conforman la cadena agroexportadora!

Presidente
Manuel Enrique Yzaga Dibós
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 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
Junio - 2024
Editor General
Victor Limas Garragati
Coordinador General
César Gerardo Gallegos



EN CAMINO PARA CONSOLIDAR EL LIDERAZGO

UVA DE MESA: VOLVIENDO AL CAMINO DEL CRECIMIENTO

La campaña 2024/2025 se muestra auspiciosa. Tras dejar atrás los problemas climatológicos provocados en la temporada anterior por el ciclón Yaku y el fenómeno Niño Costero, los productores de uva de mesa ya han iniciado la recuperación de sus cultivos para lograr campos productivos que nos permite consolidar nuestra condición de líder exportador de esta fruta. Al igual que sucedió en el 2017, se da por descontado retomar el crecimiento.

La lección ya está aprendida y hay que estar preparados para cualquier nuevo embate climatológico ya que ha vuelto a quedar demostrado que el clima tiene un gran impacto en la industria agroexportadora. Parte del trabajo para esta recuperación es conocer los resultados de la campaña para saber qué aspectos son los que necesitan más trabajo.

“ICA FUE LA QUE MÁS CRECIÓ LLEGANDO A EXPORTAR MÁS DE 35 MILLONES DE CAJAS DE 8.2 KILOS”

CAMPAÑA 2023/2024

La temporada pasada ha cerrado con la exportación de 62,745,726 cajas de 8.2 kilos, lo cual refleja una caída a nivel país del 12% en comparación de la temporada pasada que cerramos en 71.4 millones de cajas de 8.2 kilos. Incluso, un 3.5% menos del volumen exportable de la campaña 2021/2022, que llegó a casi a los 65 millones de cajas de 8.2 kilos.

Este resultado se debe principalmente por la caída de la producción de la región norte del 30% en esta campaña, producto de los fenómenos climatológicos que provocaron altas temperaturas de hasta 4% por encima del promedio y lluvias intensas que provocaron un gran estrés en las plantas.

Este 30% equivale a 25.2 millones de cajas de 8.2 kilos, en comparación a los 36 millones de cajas logradas en la temporada pasada. A nivel región, Piura exportó más de 20.1 millones de cajas, Lambayeque más de 2.6 millones de cajas, La Libertad 2.2 millones de cajas y Áncash más de 173 mil cajas de 8.2 kilos.

Cabe mencionar que el sur ha logrado que esta caída de nivel país no sea tan fuerte, no sea tan dramática, porque tuvo un incremento del 6% en el volumen exportado. Cerró la temporada con 37.4 millones de cajas, mientras la campaña 2022/2023 llegó a los 35.3 millones de cajas de 8.2 kilos.

En esta zona la región Ica fue la que más creció llegando a exportar más de 35 millones de cajas de 8.2 kilos. A ello se sumó la producción de Arequipa (1.9 millones de cajas) y Moquegua (dos mil 280 cajas). Lima solo exportó 442 mil cajas de 8.2 kilos.

Un factor importante para el incremento de los envíos de la uva de mesa en el sur del país, ha sido la puesta en servicio del puerto de Paracas para la exportación de esta fruta. Esta infraestructura portuaria fue mejorada para la campaña de uva de mesa y se establecieron servicios especiales para el gran volumen de exportación de la zona sur, especialmente a Europa.



CAMPAÑA 2023-2024

COMPARATIVO CAMPAÑAS

CAJAS 8.2 KG (SEM 31 - SEM 14)	2021/2022	2022/2023	2023/2024
	64,948,093	71,404,349	62,745,826

-12% VS 22/23

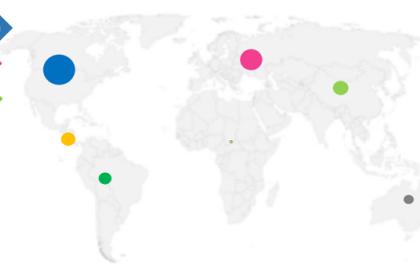
REGIONES

Región	Cajitas
ICA	35,052,549
PIURA	20,142,621
LAMBAYEQUE	2,680,927
LIBERTAD	2,265,787
AREQUIPA	1,986,048
LIMA	442,486
ANCASH	173,129
MOQUEGUA	2,280



CONTINENTE

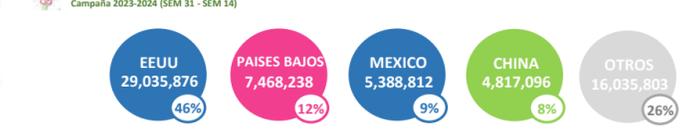
AMERICA DEL NORTE	36,715,769
EUROPA	13,155,865
ASIA	8,167,003
CENTROAMERICA	3,325,379
AMERICA DEL SUR	1,239,794
OCEANIA	134,816
AFRICA	7,200



GRUPO VARIETAL

WHITE SEEDLESS	34,468,725	55% R.	→ Vs 22-23: -2%
RED SEEDLESS	14,827,380	24% R.	→ Vs 22-23: -22%
RED GLOBE	10,596,805	17% R.	→ Vs 22-23: -25%
BLACK SEEDLESS	2,805,831	4% R.	Vs 22-23: -8%

TOP 4 DESTINOS (REPRESENTATIVIDAD %)



FUENTE: SENASA (CAJAS 8.2 KG)



MERCADOS

En lo que respecta a mercados, Estados Unidos se mantiene como el principal destino de la oferta de Perú, ya que el 46% del volumen exportado de uva de mesa fue para este país, es decir algo más de 29 millones de cajas. El segundo lugar lo mantiene Países Bajos con el 12% (más de 7.4 cajas).

La sorpresa la dio México que se colocó como el tercer destino de la uva peruana, desplazando a un cuarto lugar a China. A México se exportó más de 5.3 millones de cajas (9%) y a China más de 4.8 millones de cajas (8%).

Es preciso señalar que es la primera vez en la historia de la exportación de uva de mesa del Perú que México importa más uva peruana que China. Pero no es porque México haya aumentado el consumo de nuestra uva, sino que se ha disminuido los envíos a China y los demás países. Es más, en la temporada anterior a México se exportó los mismos 5.3 millones de cajas.

Entre los cuatro países se ha exportado el 74% de la oferta peruana. El 26% restante se distribuyó en los demás destinos. Cabe mencionar que Perú exporta uva a 55 mercados internacionales.



SE CRECIÓ EN HECTÁREAS

Según información de SENASA se conoció que, pese a los problemas climatológicos, se creció ligeramente en áreas sembradas, llegando a las 22,343 hectáreas.

En la campaña 2022/2023 el área sembrada llegó a las 22,164 hectáreas y en la temporada 2021/2022 fueron 21,100 las hectáreas sembradas. En esa oportunidad el crecimiento fue del 5%.



VARIEDADES MÁS EXPORTADAS

A nivel grupo varietal, el 55% de la uva que se exportó fue la White Seedless (34.4 millones de cajas), el 24% fue la Red Seedless (14.8 millones de cajas), el 17% la Red Globe (10.5 millones de cajas) y el 4% la Black Seedless (2.8 millones de cajas). Todas han disminuido en los envíos en comparación con la campaña anterior y oscilan entre un 2% menos en la White Seedless y un 25% inferior en la Red Globe.

En lo que respecta a la variedad, el top 5 está conformado por la Sweet Globe (22%), Red Globe (16%), Autumn Crisp (14%), Sheegene 20 o Allison (7%) y Sweet Celebration (5%).

De estas variedades la que más creció fue la Autumn Crisp, que llegó a exportar 47% más que la campaña anterior. Luego la Sheegene 20 o Allison (4% más) y la Sweet Globe (2% más). La Red Globe disminuyó su exportación en 13% y la Sweet Celebration en un 2%.

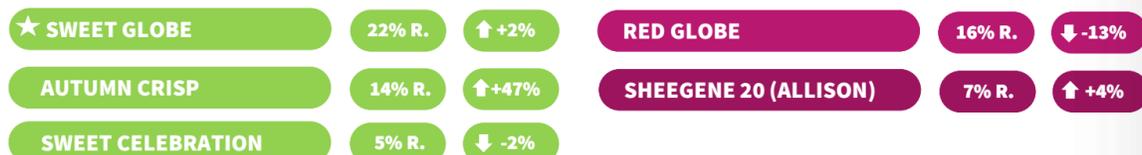
ÁREAS 2023-2024

22,343 HA.

GRUPO VARIETAL



TOP 5 - VARIEDADES



FUENTE: SENASA

“EL 55% DE LA UVA QUE SE EXPORTÓ FUE LA WHITE SEEDLESS (34.4 MILLONES DE CAJAS)”

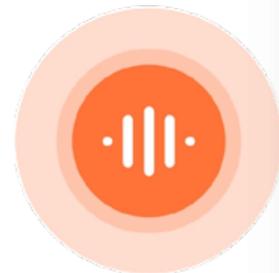




RECUPERANDO VOLÚMENES

NECESITAMOS TODOS LOS MERCADOS PARA EXPORTAR

Pasados los serios problemas climatológicos que trajo consigo el ciclón Yaku y el fenómeno Niño Costero, los productores peruanos de uva de mesa están enfocados en recuperar volúmenes y volver a la senda del crecimiento de la producción exportable. Hay confianza y por ello aseguran que necesitarán todos los mercados internacionales para poder distribuir nuestra fruta con la calidad y exquisitez de siempre y que nos ha llevado a ser el primer país exportador de uva de mesa.



Gabriel Noboa Olazábal, director de PROVID y gerente comercial de Agrícola don Ricardo anotó que Perú está cerrando la campaña 2023-2024 con casi 62.7 millones de cajas de uva de 8.2 kilos, pero se espera regresar a los 71.4 millones de cajas de la temporada anterior. Para ello se espera que la zona norte del país recupere los mismos volúmenes de la campaña antepasada.

“Perú, como área plantada y como potencial de crecimiento, este año va a recuperar volúmenes. Ya no hay Yaku, ya no hay Niño Costero; estamos entrando a climas bastante normales en donde se van a recuperar los volúmenes y necesitamos definitivamente todos los mercados. Hay que hacer un trabajo responsable para no saturarlos y no equivocarnos al enviar fruta errónea a los mercados, que solamente van a tener un impacto negativo.”, aseguró.



MERCADO NORTEAMERICANO; EL MAS RELEVANTE

Noboa anotó que el mercado norteamericano seguirá siendo el principal mercado para la uva peruana y siempre va a terminar siendo uno de los más relevantes porque hay una naturalidad de complemento y que queda claro que busca un privilegio de fruta fresca de mejor variedad y mejor calidad.

“Perú va a seguir siendo muy relevante para Estados Unidos y Estados Unidos va a seguir siendo muy relevante para Perú, siempre y cuando Perú mantenga esta ventaja competitiva de tener un producto fresco y, obviamente, un producto que cumpla los estándares de calidad que requiere el mercado. Claramente la nueva genética está tomando un rol muy importante dentro de la estrategia comercial como país”, señaló.

Agregó: “Nuestra fruta se sigue posicionando como una gran alternativa en reemplazo a la guarda californiana y ciertos retailers están tomando decisiones de quedarse más tiempo con Perú porque tiene una mejor oferta varietal y de calidad que otros orígenes como es el chileno”.

MERCADO EUROPEO: IGUAL DE IMPORTANTE

De otro lado, indicó que, si bien es cierto que Europa no va a tener el peso relativo que Estados Unidos, es igual de importante. Además, hay que entender que la estrategia comercial de cada empresa se debe basar en la diversificación de mercados y la correcta asignación o clasificación de la fruta para cada mercado.

“Europa, Inglaterra y otros son muy relevantes porque en Europa hay mercados que toman ciertas calidades que no toman otros mercados. Además, te dan la oportunidad de desarrollar programas comerciales bastante estables a lo largo de la campaña. Perú tiene una oportunidad para seguir consolidando a Europa como uno de los principales mercados ya que Sudáfrica se ha convertido en un origen incierto por sus problemas logísticos y climáticos, al igual que Brasil”, acotó.





MERCADO ASIÁTICO: TODO UN RETO

Respecto al mercado asiático afirmó que es una oportunidad para todas las empresas, pero el reto está en asegurar la calidad al arribo considerando los tránsitos largos para llegar al destino.

“El mercado no estuvo mal, no estuvo bien, estuvo debajo de la expectativa obviamente, pero igual tuvo un resultado positivo. Pero si lo comparamos con otros mercados, como Estados Unidos, la verdad que el mercado asiático tuvo un performance más debajo. El primer reto como origen, como empresa, como exportador es cómo mejorar la calidad en nuestros arribos”, comentó.

Sobre Japón opinó que, en corto plazo, tranquilamente va a ser el top 5 de mercados del Perú. En tal sentido hizo un llamado a los exportadores a tener un mejor cuidado en los envíos ya que hubo muchos rechazos en las inspecciones, especialmente en el norte del país, lo cual generó desconfianza en los clientes japoneses, quienes decidieron irse con Chile.

“El mercado japonés es un mercado con alto potencial que busca tener buena fruta y consistente. Potencialmente podría tener menores demoras en tiempos de tránsito o problemas logísticos. Es un mercado que busca seriedad, compromiso, hay que ser un origen confiable”, advirtió.



CAMPAÑA IRREGULAR

EL CLIMA Y SU IMPACTO EN LAS OPERACIONES AGRÍCOLAS

El factor clima tiene un rol muy relevante y cada día es más importante y tiene mayor impacto en las operaciones agrícolas y, por ende, en las dinámicas de los mercados del mundo, concluyó Gabriel Noboa, directivo de PROVID, al comentar la situación por la que atravesó nuestra industria de uva de mesa a raíz del tema climatológico.

Dijo que si uno revisa lo que fue los últimos meses y cómo estuvieron los mercados gracias a ciertas coyunturas climáticas, cómo estuvieron en las fuentes mismas de los mercados, todo parte obviamente desde el Yaku, de El Niño Costero, teniendo un gran impacto, sobre todo en la zona agraria norte del país.

Dando una mirada a los problemas climatológicos que afectó a la industria destacó el huracán en California, el Hillary, que tuvo un rol importante en el desabastecimiento del mer-

cado norteamericano y otros. También sumó las lluvias en Sudáfrica y la campaña temprana de la uva de la zona norte de Chile, con menor calibre, con menores kilos, y el atraso en la zona en la zona central y sur que dejó desabastecimiento en los principales mercados.

“Toda esta sumatoria climática obviamente tiene un rol no menor cada día en los dinamismos de los mercados y en este caso favoreció positivamente a la segunda parte de la campaña peruana que es la zona sur del país”, anotó.

Dando una mirada a los problemas climatológicos que afectó a la industria destacó el huracán en California, el Hillary, que tuvo un rol importante en el desabastecimiento del mer-



MÉXICO Y LATINOAMÉRICA: EN CRECIMIENTO

Otros mercados expectantes son México y Latinoamérica. Sobre ellos dijo que van a seguir creciendo y, como todos los mercados, obviamente hay que cuidarlos.

“Perú está aprovechando una oportunidad abasteciendo un mercado tan grande como México con fruta fresca, y de calidad. México se abastece mucho de California, pero pasa un poco lo mismo del efecto de Estados Unidos: una vez que hay una alternativa de fruta fresca, no guardada como la californiana en ventas de diciembre, ya hay clientes, retailers, consumidores que quieren fruta fresca”, aseveró.





GANARON Y PERDIERON

Al preguntarle si, finalmente, los productores ganaron o perdieron en esta campaña, dijo que todo dependió de la coyuntura de cada productor, dónde está geográficamente ubicado, que tanto le impactó el Yaku y Niño Costero, qué variedades tenía.

“Yo te diría que hay productores que tuvieron un año positivo, un año bueno, y hay otros productores que seguramente no tuvieron un año tan positivo porque, el precio, en algunos casos, no llegó a compensar la caída de volumen en ciertas zonas del país”, opinó.

VARIEDADES MÁS DEMANDADAS

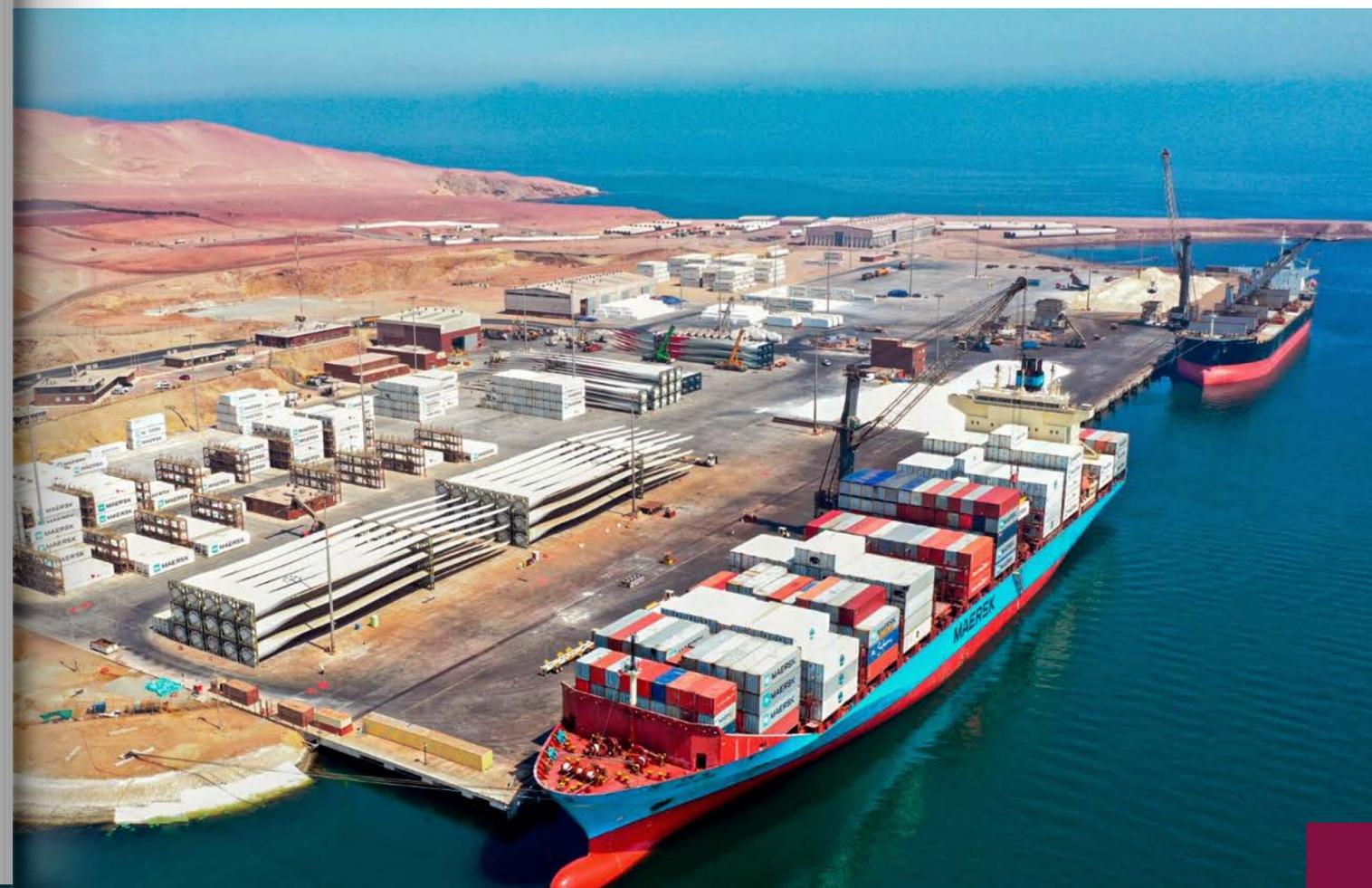
Afirmó que, hay una tendencia hoy día por la uva verde, donde se resalta la Autumn Crisp y la Sweet Globe y en menor escala la Timpson.

“La oferta varietal está bien mixeada. Hay dos grandes ganadoras en volumen. Tenemos la Sweet Globe y Autumn Crisp, en el caso de las verdes, y la Allison y Sweet Celebration en rojas. Ahí está el gran volumen. Son variedades que los clientes de alguna manera creen en ellas y han demostrado ser más confiables. No nos olvidemos de la Red Globe, se va reduciendo el área cada año, pero se ve que hay un mercado ahí manteniendo precios altos”, expresó.



PUERTO PARACAS YA ESTÁ PARA QUEDARSE

“Nosotros, como Agrícola Don Ricardo, junto con otros exportadores, venimos impulsando, venimos buscando desarrollar el uso eficiente del puerto Paracas y esta campaña fue exitosísima. Esto nos permite mayor facilidad y rapidez para cargas de contenedores, tenemos vacíos ahí, podemos reaccionar más rápido, podemos descongestionar el puerto del Callao. En resumen, tiene muchos lados positivos y ya hay tres líneas navieras que vienen apostando por tener un servicio desde el puerto. Yo diría que como exportador y también como gremio la idea es que sigamos impulsando eso. Puerto Paracas ya está para quedarse.”, comentó Noboa sobre la puesta en operación de este muelle marítimo.



PROVID EN GLOBAL GRAPE SUMMIT 2024

PROPONEN TRABAJO CONJUNTO DE PRODUCTORES DE UVA DE MESA DEL MUNDO PARA INCREMENTAR CONSUMO



En abril pasado, en Hermosillo, Sonora, al norte de México, se realizó el Global Grape Summit 2024, más conocido como Cumbre Mundial de la Uva de Mesa 2024, con la participación de los principales productores, exportadores, asociaciones, compradores, retailers, importadores y profesionales ligados al mundo de la uva de mesa.

La Asociación de Productores de Uva de Mesa del Perú (PROVID) estuvo presente en este evento mundial junto con el Comité de Uva de Mesa de la Asociación de Exportadores de Frutas de Chile AG (Asoex). Los tres principales abastecedores de uva de mesa en el mundo plantearon la necesidad de un trabajo conjunto para incrementar la demanda mundial.

Por el gremio de uva peruano estuvo Alejandro Cabrera, quien señaló que, entre otros puntos, se habló de cómo crear nuevos modelos de trabajo para evitar o reducir la volatilidad de los precios de la uva y crear estrategias que permitan que el productor tenga un poco más de visibilidad hacia dónde va a llegar su fruta y que retorno va a tener para poder planificarse también financieramente.

El tema de volatilidad del precio de la uva fue un punto en común compartido por Chile y también por México, ya que es una problemática mundial.

Cabrera anotó que este tipo de eventos permitirá seguir modelando una industria nacional más productiva o eficiente que, finalmente, beneficio al productor y no solo al canal de venta.

Precisó que en el Global Grape Summit se destacó la importancia de promover el consumo e incrementar la demanda. Al respecto, dijo que esta tarea no la vamos a realizar solos, sino en conjunto con los principales abastecedores del mercado, es decir Perú, Chile México y la propia industria estadounidense.

“Tenemos que comunicarnos mejor con el consumidor, darle una experiencia de consumo más allá de la variedad o color. Lo importante es incrementar el consumo de la categoría



de uvas de mesa, venga de Perú, de Chile, de México, de Estados Unidos. Hay que incrementar el volumen y para eso tenemos que sentarnos a hacerlo juntos porque de lo contrario podemos cometer errores”, afirmó.

“Este evento te lleva en esa línea de intentar acercar y creo que esto es un tema que da para seguir explorando y seguir pensando en qué se puede hacer de manera concreta, pero que se tiene que hacer bien porque estamos hablando de muchos recursos económicos en juego y del futuro finalmente de la industria”, agregó.





CHILE

Otro de los participantes importantes del Global Grape Summit 2024, fue Ignacio Caballero, director ejecutivo del Comité de Uva de Mesa de Frutas de Chile quien tuvo a cargo el tema: "Oportunidades de colaboración en la uva de mesa".

Anotó que fue el primer evento en conjunto entre Chile y Perú, el primer gran paso en presentar a la industria este gran problema, mostrando una señal fuerte de unión en la cual Chile y Perú -que representan en conjunto más del 22% de la oferta de uva a nivel mundial- estarán trabajando en conjunto en abordar el gran desafío de la industria.

Tras reafirmar la necesidad de una acción conjunta y coordinada en el sector, dijo que se tiene que hacer algo unidos, no como empresa, ni como país productor, sino como industria mundial de uva. Hay que invertir para aumentar la demanda,

"Somos una Industria de las más grande de fruta a nivel mundial y no invertimos casi nada en consumo. Uno puede ver los casos de los aguacates de México, de las cerezas de Chile, los arándanos de EE.UU. y muchos más, que están invirtiendo en aumentar el consumo, no por sobre otras frutas sino versus otros snacks de consumo por sus beneficios saludables. No podemos como Industria no hacer algo. Este es el mayor desafío: cómo logramos unirnos todos para aumentar el consumo de uva a nivel mundial", destacó.



Ignacio Caballero, director ejecutivo del Comité de Uva de Mesa de Frutas de Chile



CHILE Y PERÚ SE UNEN PARA ENFRENTAR EL GRAN DESAFÍO DE LA UVA A NIVEL MUNDIAL

08 AGOSTO,
2024

Centro de Eventos
Monticello, Chile.

Organiza:



Comité de Uvas



<https://www.globalgrapeconvention.com/>



MÉXICO

Por su parte, Sergio Lugo, director de la Asociación Agrícola Local de Productores de Uva de Mesa (Aalpum) de México, resaltó esta edición de la Cumbre Mundial de la Uva de Mesa, indicando que se ha buscado el trabajo en conjunto para beneficio de la a industria mundial de la uva de mesa.

"Buscamos un fin común: unirnos como productores de todas las latitudes con el fin de establecer estrategias que definan cómo competiremos contra otros productos y no entre nosotros; establecer las estrategias que tendremos que implementar juntos para poder establecer a la uva de mesa como uno de los productos agrícolas de éxito comercial, y sobre todo, poder definir criterios y políticas de cómo poder ofertar nuestro producto sin afectar a nuestros socios comerciales", aseveró.

Enfatizó que es prioritario lograr hacer una unión entre los diversos países productores de uva de mesa para poder idear campañas de promoción del producto, buscando incrementar el consumo en los países meta; así como también es de suma importancia poder establecer a la uva como un producto único y de grandes aportaciones alimenticias, reforzando que los 365 días del año lo podrán encontrar en sus tiendas de consumo un excelente producto de alta calidad y valor.



Sergio Lugo, director de la Asociación Agrícola Local de Productores de Uva de Mesa (Aalpum) de México



BIOMAGNET™ AMBER, LA INNOVACIÓN FRENTE A LAS MOSCAS DE LA FRUTA



La innovadora solución de atracción y muerte, BioMagnet™ AMBER ya está registrada en Perú para el biocontrol de las moscas de la fruta en uva de mesa, cítricos y mango.

Se trata del sistema más eficaz, rentable y sustentable para el control de esta plaga cuarentenaria en muchos mercados importadores.

En Perú, la *Ceratitis capitata* y la *Anastrepha spp.* son plagas peligrosas. "Tienen un doble impacto en el productor, han de hacer un buen manejo para evitar pérdida de rendimiento en cosecha y también han de cumplir con los estrictos protocolos de los mercados de destino y poder así mantener el rendimiento económico de su producción". Asegura Paulo Paulo Rivara, Sales Operations de Suterra en Latinoamérica.

EFICACIA FRENTE A LAS TRAMPAS

La eficacia de BioMagnet™ AMBER es muy superior a la de las trampas de botella, por el atrayente tan específico formulado por Suterra®, considerado el más eficaz del mercado, y porque evita las barreras. "BioMagnet™ AMBER no es una trampa por lo que la mosca no ha de entrar en ningún agujero. La mosca se siente atraída, se posa sobre su superficie, adquiere el insecticida y a los pocos segundos o minutos muere". Explica Paulo Rivara.

6 MESES DE MÁXIMA EFICACIA

BioMagnet™ AMBER es también superior en eficacia a los tratamientos cebo debido a que funciona a su máximo nivel hasta los 6 meses, por lo que se coloca una vez por temporada y protege el cultivo hasta la cosecha.

SENCILLEZ

Es un dispositivo compacto y ligero que viene listo para ser colocado en campo. Precisa de muy poca mano de obra pues se coloca de manera rápida y no necesita mantenimiento.

SUSTENTABILIDAD

Es una solución que en Europa es apta para agricultura orgánica. No deja residuos en la fruta y por su especificidad es completamente respetuoso con la fauna benéfica.

La Asociación de Productores de Uva de Mesa del Perú (PROVID) ha sido clave en este proceso de salida al mercado de BioMagnet™ AMBER. Su involucramiento como entidad y también el de los agricultores que la conforman ha sido esencial. "La llegada de BioMagnet™ AMBER al Perú, sin duda, va a marcar un hito en el cultivo de uva de exportación". Concluye Paulo Rivara.



Suterra® BioMagnet™ AMBER

¡INNOVACIÓN FRENTE A LA MOSCA

Ceratitis capitata y *Anastrepha spp.*

NUEVA GENERACIÓN DE ALTO RENDIMIENTO 'ATTRACT AND KILL'



Máxima eficacia, mínimo esfuerzo

Cultivos
Uva de mesa, mandarina y mango





Nicola Cerantola, fundador y CEO de Ecologing

HACIA CERO DESPERDICIO ECONOMÍA CIRCULAR EN LA AGROINDUSTRIA

La economía circular es un nuevo modelo económico, un nuevo paradigma económico que se basa en el aprovechamiento de todo lo que se genera a nivel de valor y dentro de una cadena de valor. Por ejemplo, en el sector agroindustrial todo lo que se considera desperdicio se volvería a integrar dentro del sistema productivo para la misma industria u otro sector.

Al consultarle qué sectores son los que tienen mayor potencial para desarrollar la economía circular dijo que fundamentalmente aquellos que tienen alta demanda de recursos, agua y energía, sectores industriales, pero también en la agroindustria o la agricultura en general.

“En el sector alimentario también hay mucho potencial porque se pierde mucho alimento en el camino. Se estima que aproximadamente se pierde un 30% de lo que se produce y, por lo tanto, hay un 30% de margen para hacer las cosas mejor y, entonces, ahí hay un potencial para avanzar hacia una economía circular que promueven estrategias que permiten no perder valor en el camino”, comentó.

ECONOMÍA LINEAL



ECONOMÍA CIRCULAR



CONCIENCIACIÓN

Respecto a la importancia de la educación y difusión de la economía circular, dijo que se tiene que fomentar la concienciación, o sea, tomar conciencia de su importancia.

“Sin una economía circular las empresas van a ser muy vulnerables, especialmente las que están vinculadas al entorno natural debido al cambio climático. En Guatemala, por ejemplo, los productores de café y miel están sufriendo estragos porque se mueren las abejas o reduce la cosecha del café por los fenómenos climáticos. En la industria de la uva puede pasar lo mismo; por lo tanto, hay que concienciar a los empresarios de que si no toman medida el cambio climático va a presentarse a su puerta y ellos no van a estar preparados”, expresó.

Agregó: “Por ejemplo, imaginemos empezar a seleccionar uvas que necesiten menos agua. Eso puede ser un punto de partida; ya que me voy haciendo la idea de que mi empresa tiene que ser a prueba de futuro. Hay una cuestión cultural de concienciación de que tengo que hacerlo y es importante hacerlo pero también luego cómo voy a hacerlo”.

Manifestó que la economía circular transforma cada pérdida, cada despilfarro, cada desperdicio, en una oportunidad de generación de valor económico. “Por ejemplo, algo que hoy en día se está botando y se está pagando, por ejemplo, por gestionar, se convertiría en un valor”, agregó.

Para graficar el valor, tocó el tema de las aguas residuales, señalando que éstas requieren normalmente de un tratamiento antes de ser vertidas al entorno, lo cual suele ser un coste para la empresa por el pago de tasas de vertido o por tener que contratar a una empresa de depuración.

“Una empresa puede instalar un sistema que permita la valorización de esas aguas y que permite extraer el agua, por un lado y extraer los nutrientes, por el otro. Estos nutrientes se pueden utilizar como fertilizante o para mejorar el suelo. La economía circular se basa en estrategias de valorización de lo que ahora es un desperdicio”, explicó.



MENOS DEPENDENCIA DE IMPORTACIONES

Nicola Cerantola dijo que la economía circular es la contraposición de la economía lineal, que es una economía muy dependiente de importación de recursos, pensemos en la agricultura, se importan mucho en fertilizantes, es ahí donde la economía circular nos permite recuperar nutrientes internamente, por lo tanto, depender menos de importaciones y de la volatilidad de los precios.

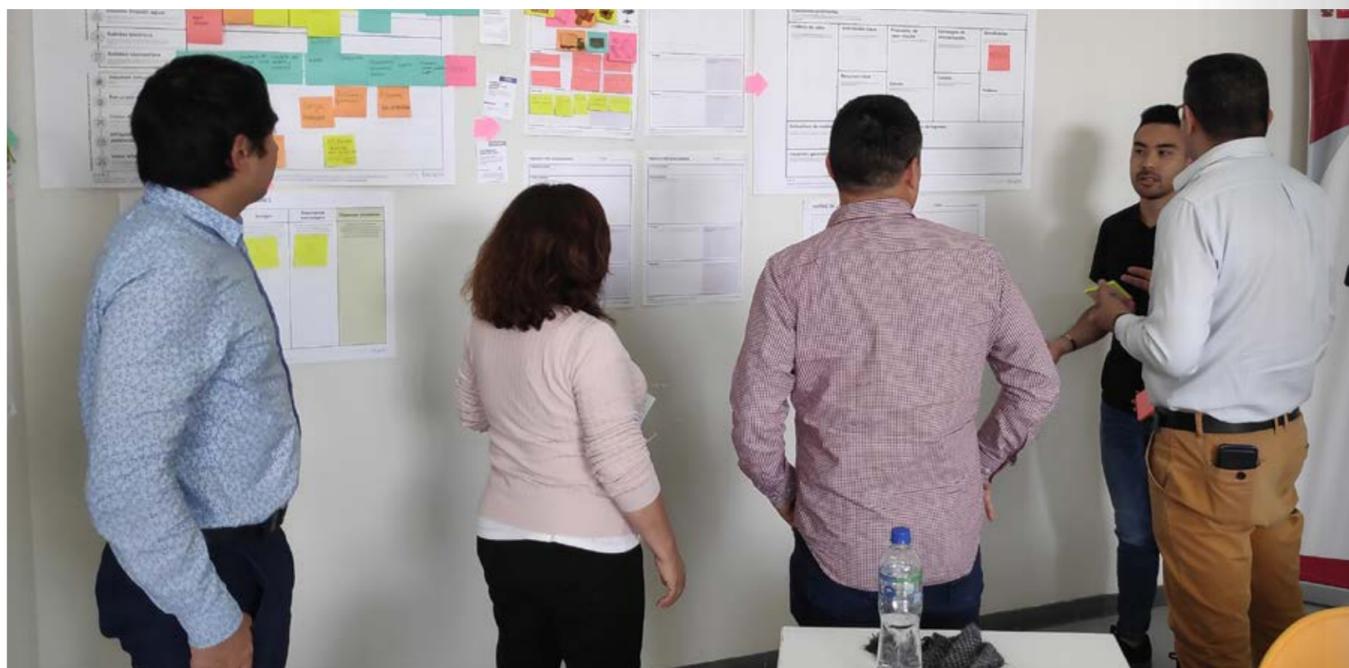
A sí se expresó Nicola Cerantola, fundador y gerente general de Ecologing, una empresa española que ha ingresado al Perú a capacitar y brindar consultorías a las empresas para que comprendan la importancia de la economía circular y cómo hacer para aplicarla a través de la metodología Ecocanvas para buscar soluciones innovadoras.



QUÉ HACER

Respecto a cómo las empresas peruanas pueden integrar la economía circular a sus operaciones en todos sus procesos, el experto indicó que su empresa está realizando proyectos de acompañamiento de empresas de varios sectores, como el agroalimentario, el sector hortofrutícola. Señaló que hacen actividades y utilizan procesos de trabajo con los equipos e identifican los puntos de vulnerabilidad.

“Por ejemplo, una fuerte dependencia de fertilizantes desde el extranjero, y vemos cómo podemos reemplazar estos fertilizantes minerales con productos regenerados localmente. ¿Cuál sería la forma de proceder? Sería analizar la cadena de valor de la empresa y una vez que la hemos analizado proponemos estrategias de economía circular y prototipamos posibles soluciones que pueden ser de packaging, de logística, de digitalización, de transformación de desechos, o de riego”, detalló.



INNOVACIÓN Y CULTURA EMPRESARIAL

De otro lado, dijo que en la economía circular la innovación y la tecnología son importantes y necesarias, pero no son suficientes. A veces hay que intervenir en el modelo de negocio de la empresa y en la cultura de la empresa.

“Yo diría que la economía circular es una combinación de marketing, de tecnología, de innovación, de producción limpia es decir una combinación de múltiples factores. Tendencialmente las estrategias y soluciones de economía circular, que funcionan, son las que combinan exitosamente negocios, innovación y una cultura empresarial a largo plazo”, opinó.

“EN LA ECONOMÍA CIRCULAR LA INNOVACIÓN Y LA TECNOLOGÍA SON IMPORTANTES Y NECESARIAS”



DESPERDICIO CERO

Aseguró que la economía circular se está asentando en todo el mundo, porque es la mejor respuesta que tenemos a los desafíos que enfrentamos hoy en día.

“Vamos hacia un desperdicio cero. Es que no puede haber desperdicio porque todo desperdicio se tiene que convertir en algo de valor. Cualquier residuo, cualquier merma tiene que volver a convertirse en algo de valor y no puede terminar como hoy en día botado en un vertedero o quemado en el campo”

Asimismo, Nicola Cerantola manifestó: “En el Perú hemos realizado y seguimos trabajando en proyectos con el sector muebles, cuero, calzado y en el sector textil. Hemos empezado hace tres años; y en sector agroalimentario contribuimos en la elaboración de la hoja de Ruta Circular con el Ministerio de Agricultura del Gobierno del Perú”.

Respecto a su visión para estos próximos años de la economía circular en el Perú, dijo: “yo sé que el Perú está apostando mucho por la economía circular, hay mucha efervescencia, hay mucho movimiento, pese a la inestabilidad política existente. El Perú es una potencia agrícola y exportadora, por lo que tiene un gran potencial de exportar, no solo de producto sino ideas y soluciones innovadoras, así como puede también aprender de otros países”.

Existe un enorme potencial de transformación en el sector primario, las empresas que sabrán comprender el valor de la Economía Circular y tomar medidas, terminarán por liderar su sector y conseguir ser más resilientes frente a los cambios climáticos, ambientales, regulatorios y sociales que se avecinan. Apostar por la circularidad es la mejor manera para asegurar la competitividad en el medio plazo, además porque hoy en día se trasciende la cuestión puramente ambiental para involucrar y transformar a la estrategia general de la empresa incluyendo su visión y misión.

Nicola Cerantola es ingeniero industrial mecánico, nacido en Italia, lleva casi 20 años en España y en Ecologing lleva 15 años, dedicados fundamentalmente a la educación y capacitación en empresas, en universidades, escuelas de negocio para ayudar a las personas entender el por qué es importante implementar la economía circular en las empresas y sobre todo el cómo avanzar de verdad.

TRUPAL

Ventas - Cajas de Cartón Corrugado: 995 954 246
 Ventas - Empaques Flexibles: 940 405 368
 Servicio Postventa: 958 453 463
 serviciopostventa@trupal.com.pe

www.trupal.com.pe

SOLICITAR INFORMACIÓN

SOMOS TU MEJOR ATERNATIVA EN
EMPAQUES DE CARTÓN CORRUGADO Y FLEXIBLES

SMETA, BRGS, HACCP, FSC, BPM, FDA IMS, OEA operador económico autorizado



IDENTIFICACIÓN DE PLAGAS

SENASA MEJORA SERVICIO DE IDENTIFICACIÓN DE PSEUDOCOCCIDOS



Blgo. Óscar Pineda, director de la Unidad del Centro de Diagnóstico de Sanidad Vegetal de SENASA

Con el fin de ampliar los servicios de identificación de Pseudococcidos, SENASA se ha propuesto mejorar el Sistema de Gestión de Centros de Diagnóstico (SIGCED), sistema informático que permite visualizar la trazabilidad de la información referida a las solicitudes de diagnóstico de plagas en tiempo real.



El biólogo Óscar Pineda Coronel, director de la Unidad del Centro de Diagnóstico de Sanidad Vegetal de SENASA manifestó que el objetivo es mantener al usuario/productor informado oportunamente.



¿Qué métodos específicos se utilizan para identificar las especies de pseudococcidos en el Centro de Diagnóstico Vegetal del SENASA?

Para la identificación de especímenes de la familia Pseudococcidae, principalmente se utiliza la identificación morfológica (características taxonómicas referidas en Williams J. & M. Granara de Willink. 1992. Mealybugs of Central and South America. CAB International. Wallingford. UK. Primera edición. 635 pp.), incluidas en el Método de Ensayo: IDENTIFICACIÓN DE INSECTOS Y ÁCAROS CON PREPARACIONES MICROSCÓPICAS (MET-UCDSV/Ent-002), de los documentos de gestión de la Unidad del Centro de Diagnóstico de Sanidad Vegetal/Entomología del SENASA.

Así como, el intercambio de información y consultas, ininterrumpidamente, con especialistas nacionales y extranjeros en la identificación de los diversos grupos de insectos plaga.

¿Cuáles son las características morfológicas que se emplean para distinguir entre diferentes especies de pseudococcidos?

Las características morfológicas importantes son:

- a. Número de segmentos antenales.
- b. Número y forma de orificios de salida de glándulas productoras de cera: Cerarios, poros trilobulares, poros quinqueloculares, poros circulares multiloculares, ductos tubulares.
- c. Setas: Tamaño, cantidad, ubicación, etc.
- d. Presencia o ausencia de poros translúcidos en diversas partes del cuerpo como: Área alrededor de ojos, segmentos de patas (coxae, fémur, tibia).

¿Qué tecnologías emergentes o en desarrollo se están considerando para mejorar la detección de pseudococcidos?

Entre las más importantes, se está considerando el uso de análisis de ADN y código de barras.



¿Cómo contribuye el SENASA a la capacitación continua de su personal para garantizar un servicio de identificación de plagas de alta calidad?

El SENASA facilita, en forma permanente, el acceso a literatura especializada y también facilita el contacto e intercambio de información y consultas con otros especialistas extranjeros en la familia Pseudococcidae.

Cómo se maneja la comunicación entre el SENASA y los productores durante el proceso de identificación de plagas?

El SENASA, en forma permanente, absuelve todas las consultas y analiza todas las sugerencias por parte de los productores con el objetivo de brindar un servicio más eficiente, a través de la emisión del Informe de Ensayo, comunicación con sus especialistas e inspectores.

¿Qué planes futuros tiene el SENASA para ampliar y mejorar sus servicios de identificación de plagas?

Con el fin de ampliar y mejorar los servicios de identificación de plagas, se ha propuesto mejorar el Sistema de Gestión de Centros de Diagnóstico - SIGCED, sistema informático que permite visualizar la trazabilidad de la información referida a las solicitudes de diagnóstico de plagas en tiempo real. La mejora consistirá en mantener al usuario/productor informado desde que se toma la muestra, la solicitud, el ensayo a ejecutar, los tiempos que demora el ensayo, los métodos que se aplicarán, la emisión y envío del Informe de Ensayo hacia los inspectores, productores y usuarios relacionados a la solicitud, reportes en tiempo real de los avances de la solicitud (diferentes muestras, diferentes plagas a diagnosticar), seguimiento vía web por parte de los interesados, ingreso de la solicitud a través de la página web del SENASA, entre otras acciones.

¿Cómo se asegura la accesibilidad de los servicios del SENASA para productores de todas las regiones del país?

Los servicios de diagnóstico fitosanitario del SENASA de forma actualizada, se encuentran publicados en su Guía de Servicios, que la encuentran en la página web oficial del SENASA: <https://www.gob.pe/institucion/senasa/informes-publicaciones/1201319-guia-de-servicios-senasa>

También a través de consultas de lunes a viernes de 08:00 - 13:00 y de 14:00 - 17:00 horas, por vía electrónica a: machaca@senasa.gob.pe o por teléfono al 313 3300 anexo 6040.

¿Cómo garantiza el SENASA la precisión y rapidez en los resultados de identificación de pseudococcidos?

El SENASA garantiza la precisión y rapidez de los resultados como se indica a continuación:

- Permanente capacitación (nacional e internacional) de sus profesionales a través de cursos y pasantías;
- Interacción continua con profesionales nacionales e internacionales, especialistas en determinadas plagas de interés;
- Uso de técnicas moleculares, como el código de barras;
- Identificación de especímenes por imágenes (nuevo proceso), siempre que la muestra sea de adultos (machos y/o hembras, según corresponda) o estadíos larvarios que permita identificar la especie por ciertas características únicas.

“TODOS LOS PRODUCTORES AGROPECUARIOS PUEDEN ACCEDER AL SERVICIO DE IDENTIFICACIÓN DE PLAGAS BRINDADO POR EL SENASA”

¿Cómo pueden los productores acceder a los servicios de identificación del SENASA y cuál es el proceso para enviar muestras?

Todos los productores agropecuarios pueden acceder al servicio de identificación de plagas brindado por el SENASA. Actualmente las solicitudes se pueden realizar a través de cualquiera de nuestras oficinas a nivel nacional (Direcciones Ejecutivas, Centros de Trámite Documentario, Puestos de Control Cuarentenario). En dichas sedes, nuestros profesionales (inspectores) pueden orientarlos en cómo deben remitir las muestras al laboratorio de diagnóstico, hacer el pago del servicio en la cuenta bancaria del SENASA y brindar la información para completar el formato de solicitud correspondiente.

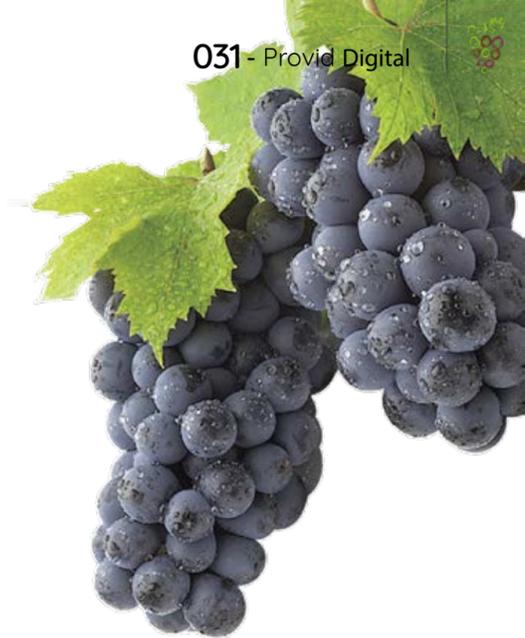


Líderes en
embalajes
de madera
para la
agroindustria



www.campoandino.com





IMPACTO

El funcionario afirmó que el impacto más significativo de la VUCE es la reducción y mejora en los procesos de los trámites del comercio exterior a favor de las empresas peruanas; toda vez que, con su uso, las entidades vinculadas al comercio exterior expiden autorizaciones y notificaciones de manera electrónica, programan inspecciones y coordinan entre sí además de coordinar con la SUNAT y entidades internacionales.

“Adicionalmente, cabe resaltar que antes de incorporar los trámites de comercio exterior a la VUCE, e incluso con su incorporación, se trabaja en la mejora continua de los procedimientos y su estandarización, a fin de dar predictibilidad en su tratamiento”, anotó.

ACCESIBILIDAD

De otro lado señaló que el sistema de la VUCE es accesible las 24 horas del día, los 7 días de la semana, para todas las empresas.

En cuanto a la facilidad de su uso, resaltó que la plataforma de la VUCE ha implementado mejoras en la experiencia de usuario para optimizar su servicio, ello se acompaña con las capacitaciones constantes que se realizan de manera virtual y presencial y con la publicación de manuales para usar la VUCE que se encuentran en el portal.

“EL SISTEMA DE LA VUCE ES ACCESIBLE LAS 24 HORAS DEL DÍA, LOS 7 DÍAS DE LA SEMANA, PARA TODAS LAS EMPRESAS”

AGILIDAD Y CONFIANZA EN TRÁMITES

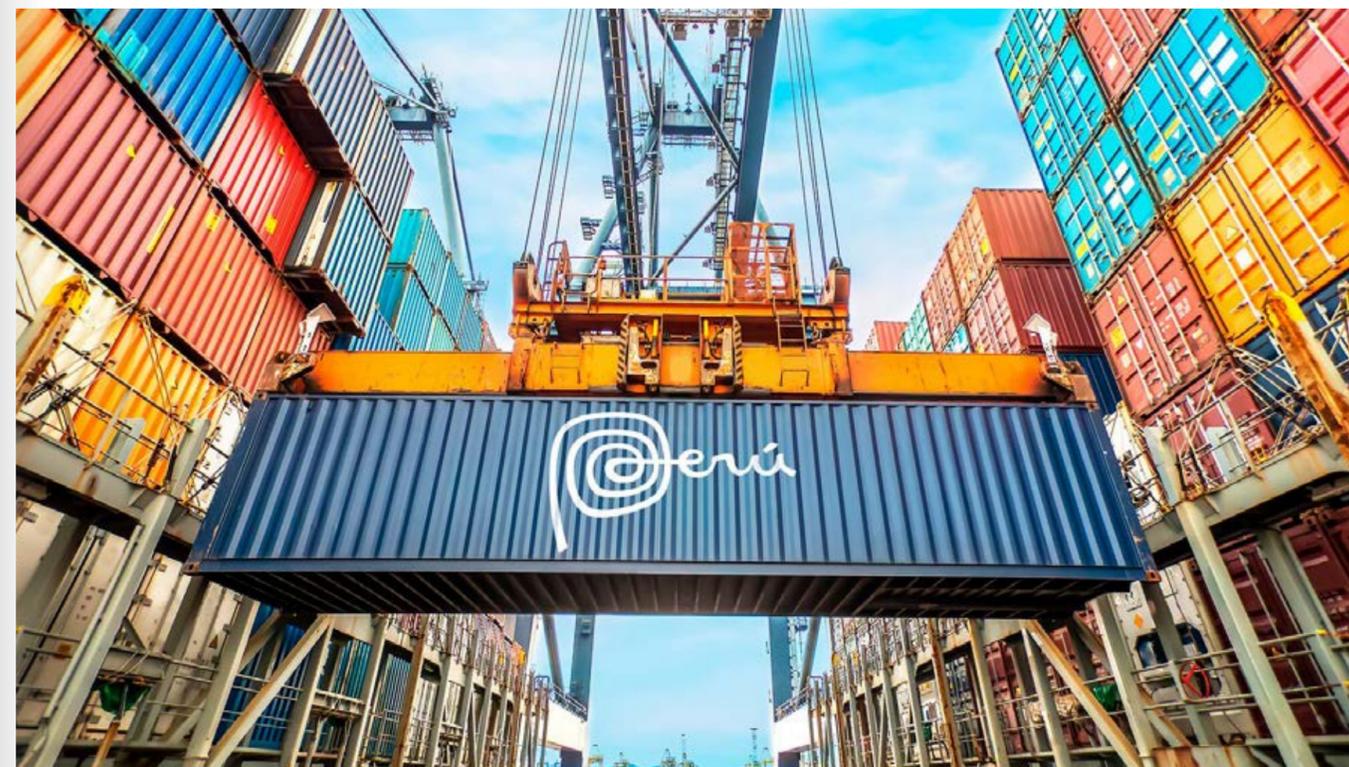
LA VUCE Y SU IMPACTO EN EL COMERCIO EXTERIOR PERUANO

La Ventanilla Única de Comercio Exterior (VUCE) es una herramienta de facilitación del comercio exterior peruano con impacto internacional que garantiza una mayor agilidad y confiabilidad en el trámite electrónico para la exportación de nuestros productos agrícolas. En la actualidad es de gran ayuda para los exportadores peruanos de uva de mesa, así como de todo el sector hortofrutícola.



Miguel Ángel Espinoza Naupay, coordinador de la Ventanilla Única de Comercio Exterior del Mincetur.

Para hablar sobre su impacto, beneficios, desafíos y planes a futuro entrevistamos a Miguel Ángel Espinoza Naupay, coordinador de la Ventanilla Única de Comercio Exterior del Mincetur.





DESAFÍOS

Destacó que uno de los desafíos es la aprobación e implementación de las políticas y normas del Estado referidas a mejora de procesos, simplificación y digitalización, las cuales tienen una visión general y no consideran la especialización de los trámites del comercio exterior y transporte internacional.

“Resulta importante que tales políticas y normas reconozcan la especialización de los trámites del comercio exterior y los diferencie de las disposiciones generales, toda vez que tienen una visión de enfoque de cadena de procesos y de actores, así como son gestionados a través de la VUCE, que es una herramienta de facilitación de comercio exterior con impacto internacional”, acotó.

Miguel Espinoza explicó que, a la fecha, el Mincetur coordina con algunas de las entidades antes de la aprobación de normas o políticas de estas temáticas para indicar las excepciones a considerarse cuando se trata de operaciones de comercio exterior. No obstante, existen vacíos y generalidades que pueden dificultar su aplicación y generar retrocesos.

Mencionó que otro desafío es avanzar con la digitalización de los trámites de las entidades del Estado para que tales reconozcan la validez de los documentos emitidos y firmados electrónicamente; así como con la digitalización del sector privado.

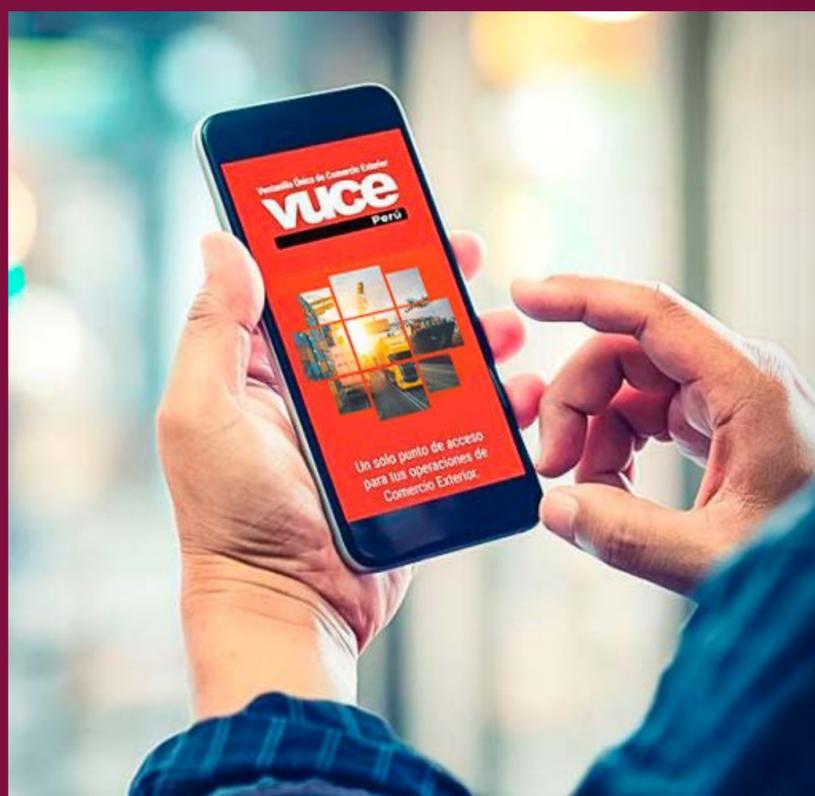
“Es necesario que se mejore el ancho de banda y alcance de la conectividad del internet en todo el territorio nacional para que todos los interesados puedan acceder al uso de herramientas electrónicas, como lo es la VUCE”, agregó.

ESTRATEGIAS

Respecto a las estrategias que se están implementando para recopilar y utilizar la retroalimentación de los usuarios de la VUCE, dijo que es una tarea constante analizar los incidentes reportados por usuarios en fechas de alta demanda.

Al respecto, añadió que se ha evaluado la infraestructura tecnológica de la VUCE y se ha fortalecido a través de incorporación de mejoras e incrementando las capacidades de esta; asimismo, se han realizado las recomendaciones a las entidades.

“Actualmente, se están realizando mejoras en la interoperabilidad a fin de asegurar la alta disponibilidad y se están implementando funcionalidades para permitir la carga masiva de trámites a fin de reducir el trabajo de los usuarios en temporadas de campaña”, enfatizó.



PLANES A FUTURO

Entre las actividades a futuro cercano reveló que está el brindar mejoras en los actuales componentes de la VUCE; implementar nuevos servicios, como el sistema de Comunidad Portuaria para el puerto del Callao, un Observatorio Logístico de Comercio Exterior, entre otros; fortalecer el uso del sistema de gestión de riesgos y extender la interoperabilidad nacional e internacional con otros socios comerciales para lograr un comercio sin papeles.



PSW®: BIOTECNOLOGÍA MARINA PARA COSECHAR GANANCIAS.

@PSW S.A. es una empresa peruana dedicada a la Biotecnología con Algas Marinas Peruanas, que está presente en 11 países de América Latina, desde Guatemala hasta Uruguay, para ofrecer los mejores productos y servicios en el ámbito de la bioestimulación y nutrición vegetal de avanzada.

Estamos comprometidos con el crecimiento y desarrollo sostenible de la agricultura, proporcionando soluciones que fomentan cultivos más saludables y rendimientos más abundantes.

Ofrecemos productos elaborados a partir de algas marinas con niveles mínimos de metales pesados, y garantizando el óptimo desempeño de los cultivos tratados.

Las algas son ricas en nutrientes esenciales y compuestos bioactivos, compuestos que han demostrado ser eficaces y eficientes para mejorar el rendimiento de los cultivos y la salud del suelo, destacándose por su capacidad para estimular el crecimiento de las plantas, aumentar su resistencia al estrés y mejorar la calidad de los frutos.

Con un equipo dedicado y una amplia red de distribución, nos esforzamos por proporcionarle productos de alta calidad y un servicio excepcional.



LA DUPLA PERFECTA PARA PRODUCIR CON CALIDAD

PSW - Peruvian Seaweeds   

Av. Manuel Valle Mza. D 19 Lote 1 Urb. Buenavista Lurín Lima - Perú
Central: (051-1) 430-3662 / 989 107 180 ventas@pswsa.com / www.pswsa.com



INNOVACIÓN Y DESAFÍOS FITOSANITARIOS EN LA UVA DE MESA



Ing. Walter Apaza, profesor principal de la facultad de Agronomía de la UNALM

El Perú es el principal exportador de uva en el mundo. La gente se asombra cómo ha avanzado en materia producción, calidad, variedad y exportación de uva de mesa; sin embargo, el sector no ha desarrollado algo fundamental y que los otros orígenes si apoyan: la investigación. En este aspecto, la Universidad Nacional Agraria La Molina (UNALM) tiene un rol muy importante y está generando conocimiento científico para beneficio de nuestra industria.

Al respecto, el profesor principal de la facultad de Agronomía de la UNALM, ingeniero Walter Apaza fue muy claro y señaló: “Un país que es líder en exportación de uva de mesa tiene que tener detrás un soporte de investigación. Sé que las empresas han sido muy dinámicas en crecer, pero para ser más sólido ese crecimiento y preservarnos como primer exportador tenemos que hacer investigación en distintas áreas”.

A lo cual añadió: “No podemos traer tecnología de afuera y simplemente adaptarla. Creo que tenemos que generar información y eso nos va a dar mucha solidez y mucha sustentabilidad como líderes de exportación de uva”.

APORTE DE LA UNALM

Respecto a la contribución de la UNALM dijo que una de ellas es que el departamento de Fitopatología de la facultad de Agronomía, tiene un laboratorio de diagnóstico, conocida como “Clínica de Diagnóstico de Fitopatología”.

Explicó que la “clínica” procesa muestras de enfermedades de diferentes lugares y, en el caso de uva, la mayoría de clientes son las principales empresas productoras que envían muestras al laboratorio para el diagnóstico de las distintas enfermedades, sea de tronco, raíz, hojas.

“Tanto así que nosotros hemos identificado y caracterizado distintas enfermedades de la madera. Hemos sido los primeros que reportamos una serie de enfermedades. Esto nos permite hacer el diagnóstico y hacer recomendaciones a los productores”, aseguró, tras indicar que el laboratorio de diagnósticos tiene más de 30 años al servicio de los agricultores.



La segunda contribución es que tienen varios proyectos en desarrollo. “Como el que tenemos con PROVID. Estudiando la resistencia de un grupo de fungicidas y estrobilurinas de la vid. En el cultivo de la uva de mesa el productor hace uso de fungicidas y nosotros tenemos equipos que están estudiando su eficacia. Se están realizando estudios en Piura e Ica, las dos zonas más importantes productoras de uva de mesa”, agregó.

IMPORTANCIA DE LAS INVESTIGACIONES

Sobre el oídio dijo que es una enfermedad de hongo que más incidencia tiene en nuestro país, que complica el manejo de la uva de mesa y que, además, ha logrado adaptarse a condiciones áridas.

“Esta enfermedad es una gran preocupación para los productores peruanos, porque genera resistencia a los fungicidas, convirtiéndose en algunos casos en una enfermedad endémica. Es probablemente una de las enfermedades con la que más aplica el productor y, además, que más daño causa a la fruta”, expuso.

Con esta investigación, explicó, se sabrá cuál es el nivel de resistencia frente a las estrobilurinas para que el agricultor no se confíe, de repente no las use o ver cuál es su nivel de resistencia.

“Por un lado, nos va a permitir saber más y conocer mejor cómo diseñar su estrategia para tener un control más eficiente de esta enfermedad producto de no saber el nivel de resistencia. Por otro lado, también nos va a permitir conocer cuál es el estatus de las estrategias de resistencia y sus niveles de control en oídiosis”, aseguró.



INVERTIR EN INVESTIGACIÓN

En otro momento, el ingeniero Walter Apaza -quien también es coordinador del laboratorio de diagnóstico de la UNALM - enfatizó que hay que invertir más en investigación.

“Es impresionante, el Perú es el principal exportador de uva en el mundo, pero si uno revisa las investigaciones hechas en el cultivo realmente no hay mucho, sobre todo publicado. Mucha gente se asombra cómo el Perú ha avanzado en uva, pero, sin embargo, detrás no hay muchas investigaciones publicadas y esto es lo que tenemos que fortalecer”, opinó.

Añadió: “Creo que PROVID lo tiene claro, la universidad también, financiar y publicar trabajos para poderlos presentar. Nosotros hemos hecho algunas investigaciones en nuestro laboratorio de diagnóstico, pero creo que es importante apoyar a la investigación. No se va a poder hacer un sector fuerte, sino se tiene detrás mayor investigación, no solo en el área fitosanitaria sino también en el área de manejo de cultivo”, enfatizó.

VÍNCULO UNIVERSIDAD CON AGRICULTOR Y PROVID

Tras señalar que son contados los papers publicados en Perú, manifestó que es importante apoyar y fortalecer el vínculo universidad-agricultor y universidad-PROVID para que se haga más investigación y lograr una industria sostenible.

“Tenemos la universidad que hace la investigación, el acceso a los agricultores por parte de los gremios y los fondos que pueden ser de distintas fuentes son muy importantes. El país va a ser fuerte en el sector en la medida que haya más investigación”, observó.

“NO SE VA A PODER HACER UN SECTOR FUERTE, SINO SE TIENE DETRÁS MAYOR INVESTIGACIÓN”



FONDO PARA INVESTIGACIÓN

Walter Apaza propuso que el Estado destine un fondo para la investigación en el sector. “El Estado que recibe tantos impuestos de la exportación de uva de mesa, qué bonito sería, que de esos impuestos que se cobran, se haga un fondo que vaya para investigación. Muchos países lo hacen y creo que es importante buscar fondos y que participen todos los actores involucrados”, planteó.

Anotó que el fenómeno El Niño ha demostrado que el medio ambiente es cambiante y hay muchas cosas por investigar, como es el caso de la oidiosis, la cual ha estado muy fuerte especialmente en el norte, producto del aumento de las temperaturas.

TRABAJO DE PROVID

De otro lado, destacó el trabajo realizado por PROVID, destacando el haber realizado un congreso internacional muy técnico con expositores muy reconocidos. Es bueno que se dé tribuna de exposición a los técnicos y ahí también se han dado cuenta que falta trabajo de investigación. Parte de esta iniciativa que han tenido de apoyarnos ha sido producto de la conclusión del congreso que me parece fabulosa”, señaló

“Creo que PROVID está decidida a apoyar más las investigaciones y estudios. En el segundo evento técnico de uva que va a haber, deberemos presentar los resultados de la investigación hecha por mis estudiantes. Van a exponer los resultados y eso es bueno. Creo que debería hacerse más trabajos financiados y articulando. Es importante que se exponga lo que se tiene. Eso permite a uno avanzar e invertir en las investigaciones”, aseveró.

PANORAMA POSITIVO PARA PROXIMA CAMPAÑA

Al preguntarle sobre lo que se viene en la próxima campaña, Apaza rescató que felizmente está acabando el calor y eso es bueno porque el sector agrícola depende mucho del clima.

“Un clima muy adverso definitivamente va a afectar la producción y en uva está clarísimo. El año pasado la campaña fue tremendamente dura en el norte, no así en el sur. Muchos problemas sanitarios, hongos de madera, oidiosis muy fuerte. La calidad de fruta tuvo problemas, en condiciones de mucho calor y de estrés la planta no ha producido. Creo que este año viene mejor, vamos a ver, todavía esto recién empieza, pero el panorama está positivo.



TRACTORES, COSECHADORAS E IMPLEMENTOS AGRÍCOLAS

NEW HOLLAND, TECNOLOGÍA AL SERVICIO DE LA AGRICULTURA

MASA Equipos Industriales S.A. desde hace muchos años se encuentra comprometida con el desarrollo agrícola en la región de Ica y a nivel nacional. A través de una oferta integral de soluciones agrícolas de calidad que incluye la venta de tractores y cosechadoras New Holland,

Ricardo Arnaiz, Gerente de Línea Agrícola, manifestó: "MASA Equipos Industriales lidera la oferta de maquinaria agrícola New Holland. Además de proporcionar equipos de primer nivel, la empresa se compromete a ofrecer un servicio postventa robusto, asegurando la disponibilidad de repuestos originales para mantener la eficiencia operativa a largo plazo"

New Holland se ha consolidado como una marca líder en el sector agrícola, reconocida por su innovación y calidad. "Estamos entusiasmados por poder ofrecer tractores y cosechadoras de alta calidad, junto con un respaldo completo desde la venta hasta el servicio postventa y repuestos originales", comentó Ricardo Arnaiz.



Ricardo Arnaiz, gerente de la Línea Agrícola de MASA Equipos Industriales

MASA Equipos Industriales busca no solo modernizar la agricultura en Ica, sino también contribuir al desarrollo económico de la región y del país. Este enfoque representa un paso importante hacia el suministro de herramientas y recursos esenciales para el crecimiento sostenible del sector agrícola en todo el país.

Además, MASA Equipos Industriales se enorgullece de ser distribuidor y comercializador de implementos agrícolas de procedencia italiana de la marca Maschio Gaspardo. Estos implementos, reconocidos por su alta calidad y durabilidad, complementan perfectamente la gama de productos New Holland, proporcionando a los agricultores herramientas adicionales para mejorar su productividad, la empresa tiene presencia en varias regiones del país, con sedes en Tarapoto, Callao, Huancayo, Arequipa, Chiclayo y Trujillo.



POTENCIA TU COSECHA CON LA MEJOR MAQUINARIA

OPORTUNIDAD ÚNICA

NEW TD85F



CARACTERÍSTICAS

Motor
3 Cilindros/85 CV

Transmisión
12X12
Synchro Shuttle

Toma de fuerza
540/540E



SUCURSALES

LIMA: Avenida Elmer Faucett 3360, Callao

HUANCAYO: San Jerónimo: Carretera Central Km. 18.5

AREQUIPA: Megacentro: Calle Jacinto Ibañez 1113360

TRUJILLO: Carretera Panamericana Norte Km. 561

CHICLAYO: Megacentro: Auxiliar Panamericana Norte 779

TARAPOTO: San Martín: Jr. Jiménez Pimentel 1427



Alejandro Llanos, Ing. Agrónomo y M.S. en Fitopatología. Profesor Auxiliar de la Facultad de Agronomía de la UNALM

En la agricultura de exportación, específicamente en el rubro de la uva de mesa la odiosis u oídio es una enfermedad muy importante. Actualmente, para su control o manejo se utilizan muchos ingredientes activos dentro del control químico. Entre ellos existe un grupo muy importante conocido como las estrobilurinas, una clase de fungicida muy usada para el control de fitopatógenos.

EMPRESA-UNIVERSIDAD
MONITOREO DE LAS ESTROBILURINAS EN LA LUCHA CONTRA EL OÍDIO: PERSPECTIVAS DE INVESTIGACIÓN Y APLICACIÓN



Al respecto, PROVID y la Universidad Nacional Agraria La Molina (UNALM) han unido fuerzas para realizar una investigación al respecto, mostrando lo trascendental de la colaboración entre la empresa privada y la universidad para desarrollar importantes trabajos de investigación que coadyuven a mejorar el manejo fitosanitario de nuestros cultivos de exportación.

Para ello conversamos con el fitopatólogo Alejandro Llanos, profesor auxiliar de la Facultad de Agronomía de la UNALM, quien nos dio detalles de la investigación realizada, considerada como pionera en el Perú.

“PROVID Y LA UNALM HAN UNIDO FUERZAS PARA REALIZAR INVESTIGACIONES”

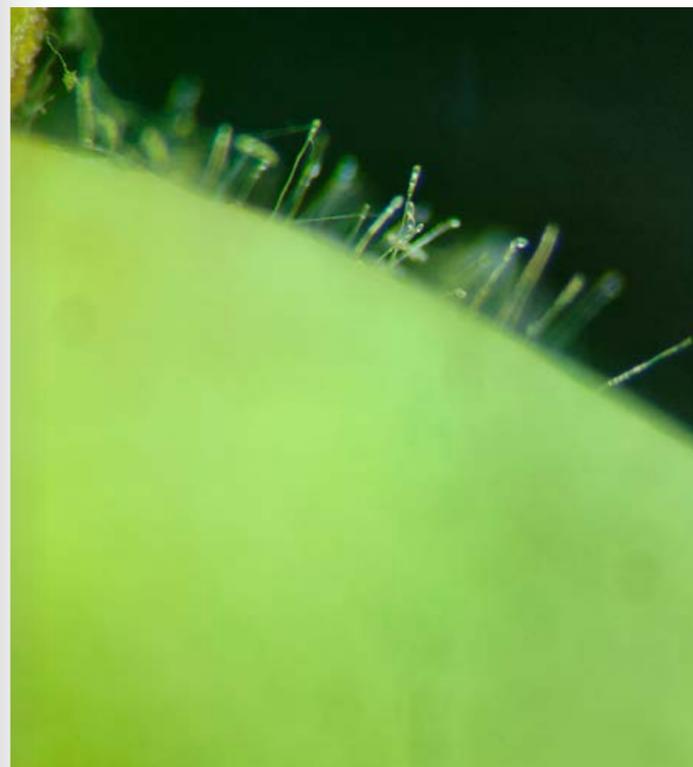


Foto G. León



Foto G. León

“LAS ESTROBILURINAS (QOI) SON UNA CLASE DE FUNGICIDAS, INICIALMENTE DESCUBIERTOS EN LOS AÑOS 70 COMO DERIVADOS DE COMPUESTOS NATURALES PRODUCIDOS POR HONGOS DEL GÉNERO STROBILURUS”

ESTROBILURINAS Y CONTROL DE OÍDIO

Llanos inició el diálogo explicándonos que las estrobilurinas (Qoi) son una clase de fungicidas, inicialmente descubiertos en los años 70 como derivados de compuestos naturales producidos por hongos del género *Strobilurus*. Desde entonces, se han sintetizado y aplicado al uso agrícola debido a su eficacia en el control de una amplia variedad de enfermedades fúngicas en las plantas.

“Estas moléculas actúan inhibiendo la respiración mitocondrial de los hongos patógenos. En términos técnicos, estas sustancias bloquean la transferencia de electrones en el complejo III (citocromo bc1) de la cadena de transporte de electrones dentro de la mitocondria de las células fúngicas. Esta inhibición impide la producción de ATP, que es esencial para la energía celular, lo que resulta en la muerte del hongo”, manifestó.



EFICIENCIA

Al consultarle si las estrobilurinas podrían dejar de ser eficientes en el manejo del oídio, dijo que sí y que, incluso, están clasificadas por el Comité de Acción de Resistencia a Fungicidas (FRAC) como un grupo de alto riesgo en el desarrollo de resistencia a fungicidas. Esta resistencia, especialmente a los QoI, está bien documentada a nivel internacional.

Precisó que la resistencia ocurre cuando las poblaciones de hongos patógenos desarrollan mecanismos que les permiten sobrevivir a la aplicación de un fungicida que anteriormente era efectivo.

“Hay varios mecanismos de desarrollo de resistencia a fungicidas; el más importante y estudiado son las mutaciones genéticas. Esta mutación está relacionada con el gen que codifica el citocromo b en el complejo III de la cadena de transporte de electrones. Una mutación específica en este gen, conocida como G143A (cambio de Glicina por Alanina en la posición 143) es especialmente relevante y confiere una alta resistencia”, comentó.

INVESTIGACIÓN EN EL PERÚ

Tras indicar que la identificación de la resistencia del Oidium a las estrobilurinas implica una serie de métodos de laboratorio y análisis genético, anotó que, en la actualidad, se está empezando los primeros estudios en nuestro país en diversos patógenos con las experiencias obtenidas en Estados Unidos.

Comentó que el trabajo de investigación en Oidium que se viene desarrollando con el Dr. Walter Apaza y Gina León es un esfuerzo que ha sido posible gracias a la interacción Universidad-Empresa con el soporte de PROVID y el Vicerrectorado de Investigación de la UNALM.

“Ahora venimos monitoreando esta resistencia mediante la detección de mutaciones específicas a nivel genético. Esto se viene realizando a través de la secuenciación de ADN, específicamente del gen citocromo b (*Cytb*), para identificar la mutación G143A. Así también, estamos usando primers específicos que se unen únicamente a la secuencia mutante, permitiendo una identificación rápida de resistencia”, detalló.

MONITOREO A NIVEL NACIONAL

Sobre cómo implementar en el campo los hallazgos de esta investigación, el ingeniero Llanos reveló que los trabajos en fitopatógenos biótropos son muy escasos por la complejidad del mismo y en términos de monitoreo de resistencia este es el primero de su tipo en el Perú.

“La escasa información de este patógeno en nuestra región nos obliga a continuar con un estudio de monitoreo a nivel nacional, incrementando así las muestras evaluadas, abarcando áreas más extensas. Ello nos permitiría dilucidar la sensibilidad de este patógeno en diversas regiones con diferentes presiones de inóculo y sometidos a diferentes presiones de selección mediante la aplicación de fungicidas.

Agregó, que están trabajando dentro de la Clínica de Diagnóstico de Fitopatología en la UNALM en establecer un protocolo de monitoreo rápido del nivel de resistencia que brinde soporte en la toma de decisiones a la asociación de agricultores de vid.



RECOMENDACIONES DE USO

Al comentar la importancia de seguir las recomendaciones basadas en la investigación, precisó que se debe tener cuidado en el uso repetitivo de un solo tipo de fungicida y seguir las sugerencias del distribuidor respecto al número de aplicaciones, ya que las malas prácticas pueden llevar al desarrollo de resistencia del hongo.

“La investigación ha demostrado que la rotación de fungicidas con diferentes mecanismos de acción, el uso de mezclas, así como la adición de compuestos alternativos disponibles en el mercado pueden prevenir la resistencia, asegurando que las aplicaciones sigan siendo efectivas”, anotó.

“Es importante concientizar que el monitoreo de fungicidas en los predios es una herramienta importante a considerar en la toma de decisiones para el manejo de enfermedades. Aunque adaptar estas nuevas prácticas puede parecer un costo adicional, a largo plazo un monitoreo adecuado de la resistencia a fungicidas puede reducir la necesidad de tratamientos frecuentes, ahorrando dinero y recursos, generando así un beneficio para el agricultor, el consumidor final y al medio ambiente”, aseguró.



SENAMHI

FACTORES CLIMATOLÓGICOS PARA LA CAMPAÑA 2024-2025

Para la campaña 2024-2025 de la uva de mesa los factores climatológicos se han convertido en una gran preocupación teniendo en cuenta lo ocurrido en las dos últimas temporadas. En líneas generales se espera mejores tiempos; sin embargo, hay que tomar las previsiones del caso, por ello conversamos con la subdirectora de Predicción Agrometeorológica del Senamhi, ingeniera ambiental Carmen Rosa Reyes Bravo para que nos cuente cómo podría ser el comportamiento del clima en esta oportunidad.

PREDICIONES CLIMATICAS

La funcionaria señaló que para el periodo junio-julio-agosto, en la franja costera peruana se esperarían temperaturas nocturnas por debajo de su promedio histórico y diurnas de normales a inferiores con respecto a su climatología; asimismo, se prevén lluvias de escasas a nulas, lo cual es habitual para este periodo.

Respecto a la zona andina anotó que es más probable la prevalencia de días con temperaturas de normales a cálidas; mientras que, las temperaturas nocturnas predominarían con valores similares a su normal. En cuanto a las lluvias, se prevé valores dentro de sus rangos normales, excepto en la sierra noroccidental, donde se esperarían lluvias entre normales a inferiores a lo habitual.

Mientras que en la región amazónica las condiciones térmicas diurnas y nocturnas más probables se encuentran entre normales y por encima de sus valores históricos; en tanto que, las lluvias registrarían valores dentro de lo normal en la selva norte, y de normales a inferiores a lo normal en la selva central y sur.

Para un mayor conocimiento de los escenarios climáticos en los próximos meses sugirió visitar el Informe Técnico N°05-2024/SENAMHI-DMA-SPC, que se ubica en el sitio: <https://www.senamhi.gob.pe/?&p=pronostico-climatico>, o en el link: <file:///C:/Users/LENOVO/Downloads/02262SENA-47.pdf>.

¿ALGÚN FENÓMENO CLIMATOLÓGICO SIGNIFICATIVO?

Señaló que, de manera general, se espera que las condiciones térmicas a lo largo de la franja costera peruana predominen con valores de normales a ligeramente frías; ya que, según el último comunicado ENFEN, en la región Niño 1+2 que abarca la costa norte y centro del Perú registraría condiciones neutras durante el mes de junio; en tanto que, entre julio y setiembre se esperarían temperaturas frías débiles; situación que se normalizaría hacia octubre, noviembre y diciembre.

“En el Pacífico central (región Niño 3.4) es más probable que en junio prevalezcan las condiciones neutras; mientras que desde julio hasta diciembre son más probables las condiciones frías intensificándose hacia fin de año, señalando un posible desarrollo del evento La Niña en el Pacífico central”. (Fuente: ENFEN: <https://www.senamhi.gob.pe/?&p=fenomeno-el-nino>).

LLUVIAS EN ZONAS PRODUCTORAS

En la franja costera, el avance de la campaña agrícola en curso de los diversos cultivos tendría lugar sin cambios significativos, ya que prevalecerían las condiciones normales, especialmente entre junio y septiembre. Sin embargo, no se descarta la ocurrencia de lluvias por encima de su promedio climático, especialmente durante el mes de octubre en la costa norte y centro, generando un ambiente favorable para una mayor incidencia de problemas fitosanitarios y cambios en el comportamiento agronómico de los cultivos.

De otro lado, indicó que en la región andina, no se descarta que, las primeras siembras que se dan de manera habitual entre julio y septiembre, sean afectadas por la escasez de humedad y un incremento de necesidades hídricas, ya que es más probable la prevalencia de lluvias de normales a inferiores a su patrón histórico, especialmente en la vertiente occidental.





CLIMA ACTUAL EN PERÚ

Al consultarle sobre cómo está en clima en el Perú en comparación con años anteriores indicó que actualmente, nos encontramos en la etapa de transición de verano a invierno (otoño), con temperaturas diurnas y cálidas persistentes en la región andina y amazónica; en tanto que, la franja costera ha registrado durante los últimos días cambios significativos, reportándose días más fríos. En cuanto a las temperaturas nocturnas, a nivel nacional se vienen registrando condiciones de normales a frías, mayoritariamente.

“El año 2023, estuvo influenciado por las condiciones cálidas del El Niño Costero, lo cual propició que en la costa se registraran condiciones térmicas cálidas durante el otoño, invierno y primavera, situación que afectó el desarrollo de la campaña agrícola 2023- 2024, especialmente en la zona costera. Por el contrario, durante el 2022, las condiciones térmicas de la costa estuvieron de normales a frías debido a la influencia de La Niña, lo cual favoreció la campaña agrícola 2022-2023, principalmente de la costa peruana”, anotó.



“DURANTE LOS ÚLTIMOS AÑOS SE HA OBSERVADO UN INCREMENTO DE LOS EVENTOS CLIMÁTICOS EXTREMOS TANTO EN SU INTENSIDAD Y FRECUENCIA”

TENDENCIA CLIMÁTICA EN ÚLTIMOS AÑOS

Indicó, asimismo, que durante los últimos años se ha observado un incremento de los eventos climáticos extremos tanto en su intensidad y frecuencia, como consecuencia del cambio climático; tal es el caso del ciclón Yaku que generó vientos que influyeron en el incremento significativo de la temperatura y la humedad en la costa norte y centro, lo cual propició la generación de lluvias intensas en este ámbito durante el verano 2023.

“Estas lluvias generaron la activación de quebradas y desbordes de ríos, los cuales finalmente ocasionaron la afectación y pérdidas de superficie agrícola y población pecuaria desde Tumbes hasta Ica, principalmente”, comentó.



FACTORES CLIMÁTICOS INFLUYENTES

Sobre los factores climáticos influyentes que se han presentado en el Perú en los últimos años, la ingeniera Carmen Rosa Reyes Bravo dijo que durante la época de lluvias las principales forzantes climáticas son Zona de Convergencia Intertropical (ZCIT) y el Anticiclón del Atlántico Sur que propicia lluvias en el norte y centro del país; la Corriente en Chorro y la Alta de Bolivia que favorecen la presencia de lluvias en el centro y sur de la región andina; así como la baja amazónica que es responsable de las lluvias en la selva.

Por otro lado, precisó que durante el periodo de estiaje (otoño e invierno) de manera general, se registran precipitaciones solidas (granizos y nevados) en la sierra sur como consecuencia de la actividad de la Depresión Atmosférica de Niveles Altos (DANA), la misma que impacta en las condiciones meteorológicas de



la costa sur. Así también, la intensidad y ubicación del Anticiclón del Océano Pacífico Sur regula las condiciones meteorológicas en la costa y sierra occidental del territorio nacional.

“En este mismo periodo, en la región amazónica se registran descensos bruscos de temperaturas acompañados de vientos fuertes y lluvias (frijajes) producto de los frentes fríos que se desplazan desde la Patagonia y pampas argentinas hacia al noreste de Sudamérica”, mencionó.



TECNOLOGÍA PARA PREDECIR EL CLIMA

Una preocupación constante es si existen nuevas tecnologías o métodos que los agricultores puedan adoptar para proteger sus cultivos de uva de mesa frente a las inclemencias climáticas.

Al respecto, la funcionaria dijo que, desde el punto de vista agrometeorológico, las tecnologías permiten fortalecer la calidad de los servicios de

vigilancia y predicción agrometeorológica, así como mejorar la oportunidad de la provisión de los mismos que permita incrementar la productividad y minimizar las pérdidas asociadas al factor climático.

“Por ejemplo, es posible planificar de manera adecuada y efectiva las campañas agrícolas en función a los pronósticos agrometeorológicos de corto y mediano plazo, y asimismo, realizar actividades agrícolas basadas en la información agrometeorológica en tiempo real y la agricultura de precisión, con un enfoque hacia una agricultura climáticamente inteligente, a fin de desarrollar sistemas agrícolas sostenibles, eficientes y resilientes a las variaciones climáticas”, explicó.



Dra. Rossana Bautista, Ejecutivo de la Comisión de Fiscalización de la Competencia Desleal del Indecopi.

NO AL GREENWASHING

PUBLICIDAD AMBIENTAL ENGANOSA PUEDE AFECTAR CREDIBILIDAD DE EMPRESAS DEL SECTOR

Greenwashing es la práctica publicitaria que intenta engañar a los consumidores al promocionar que determinados productos o servicios tendrían un impacto positivo o amigable con el medioambiente cuando en realidad ello no es cierto. Puede tratarse de una exageración o tergiversación de un mejor desempeño ambiental o una afirmación que no puede verificarse o simplemente es falsa.

Ante esta realidad, la Dra. Rossana Bautista Zeremelco, Ejecutivo de la Comisión de Fiscalización de la Competencia Desleal del Indecopi, advirtió que su representada inició diversas investigaciones preliminares a fin de monitorear el mercado y verificar que no se cometan actos de competencia desleal en la modalidad de Actos de Engaño, más conocida como publicidad engañosa, que podrían acabar en fuertes sanciones (hasta 700 UIT). Destacó que se viene priorizando el tema preventivo.

En ese sentido, dijo que han elaborado una Guía de Publicidad Ambiental la cual ha sido reconocida a nivel nacional, así como en foros internacionales, y en el mes de febrero pasado durante el evento virtual “Luchando contra el greenwashing: el papel de las regulaciones para empoderar a los consumidores”, realizado en el marco de las actividades del Programa de las Naciones Unidas para el Medio Ambiente (UNEP, por sus siglas en inglés) para promover la transparencia en la publicidad verde.

CREDIBILIDAD EN JUEGO

Rossana Bautista Zeremelco, abogada graduada en la Universidad Privada Antenor Orrego y Magister en Administración de Empresas (MBA) en la Universidad del Pacífico, afirmó que esta mala práctica afecta la credibilidad de las empresas.

Para entender mejor dio un ejemplo hipotético de lo que sería una publicidad ambiental engañosa en el sector uva de mesa. “Algunos podrían decir que su uva está cosechada con productos 100% ecológicos y reciben agua de manantial, cuando en realidad no es cierto. El consumidor lo puede creer y confundirse pensando de que la empresa que lo promociona es ecoamigable con el medio ambiente cuando en realidad no es cierto”, comentó.

También indicó que se tiene información de empresas que colocan algunas marcas de certificación de ciertos laboratorios internacionales haciendo que el consumidor pueda pensar que tienen un proceso dentro de su cadena de valor que está certificado o acreditado por un organismo, cuando en realidad tampoco es cierto.

CUIDADO CON LA FRUTA ORGANICA

Respecto a la posibilidad de darse una publicidad engañosa al promocionar los productos orgánicos en el sector uva, anotó: “Tenemos conocimiento que el Ministerio del Ambiente emitió un reglamento, una norma donde específicamente colocan conceptos básicos de qué sería orgánico y qué no, que sería compostable y qué no. Explicó que, de darse un indicio probable de algún acto de engaño, solicitan información al Minam para que se pronuncie si el producto

ofertado cumple con los estándares para ser orgánico. Además, se pide al anunciante que demuestre por qué el producto es considerado orgánico.

Al preguntarle cuándo es que empieza a darse este problema en la publicidad comercial, la ejecutiva afirmó que desde pandemia se identificó que algunos anunciantes emitían anuncios publicitarios con afirmaciones ecoamigables, dando a entender a los consumidores de los productos o servicios que se ofrecían en el mercado que eran amigables con el medio ambiente, cuando en realidad no necesariamente era así.



TRANSPARENTES Y LEALES

En otro momento, resaltó la importancia de la actuación de los consumidores y de las asociaciones, como PROVID. “Son nuestros socios estratégicos, Gracias a ustedes, nosotros contamos con bastante insumo en el mercado, porque siempre nos envían información y, en base a ello, es que el Indecopi puede actuar de manera inmediata, sobre todo en el uso de redes sociales”, anotó.

Aconsejó a los consumidores a estar alertas a aquellas publicidades engañosas que se puedan encontrar. Y a los anunciantes les recomendó ser transparente y leales con los consumidores, dándoles una adecuada y suficiente información.

“Hay que ser muy exacto y pertinente en la información que uno transmite al consumidor, porque si genera confusión el Indecopi tendría que intervenir. Si bien es cierto que existen requisitos para la presentación de una denuncia, también Indecopi puede actuar de oficio, en base a los insumos que nos envían otras entidades del Estado, los medios de comunicación, algunos competidores en el mercado, etc.”, acotó.



OJOS VIGILANTES

Destacó que es importante que cuando se detecte en las redes sociales algún caso de publicidad engañosa se debe etiquetar al Indecopi o a #Indecopi.

“Se monitorea la publicidad engañosa y automáticamente la Comisión, el área de prevención, identifica ese anuncio, hace el traslado inmediato a la empresa o, de ser el caso, al medio de comunicación, para que podamos primero identificar quién es el anunciante, porque es importante identificar quién está difundiendo ese anuncio publicitario”, explicó sobre el proceso que sigue la denuncia.

DESAFÍOS Y ESTRATEGIAS PARA LOS PRODUCTORES

IMPACTO DEL CAMBIO CLIMÁTICO EN LA FISIOLOGÍA VEGETAL



Dr. Erick Espinoza Núñez, profesor de Fruticultura de la Universidad Nacional Agraria La Molina (UNALM)

Las plantas están muy influenciadas por el clima por lo que las variaciones – altas o bajas temperaturas – afectan directamente su funcionamiento. Y eso quedó claramente demostrado el año pasado. Si bien lo ocurrido no fue producto del cambio climático, sino del fenómeno El Niño, las consecuencias fueron las mismas porque se llegó a una situación extrema de altas temperaturas.

El doctor Erick Espinoza Núñez, profesor de Fruticultura de la Universidad Nacional Agraria La Molina (UNALM) explicó que nuestro país es muy susceptible a esta situación y el cambio climático elevará la temperatura, asimismo advirtió que el principal problema para los productores agrarios será la poca disponibilidad de agua.

“Hay regiones donde los nevados se están derritiendo, y se pronostica que se derritan más, entonces en el futuro podemos tener menos agua en los valles de la costa”, dijo para lo cual planteó una serie de desafíos y estrategias de adaptación para los productores.

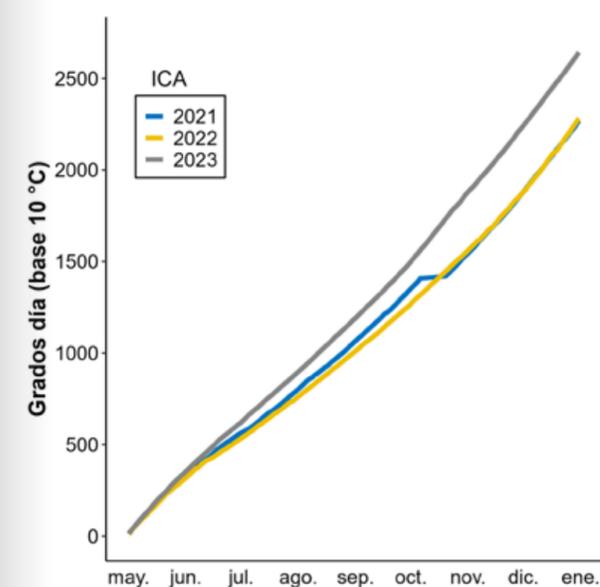
CLIMA Y CAMBIOS EN LAS PLANTAS

El especialista explicó que las plantas, a diferencia de los animales, modifican su funcionamiento y su crecimiento frente a los cambios climáticos; en general, todos los procesos fisiológicos de las plantas son alterados.

“Las temperaturas altas pueden aumentar la fotosíntesis hasta cierto nivel, que en la mayoría de las plantas es cerca de 30 °C; arriba de esta temperatura la fotosíntesis comienza a disminuir. Por otro lado, la respiración es más intensa con mayores temperaturas. Entonces, la condición de temperaturas elevadas podría llevar a un déficit de energía y menores reservas de las plantas”, indicó.

Manifestó que la fenología de las plantas (e insectos) se acelera con mayores temperaturas y se favorece el crecimiento vegetativo en perjuicio de la floración y fructificación. Aseguró que los cítricos, paltos, arándanos y mangos requieren bajas temperaturas para que se inicie la etapa reproductiva, es decir, la formación de las flores.

“La tasa de crecimiento y calidad externa e interna de los frutos depende de la temperatura. En general, con temperaturas más altas se esperan frutos de mayor calibre, excepto en la palta, que es perjudicada con temperaturas muy altas. La coloración de la cáscara de los frutos mejora cuando las temperaturas están debajo de 15 °C y la acidez disminuye cuando las temperaturas son elevadas debido a la mayor tasa respiratoria”, anotó.



El 2023 (entre mayo y diciembre) en Ica se alcanzaron 2644 grados día, acelerando la fenología de la uva de mesa. El 2022 y 2021 se alcanzaron 2275 grados día.

“LA TASA DE CRECIMIENTO Y CALIDAD EXTERNA E INTERNA DE LOS FRUTOS DEPENDE DE LA TEMPERATURA”

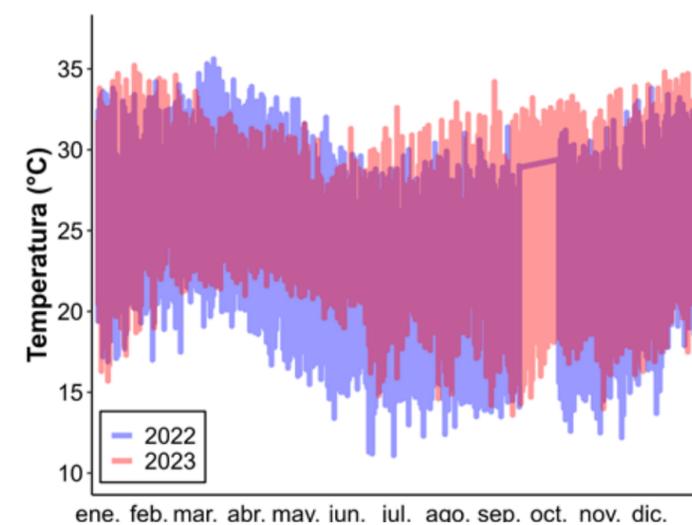
EL NIÑO TRAJÓ PLAGAS Y ENFERMEDADES

El doctor Erick Espinoza Núñez es una voz autorizada en la materia. Trabaja desde el 2019 en el departamento de Horticultura, de la Facultad de Agronomía de la UNALM.

Señaló que el fenómeno El Niño modifica la temperatura y la intensidad de las lluvias a nivel planetario. En el norte del país las lluvias, consecuencia del ciclón Yaku y las mayores temperaturas, perjudicaron cultivos como limones, mangos, arándanos, uva de mesa y paltos.

En cambio, dijo que en la costa sur el efecto fue más leve y positivo, pues se observó que las temperaturas mínimas fueron más altas, en 2 a 3 °C, que aceleraron la tasa de crecimiento de los frutos.

“En suma, las altas temperaturas y mayor humedad debido a las lluvias, favorecen el crecimiento vegetativo y la proliferación de plagas y enfermedades”, reveló.



Temperatura de los años 2022 y 2023 en Olmos. El fenómeno del Niño elevó las temperaturas mínimas de marzo a mayo del 2023 y perjudicó la floración de paltos, mangos y arándanos.



DIFERENCIAS FISIOLÓGICAS POR TEMPERATURA

Comentó que las plantas en un año de fenómeno El Niño pueden ser perjudicadas debido al exceso de agua y altas temperaturas, pues ciertos cultivos requieren detener su crecimiento para que inicien la fase reproductiva. La mayor humedad del suelo mantiene activas a las plantas que resulta en crecimiento vegetativo.

Enfatizó que las plantas crecen bien y funcionan bien en un rango de temperatura que se conoce como rango óptimo. Fuera de ese rango el crecimiento es perjudicado.

“Quiere decir que años más fríos de lo normal también son negativos. La fotosíntesis y tasa de crecimiento disminuyen. Si las temperaturas bajas se presentan en etapas fenológicas sensibles, como la floración y cuajado de los frutos, puede provocar caída de flores y frutos pequeños. De manera general, temperaturas menores a 10 °C son dañinas”, resaltó.



Inusual brotación vegetativa de las mandarinas Satsumas en setiembre del 2023 en La Molina. El invierno caliente disminuyó la intensidad de la floración.

PRÁCTICAS DE RIEGO Y NUTRICIÓN

Al consultarle cómo pueden los productores ajustar sus prácticas de riego y nutrición para contrarrestar los efectos adversos del clima, precisó que cuanto mayor sea la temperatura, los cultivos requieren más agua; en ese sentido, el monitoreo de la humedad del suelo y las condiciones climáticas deben guiar el riego, especialmente en suelos con baja capacidad de retención de humedad como los arenosos.

“La reposición del agua debe tomar en cuenta el tipo de suelo, pues, el exceso de humedad lleva a menor oxigenación del suelo y muerte de raíces. Una buena preparación del suelo favorecerá la evacuación del exceso de humedad frente a las lluvias intensas”, recomendó.

También dijo que las investigaciones muestran que la nutrición balanceada de los cultivos disminuye los efectos adversos del estrés causado por el clima. “En esa línea, el análisis foliar es una herramienta adecuada para programar la fertilización, evitando deficiencias y excesos”, agregó.

“EL MONITOREO DE LA HUMEDAD DEL SUELO Y LAS CONDICIONES CLIMÁTICAS DEBEN GUIAR EL RIEGO”

SOLUCIONES A LARGO PLAZO

De otro lado, refirió que, a largo plazo, las plantas se adaptan a las condiciones ambientales. Por lo tanto, los programas de mejoramiento genético deben seleccionar materiales con mejor comportamiento frente a altas temperaturas y mayor humedad del suelo.

“Esto se nota claramente en el arándano. El 2023, año de El Niño, algunos cultivares florecieron y produjeron bien, en cambio otros, fueron mal. Se requieren programas de mejoramiento que vayan trabajando en la creación y selección de nuevas variedades y cultivares adaptados a las nuevas condiciones ambientales”, propuso.



CÓMO SABER LA AFECTACIÓN DEL CLIMA

Por otra parte, Espinoza Núñez aseguró que las plantas “sienten” los cambios del clima de manera instantánea, por ejemplo, en la tasa de reacción de procesos metabólicos. Comentó que otras señales relativamente rápidas, relacionadas con la aclimatación, son la tasa fotosintética, la fluorescencia de la clorofila, el potencial hídrico y la tasa de crecimiento.

“La mayoría de estas señales requieren equipos para detectarlas, algunos son muy sofisticados y otros más accesibles. Por ejemplo, el porómetro es un equipo que mide la conductancia estomática; es decir, la abertura de las estomas. Cuando las plantas están funcionando bien, las estomas están más abiertas. Otro equipo es el fluorómetro, que mide la fluorescencia. Plantas menos estresadas presentan menor fluorescencia, pues, destinan la energía de la luz preferentemente a la fotosíntesis”, detalló.



RECOMENDACIÓN A AGRICULTORES

Frente a las altas temperaturas, los agricultores deben verificar que las plantas reciban el volumen adecuado de agua, pueden proteger las raíces superficiales con mulch o rastrojos vegetales en la superficie del suelo. Para disminuir la temperatura de las hojas y frutos se pueden pulverizar protectores solares. Las algas y aminoácidos se están mostrando efectivos para disminuir el estrés producido por factores bióticos y abióticos.

También dijo que el manejo del suelo tiene vital importancia para disminuir los efectos del estrés, especialmente, las propiedades físicas. “Las raíces bien desarrolladas y activas favorecen la absorción de agua y nutrientes y la producción de hormonas de crecimiento, como las citoquininas”, acotó.

Remarcó que el mejoramiento de las propiedades físicas (estructura, porosidad, densidad aparente y capacidad de retención de agua) inicia con la preparación del suelo hasta 80 o 100 cm de profundidad y que tal labor favorecerá el drenaje adecuado de los suelos y promoverá el desarrollo radicular profundo. La adición de materia orgánica frecuente al suelo tiene el mismo objetivo.

“En regiones con mucha lluvia se deben preparar drenes para retirar en exceso de humedad del suelo. Cultivos como los paltos y arándanos son especialmente sensibles a suelos con mal drenaje, en estas condiciones las raíces de las plantas comienzan a deteriorarse y morir. Otra opción, es hacer la plantación sobre camellones para mejorar la aireación y drenaje de los suelos”, recomendó.

AGRICULTORES Y CIENTÍFICOS DE LA MANO

El experto planteó que los agricultores y científicos deben trabajar juntos para mejorar la resiliencia de los cultivos, pues ambos tienen experiencias y habilidades necesarias para superar los desafíos.

“Los agricultores deben colocar las prioridades y temas de investigación. Los científicos deben realizar experimentos rigurosos para encontrar soluciones a los problemas. Los agricultores poseen la experiencia del día a día que es importante para dirigir las investigaciones hacia puntos más específicos. Por tanto, los científicos y los productores deben apoyarse para fortalecer la industria nacional y la formación de mejores profesionales”, enfatizó.



Eduardo Cerdeira, gerente general y CEO de TPE

CON MEJOR CAPACIDAD DE CARGA

PUERTO DE PAITA OFRECE FACILIDADES PARA AGROEXPORTACIÓN

Uno de los principales puertos del país es el de Paita y en los últimos años está desarrollando un exitoso proceso de crecimiento y modernización de la infraestructura del terminal, así como la ampliación de sus capacidades de carga. La agroexportación nacional es la principal usuaria y ella es la beneficiaria de una serie de facilidades, equipos de última generación e innovadores proyectos que está desarrollando la nueva gestión de Terminales Portuarios Euroandinos (TPE), entidad concesionaria del puerto.

Eduardo Cerdeira, gerente general y CEO de TPE, dijo que el 80% de la carga que moviliza el puerto es exportación y de ese volumen el 80% es agroexportación. Es por ello que están brindando una serie de facilidades a este sector.

Anotó que en la agroexportación la mayoría de la carga es refrigerada y por eso las condiciones operacionales para atenderla es sumamente importante. Anotó que actualmente cuentan con 2000 tomas Reefer y que a fin de año deben llegar a las 2400, lo que permitirá una mayor capacidad para tener los contenedores con esta carga.

“Eso da una seguridad al agroexportador de cómo se monitorea y traslada su carga, sobre todo hasta el momento del embarque donde la responsabilidad sí pasa de la línea marítima, pasa a quien la recibe. Pero en el transcurso, hasta que sale del país, la responsabilidad está compartida con la terminal portuaria. Esa es una de las grandes ventajas que ofrece Paita”, anotó.

Además de la cantidad de tomas Reefer, destacó que tienen un sistema de monitoreo 24x7 totalmente remoto.

“Cuando el contenedor entra al terminal se le coloca un TUG donde transmite todos los datos necesarios a un centro de control y monitoreamos que la temperatura esté en el cual se debe mantener. Cualquier modificación también es remota. Usamos personal solo para conectarlo y desconectarlo en el momento que va a embarcar. No existe manoseo del contenedor hoy en día que está tan peligroso con la contaminación de drogas”, explicó.



PROXIMIDAD AL PUERTO

Indicó que otro de las condiciones a favor es la proximidad que existe del puerto con las zonas de cultivo.

“La proximidad que tiene el puerto de Paita es única, pero esa proximidad no tendría sentido si no tuviéramos los equipos adecuados como para poder manipular la carga. Pero la proximidad es una de las condiciones que nos eligen como el puerto de preferencia en el norte del Perú.

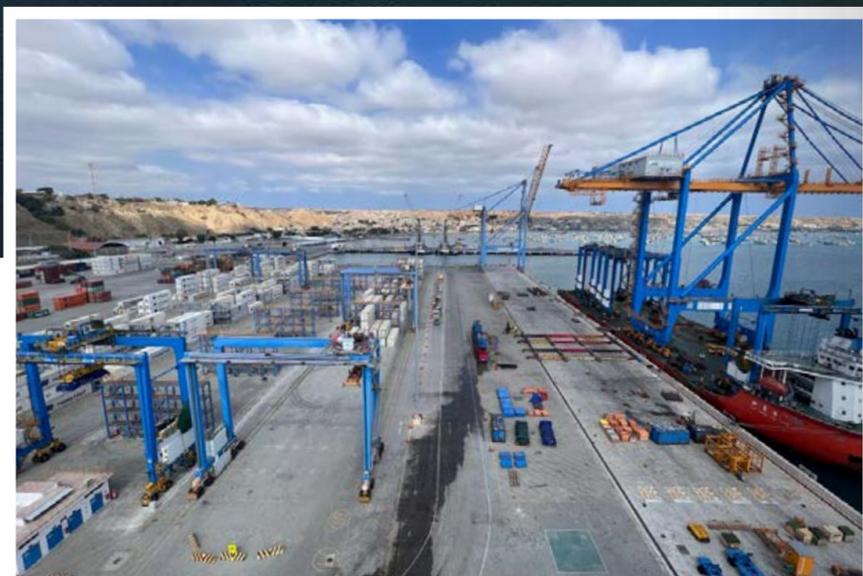
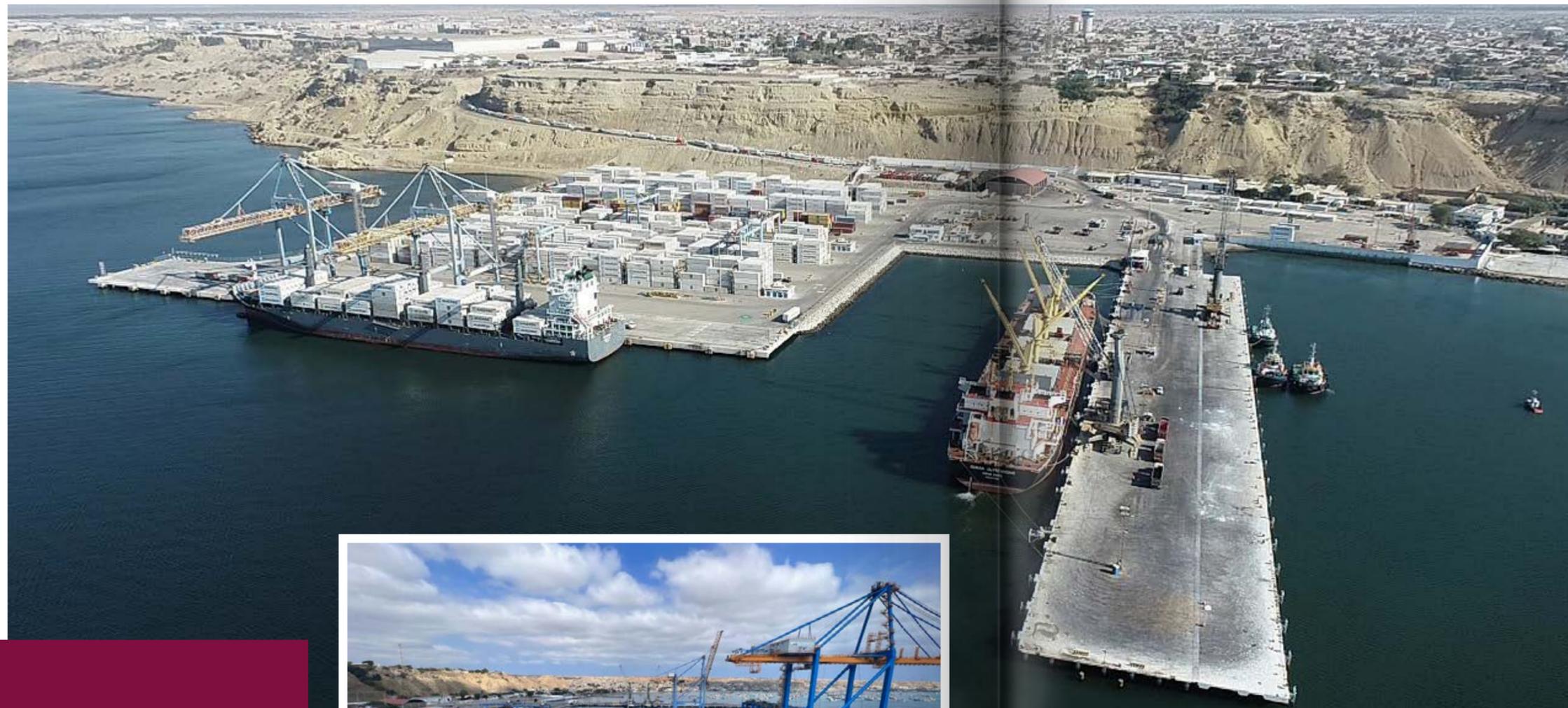


PRODUCTIVIDAD PORTUARIA

Terminales Portuarios Euroandinos, entidad concesionaria del puerto de Paita, tiene como socios operadores a DP World y Yilport. La conducción alternada que han desarrollado ha permitido que este terminal marítimo norteño se haya modernizado y esté entre los preferidos de los agroexportadores peruanos.

Al respecto, Cerdeira afirmó que otra de las condiciones a favor es la productividad que tiene el puerto. “Hoy en día cuenta con tres grúas STS que cargan al buque. Si no es la primera es la segunda compitiendo de nuevo con DP World Callao, que es el que posee la mejor productividad con la diferencia que ellos cuentan con más de 12 grúas”, agregó.

“Nosotros con tres grúas y un muelle de 360 metros podemos atender naves de cualquier tamaño, hasta 350 metros de eslora, y garantizamos una productividad de aproximadamente entre 90 y 100 movimientos por hora en total de la nave. Eso hace que en 10 horas o 12 horas podamos mover entre 1200 y 1300 contenedores”, detalló.



DIFERENCIA OPERACIONAL

Al respecto, el CEO de TPE dijo que lo que buscan los agroexportadores y los exportadores en general es un terminal portuario es la diferencia operacional y eso lo tiene el puerto de Paita.

“Porque eso es lo que hace que disminuya también los tiempos de entrega de la mercadería a su destino. Uno es el tiempo de navegación, pero la operación en el puerto condiciona mucho también esos tiempos”, enfatizó tras señalar que actualmente están trabajando prácticamente con todas las navieras que pasan por la costa peruana.

EQUIPAMIENTO

De otro lado, contó que hasta julio del 2023 el puerto de Paita trabajaba con dos grúas STS (grúas ship-to-shore que atienden los buques) y cuatro RTG (mueven los contenedores en el patio a donde se estiba).

El mejoramiento del equipo se inició en agosto del año pasado cuando recibieron una grúa STS más y dos grúas RTG, con la diferencia que la STS que última STS tiene más capacidad para atender buques o naves más anchas, hasta 22 Row.

También destacó que las 2 RTG que están en el patio son totalmente eléctricas y que otras cuatro que funcionan con combustible Diesel también están proyectadas para convertirlas en eléctricas. “Una de las cosas que más preocupa hoy en día en los puertos que es la huella de carbono”, añadió.

INVERSIONES 2024 POR US\$ 4 MILLONES

Respecto a lo que se viene este año para el puerto de Paita, indicó que TPE Paita tienen varios proyectos por cerca de US\$ 4 millones. Uno de ellos es la protección del cerro colindante para evitar desmoronamientos. En junio del 2020 se tuvo que cerrar el terminal porque el cerro se derrumbó e impactó contra una de las paredes, afectando el ingreso al puerto.

“Vamos a aplicar la misma técnica utilizada en la Costa Verde en Lima para poder contener la caída de ese cerro. Eso es importantísimo porque nos puede cortar nuestra continuidad operativa, si es que ese cerro, por alguna cosa, se nos viene abajo. Es una inversión de alrededor de un millón de dólares”, dijo.

Refirió que también está la implementación de 400 tomas Reefer y la instalación de racks para mejorar la capacidad del patio de contenedores e incrementar en 400 posiciones específicas para Reefer.

También van a implementar el sistema ERP SAP que beneficiará especialmente a los clientes por la gestión de facturación. En adelante será más automática, más clara y transparente.



OPINIÓN DE LEYES MARÍTIMAS

Por otra parte, comentó a favor de dos leyes que se han aprobado. Una de ellas es una modificación a la Ley de Puerto que va a permitir la extensión de las concesiones. Anotó que su concesión culmina el 2039, pero si se aprueba la modificatoria los socios van a tratar de continuar “porque el puerto de Paita realmente funciona muy bien y para eso se hará una nueva reprogramación de inversiones”.

Respecto a la Ley de Cabotaje, indicó que la más importante no solo para el puerto de Paita sino para toda la región norte, porque se va a poder transportar grandes volúmenes, vía marítima, del Callao -y en un futuro de Chancay- hacia el norte del Perú.

“La mercadería, los contenedores que se embarcan en el Callao van a embarcar en los mismos buques que vienen hoy a Paita. Esos contenedores van a poder bajar en Paita, van a poder ser consolidados después para exportación. Así, los costos de movilización de carga deberían disminuir porque la línea marítima no tiene el extra costo de traer el contenedor vacío a Paita”, señaló

“LA MERCADERÍA, LOS CONTENEDORES QUE SE EMBARCAN EN EL CALLAO VAN A EMBARCAR EN LOS MISMOS BUQUES QUE VIENEN HOY A PAITA.”



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

