Provid Digital

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

Nº 005
03/2023

CAMPAÑA 2022-2023

CRECE EXPORTACIÓN DE UVA DE MESA, PESE A CONFLICTOS INTERNOS

A pesar de los conflictos internos, de orden político, que vive el país, la industria de exportación de uva de mesa sigue trabajando contra viento y marea, PROVID afirma que el crecimiento está asegurado.

FORO ESPERADO

PROVID prepara 1er. Congreso Internacional de la Uva de Mesa

INOCUIDAD Y SUSTENTABILIDAD

Control biológico de las plagas de la uva de mesa

LOGÍSTICA INTERNACIONAL

Costos de transporte marítimo se están estabilizando

ECO NEOAGROX SAC

El compadre del Agro

ENRAIZADOR MÁS QUITOSANO

AMINOÁCIDOS LIBRES 83.9%

CALCIO MÁS SILICIO

KINETINA

MAYOR PRODUCCIÓN - MAYOR FIRMEZA - MAYOR CALIBRE

COMPAÑIA AGROANDINA SAC

La Fuerza del Agro

AHORRO 80%

POR APLICACIÓN

MULTIPLICADORES DE

HONGOS Y BACTERIAS

PARA TRASLOCACIÓN

DE AZÚCARES Y MADURACIÓN

DE FRUTA

51-987 741 778 / lpvasquez@neoagro.pe

EL AGRO SIEMPRE ADELANTE

RECONOCEMOS Y VALORAMOS
LA NOBLE LABOR DEL CAMPO,
CONTRIBUYENDO
AL DESARROLLO DEL PERÚ.

NUESTRO PAÍS AGRADECE
SU VITAL TRABAJO.

MASSEY FERGUSON

Ferreyros CAT

UNA EMPRESA FERREYCORP

CONTENIDO

06

PROVID: SEGUIMOS CRECIENDO PESE A LA ADVERSIDAD

La presente campaña es una de las más complicadas para el sector agrario y en especial para la exportación de la uva de mesa, nos hemos visto afectado por una serie de factores adversos, tanto internacionales como nacionales.

08

CAMPAÑA 2022-2023: EXPORTACIÓN DE UVA DE MESA CRECE

A pesar de los conflictos interno, de orden político, que vive el país, la industria de exportación de uva de mesa sigue trabajando contra viento y marea y PROVID reafirma que el crecimiento está asegurado.

12

LA PROYECCIÓN ES SUPERAR LA EXPORTACIÓN DE 600 MIL TN. DE UVA

Orlando Dolores, Director General de Sanidad Vegetal del SENASA, anunció que al cierre de la presente campaña de exportación de uva de mesa, la proyección es superar en un 12% la campaña pasada.

16

AGROEXPORTACIÓN HA PERDIDO US$ 450 MILLONES POR DESMANES Y VIOLENCIA

La violencia y desmanes que se han registrado en los últimos tres meses en el país ha ocasionado graves daños a la agroexportación. Tan solo en diciembre y enero último, AGAP ha cuantificado las pérdidas en US$ 450 millones.

20

AGROEXPORTACIÓN PERUANA: GENERADOR DE DESARROLLO ECONÓMICO Y SOCIAL

El sector agrario no es solo un sector emblemático e histórico en el país, sino que es estratégico y su desarrollo exponencial, gracias a la agroexportación, ha generado un gran desarrollo social y económico

24

1ER. CONGRESO INTERNACIONAL DE LA UVA DE MESA

PROVID, realizará su 1er. Congreso Internacional de la Uva de Mesa, denominado “Cultivando talento innovador para el crecimiento sostenible”, el 23 y 24 de agosto próximo en la ciudad de Ica

30

COBERTURAS PLÁSTICAS PARA UVA DE MESA

Las coberturas agrícolas tenían inicialmente el objetivo de brindar protección de la fruta frente a eventos climáticos, Ahora lo que busca es mejorar la rentabilidad del producto a través de optimizar la producción

24

CONTROL BIOLÓGICO DE LAS PLAGAS DE LA UVA DE MESA

Suterra, trabaja en sistemas de biocontrol para la agricultura, especialmente en cultivos como la uva de mesa, con técnicas de uso de feromonas para confusión sexual en el control de las plagas

EDITORIAL

ESTABILIDAD Y POLÍTICAS SECTORIALES CLARAS PARA CRECER

La industria de la uva de mesa en el Perú y el sector agrícola en general está atravesando grandes retos y una gran incertidumbre que la pone en riesgo, no solo por factores externos -como la guerra, la inflación económica mundial, el alza de los costos logísticos-, sino especialmente por factores internos, tornándose sumamente crítico desde diciembre pasado que se iniciaron las manifestaciones y seudoprotestas sociales violentistas, de evidente trasfondo político, que lo único que pretenden es causar zozobra y destruir todo el crecimiento constante de más de 20 años logrado por la agroexportación.

Ante esta inestabilidad política y social que vive el país, que retrae el desarrollo y bienestar de los peruanos, los empresarios agrarios, especialmente los del sector uva de mesa, siguen demostrando una gran eficiencia y una apuesta total por la innovación y tecnología. No en vano, hoy Perú es punta a nivel mundial en cuanto a tecnología y un sistema productivo altamente competitivo.

A nivel internacional estamos liderando también el cultivo de nuevas variedades de uvas de mesa y, asimismo, la comercialización. Vemos a un empresariado agrícola muy preparado y consciente de la necesidad de la utilización de estas herramientas tecnológicas, pero con un gran manejo agronómico del proceso de producción.

Pese a la situación crítica, la agroexportación de uva de mesa sigue creciendo y la campaña 2022-2023 no es la excepción. La ola de violencia, las paralizaciones y bloqueos de carreteras afectaron seriamente el sector, justo en el momento de la cosecha; sin embargo, todos los integrantes de la cadena agroexportadora están trabajando arduamente para recuperar el terreno perdido a lo largo de las semanas de paralizaciones, y seguir llevando nuestra oferta exportable a cada vez más destinos del mundo.

Pero para poder seguir creciendo y mantenernos en el top de la agroexportación necesitamos estabilidad y políticas agrarias claras, para generar más empleo y divisas que tanto necesita el país. Muchas inversiones se han desviado a países vecinos ya que no estamos brindando ninguna confianza.

Presidente
Manuel Enrique Yzaga Dibos
Vicepresidente
Guillermo Alejandro León Arámbulo
Secretario
Gabriel Noboa
Tesorero
Carlos Mauricio Arias Peña
Vocales:
Lionel Francisco Arce Orbegozo
Rafael Cilloniz
Andrés Juan Jochamowitz Stafford
José Antonio Castro Echecopar
Mariano Rodriguez Pérez
Gerente General
Alejandro Cabrera Cigarán
Gerente de Operaciones:
Leylha Rebaza García
Dirección:
Calle 21 N° 713 – Int. 205
Urb. Corpac – San Isidro
Lima – Perú
Teléfono:
475 – 1756

Edición
Integra Comunicación Corporativa S.A.C.
Cl. Nevado Huascarám 182 - La Molina
providdigital@provid.org.pe
Marzo - 2023
Editor General
Víctor Limas Garragati
Coordinador General
César Gerardo Gallegos

PRESENTACIÓN

SEGUIMOS CRECIENDO PESE SITUACIONES ADVERSAS

La presente campaña 2022-2023 es una de las más complicadas para el sector agrario y en especial para la agroexportación de la uva de mesa. Además de todos los problemas ocasionados por la pandemia, nuestro sector se ha visto afectado por una serie de factores adversos, tanto internacionales como nacionales.

Dentro de los factores externos tenemos la crisis económica internacional, la escasez de los fertilizantes, la crisis de los contenedores, alza de los fletes del transporte marítimo de carga, la guerra Rusia-Ucrania. Todo esto trae como resultado la afectación global de uno de los sectores más importantes: la agricultura.

En nuestro país, la situación se tornó más crítica porque además estuvimos afectados seriamente por las crisis internas de los últimos años que se acrecentó el 2022 y que se tradujo en una grave inestabilidad política, que en los últimos meses desencadenó en acciones violentistas, surgidas no en busca de reivindicaciones sociales, sino por aspectos meramente políticos partidarios. Y en el caso particular de nuestro sector, estas acciones de violencia y vandalismo se dieron en plena campaña de exportación.

"EN LA CAMPAÑA 2021-2022, LAS EXPORTACIONES DE UVA LLEGARON A 64.4 MILLONES DE CAJAS."

CAÍDA DE INVERSIÓN AGRARIA

Esta situación también ha ocasionado la caída de la inversión agraria. Muchos están pensando dos, hasta tres veces, para volver a invertir en el país y han volteado la vista a países vecinos que son nuestros hermanos, pero también nuestros competidores y que les resulta más atrayentes ya que su situación es más estable.

En estas condiciones es imposible manejar un sector económico, es imposible trazar una ruta de desarrollo y de buscar ser más competitivo internacionalmente. Uno de los riesgos de todo esto es que el sector se puede tornar menos competitivo, ya que todo el camino ganado en base a la calidad de la fruta, la eficiencia productiva, el cambio varietal, el lograr una agricultura sustentable, se puede ver afectado por la falta de confianza que se genera en los mercados internacionales a los que nuestra fruta llega.

REACCIÓN DEL SECTOR

Pero dentro de este sombrío panorama surge un indomable sector agroexportador nacional que, en base a su pujanza, innovación, visión, tecnología, planificación y, sobre todo, el apoyo de toda la fuerza laboral del campo, y a toda la cadena agroexportadora que han seguido trabajando, pese a todos estos problemas.

Y el resultado es auspicioso. Nuevamente nuestra producción y exportaciones de uva de mesa crecerán lo suficiente para seguir manteniéndonos como los primeros del mundo en este rubro.

En la campaña 2021-2022, las exportaciones de uva de mesa llegaron a 64.4 millones de cajas. A estas alturas de la presente campaña 2022-2023 ya hemos superado este nivel de envíos de la temporada pasada y el pronóstico final de la campaña, en cuanto a volumen, todavía es reservado, puesto que el mes de febrero ha sido uno con un notable crecimiento respecto al mes de enero, en donde las paralizaciones ocasionaron una disminución de los envíos.

IMPORTANCIA DE LA AGROEXPORTACIÓN

Estos resultados no hacen más que demostrar la gran importancia de la agroexportación para nuestro país. Hoy el sector agrario es el segundo sector exportador en importancia después de la minería. Fíjese la importancia de la agricultura. Es el segundo sector económico que trae más divisas al país, después de la minería, y está creciendo a ritmos exponenciales.

Pero más allá del factor económico, también tiene una gran importancia social, ya que es uno de los sectores que más mano de obra emplea, tiene un efecto multiplicador en otros sectores, como el transporte, empaque, etc. Y el importante crecimiento que tiene, ha permitido que cada vez más personas puedan acceder a un empleo formal en la agricultura moderna. Además, genera la verdadera descentralización económica porque al generar un trabajo fuera de la capital está dando la oportunidad a una persona a integrarse a una economía formal y generar mayor bienestar social para su familia y el lugar donde esté.

CAMPAÑA 2022-2023

EXPORTACIÓN DE UVA DE MESA CRECE, PESE A CONFLICTOS INTERNOS

A pesar de los conflictos internos, de orden político, que vive el país, la industria de exportación de uva de mesa sigue trabajando contra viento y marea y PROVID ha reafirmado que el crecimiento está asegurado. Es muy probable que no se llegue a los 73 millones de cajas proyectadas, como estaba proyectado en la segunda estimación que se publicó en el mes de diciembre, pero si se apunta a una nueva campaña con crecimiento, respecto a los volúmenes exportados en la campaña 2021-2022, ya que justamente durante el mes de febrero se ha logrado grandes volúmenes que auguran buenos resultados para el término de la campaña 2022-2023.

Alejandro Cabrera Cigarán, gerente general de PROVID, dijo que la situación es complicada y no se puede asegurar un volumen final para esta campaña todavía, ya que gran parte de lo proyectado para enero y que no se ha logrado exportar, ha pasado a febrero, el cual ha sido un mes bastante bueno, respecto a otras campañas. “Lo más seguro es que terminemos la campaña en un volumen cercano a 70 millones y nos acerquemos a la primera proyección de 71 millones hecha en setiembre. El volumen de las próximas semanas será el que determine nuestro volumen total como país, ya que si se tienen volúmenes similares a las que hemos tenido en febrero, se podría llegar a un nivel más alto inclusive. En este momento no podemos afirmar o negar que se va a llegar a un determinado nivel de envíos, ya que aún tenemos un volumen considerable”, comentó bastante entusiasta.

Cabe mencionar que en la campaña 2021-2022 las exportaciones de uva llegaron a 64.4 millones de cajas. O sea, crecimiento hay.

CAMPAÑA HASTA ABRIL

Alejandro Cabrera precisó que el volumen de mayor dimensionamiento se presentará incluso hasta marzo (aunque en menor volumen respecto a febrero), y que se está proyectando una doble cosecha en el norte – al igual que la temporada pasada- la cual se debe dar entre la segunda quincena de marzo y la primera semana de abril. “Lo más probable es que la campaña la tengamos hasta mediados de abril. La semana 14 del año es normalmente hasta donde se mueve nuestra temporada. Es nuestro termómetro en cuanto a la temporada”, anotó.

PÉRDIDAS

¿Cuánto se ha perdido? Se preguntó indicando que es difícil poder dimensionar la pérdida pues, ni bien se regularizó todo esto el lunes 30 de enero, las empresas han retomado toda la actividad, se han puesto a trabajar al tope. “No hemos podido dimensionar un monto porque no podemos decir que todo lo que no se hizo en esos días se perdió, sino que todo lo que no se hizo se retomó ni bien se pudo trabajar. Evidentemente, si pudo haber algo de pérdida, pero aún no hemos podido dimensionarlo al 100%”, agregó.

EFECTO DE OLA DE VIOLENCIA

El gerente general de PROVID explicó que los problemas se iniciaron en noviembre con el paro de transportes en el norte; sin embargo, la situación se tornó crítica con las acciones de violencia iniciadas en diciembre pasado, tras el golpe de estado de Pedro Castillo. En total fueron 29 días de paralización en la campaña que afectó el transporte y uso de carreteras, considerando todas las manifestaciones y paralizaciones, e hizo que la gente no pueda llegar a su destino.

“Esto no solo afecta las operaciones como tal, sino a todo el ecosistema de la región, puesto que no se podía sacar la fruta de las plantas de empaque hacia los puertos, inclusive de los campos hacia las plantas, algunas plantas estaban con cargas que se habían cosechado y que no se podían trasladar, el personal no podía ir al campo a cosechar ni a las plantas de packing a trabajar porque las vías estaban tomadas y amenazaban a los que querían trabajar. Había un ambiente de zozobra que impedía que las empresas operen, por eso la gran mayoría en Ica terminó paralizando sus labores. Es una afectación total, más allá de la actividad de las empresas”, expresó.

Pero una de las cosas más preocupantes es que no se ha podido contratar a más 80 mil personas que habitualmente trabajan en la campaña de exportación de uva de mesa en la región Ica, es gente que no ha perdido la oportunidad de generar mayores ingresos, debido a esta situación.

"EN TOTAL FUERON 29 DÍAS DE PARALIZACIÓN EN LA CAMPAÑA QUE AFECTÓ EL TRANSPORTE Y USO DE CARRETERAS."

PÉRDIDA DE CONFIANZA Y FUGA DE CAPITALES

Indicó que el desgobierno que vive el país hace que los países compradores pierdan la confianza de Perú como origen y los inversionistas lo piensan dos veces ya que ven un ambiente poco sano como para poder apostar por estas inversiones, como son las inversiones agrícolas que son de mediano y largo plazo.

“Los únicos que nos estamos haciendo daño con esto somos nosotros mismos porque en el negocio agrícola, Perú no es el único país que produce cultivos de agroexportación. Nuestros vecinos también lo vienen haciendo y si ellos tienen unas condiciones más favorables, y no me refiero a condiciones comerciales sino de estabilidad más moderada, más tranquila, pues los compradores de afuera van a sentir más seguridad en un país que de alguna manera está más estable, más tranquilo y que no hace tanto ruido afuera. Esto nos resta competitividad y atractividad”, señaló preocupado.

“Necesitamos instituciones firmes, sólidas que permitan dar un marco jurídico estable, un marco de tranquilidad para que los empresarios también puedan seguir apostando por su propio país y generar el empleo que nuestra industria genera”, enfatizó.

"LOS ÚNICOS QUE NOS ESTAMOS HACIENDO DAÑO CON ESTO SOMOS NOSOTROS MISMOS PORQUE EN EL NEGOCIO AGRÍCOLA, PERÚ NO ES EL ÚNICO PAÍS QUE PRODUCE CULTIVOS DE AGROEXPORTACIÓN."

COSTOS LOGÍSTICOS

En otro momento, recordó que al inicio de la pandemia los costos logísticos se cuadruplicaron y hasta quintuplicaron. Felizmente eso, durante la campaña 2022-2023, de alguna manera no se ha replicado y han bajado un poco, pero no llegan a los niveles del 2019-2018 “y no creo que vuelvan” por la situación internacional.

“Sin embargo, esperamos que se sigan la tendencia a la baja en las tarifas de fletes. Tenemos entendido que están en producción nuevos contenedores, con lo cual va a haber una mayor oferta de contenedores y esperemos que esa mayor oferta permita que los tarifas sigan reduciéndose y sean más competitivas. Entendemos, en el segundo semestre del 2023 van a estar a disposición en el comercio internacional”, comentó

Aseguró que en la cadena exportadora todos somos socios estratégicos y, por ende, es necesario mantener una comunicación más fluida para poder sortear juntos algunos problemas que su suscitan en el proceso exportador y que afectan a todos los involucrados.

“Efectivamente, así es como tenemos que vernos y estoy seguro de que es un pensamiento que muchos comparten, pero que tenemos que seguir en esa dinámica para que ya sea un modus operandi constante y que de esa manera pensemos la mayoría de los jugadores involucrados”, opinó

DOBLE COSECHA Y NUEVAS TECNOLOGÍAS

Al hablar sobre la doble cosecha que se está obteniendo en las áreas de cultivo de Piura, Cabrera dijo que esa producción también está ayudando al crecimiento de las exportaciones de uva de mesa. Pero dejó en claro que, si bien se trata de una importante innovación tecnológica, aseveró que esto tiene que ir de la mano de un manejo agronómico diferente.

“No es que poniendo los cobertores plásticos ya vas a tener la doble cosecha. No, hay que trabajar sobre ello. En general, es un manejo agronómico relacionado a un tema de tecnología que están realizando producción diferente, producción en unas condiciones poco comunes todavía, un manejo agronómico diferente, un manejo de poda, de raleo diferenciado y otras condiciones que se van generando y permite dos cosechas al año”, explicó.

Al hablar de los beneficios dijo que se logra un ahorro en el uso de recurso hídrico, en el uso de fertilizantes, agroquímicos, pero además hay una ventaja comercial ya que la fruta va a salir en un momento en el cual no hay una oferta considerable de otros orígenes, teniendo una buena oportunidad en el mercado para poder tener una buena posibilidad en una ventana diferente.

OTRO OBJETIVO EN EL SUR

Cabrera anotó que en el sur también algunas empresas que vienen trabajando con estos sistemas de coberturas en plásticos, pero con objetivos diferentes. No es para tener doble cosecha como en el norte, sino para retrasar un poco la cosecha.

“Esta tecnología, esta innovación, no es un producto, un servicio enlatado que les va a servir a todos por igual. Va a depender de las necesidades que los productores tengan en campo. El tener un ambiente diferente, más las condiciones propias de cada zona, más el manejo agronómico que cada productor le dé, le va a permitir lograr los objetivos que tiene en mente. No es un enlatado de una sola solución. La solución es en base a las necesidades de cada uno” aclaró.

Ing. Orlando Dolores Salas, director general de Sanidad Vegetal del SENASA

SENASA

LA PROYECCIÓN ES SUPERAR LA EXPORTACIÓN DE MÁS DE 600 MIL TONELADAS DE UVA

En entrevista con PROVID digital, el Ing. Orlando Dolores Salas, director general de Sanidad Vegetal del Servicio Nacional de Sanidad Agraria (SENASA), anunció que al cierre de la presente campaña de exportación de uva de mesa, la proyección es superar en un 12% la cifra de exportación lograda en la campaña anterior; es decir, superar la certificación de más de 600 mil toneladas.

Dolores señaló que, pese al contexto social del país, se ha mantenido las coordinaciones con el sector para las facilidades en los procesos y la reprogramación de los servicios en el tiempo oportuno. Por dar un ejemplo, para las labores de certificación se dispuso un mayor de número de inspectores en Ica.

En lo que va de la campaña de exportación de uva 2022-2023, el SENASA certificó 35,773 envíos, que representan 521,035 toneladas de este producto. Estos despachos se realizaron a 55 destinos, principalmente a Estados Unidos, Países Bajos, China, México, Corea del Sur, Canadá, Rusia, España, Reino Unido, Inglaterra, Colombia y Taiwán, entre otros.

Durante esta campaña, los productores vienen produciendo 49 variedades de uva, siendo las preferidas por el consumidor extranjero la Red Globe, la Sweet Globe, la Sweet Celebration, la Flame Seedless y la Candy Dreams, acotó Orlando Dolores.

La campaña de exportación de uva se desarrolla desde noviembre hasta marzo de cada año y las regiones con mayor producción de uva son Piura e Ica. Ambos tienen 18,367 hectáreas que representan el 85.3% del área total certificada, y el 14.7% de las hectáreas restantes se encuentran en Lambayeque, La Libertad, Arequipa, Ancash, Lima y Moquegua, agregó.

ACCIONES PREVIAS A LA CAMPAÑA

Antes del inicio de la campaña, el SENASA capacitó a inspectores, productores y personal de las empresas agroexportadoras sobre las medidas sanitarias y fitosanitarias a aplicar en el proceso de exportación con la finalidad de garantizar el cumplimiento de los requisitos, planes de trabajo y protocolos fitosanitarios suscritos con los países importadores.

Como parte de las primeras acciones para el inicio de la campaña de exportación de uva 2022- 2023, el SENASA cumplió el proceso de certificación de lugares de producción ubicados en las diversas regiones del país.

Mediante este procedimiento, los profesionales del SENASA realizan la inspección de los predios para que puedan movilizar los productos a una planta empacadora autorizada y certificada por SENASA y, posteriormente, a diferentes mercados internacionales.

Durante la actividad, los especialistas evalúan el manejo fitosanitario del cultivo para el control de plagas en campo con énfasis en las plagas reglamentadas por los países importadores, considerando que para exportar los frutos es necesario que los lugares de producción se encuentren libres de infestación de mosca de la fruta y con un MTD (mosca por trampa por día) permitido.

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

EL BOOM DE LA EXPORTACIÓN

El crecimiento agroexportador de la uva posicionó al Perú como el segundo país exportador de uva en el mundo, alcanzando durante la campaña 2021-2022 la certificación de 544 310 toneladas. Estas cifras representan un crecimiento del 15% en los volúmenes de exportación, en comparación a la campaña 2020-2021.

Las exportaciones de esta fruta no solo se producen por la mayor demanda que hay en el mercado mundial, sino por el buen manejo en el control de plagas que realizan las empresas agroexportadoras en coordinación con el SENASA como órgano encargado de supervisar el aspecto fitosanitario de la uva.

En paralelo, el SENASA realiza la vigilancia y control de la mosca de la fruta, capacita a los productores sobre las labores que deben realizar en sus predios para reducir esta plaga y, como resultado de estas acciones, se ha logrado mantener las exportaciones.

VENTANAS COMERCIALES

En otro momento, Dolores comentó que, como resultado de las gestiones y negociaciones internacionales, la uva peruana puede ingresar a 93 mercados del mundo. Entre los últimos acuerdos para el acceso de este fruto se puede mencionar a República Dominicana y Vietnam en el 2017, Malasia e Indonesia en 2018, y el más reciente Argentina en el 2021. Estos países ya pueden deleitarse con nuestro producto bandera.

También indicó que Chile y Japón serían los próximos países a donde podría exportarse uva peruana, considerando que las negociaciones bilaterales a cargo del SENASA están avanzadas y deben concretarse a corto plazo.

En el caso de Japón, ya se está culminando con la etapa de consulta pública, y continuará con la publicación de requisitos y la visita en origen de un inspector del Ministerio de Agricultura, Silvicultura y Pesca de Japón (MAFF).

Respecto al acceso a Chile, se espera la contrapropuesta al Plan de Trabajo presentado por SENASA Perú para proceder con las firmas correspondientes y así tramitar la publicación de la resolución por parte del Servicio Agrícola y Ganadero (SAG).

En ese sentido, Dolores manifestó que se debe mantener el trabajo articulado con la empresa privada para seguir generando oportunidades y lograr que nuestros productos se consoliden a nivel mundial.

RECOMENDACIONES

Al preguntarle sobre las recomendaciones, manifestó que los productores deben continuar con el trabajo que ejecutan cada año, sobre todo aplicando las medidas fitosanitarias con la finalidad de reducir el riesgo de diseminación de plagas, ya que de esta manera se va asegurar el cumplimiento estricto de los requisitos fitosanitarios de los países importadores.

A la fecha, venimos cumpliendo con protocolos muy exigentes de Corea, China y Estados Unidos, y estamos seguros de tener la capacidad técnica de cumplir con nuevos protocolos o planes de trabajo.

CASE IH AGRICULTURE

UN GIGANTE EN LA MECANIZACIÓN AGRÍCOLA MUNDIAL

Tractores a la medida de tus necesidades
Aprovecha estos beneficios y desafía al campo

Financiamiento directo hasta 5 años – TEA preferencial + Disponibilidad para entrega inmediata en sus instalaciones

SCAN ME

Calle Salvador Carmona N° 186, Ate
Lima - Perú / (+51) 999 982 661
asistentecomercial@imecolsac.com.pe
gerenciacomercial@imecolsac.com.pe

IMECOL

Ing. Gabriel Amaro Alzamora - AGAP

EFECTO DE CRISIS POLÍTICA

AGROEXPORTACIÓN HA PERDIDO US$ 450 MILLONES POR DESMANES Y VIOLENCIA

La violencia y la serie de desmanes que se han registrado en los últimos tres meses en el país ha ocasionado graves daños a la agroexportación. Tan solo en diciembre y enero último, AGAP ha cuantificado las pérdidas en US$ 450 millones.

PLAY

"En el último tramo, fueron doce días de paralización que afectó muchísimo al sector, hubo vías, pero no fue suficiente, lo poco que había se ha usado. Pero hoy día ya estamos recuperados. Felizmente que están custodiadas las carreteras. Vamos a recuperar rápido al sector agrario", nos comentó el director ejecutivo de AGAP, ingeniero Gabriel Amaro Alzamora al comentar la magnitud del daño que sufrió el sector a raíz de la violencia en el país.

"En enero hemos calculado US$ 300 millones de exportación y en diciembre US$150 millones. Es todo lo que hemos dejado de ganar como país, lo que han perdido las empresas y, además, todos los trabajadores que no han podido laborar.

"SE HA AFECTADO UNO DE LOS SECTORES MÁS IMPORTANTES QUE ES LA AGRICULTURA, PERO ADEMÁS ESTAMOS SOMETIDOS A LAS CRISIS INTERNAS, DE INESTABILIDAD."

VARIAS CRISIS

Si bien esta es una situación que nos afecta como país, anotó que para el sector agroexportador hoy estamos viviendo varias crisis. Algunas derivadas del COVID-19, de la guerra Rusia-Ucrania, el aumento de fletes marítimos y fertilizantes, la crisis del transporte marítimo y aéreo entre otras, que aterrizaron finalmente en la crisis alimentaria y económica global.

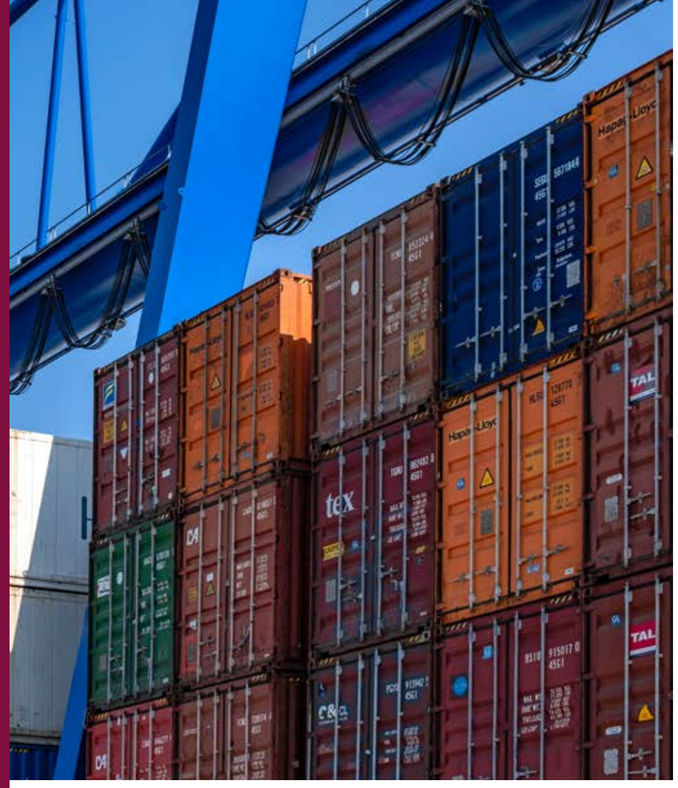
En el Perú, aseveró, esta situación se agrava por la crisis política, económica y social, que se manifiesta en un deterioro institucional por las denuncias de corrupción y la ineficiencia en conducir el país al crecimiento y desarrollo, lo que viene afectando a todos los ciudadanos y sectores económicos, pero principalmente al agrario.

"El resultado de todo esto es que se ha afectado uno de los sectores más importantes que es la agricultura, pero además estamos sometidos a las crisis internas, de inestabilidad. En seis años hemos tenido seis presidentes y, en los 14 meses del actual gobierno, seis ministros de Agricultura. Es imposible manejar un sector económico de esa forma, es imposible trazar una ruta de desarrollo y de buscar ser más competitivo", puntualizó.

CONFIANZA PARA INVERSIONES

"Tenemos que generar confianza para los inversionistas, darle sostenibilidad a lo que ya tenemos y tener un clima de negocios para los que ya están acá y para los que vengan, que sean competitivo respecto a los países que exportan lo mismo a los mismos mercados", agregó

Indicó que se ha podido sacar un producto agrario, pero los precios internacionales no han subido en la misma proporción, por lo cual los márgenes se han reducido muchísimo. "Si los márgenes se reducen las empresas no crecen, no invierten y pierden competitividad. Eso es lo que está pasando hoy día en el mundo. Y los mercados, que siguen siendo los mismos, están recibiendo fruta de un país como el Perú que sigue creciendo en volúmenes porque sus plantaciones son jóvenes", agregó.



dos. Esto se ha retrasado un montón, SENASA está haciendo un buen trabajo, pero requiere mayor capacidad de recursos y fortalecimiento para acelerar este proceso.

Otro tema es invertir en la erradicación de las plagas, en la medida que no tengamos plaga, que seamos considerados libre de la mosca de la fruta, los costos al productor van a ser menores y los costos para el país también. "Hay varias cosas que tenemos que hacer para reducir esos riesgos y esos sobrecostos que se nos ha impuesto, garantizando los derechos laborales, siendo formales, pero teniendo un clima de negocios en donde un accionista que quiere invertir, que evalúa a Perú, Chile, Colombia, Brasil, Estados Unidos, Australia, el resultado de su evaluación tiene que ser que el Perú tiene mejores condiciones para traer su inversión y sacar la máxima rentabilidad", dijo.

RECUPERANDO TIEMPO PERDIDO

El director ejecutivo de AGAP señaló que se prevé que en 2022 creceremos US$ 9,800 millones. Afirmó que el 2023 también vamos a crecer, el tema está en que año a año la velocidad de crecimiento se reduce por los sobrecostos, la ley de promoción agraria que no existe, los bloqueos, los temas ideológicos, etc.

"¿Qué esperar? Que este Congreso adelante las elecciones, la gente vote por el mejor, no porque le tiene empatía, tiene que ser una persona honesta, inteligente y que tenga claro el objetivo de país, no es el objetivo de su partido. Tenemos un desarrollo muy importante en la industria, pero se nos ha frenado las inversiones. Podemos recuperar el tiempo perdido siempre y cuando se trabaje de manera conjunta con el sector privado", afirmó.

"SI PODEMOS ESTABLECER MEDIDAS INTERNAS PARA MEDIATIZAR SUS EFECTOS Y NO PERDER COMPETITIVIDAD."

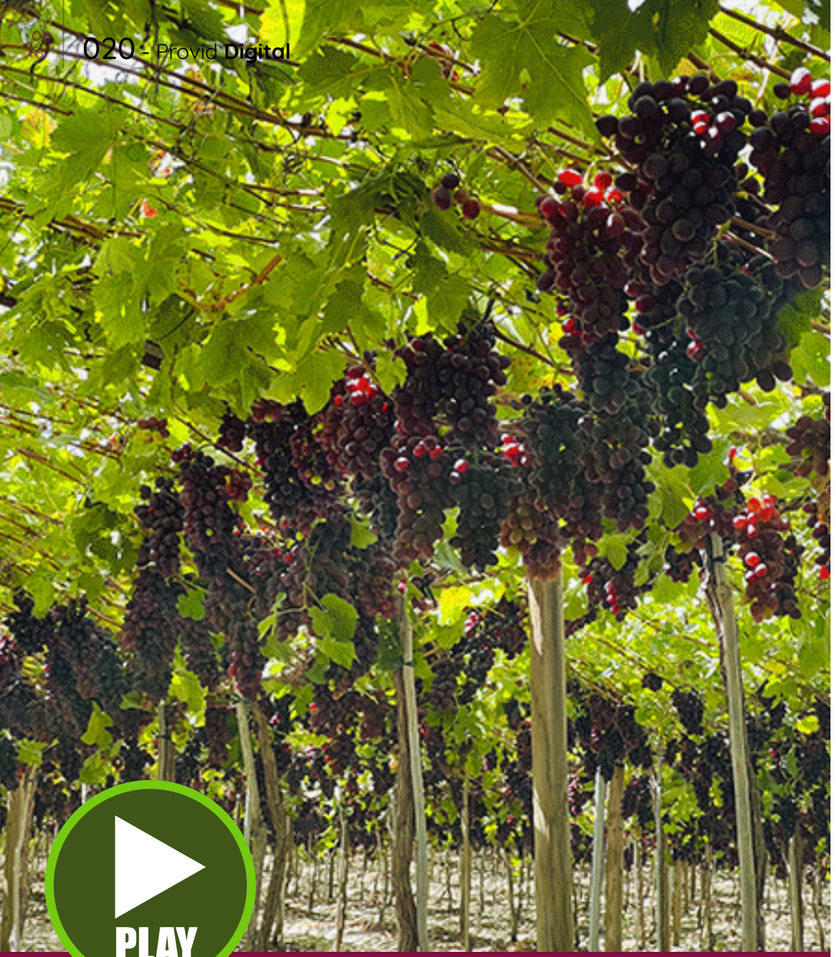
AÑO DIFÍCIL

El ingeniero Amaro dijo que en el país tenemos buenos empresarios, técnicos nacionales, que hacen que tengamos las más altas productividades del mundo, crecemos y a dónde van esos productos, a los mismos mercados de siempre con lo cual el precio no puede subir más que los sobrecostos que tienes. Ese es un efecto que está viéndose. Y no solo crecemos nosotros, también los competidores

Eso es un poco lo que va a pasar este año. No va a ser mejor que el anterior, será difícil, y lo que tenemos que hacer es atacar el problema desde varios frentes, no vamos a poder resolver el tema internacional porque no está en nuestras manos, pero si podemos establecer medidas internas para mediatizar sus efectos y no perder competitividad. En eso estamos. Parte de eso es mejorar la regulación que se está viendo en la Mesa Agroindustrial y agroexportadora.

Asimismo, mantener estos espacios públicos-privados, acelerar los procesos de inversión pública, que tienen que ver con dotación de agua, por ejemplo, para darle sostenibilidad de agua a varias regiones que, teniendo agua en el Perú, porque es uno de los diez países que más agua dulce tiene, no la estamos canalizando adecuadamente porque no estamos acelerando los procesos de infraestructura de riego, de represas, tanto como pequeñas, medianas, grandes y de canales.

Anotó que tampoco estamos invirtiendo como país en ayudar a la pequeña agricultura a que se transforme. Para eso falta una serie de incentivos, entrelazar adecuadamente los diversos programas que tiene el gobierno hoy en día, cada uno va por su lado, falta ayudar a ese pequeño agricultor desde el sector privado a que se incorpore con sus cultivos a las cadenas modernas, el acelerar -por ejemplo- el acceso a nuevos merca-



DESARROLLO AGRARIO

AGROEXPORTACIÓN PERUANA: GENERADOR DE DESARROLLO ECONÓMICO Y SOCIAL

El sector agrario peruano no es solo un sector emblemático e histórico en el país, sino que es estratégico, es el segundo sector exportador en importancia después de la minería y su desarrollo exponencial, gracias a la agroexportación, ha generado un gran desarrollo económico y social en el país.

El ingeniero Gabriel Amaro Alzamora, director ejecutivo de AGAP, afirmó que cuando los políticos hablan de la agroexportación hacen alusión a las empresas grandes, pero no se dan cuenta que si dañan a una grande están dañando a toda la cadena compuesta principalmente por pequeños agricultores,

"El 90% de las unidades productivas que están en las principales cadenas agroexportadoras tienen menos de 5 hectáreas, algunas de 20, pocas de 10, y esa es la cadena agroexportadora de uvas, arándanos, palta Hass, banano orgánico, mangos, espárragos. Forman parte de la cadena en la agricultura moderna. Por eso, muchas veces no se visibiliza mucho esa pequeña agricultura, pero el 90% proviene de ahí. Imagínate la importancia", acotó.

Comentó que durante el inicio de la COVID-19 el sector agrario fue uno de los pocos que no paró y fue porque la gente tenía que seguir alimentándose. Se preguntaban por qué la exportación y agroindustria tenían que seguir funcionando.

"El tema era muy sencillo y los políticos no lo entendían. No hay país que sea autosuficiente. Nosotros somos potentes en hortalizas. Nos hemos focalizado en aquellos que tienen muchísima demanda y que son considerados superfoods por la característica que tienen, como la uva, la palta Hass, el arándano y los demás productos que exportamos. Ahí radica la importancia y su carácter estratégico", agregó.

"En el carácter económico, también tiene que ver que hoy el sector agrario es el segundo sector exportador en importancia después de la minería. Es el segundo sector económico que trae más divisas al país y está creciendo a ritmos exponenciales", dijo Amaro.

VALOR SOCIAL

Anotó que la agricultura moderna también ha originado el desarrollo de centros comerciales, el movimiento económico a través de servicios, venta de bienes, en las regiones. Además, ha convertido a varias regiones en regiones que tienen pleno empleo, como Ica, La Libertad, Lambayeque, Piura. Son regiones que han ido desarrollando su mejora social a través de impulsar la actividad de la agricultura moderna, la agroindustria.

AGRICULTURA FORMAL

Afirmó que al hablar de agricultura moderna estamos hablando de agricultura formal, una agricultura que debe cumplir toda la normativa que existe, desde normativa técnica de producto sanitaria hasta normativa laboral, tributarias, ambientales, etc.

"Uno no puede exportar si es que no es formal, si no cumple todos los protocolos, por ejemplo, certificaciones internacionales, cumplir toda la regulación local, con lo cual te garantiza no solo formalidad sino un producto que puede ser consumido tanto a nivel nacional como internacional, especialmente en los países desarrollados a donde llega la mayoría de nuestros productos agrarios, que son los más exigentes", indicó.

"HABLAR DE AGRICULTURA MODERNA ESTAMOS HABLANDO DE AGRICULTURA FORMAL".

CORRECTA POLÍTICA PÚBLICA

Gabriel Amaro indicó que la actual situación de la agroexportación ha sido fruto de una correcta política pública que ha trascendido gobiernos. Uno de los elementos fue la Ley de Promoción Agraria, pero también el Tratado de Libre Comercio, el desarrollo de infraestructura, las concesiones en puertos, aeropuertos, etc.

"Son varios elementos que han subsistido a través de los años y en sucesivos gobiernos. Diría toda la política pública hasta el 2019, debido a la inestabilidad política y al populismo que regía al gobierno y al Congreso de ese entonces. El origen fue en la informalidad y en un tema ideológico. No tuvieron mejor idea que derogar la ley y crear una ley que era todo lo contrario a lo que requiere el sector. Por eso uno de los temas que forma parte de la agenda que tenemos en el sector es recuperar ese carácter promotor de la Ley de Promoción Agraria", aseveró.

"Muchos piensan que esta ley era para las empresas grandes agroexportadoras. Eso es de lo más falso que existe. La propia ley explica que involucra a la parte de cultivos y a la parte de crianzas. Lo único que se requiere es que sea formal. No era una ley hecha en un escritorio y que trató de que el sector

económico, sus características particulares se adapten a la ley. Era al revés, era una ley que se adaptó a las características particulares de la agricultura. Ahí radica su éxito", aseveró.

Comentó que la nueva ley rompe el valor que tenía la ley de promoción agraria porque nace primero de un movimiento político y protesta social, se hizo con personas que no creían en la empresa y con un fuerte carácter ideológico; se quería castigar a la formalidad agraria por el éxito que había tenido.

"El gobierno de ese entonces, que era de transición, y el Congreso de ese entonces hicieron lo peor que podían haber hecho. En vez de asegurar y fortalecer las instituciones que deben garantizar la formalidad y entender por qué las empresas y las unidades productivas son informales, lo que hicieron fue atacar una ley que ayudó la formalidad. Lo hicieron al revés y ahora lo estamos viendo en la falta de inversiones en el sector", señaló el director ejecutivo de AGAP.

"Ahora no le queda otra al país que recuperar ese carácter promotor, la situación del mundo es muy complejo y el sector agrario está recibiendo una carga de riesgo, una carga de sobrecostos muy grande, que no la ayuda a ser sostenible", añadió.

"LA NUEVA LEY ROMPE EL VALOR QUE TENÍA LA LEY DE PROMOCIÓN AGRARIA PORQUE NACE PRIMERO DE UN MOVIMIENTO POLITICO Y PROTESTA SOCIAL."

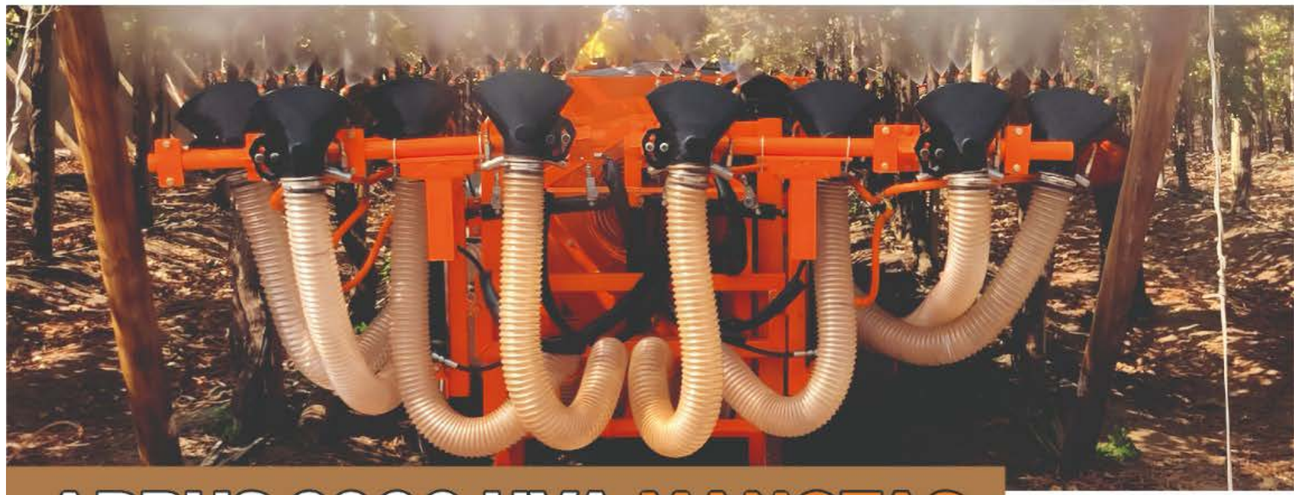
MESA TÉCNICA

Respecto a la Mesa Agroexportadora Agroindustrial creada en el MEF, dijo que era un pedido de años de AGAP. "Esa mesa se instaló en el gobierno de Castillo, que creo fue la única cosa buena que hizo Castillo, y la hizo con el ministro Kurt Burneo que si tenía una visión de crecimiento económico y desarrollo de país. Eso hay que reconocer.

"En el MEF existen más de 12 mesas ejecutivas técnicas de los diversos sectores. La única que no existía era la agraria, agroindustrial, agroexportadora. Para que se vea el alto contenido ideológico que han tenido los gobiernos, desde el de transición hasta el de Castillo que atacaron a la formalidad agraria con sus actos y algunos con sus discursos también. Se buscaba la confrontación y que se impulsó la mal llamada Segunda Reforma Agraria que lo único que hizo fue profundizar las brechas de la pequeña agricultura y afectar la competitividad de la agricultura formal en el Perú", afirmó.

jacto Kubota

LA NARANJA MECÁNICA DE LA AGRICULTURA
¡EL EQUIPO PERFECTO!



ARBUS 2000 UVA MANOTAS

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

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

Comando VAR
Alta presión

40 Años
Brindando Tecnología al Agro

Sede Lima : Av. Ingenieros Norte #251 - Ate | +51 957 440 362
Sede Ica : Carr. Panamericana Sur Km 298, Subtanjalla, Ica | +51 957 438 273
Sede Chiclayo : Panamerica Norte Km 799 | +51 956 943 207
Síguenos en nuestras redes sociales:
@vidagroPerú
www.vidagro.com.pe // ventas@vidagro.com.pe

FORO ESPERADO

PROVID PREPARA 1ER. CONGRESO INTERNACIONAL DE LA UVA DE MESA

Perú, uno de los primeros productores y exportadores de uva de mesa del mundo, ya tiene su propio congreso por primera vez en los más de 20 años de experiencia del cultivo de esta fruta en el país, durante los cuales ha tenido un crecimiento vertiginoso y constante gracias al nuevo enfoque empresarial del campo, así como la innovación y nuevas tecnologías.

Se trata del 1er. Congreso Internacional de la Uva de Mesa, denominado "Cultivando talento innovador para el crecimiento sostenible", el cual se realizará el 23 y 24 de agosto próximo y se llevará a cabo en la ciudad de Ica, cuna de la industria de esta exquisita y solicitada fruta y en donde aparecieron los primeros viñedos en el Perú por el año 1,550.

Es el primer congreso que organiza PROVID y se da por descontado que se convertirá en la plataforma de encuentro y foro de interacción de la industria de la uva mundial, en el que se tratarán temáticas como: fitosanidad, inocuidad, nutrición vegetal, comercial y marketing, inocuidad y sostenibilidad, entre otras.

Participarán en el evento internacional renombrados especialistas en producción, en fertilización y riego, fitosanidad, expertos en comercialización y marketing, inocuidad, fisiología y tecnología, quienes nos compartirán sus avances y aprendizaje en el desarrollo de innovación y crecimiento sostenible.

El 1er Congreso Internacional de Uva de Mesa tiene como objetivo proveer la oportunidad a las personas involucradas en la industria de la vid, de poder presentar investigaciones y promover el intercambio de experiencias, conocimiento e innovación.

"Mostraremos al mundo nuestra experiencia lograda en más de 20 años en el cultivo de uva de mesa, que ha logrado consolidar al Perú como uno de los primeros productores y exportadores de uva de mesa del mundo", señalaron voceros de PROVID.

Diego Morandi Loret de Mola, gerente Comercial y de Servicio de la Naviera Ocean Network Express (ONE Perú)

SE NECESITA MAYOR COMUNICACIÓN

COSTOS DE TRANSPORTE MARÍTIMO SE ESTÁN ESTABILIZANDO

Desde el inicio de la pandemia hasta mediados del año pasado, el transporte marítimo de carga se convirtió en un dolor de cabeza para la agroexportación, en forma particular la exportación de uva, debido al alza de los fletes, la escasez de contenedores, congestión portuaria, etc., a causa de la coyuntura mundial. Eso se está superando y ahora la campaña 2022-2023 ha visto disminuido los costos por este concepto y la tendencia es hacia la estabilización.

Diego Morandi Loret de Mola, gerente Comercial y de Servicio de la Naviera Ocean Network Express (ONE Perú) explicó que en los años 2021-2022 el mercado naviero se vio severamente afectado por la situación de pandemia a nivel global lo que ocasionó congestión portuaria en los principales puertos del mundo en Asia, en la costa oeste de Estados Unidos, lo cual hizo también que esta situación llegue a Latinoamérica en ambas costas

Anotó que la congestión la operatividad portuaria provocó que la viabilidad de los servicios que era del orden del 90% de cumplimiento, cayera a solo un 30% de cumplimiento. En adición, hubo el problema de la oferta de contenedores. “Hubo también una crisis de stock global, no había contenedores disponibles, entonces se generó la tormenta perfecta para los clientes, es decir, pocos espacios en las naves y poca disponibilidad de contenedores. Ante ello, los fletes navieros comenzaron a subir en forma constante desde el 2021 hasta el 2022”, agregó.

Anotó que a ello hay que mencionar que se incrementó el costo operativo para las líneas navieras por el tema de esperas en los puertos, la disponibilidad del stock de contenedores que generó un extracosto adicional para las líneas, así como el incremento del precio del petróleo, llegando al tope de US$ 1,100 por tonelada del costo del búnker.

"EN LOS PRINCIPALES PUERTOS ASIÁTICOS EL TIEMPO DE ESPERA DE UN BUQUE ERA DE 3 A 5 DÍAS, HOY ES DE 0 A 2 DÍAS."

EMPEZÓ MEJORA

Morandi afirmó que esta situación ha mejorado en los últimos meses. “Creo que, del segundo semestre del año pasado en adelante, la situación ha mejorado gracias a una liberación en los temas de congestión en los puertos a nivel global en Asia”, señaló.

“En los principales puertos asiáticos el tiempo de espera de un buque era de 3 a 5 días, hoy es de 0 a 2 días, lo que genera nuevamente la fiabilidad en los servicios. La fiabilidad cayó a 30 y 40%, actualmente está por encima del 70%. En la costa oeste de Sudamérica (Perú, Chile, Ecuador y Colombia), la fiabilidad llegó a caer a un 25%. Hoy estamos por encima del 70%”, comentó.

Indicó que el año 2023 ha comenzado de manera más estable, viendo una disminución en las tarifas de transporte internacional en todos los tráficos a nivel global, acompañado porque hay una bajada en el precio del petróleo, hay menor congestión portuaria, hay reactivación de servicios para puertos que se habían dejado de operar contribuyendo a un nuevo equilibrio en la oferta y demanda de servicios. A esto hay que sumar un mayor control en el stock de contenedores.

AGROEXPORTACIÓN PERUANA

Morandi dijo que, si bien las tarifas no van a bajar a nivel prepandemia, hay que esperar un poco más de estabilidad en el tema de las tarifas de transporte internacional. “Los servicios están en un 75% de fiabilidad lo cual genera de alguna manera más constancia de naves recalando en el momento que tienen que recalar y, por ende, una estructura más saludable de oferta y demanda que favorece, definitivamente, a los clientes agroexportadores y a los clientes en general que usan transporte marítimo”, añadió.

También señaló que la situación de violencia de las últimas semanas ha afectado y estresado de alguna manera el tema de oferta y espacio porque este es un factor exógeno a las partes involucradas.

Indicó que las paralizaciones si ha afectado a los exportadores y a ellos como navieras, porque durante las semanas de conflicto hubo embarcaciones que tuvieron que salir con menos carga que la programada por la situación que afrontaba nuestro país.

Dijo que ahora que el tema de los bloqueos está más controlado, se va a dar el espacio suficiente para poder contribuir a las exportaciones y a la demanda que tenían los clientes en este momento de tratar de sacar el máximo volumen de sus cámaras con la mayor rapidez hacia Callao para hacer los embarques que tenían programados.

“Si ha generado un stress definitivamente en los stocks de contenedores en las líneas navieras. En el caso de ONE Perú que represento, si nos ha generado un problema de stock porque el stock que manejan las líneas navieras tienen que seguir un flujo de

embarques y si ese flujo de embarques se para y empiezas a generar picos de atención más altos de los regulares la cantidad de contenedores cae mucho más rápido y no hace match con el flujo de contenedores que recibimos de importación o posiciones de contenedores vacíos. Ese ha sido el principal impacto para nosotros”, comentó.

“Se ha podido solventar la atención a los clientes de la mejor manera posible. Entendíamos que esta era una situación complicada, ajena a los actores involucrados. Nosotros hemos dado facilidades a los clientes para que puedan proseguir con sus embarques una vez que se solucionó el problema”, agregó.

HAY QUE MEJORAR COMUNICACIÓN

Diego Morandi indicó que esta situación de pandemia nos tiene que hacer aprender a ambas partes involucradas, tanto al exportador como a ellos como proveedores de servicio, a implementar mejores medios de comunicación entre ambas partes y tener un panorama conjunto de qué esperar para las siguientes temporadas para de alguna manera estar preparado para ello.

“Para nosotros como líneas navieras, es importante trabajar con proyecciones de carga y cuántos contenedores esperan los clientes embarcar por semana para poder atender toda la demanda de espacios que podamos tener de los clientes exportadores. Sabemos que el volumen de uvas en el Perú ha crecido significativamente y estamos hablando de que se exportan más de 30 mil contenedores entre Callao y Paita por temporada completa. Para esa cantidad es necesario contar con proyecciones ajustadas de los clientes para tener los equipos suficientes para atender esa demanda de espacio”, expresó.

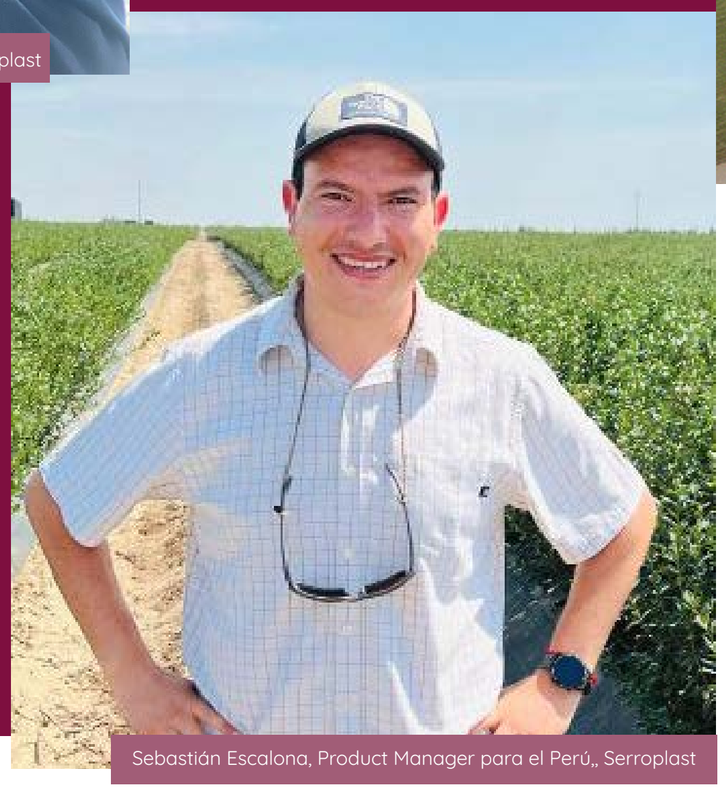
“Si no hay proyecciones, si no hay comunicación eficaz entre las partes esto no va a funcionar y vamos a seguir teniendo problemas de atención a los clientes. Por eso digo, el tema clave es aprender de los errores del pasado ambas partes y pensar de aquí para delante de qué manera podemos hacer de que los servicios funcionen mejor para los clientes y para nosotros también, como líneas navieras”, afirmó.

Garantía de producción adecuada en cantidad y calidad

COBERTURAS PLÁSTICAS PARA UVA DE MESA

Manuel José Arriagada, director para América Latina, Serroplast

Las coberturas agrícolas tenían inicialmente el objetivo de brindar protección física de la fruta frente a eventos climáticos y una mejor programación de las cosechas, adelantar o atrasarlas para tener más semanas de presencia en los mercados. Ahora lo que busca es mejorar la rentabilidad del producto a través de mejorar la producción (cantidad y calidad) y mitigar los riesgos, que no son solo climáticos sino también comerciales.



Sebastián Escalona, Product Manager para el Perú,, Serroplast

Serroplast es la pionera de las empresas proveedoras de esta tecnología. Nació hace más de 40 años en Italia y en el Perú ingresó hace 19 años. Precisamente, para conocer más detalles de los beneficios y ventajas, y el gran aporte que están dando a la agricultura nacional conversamos con su director para América Latina, Manuel José Arriagada, y con el Product Manager para el Perú, Sebastián Escalona.

Específicamente sobre los beneficios, señalaron que los productores obtienen cuatro ventajas:

1. Incremento moderado en la producción por un mayor porcentaje de exportación y por una mejor distribución y uniformidad de calibres.

2. Reducción del agua de riego. Entre 20 a 30% dependiendo del tipo de suelo y el diseño utilizado.

3. Reducción en el programa fitosanitario gracias a una degradación más lenta de los productos aplicados y también una mejor eficiencia de la aplicación al estar en un ambiente cerrado, sin viento, sin deriva.

4. Planificación de la curva de cosecha que apunte a optimizar los equipos humanos y activos fijos, llegando al extremo de obtener 2 cosechas en algunos lugares o extender la temporada en hasta dos meses.

PLANIFICACIÓN DE LA PRODUCCIÓN

Asimismo, manifestaron que parte del desarrollo e innovación de Serroplast ha sido trabajar con las nuevas variedades protegidas, buscando cómo, a través de la cobertura plástica, se puede optimizar la producción.

“Algunos productores buscan ubicar sus cosechas en periodos de tiempo que no son ideales para la producción de manera natural, buscan diferenciarse, buscan ventanas comerciales distintas y también aprovechan las capacidades de sus plantas de proceso. Es así como en el sur de Perú hay productores iniciando sus cosechas más temprano, a principios de octubre, y otros, terminando a finales de marzo”, anotaron.

Precisaron que en ambos casos la cobertura es fundamental, no necesariamente por protegerse de lluvias, sino porque complementa el déficit de temperaturas en algunos periodos, lo que garantiza una producción adecuada en cantidad y calidad. “Otro ejemplo notable es el norte del Perú, donde se puede extender la campaña desde finales de setiembre hasta finales de abril.

SEGUNDA COSECHA

“Este es un desarrollo que aún estamos perfeccionando, pero ya van cuatro campañas de cosecha durante los meses de marzo y abril y para este año esperamos volúmenes que podrían acercarse al millón de cajas en ese periodo. Solo se puede aplicar en el norte del Perú- Consiste en obtener dos cosechas de exportación, una durante octubre – noviembre y la segunda durante marzo – abril” indicó.

También señalaron que se están obteniendo entre 3000 a 3500 cajas en la cosecha de octubre y otras 2000 a 2500 cajas en la cosecha de marzo, totalizando más de 5000 cajas por hectáreas, explicó que este es un sistema que requiere de bastante especialización técnica, además de la cobertura. Durante este período lloverá, habrá menor radiación y temperatura.

UBICACIÓN DE COBERTORES Y COSTOS

El gran volumen de proyectos de Serroplast encuentra en Ica y Piura, estas son las dos zonas con mayor volumen de producción de uva de mesa del país. Pero también están realizado proyectos en otras zonas de Perú. En términos generales tienen cerca de 2000 has de uva de mesa cubierta, el 90% en las zonas de Ica y Piura.

Respecto a los costos, dijeron que es alto, pero relativo. “Cuánto cuesta perder una parte de la producción por pudrición, cuánto cuesta tener una fruta de menor calidad que no puede optar a los mercados más rentables, cuánto cuesta regar 30% menos, cuánto cuesta aplicar 15% menos de productos químicos... entonces el costo es relativo”, agregaron.

“Lo más fácil es pensar en una inversión más que costo y resulta más fácil estimar el costo en cajas, y un valor sensato es pensar en 200 cajas por hectárea por año. Ahora cada productor tiene que sumar cuantas cajas ahorra en agua, productos químicos, mejores mercados, mejor porcentaje de exportación, más kilos por metro cuadrado de suelo y más kilos por litro de agua aplicada”, agregaron.

RIESGOS

De otro lado, revelaron que, como toda tecnología, debemos utilizarla correctamente para que no genere efectos adversos; la relación Serroplast – productor es fundamental, porque hay que alinear el proyecto del productor con el diseño y tipo de plástico correcto.

Respecto a la fertilidad, explicaron que todas las nuevas variedades se caracterizan por una alta fertilidad de yemas, por lo tanto, no hemos visto bajas en la producción por este efecto. “En Chile tenemos ejemplo de variedades Thompson con más de 10 años de cobertura continua sin problemas de fertilidad. Aun así, si el productor tiene esta condición puede optar por sistemas retráctil”, anotaron.

Dijeron que el objetivo y beneficios de la tecnología Serroplast son similares en cada una de las variedades a cubrir y trabajan con distintos modelos de film que se adecuan a las distintas variedades, dependerá mucho del propósito del productor, pero en general para variedades blancas, negras o rojas tienen el producto desarrollado.

CALIDAD ASEGURADA

Aseguraron que la fruta producida bajo la tecnología Serroplast, sin duda tiene una mejor condición y calidad. Al estar cubierta permite obtener un racimo mejor conformado y con un calibre más uniforme. También han documentado mejores contenidos de azúcar, esto gracias a que el material vegetal (cargadores) madura de mejor manera.

“Producir una uva más sana y de mejor calidad siempre será más segura para soportar un largo viaje, pero esta es una respuesta de muchas variables que no solo dependen de Serroplast, ejemplo cosecha, deshidratación, trabajo de packing, etc afectan también la vida de post cosecha”, comentaron.

SERROPLAST EN EL PERÚ

Serroplast está en Perú hace más de 19 años. Una de sus fortalezas es que no es solo un fabricante de coberturas plásticas, sino que también es productor de soluciones para la agricultura. Eso permite, de alguna manera, ir desarrollando productos a la medida.

“Es la única empresa que ha desarrollado el modelo de herramienta tecnológica en vez de un distribuidor de plástico. Nos enfocamos en la técnica de producir bien con cada productor y lo acompañamos en cada etapa del proyecto. Gracias a esto, disponible en todos los mercados, no solo Perú, tenemos un feedback que año a año vamos perfeccionando nuestro producto para que se adelante a las necesidades de los productores”, agregó.

Trabajamos de la mano con el productor, en base a sus necesidades y objetivos creamos el diseño en conjunto. Nuestro servicio de post venta nos permite ir validando el uso de esta tecnología como también entregarles el correcto soporte técnico a nuestros clientes para cumplir el objetivo deseado. “Es por esto que desde 2022 estamos trabajando de manera permanente en Perú, para apoyar de forma directa el desarrollo y ejecución de cada proyecto”, añadió.

Diego Paniagua González, gerente general de Suterra para Latinoamérica

PLAY

INOCUIDAD Y SUSTENTABILIDAD

SUTERRA Y EL CONTROL BIOLÓGICO DE LAS PLAGAS DE LA UVA DE MESA

Suterra, una empresa del grupo The Wonderful Company de origen americano, es una compañía global que trabaja en sistemas de biocontrol de plagas para la agricultura, especialmente en cultivos como la uva de mesa. Con su presencia en nuestro país, la técnica de uso de feromonas para confusión sexual en el control de las plagas por primera vez es una realidad.

Diego Paniagua, gerente general de Suterra para Latinoamérica, dijo que en el Perú vienen trabajando con varias empresas socias de PROVID obteniendo resultados muy positivos. “Tanto los productores como Suterra estamos a la espera de la autorización del producto por parte de SENASA para su comercialización en el Perú a partir de la próxima temporada”, reveló.

Explicó que las feromonas se pueden utilizar para una técnica de control llamada Confusión Sexual, la cual utiliza las moléculas existentes en la naturaleza para poder modificar los comportamientos de una plaga, disminuyendo así su tasa de natalidad y, por ende, realizando un control en el cultivo, sin dejar residuos en la fruta, sin alterar el medioambiente, sin riesgo para los trabajadores y operarios que participan del sistema productivo, y con una especificidad muy alta hacia la plaga objetivo.

BENEFICIOS

Dijo que, en primer lugar, está la eficacia. “Es una técnica de muy alta eficacia, significa que podemos controlar, disminuir presión en el tiempo e incluso llegar a erradicar una plaga de un territorio, basado en esta técnica. Hay ejemplos concretos de erradicación de plagas a nivel global, como fue el caso de Lobesia botrana en el estado de California, USA.

En segundo lugar, es simple de utilizar. “Suterra se caracteriza por desarrollar productos en base a feromonas de una gran sencillez y practicidad en su uso. Por ejemplo, en Perú vamos a lanzar al mercado Checkmate VMB, que es un producto para controlar la plaga del chanchito blanco llamado Planococus ficus. Es un producto muy fácil de instalar y no hay que hacerle ningún tipo de mantenimiento durante 6 meses, período en el cual el producto va a estar trabajando en el campo”, comentó.

AGRICULTURA SUSTENTABLE

Dijo que la sustentabilidad tiene dos aspectos altamente relacionados. El primer aspecto es la inocuidad alimentaria en la agricultura donde son relevantes los residuos contenidos en la fruta, residuos de insecticidas o plaguicidas utilizados en la producción convencional. Estos residuos, hoy en día, productivamente nos están limitando y surge la necesidad de disminuirlos para generar alimentos más inocuos y más sanos.

Anotó que, por otro lado, tenemos el Impacto Ambiental del sistema productivo. Cada vez que estamos utilizando pulverizaciones de insecticidas que van dirigidas al cultivo, también van al medioambiente con lo que estamos creando desórdenes en la biodiversidad del ecosistema y eso también amenaza tremendamente la sostenibilidad del sistema productivo.

“Yo diría que son dos aspectos a los que estamos contribuyendo con este tipo de tecnología. Un aspecto es hacia la inocuidad alimentaria, produciendo fruta libre de residuos, y, en segundo lugar, a disminuir el impacto ambiental del sistema productivo evitando pulverizaciones de insecticidas al medioambiente”, expresó.

ASPECTOS PARA TOMAR EN CUENTA

1. Es una tecnología que requiere conocimiento. Necesitamos conocer muy bien a la plaga a la que vamos a combatir, porque son moléculas específicas. Si tenemos otra plaga en nuestro cultivo, nuestro producto no va a tener efecto sobre esa otra plaga.

2. La Confusión Sexual es una técnica eficaz para basar un Manejo Integrado de Plagas. Para esto tenemos que conocer muy bien el ciclo y los focos de infestación, para lo cual siempre hay que apoyarnos en un adecuado sistema de monitoreo.

3. Si bien la inversión inicial puede ser un poco mayor de la que el productor agricultor está acostumbrado, hay que comparar el programa de control al final de la temporada, donde resultará ser conveniente al agricultor en términos de costo. Checkmate VMB actúa inhibiendo las cópulas por seis meses y en los insecticidas el que más protege puede llegar a 30 días.

¿CÓMO FUNCIONA LA CONFUSIÓN SEXUAL?

Paniagua explicó que en la naturaleza la hembra adulta que está en fase reproductiva libera feromonas, una señal química que permite a los machos encontrarlas desde la distancia y reproducirse, así funciona la naturaleza.

“La emisión en el medio de la feromona por parte de los productos Suterra dificulta a los machos poder detectar a las hembras. De manera que el objetivo de la confusión sexual es impedir el apareamiento, lo que reducirá la población de la plaga con el tiempo”, anotó.

"NOSOTROS LO QUE ESTAMOS HACIENDO ES UN CONTROL DE LA NATALIDAD, ESO SIGNIFICA ESTAMOS INTERRUMPIENDO EL CICLO REPRODUCTIVO DE LA PLAGA."

AGROQUÍMICOS FRENTE A CONTROL BIOLÓGICO

En otro momento dijo que los agroquímicos adecuados son eficaces para controlar las plagas. Lo que hacen es matar la plaga. “Lo que nosotros no hacemos es matar, estamos evitando que la hembra se junte con el macho y hagan una procreación y, por ende, multipliquen su especie. Nosotros lo que estamos haciendo es un control de la natalidad, eso significa estamos interrumpiendo el ciclo reproductivo de la plaga, pero no estamos matando ningún individuo”, explicó.

PERÚ, PAÍS PUNTA EN TECNOLOGÍA Y SISTEMA PRODUCTIVO EN UVA

“La producción de uva de mesa en Perú hoy día es punta a nivel mundial en cuanto a tecnología y en cuanto a sistema productivo. Nosotros creemos que Perú es uno de los países que está liderando en gran parte el cultivo y comercialización de nuevas variedades de uva de mesa. La exigencia de los clientes internacionales y de los departamentos comerciales de las propias empresas peruanas que comercializan la fruta, hacen su trabajo y presionan para que los sistemas productivos respondan a esta tendencia global de producir fruta con menos residuos o incluso libres de residuos”.

“Yo veo al ecosistema productivo peruano de uva de mesa en particular muy preparado y consciente de la necesidad de la utilización de estas herramientas”.

VISIÓN LEGAL

CONVENIO PROVID Y ARAYA & CÍA.

La Asociación de Productores de Uva de Mesa del Perú (PROVID) firmó un convenio de cooperación con la oficina de abogados Araya & Cía. que beneficia a las empresas asociadas al gremio ya que recibirán asesorías especializadas en todo el proceso de producción y exportación en beneficio de la industria agroexportadora del Perú.

Al respecto conversamos con Fernando Maldonado, Country Manager de Araya & Cía. Abogados, quien nos dio mayores alcances del convenio.

"El convenio que tenemos establecido con PROVID, justamente es una alianza que le permite a las empresas asociadas al gremio, recibir un apoyo permanente de todo nuestro staff de abogados especialistas en el rubro a través de asesorías especializadas en todo el proceso de producción y exportación. No solamente es una asesoría jurídica integral relacionada al comercio exterior, sino también relacionado a temas locales", señaló.

Explicó que el convenio consiste en asesorías gratuitas, descuentos específicos y atención preferente para las empresas que sean miembros de PROVID. En tal sentido, hizo una invitación a todos los asociados para que conozcan más de los servicios y aprovechen todos los beneficios que involucra esta alianza para sus operaciones comerciales.

Araya & Compañía es un estudio de abogados especializado en Derecho Agrícola y Comercio Internacional con más de dos décadas asesorando a las principales empresas agroexportadoras de Latinoamérica, con oficinas en Chile y Perú. "Estamos facultados para prestar toda clase de servicios ya sea en materia de comercio internacional, resolución de controversias nacionales e internacionales, recursos naturales, medioambiente, transportes y seguros, variedades vegetales, contratos de compraventa, entre otros servicios relacionados a la agroexportación y a la vida jurídica en general", amplió.

Alejandro Cabrera, Gerente de PROVID y Matias Araya, Socio principal de la firma.

"ES IMPORTANTE CONTAR CON EL APOYO LEGAL PREVENTIVO PARA ENFRENTAR POSIBLES RECLAMOS Y SITUACIONES DE SINIESTROS."

RESGUARDOS LEGALES

Respecto a los resguardos legales que deben asumir las empresas del sector para hacer viables sus operaciones, dijo que es fundamental, como productor o exportador, tener una visión de planificación legal que implica tener controlados todos los riesgos que involucra esta actividad.

"Las recomendaciones son dobles, desde fronteras hacía dentro es muy importante que tengan sus relaciones jurídicas bien establecidas, que estén dando un cumplimiento normativo a las leyes de recursos naturales, medioambientales, hídricas, pero también laborales y tributarias. De fronteras hacía afuera es importante que tengan un hermetismo jurídico que sea suficiente para proteger el interés y evitar que la contraparte pueda usar algún resquicio o grieta legal para dejar de cumplir con sus obligaciones", añadió.

También señaló que es importante contar con el apoyo legal preventivo para enfrentar posibles reclamos y situaciones de siniestros que eventualmente se enfrentan en el proceso de exportar a diferentes destinos. "Por último y no menos importante, es saber con quién se está haciendo negocios. Aquí es clave poder contar con una asesoría especializada, tanto en la calificación de un recibidor como en la apertura de nuevos mercados, ya que cada operación es distinta y plantea sus propios desafíos. Todo lo cual podemos realizar desde Araya & Cía.", aseguró.

MEDIDAS PREVENTIVAS PARA ASEGURAR COMERCIALIZACIÓN

Al respecto, indicó que tienen que ser con carácter preventivo. Uno de los temas que debe considerar el exportador es el de informarse bien con quien se está negociando y estudiar bien el récord de los importadores ya que existen medios y mecanismos como Reimex que sirve para conocer información fidedigna y actualizada de los importadores y saber si han tenido problemas en el pasado.

Recomendó que se deber utilizar contratos donde se establezcan temas fundamentales como el sistema de solución de controversias, la ley aplicable, y una serie de aspectos y obligaciones que se le pueden exigir a los importadores a la hora de efectuar negocios y así asegurar que en caso de cualquier problema existirán herramientas suficientes para poder enfrentar y resolver la situación de forma rápida, efectiva, y sobre todo, económica.

RIESGOS

Comentó que hay una serie de asuntos que se deben analizar relacionados al tema de los riesgos que existen en este negocio, particularmente, productos perecibles.

"Este negocio debe ser acompañado de la parte legal. Si bien es cierto, el área comercial es muy importante y es capaz de hacer negocios con muchísimos países, también es necesario que tenga el acompañamiento jurídico para poder trabajar de manera tranquila y segura, sabiendo que se cuenta con herramientas jurídicas para cuando las cosas no resultan como fueron planificadas.", agregó

ACCIONES JURÍDICAS PARALLEGAR A NUEVOS MERCADOS

Dijo que hay una serie de medidas que deben ser adoptadas por los exportadores. Primero la consolidación y registro de sus marcas en destino y en los principales mercados en los cuales exportarán sus productos para darse a conocer comercialmente como un exportador confiable.

Asimismo, señaló la utilización de contratos con sus importadores de manera que se establezcan claramente las reglas; saber bajo qué modalidad de venta se va a trabajar. Los distintos mercados tienen modalidades de venta diferente. "Lo importante es que tengan un buen producto y lo puedan mantener en el tiempo. Para tener una buena confianza y un crecimiento sólido es necesario que la operación comercial parta bien y no tengan problemas en el camino y para ello es necesario contar con la asesoría legal adecuada", precisó.

"TAMBIÉN ES NECESARIO QUE TENGA EL ACOMPAÑAMIENTO JURÍDICO PARA PODER TRABAJAR DE MANERA TRANQUILA Y SEGURA."

BUEN INICIO

TALLER INICIO DE CAMPAÑA 2022-2023 DE LA UVA DE MESA

Como todos los años al principio de cada temporada agroexportadora, el Servicio Nacional de Sanidad Agraria (SENASA), en alianza con la Asociación de Productores de Uva de mesa del Perú (PROVID), oficializaron el inicio de la campaña de exportación de uva 2022-2023.

En este evento participaron las autoridades regionales, productores, exportadores y empacadoras; quienes recibieron capacitaciones relacionadas a los procedimientos y conocieron el gran potencial que actualmente tiene la cadena productiva de uva.

En esta jornada, como ya es costumbre, se realizó el taller de inicio de campaña de exportación de uva 2022-2023 en Ica, en el cual los funcionarios de SENASA brindaron una serie de recomendaciones y explicaron procesos y normativa para lograr un óptimo resultado de la campaña agroexportadora de la uva de mesa peruana.

CERTIFICACIÓN FITOSANITARIA

Una de las expositoras fue la bióloga Juliana García Carrión, especialista de la subdirección de Cuarentena Vegetal del SENASA quien tocó el tema: Certificación Fitosanitaria de Uva", precisando su objetivo de este proceso de control es que todos nuestros productos estén bien y lleguen a los países de destino sin ningún rechazo ni notificación.

Anotó que este componente es necesario para poder mitigar el riesgo fitosanitario y poder cumplir con todos los requisitos de importación suscritos por todos los países importadores.

Precisó que la certificación de las áreas involucra a los departamentos de Piura, Lambayeque, La Libertad, ´Áncash, Lima, Callao, Ica y Arequipa, anotando que, de acuerdo con una constante en las campañas, el mayor rechazo es por la existencia de pseudococcidos, arañas, telarañas, Drosophila, la mosca de la fruta, restos vegetales, entre otras. "Corea es más estricto", comentó.

Anotó que la uva es nuestro principal producto de exportación por el volumen y valores FOB, precisando que esta industria agroexportadora ha mantenido un crecimiento sostenible desde el 2008, logrando muy buenos resultados, gracias al trabajo conjunto y articulado entre todos loso participantes de la cadena agroexportadora.

REGULACIÓN DE INOCUIDAD AGROALIMENTARIA

Otro expositor fue el ingeniero Humberto Reyes Cervantes, especialista de la subdirección de inocuidad Agroalimentaria del SENASA quien tocó el tema: “Regulación de la inocuidad agroalimentaria para la exportación de uva”, precisando que las regulaciones tanto para exportación de uva como de los otros productos son similares y dependen de cada país de destino.

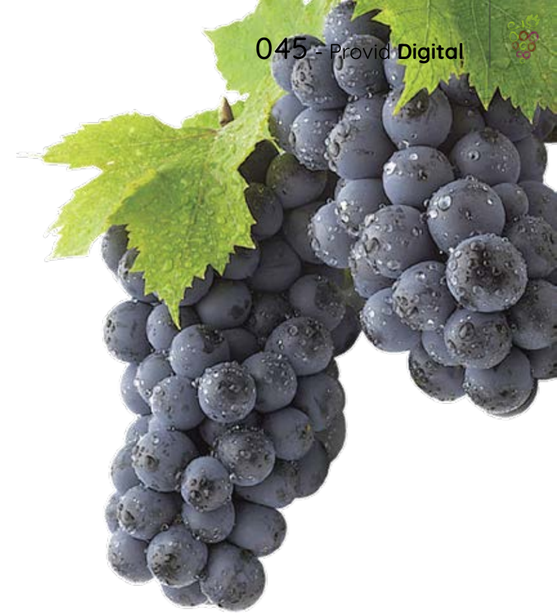
“Nosotros nos basamos en riesgo- Todo lo que podamos hacer, dentro de las capacidades del SENASA, para llevar un alimento al mercado nacional como internacional, deberíamos basarnos en verificar que existe un riesgo y dentro del riesgo vemos que hay peligros: peligros químicos y peligros físicos.

TRATAMENTO DE FRÍO

Por su parte, la bióloga Helen Zafra Pflucker, de la dirección ejecutiva de SENASA de La Libertad tocó el tema “Tratamiento de frío”, técnica especial que aplican los agroexportadores para hacer que los frutales y otros vegetales de exportación, puedan llegar en óptimas condiciones, pese a la larga travesía marítima por la que atraviesan, que a veces llegan a los 40 días.

Explicó que esta técnica consiste en mantener frutos y vegetales a temperaturas frías por un tiempo determinado, para eliminar de manera eficaz estadios inmaduros de Ceratitis capitata (Mosca del mediterráneo) y todas las especies del género Abastrepha (excepto A. ludens).

Durante su charla explicó y dio recomendaciones sobre los sistemas de circulación de aire frío de los contenedores que transporte la uva, consideraciones previas al carguío, material de embalaje uniforme, pallets de iguales dimensione, altura que no superen los 19 centímetros entre ellos, calibración de sensores identificar, entre otros puntos importantes.



POTENCIAL AGROEXPORTADOR

De acuerdo con el crecimiento de lugares de producción, apertura de nuevos mercados y mejora de las condiciones sanitarias, la campaña de exportación de uva 2022-2023 se proyecta tener un crecimiento del 11% en comparación a la campaña pasada.

Los principales mercados internacionales a donde llega esta fruta son: EE.UU., China, Países Bajos, México, España, Canadá, Corea del Sur, Rusia, Reino Unido, Taiwán, Colombia, Vietnam, Inglaterra, Polinia, Alemania, Portugal, Italia, entre otros.

El SENASA tiene proyectado lograr, la apertura del mercado chileno, israelí y japonés; considerando que, las negociaciones bilaterales se encuentran avanzadas y deben concretarse a corto plazo.

La proyección que SENASA hizo en setiembre del año pasado es que en esta campaña nuestro país podría superar la exportación de 600 mil toneladas de uva. Esta proyección quedó corta porque a estas alturas las cifras indican que será por encima de las 700 mil toneladas.

La campaña de exportación de uva se desarrolla, principalmente, desde octubre hasta abril del siguiente año. De acuerdo con el registro del SENASA, en la campaña 2021 – 2022 se logró exportar 544,310 toneladas, siendo las variedades ‘red globe’ y ‘sweet globe’ las de mayor demanda en el mundo.

"DE ACUERDO CON EL REGISTRO DEL SENASA, EN LA CAMPAÑA 2021 – 2022 SE LOGRÓ EXPORTAR 544,310 TONELADAS, SIENDO LAS VARIEDADES ‘RED GLOBE’."

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

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

contacto@provid.org.pe

www.provid.org.pe
www.providdigital.com.pe

Provid Digital

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

LinkedIn