



PROVID EXPORTANDO CALIDAD



20 Años

CAMPAÑA 2021-2022

Arturo Hoffmann:
La diversificación es clave

SENASA

Erradicación de la mosca
de la fruta en Ica

MERCADOS

Ingreso al mercado japonés
a punto de concretarse



CASE IH **176** AÑOS EN EL MUNDO

La potencia y el excelente diseño del Quantum, ofrece confort y gran capacidad de rendimiento garantizando la máxima productividad del cultivo.

Los tractores Quantum son de gran versatilidad, adaptables a las exigencias del campo, disponibles con plataforma o cabina con aire acondicionado, ergonómico, potente motor, alimentado con intercooler de bajo consumo de combustible y fácil mantenimiento.

Distribuidor oficial de:

CASE IH
AGRICULTURE

Quantum significa:

VERSATILIDAD

AHORRO

POTENCIA



SERVICIO POST VENTA
GARANTÍA DEL PRODUCTO
ASESORÍA PROFESIONAL
CAPACITACIÓN

IMECOL SAC
T.: (+51) 719 3407
(+51) 941 563 818 / (+51) 999 982 661
gerenciacomercial@imecolsac.com.pe

www.imecol.com

Protege tus plantas con

TREAT-PLUS SL & **Phyton 27**®

¡Un cultivo saludable para un negocio saludable!



Coadyuvante orgánico
ablandador de aguas duras.

Efecto acidificante del pH del agua de aspersión.



Reducción significativa en los carbonatos. ¡Desde la primera aplicación!

Único sulfato de cobre pentahidratado.

Fungicida-bactericida de acción sistémica

Phyton 27®

Controla la 'Muerte regresiva' *Lasiodiplodia theobromae* y la 'Podrición radicular' *Fusarium oxysporum* en tus cultivos.



Reg. N°314-96-AG-SENASA



www.serfi.biz

C. 970.300.800 - contacto@serfi.biz

La unidad Agro-Vet de OOSI
ahora se llama: **Serfi**

CONTENIDO

06



PROVID: 20 AÑOS GENERANDO CALIDAD Y CONFIANZA

Manuel Yzaga: en estas dos décadas PROVID ha sido el protagonista clave al posicionar al Perú como el segundo país exportador de uva de mesa en el mundo.

08



CAMPAÑA 2021-2022:

Arturo Hoffmann: Perú tiene que seguir intensificando sus exportaciones y el mercado tiene que ser el mundo completo.

14



PROTOCOLOS FITOSANITARIOS

El director general de Sanidad Vegetal del SENASA, Ing. Josué Carrasco, aseguró que para garantizar las crecientes exportaciones de uva de mesa hay que cumplir con todos los protocolos fitosanitarios.

20



EXPORTACIÓN DE UVA ORGÁNICA

Productores y hectáreas de cultivo dedicadas a este tipo de uva orgánica se han incrementado logrando la exportación de más de mil toneladas en esta campaña.

22

INGRESO AL MERCADO JAPONÉS

El ingreso al mercado japonés está a punto de concretarse. Se espera que para el próximo año ya se pueda despachar la fruta peruana al país del sol naciente.

30

ERRADICACIÓN DE LA MOSCA DE LA FRUTA EN ICA

Entrevista al director ejecutivo de SENASA Ica, ingeniero Armando Ponce Mazuelos.

36

SOSTENIBILIDAD EN EL AGRO

Leslie Sarná: Para que una empresa o un proyecto se sostengan en el tiempo, es crucial cuidar de los recursos, naturales y humanos.

44

PROTOCOLO DE EXPORTACIÓN DE UVA DE MESA A COREA

Corea es uno de los principales mercados internacionales para la uva de mesa peruana.

EDITORIAL

PROVID, 20 AÑOS EXPORTANDO CALIDAD

La industria de la uva de mesa en el Perú está atravesando uno de sus mejores momentos: lidera la agroexportación peruana y, a nivel internacional, nuestro país está considerado como el segundo exportador de esta fruta en el ranking mundial.

Sin embargo, el auge de la producción y exportación de la uva peruana se inició hace 20 años con la creación de la Asociación de Productores de Uva de Mesa del Perú – PROVID, la cual – a lo largo de dos décadas – ha impulsado la industria vitícola trabajado desde varios frentes para lograr el auge de hoy, gracias a la consolidación de mercados, mejora de la calidad, productividad, recambio varietal, cumplimiento de protocolos sanitarios, entre otros.

Pero mantenernos en este sitio y, sobre todo, seguir creciendo en producción y abriendo más posibilidades de exportación en el espectro mundial, es responsabilidad de todos los que forman parte de la cadena productiva y comercial de esta sabrosa y demandada fruta. Estamos hablando de productores, procesadores, transportistas, acopiadores, agentes logísticos, navieras y autoridades fitosanitarias.

Y esta tarea compartida pasa por mantener y superar la

calidad de la uva de mesa y, sobre todo, el cumplimiento estricto de los protocolos sanitarios y fitosanitarios establecidos en nuestro país para poder cumplir con las exigencias internacionales.

Se debe tener muy presente que si las plagas no son vigiladas y controladas oportunamente se van a registrar notificaciones de rechazo en los mercados de destino, poniendo en riesgo el prestigio de las exportaciones. SENASA, en este campo, tiene una importancia fundamental, a través de su certificación fitosanitaria del lugar de producción, condiciones de tránsito, planta de empaque, área de almacenaje y embarque.

Lo que se debe hacer es cuidar, proteger y cumplir esos protocolos para que las autoridades fitosanitarias de los países a los que exportamos y de los que están en plena negociación, estén tranquilas y tengan toda la confianza en la gestión de control que se realiza en el Perú.

No hay que poner en riesgo la calidad y, por el contrario, hay que asegurarla e incrementarla y una buena opción que está dando muy buenos resultados en los mercados internacionales, es una oferta varietal sólida. Actualmente, el Perú cuenta con todos los programas genéticos que son relevantes en el mundo.

Presidente

Manuel Enrique Yzaga Dibos

Vicepresidente

Guillermo Alejandro León Arámbulo

Secretario

Arturo Hoffmann Harrison

Tesorero

Carlos Mauricio Arias Peña

Vocales:

Lionel Francisco Arce Orbegoza

Paul Barclay Rey De Castro

Andrés Juan Jochamowitz Stafford

José Antonio Castro Echeopar

Mariano Rodríguez Pérez

Gerente General

Carlos Zamorano Macchiavello

Gerente de Operaciones:

Leylha Rebaza García

Dirección:

Calle 21 N° 713 – Int. 205

Urb. Corpac – San Isidro

Lima – Perú

Teléfono:

475 – 1756

Edición

Integra Comunicación Corporativa S.A.C.

Cl. Nevado Huascarán 182 - La Molina

providdigital@provid.org.pe

Noviembre - 2021

Editor General

Víctor Limas Garragati

Coordinador General

César Gerardo Gallegos

Uva peruana para el mundo

PROVID: 20 AÑOS GENERANDO CALIDAD Y CONFIANZA



La Asociación de Productores de Uva de Mesa del Perú – Provid, está cumpliendo 20 años de creación, en estas dos décadas ha sido el protagonista clave en la industria al posicionar al Perú, abriendo mercados, como el segundo país exportador de uva de mesa en el mundo.

“Desde su creación, PROVID puso su máximo esfuerzo en lograr la incorporación de importantes mercados de destino, como los son China, Taiwán, México, Nueva Zelanda, Corea e India. A la fecha, está en pleno proceso el ingreso a nuevos mercados: Japón, Filipinas, Chile, Sudáfrica, Ecuador, entre otros”, señaló Manuel Yzaga, presidente de PROVID. Estamos trabajando para cerrar el presente año con el protocolo de acceso aéreo de nuestras uvas hacia China.

Este es un trabajo muy importante que realiza nuestro gremio en conjunto con SENASA, la cual goza de gran prestigio internacional en el control sanitario y fitosanitario de los productos de agroexportación peruanos, que garantiza nuestros envíos a los mercados internacionales. Esperamos consolidar a Provid a través de la marca y fama País.



UVA PERUANA DE CALIDAD

Hay varios factores que han hecho que en los últimos 20 años el Perú se haya convertido en un abastecedor confiable de uvas de mesa de alta calidad. Siendo el principal la calidad de nuestras uvas, muy importante es el cumplimiento de los protocolos internacionales de control fitosanitario para evitar plagas, la ausencia de eventos climáticos severos nos beneficia, así como la valentía para asumir el recambio varietal a variedades más atractivas para los mercados internacionales.

“Ser el segundo país exportador de uva de mesa en el mundo demuestra la visión empresarial, profesionalismo, preocupación y responsabilidad por desarrollar una agroexportación sustentable. En ese sentido, PROVID está cumpliendo con su misión de brindar más y mejores servicios para sus asociados con la entrega de información clave que permita a los proveedores, mercados y otros actores gestionar los volúmenes de la forma más sustentable, de acuerdo a los recursos existentes y anticipando los que se necesitarán”, comentó el presidente de PROVID.

Asimismo, PROVID realiza otras acciones que buscan contribuir a la competitividad de las exportaciones de uva de mesa mediante el desarrollo tecnológico y la capacitación permanente del personal que participa en las diferentes etapas de producción y comercialización.

En la actualidad el gremio activó algunas mesas de trabajo específicas con el objetivo de consolidar PROVID. “Estamos dando pasos de acercamiento hacia algunos mercados estratégicos, para que puedan absorber posibles incrementos de producción de aquellos campos que ya fueron sembrados y que aún están en estado inmaduro”, indico Manuel Yzaga.

Pero no solo se trata de lograr un fruto de excelente calidad y sabor en campo. El reto es que la uva de mesa peruana llegue en óptimas condiciones a los lejanos mercados internacionales y generar una buena experiencia de consumo, logrando así un alto nivel de competitividad.

PROVID, como gremio representante de los productores de uva en el Perú, también está enfocado en el tema

de productividad y costos, pero siempre manteniendo (incluso mejorando) la calidad. Esta es la única forma de que

“EL RETO ES QUE LA UVA DE MESA PERUANA LLEGUE EN ÓPTIMAS CONDICIONES A LOS LEJANOS MERCADOS INTERNACIONALES”

el cultivo sea rentable y se logre los mejores retornos posibles.

En cuanto a los problemas que afronta el sector, dijo que el país tiene uno de los recursos más grandes en el agua, pero que si hace falta buena gestión y buena administración. “Por ejemplo falta tuberías e infraestructura para llevar el agua a donde se necesita en diferentes poblados donde la fuerza laboral vive, los gobiernos locales no están respondiendo a la altura de las necesidades de la población. El sector privado está cumpliendo en generar puestos de trabajo descentralizado y hace falta que el estado acompañe estas iniciativas”.



Ampliando mercados

EXPORTACIONES DE UVA DE MESA PERUANA CRECERÍAN UN 9% EN CAMPAÑA 2021-2022



Arturo Hoffmann Harrison, directivo de Provid

El Perú es el segundo exportador de uva de mesa en el ranking mundial, su crecimiento es una constante y no solo en volumen sino en su calidad y oferta varietal: son más de 50 las variedades que actualmente se están exportando. Para el directivo de Provid, Arturo Hoffmann Harrison, Perú tiene que seguir diversificando sus exportaciones y opinó que, con los volúmenes que se está manejando en la industria nacional, la diversificación es clave y el mercado tiene que ser el mundo completo.

Tras indicar que en la presente campaña se espera un crecimiento aproximado al 9% en el volumen total, Hoffmann dijo que es sumamente importante manejarlo de forma responsable.

Para ello, aseguró, es vital generar buena información para todos los que componen la cadena de suministro, pasando por los productores, las autoridades fitosanitarias locales, por los agentes logísticos, por las navieras y llegando a los grandes distribuidores de los mercados, los supermercados. “La generación de buena información permite la buena planificación, lo que es especialmente importante en esta temporada”, agregó.

Asimismo, dijo que no se debe poner en riesgo la calidad y hay que tratar de explotar los factores diferenciadores y la fortaleza que tiene la industria peruana en comparación con las industrias con las cuales se compite y que pasa por un manejo completo de la cadena productiva y de exportación por parte de las empresas, que son en su mayoría productoras-exportadoras.

“Si somos capaces de llegar al mercado debería ser una buena temporada, donde el incremento en volumen no necesariamente se traduzca en un detrimento en los precios. Pero el tema es llegar y llegar bien. Yo creo que allí es el gran punto de preocupación que tenemos como industria. Vamos hasta el momento con amenazas importantes en término de logística de exportación, básicamente disponibilidad de contenedores refrigerados y tiempos de tránsito considerablemente más largos de los que hemos estado acostumbrados”, expresó

NUEVOS MERCADOS

Arturo Hoffmann anunció que desde este año la uva de mesa peruana podrá ingresar al mercado argentino y que, actualmente, se está negociando para entrar al mercado ecuatoriano.

Sobre el ingreso al mercado de Japón dijo que en el mejor de los casos en esta campaña se hará un envío con un volumen de prueba, con el objetivo que desde la temporada 2022-2023 nuestras exportaciones de uva ingresen al mercado japonés. “Las negociaciones se encuentran en la etapa en que la autoridad fitosanitaria japonesa está realizando consultas públicas, informando la firma de un protocolo y esperando a ver si hay alguna objeción”, manifestó.

Reafirmó que Estados Unidos, sin duda, va a seguir siendo el mercado más importante este año y en los próximos, pero definitivamente se ha dado un crecimiento significativo para algunas variedades en el mercado asiático, principalmente variedades verdes sin semilla. Se prevé que esta temporada debe ingresar alrededor de un 15% del volumen total a China. Europa e Inglaterra, junto con LATAM, siguen jugando un rol muy relevante.

LOGÍSTICA NAVIERA: LA PREOCUPACIÓN

“Hasta la fecha el escenario es favorable para el Perú producto de una buena demanda en los mercados y de la moderada competencia por parte de los países de origen con los cuales convivimos en el mercado. Vamos con una oferta varietal sólida. Yo creo que ahora la gran preocupación es la logística de exportación”, comentó Hoffmann.

En tal sentido, señaló que como Provid están enfrentando este problema a través de entregar información lo antes posible a sus asociados y agentes logísticos para que ellos se puedan preparar y, básicamente, tener disponibles contenedores refrigerados.

“Venimos trabajando desde hace varios meses no solo en estimar los volúmenes totales de la campaña, sino en qué momento se van a cosechar y para dónde los queremos cargar, de tal forma de que las compañías navieras estén preparadas para tener espacio suficiente para absolver ese volumen. Provid está consolidando la información y entregándosela procesada a los asociados y agentes logísticos, pero es sumamente relevante que cada una de las empresas esté haciendo exactamente lo mismo en el día a día con sus partner logísticos, en especial las navieras, de forma tal de asegurar una cadena de suministro que funcione”, aseveró.





RECAMBIO VARIETAL

La industria de la uva de mesa se encuentra en un constante proceso de recambio varietal y sobre ello Hoffmann indicó que en el Perú se cuenta con todos los programas genéticos que son hoy día relevantes en el mundo.

“Tenemos acceso a todas las variedades, a las variedades nuevas; por lo tanto, yo diría que el recambio varietal lo estamos enfrentando en buena forma, con proyectos en general de un buen tamaño. Vamos con una oferta varietal sólida”, añadió.

Precisó que las variedades verdes sin semilla están creciendo al igual que la roja y negra sin semilla. Respecto a la Red Globe, opinó que no cree que crecerá y que, si no decrece un par de puntos porcentuales todos los años, probablemente se mantendrá en su nivel.

VENTAJAS COMPETITIVAS

Hoffmann es de la opinión que Perú tiene muchas ventajas competitivas frente a sus competidores en la industria y que se deben potenciar. “Hay que explorar características que tiene la industria peruana como, por ejemplo, el tamaño de los proyectos y la gestión propia de la fruta. La diferencia con otras industrias es que estas están compuestas por productores y exportadores, que no son necesariamente la misma empresa. Acá en Perú la mayor parte del volumen es exportado por las mismas empresas que lo producen, y eso permite potencialmente una gestión mucho más eficiente”, analizó.

“Esta estructura de industria tiene un potencial muy positivo en términos que uno puede diferenciarse del

“PERÚ EN GENERAL TIENE POCOS EVENTOS CLIMÁTICOS ADVERSOS”

resto a través de manejo de información de primera fuente y, por lo tanto, buena planificación y cumplimiento a los clientes”, agregó.

Además de eso, destacó que Perú en general tiene pocos eventos climáticos adversos y si los tiene son en general previsible, lo cual se convierte en una fortaleza en comparación a las otras industrias.

CONTROLES FITOSANITARIOS

En otro momento del diálogo con Provid Digital, Hoffmann aseveró que en industrias que crecen como la peruana -con crecimientos anuales promedio del 20%- la responsabilidad de todos los que participan es asegurar de que se siga abriendo posibilidades de comercialización en el mundo y no cerrando mercados. En tal sentido, el cumplimiento de los protocolos fitosanitarios es muy importante para mantenernos entre el top de los exportadores y seguir creciendo, llegando a mercados de destinos exigentes como Corea o Estados Unidos.

“La base es cuidar y proteger esos protocolos y que las autoridades fitosanitarias de los países que nosotros apuntamos como mercados estén tranquilas en cuanto a la gestión que se hace en Perú. Cada país que se sume como mercado, para enviar uva de mesa peruana, tiene que ser considerado y tenemos que cuidarlos a todos”, remarcó.



GLOBAL ORGANICS PERU S.A.C.

www.globalorganicspe.com
info@globalorganicspe.com

Jefe de Ventas Zona Sur
Ing. Javier Ronceros V.

+51 999 956 685
ventas.sur@globalorganicspe.com

Ventas - Lima
Ing. Manuel Vega

Dir. Contralmirante Villar 384, Miraflores, Lima
+51 988 910 003
manuel@globalorganicspe.com

Ventas Zona Norte
Martín Garnique

Sec. El Camero Otr. Campaña de Moche lote 3, La Libertad, Trujillo.
+51 988 100 083
operaciones.norte@globalorganicspe.com

1. RESUMEN

CAMPAÑA 2021 2022
(SEM 31-SEM 46)

CAJAS 8.2 KG:
13,075,620



CONTENEDORES:
6,054 (2160
CAJAS 8.2 kg)

2. EXPORTACIONES POR VARIEDAD CAMPAÑA 2021 2022 (SEM 31-SEM 46)

Red Globe

CAJAS 8.2 KG: 3,144,284 / 24%

Sweet globe

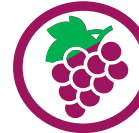
CAJAS 8.2 KG: 2,443,653 / 19 %

Allison

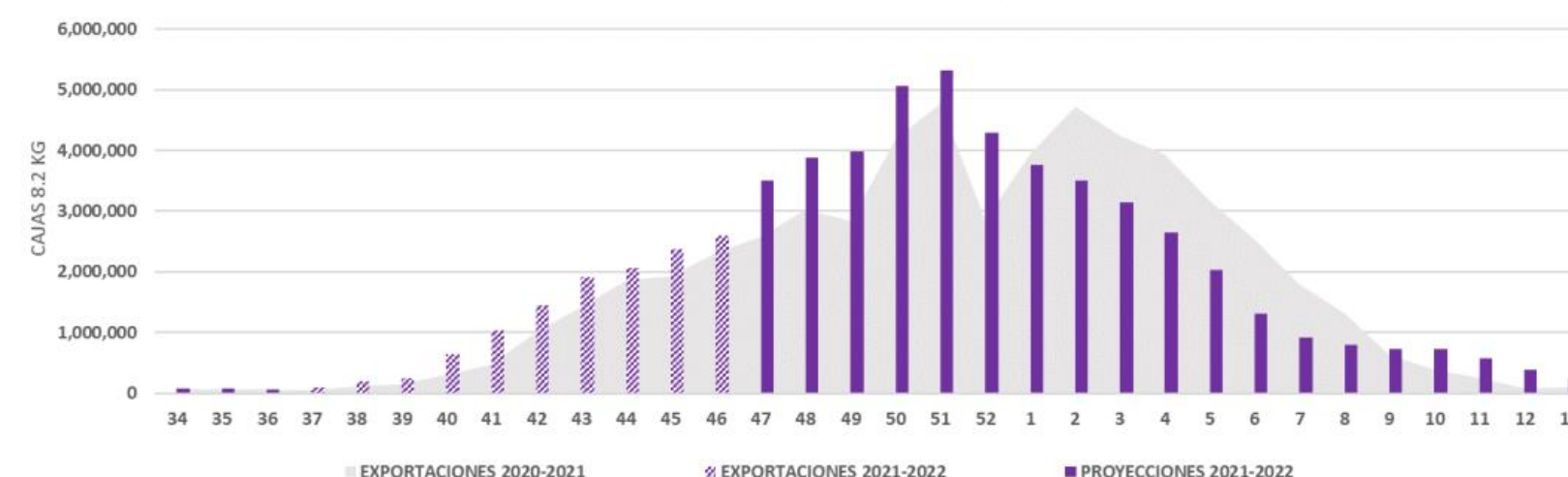
CAJAS 8.2 KG: 1,094,020 / 8%

Crimson seedless

CAJAS 8.2 KG: 999,388 / 8 %



3.COMPARACIÓN: PROYECCIONES VS EXPORTACIONES ULTIMAS 2 CAMPAÑAS (SEM 34-SEM 46)



CAMPAÑAS	Total Cajas 8.2 Kg
PROYECCIÓN 2021-2022 (SEM 34 A SEM 13)	62,717,821
EXPORTACIÓN 2021-2022 PROGRESO (SEM 34 A SEM 46)	12,826,268
EXPORTACIÓN 2020-2021	57,164,089
EXPORTACIÓN 2020-2021 (SEM 34 A SEM 46)	9,801,875
VAR EXP % 2020 2021 VS 2021 2022	31%

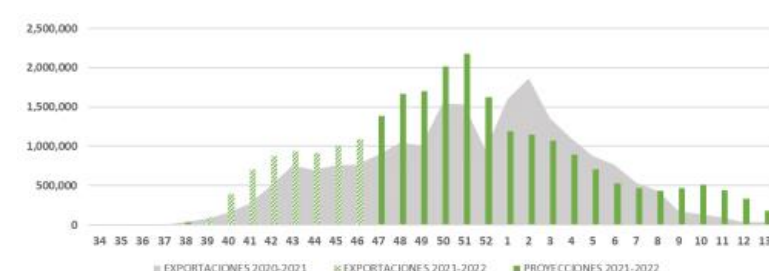
Nota: sin cifras de proyecciones semanas 31 a 33

4. PROYECCIONES VS EXPORTACIONES POR GRUPO VARIETAL CAMPAÑA 2021 2022 (SEM 34-SEM 46)

White Seedless

CAMPAÑA / WHITE SEEDLESS	Cajas 8.2 Kg
PROYECCIÓN 2021-2022 (SEM 34 A SEM 13)	25,468,143
EXPORTACIÓN 2021-2022 PROGRESO (SEM 34 A SEM 46)	6,073,112
EXPORTACIÓN 2020-2021	19,991,258
EXPORTACIÓN 2020-2021 (SEM 34 A SEM 46)	4,017,796
VAR EXP % 2020 2021 VS 2021 2022	51%

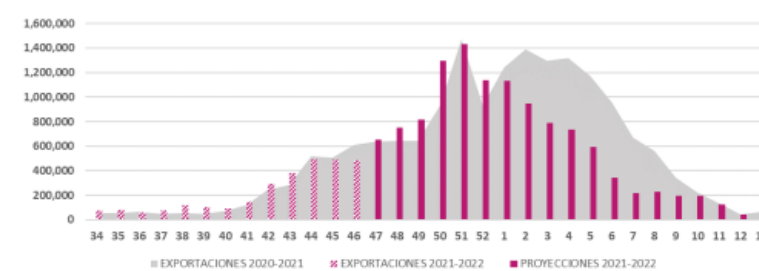
EXPORTACIONES * CAJAS 8.2 KG: 6,073,112



Red Globe

CAMPAÑA / RED GLOBE	Cajas 8.2 Kg
PROYECCIÓN 2021-2022 (SEM 34 A SEM 13)	14,884,773
EXPORTACIÓN 2021-2022 PROGRESO (SEM 34 A SEM 46)	2,894,932
EXPORTACIÓN 2020-2021	17,331,168
EXPORTACIÓN 2020-2021 (SEM 34 A SEM 46)	2,678,005
VAR EXP % 2020 2021 VS 2021 2022	8%

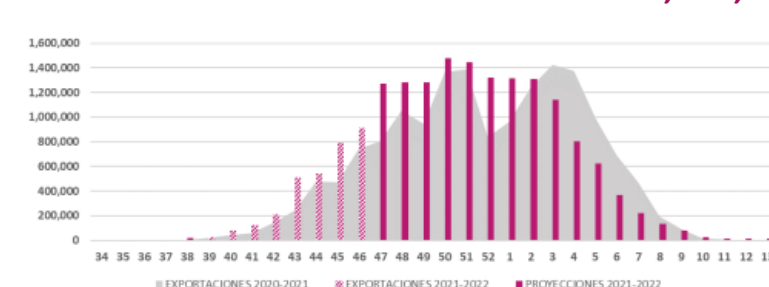
EXPORTACIONES* CAJAS 8.2 KG: 2,894,932



Red Seedless

CAMPAÑA / RED SEEDLESS	Cajas 8.2 Kg
PROYECCIÓN 2021-2022 (SEM 34 A SEM 13)	17,736,642
EXPORTACIÓN 2021-2022 PROGRESO (SEM 34 A SEM 46)	3,220,693
EXPORTACIÓN 2020-2021	16,058,133
EXPORTACIÓN 2020-2021 (SEM 34 A SEM 46)	2,199,108
VAR EXP % 2020 2021 VS 2021 2022	46%

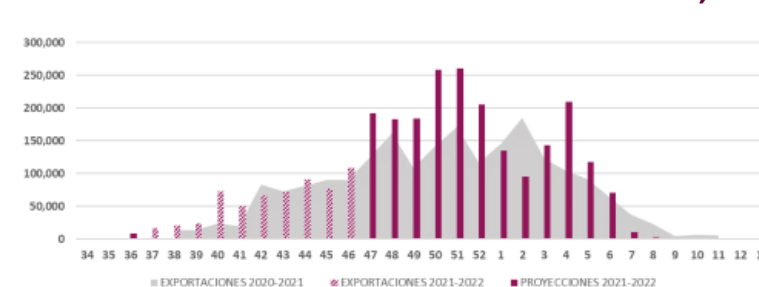
EXPORTACIONES* CAJAS 8.2 KG: 3,220,693



Black Seedless

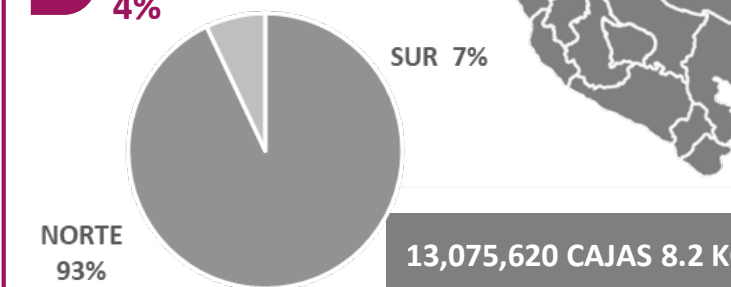
CAMPAÑA / BLACK SEEDLESS	Cajas 8.2 Kg
PROYECCIÓN 2021-2022 (SEM 34 A SEM 13)	2,847,724
EXPORTACIÓN 2021-2022 PROGRESO (SEM 34 A SEM 46)	604,733
EXPORTACIÓN 2020-2021	2,097,207
EXPORTACIÓN 2020-2021 (SEM 34 A SEM 46)	484,610
VAR EXP % 2020 2021 VS 2021 2022	25%

EXPORTACIONES * CAJAS 8.2 KG: 604,733



5. EXPORTACIONES POR REGION CAMPAÑA 2021 2022 (SEM 31-SEM 46)

- 1 PIURA 81%
- 2 LAMBAYEQUE 10%
- 3 ICA 5%
- 4 OTROS 4%



Taller de inicio de campaña de la uva 2021- 2022

LA SANIDAD E INOCUIDAD ES TAREA DE TODOS LOS AGROEXPORTADORES



El director general de Sanidad Vegetal del SENASA, Ing. Josué Carrasco, aseguró que para dar garantía y sostenibilidad a las crecientes exportaciones de uva fresca peruana es necesario que se cumplan estrictamente los controles sanitarios y fitosanitarios establecidos para que el Perú siga creciendo en sus exportaciones y se mantenga como uno de los principales proveedores de uva de mesa en el mercado internacional.



Ing. Josué Carrasco, director general de Sanidad Vegetal del SENASA

Al inaugurar el “Taller de inicio de campaña de la uva 2021- 2022”, organizado por la Asociación de Productores de Uva de Mesa del Perú (Provid) y SENASA, mencionó que en la producción de este tipo de alimentos frescos hay riesgos asociados, como son las plagas y los contaminantes de tipo químicos o microbiológicos.

En tal sentido, afirmó que si las plagas no son vigiladas y controladas de manera oportuna, podrían producir notificaciones de rechazo en los lugares de destino y pondrían en riesgo nuestras exportaciones.

“La sanidad, como la inocuidad, es una tarea compartida a lo largo de todos los actores que intervienen en esta cadena productiva, no solo productores sino también procesadores, transportistas, acopiadores, hasta comercializadores, incluyendo al consumidor”, afirmó.

CRECIMIENTO SOSTENIDO DE LA UVA

En su discurso de inauguración de este evento virtual, destacó que hoy por hoy la uva es un alimento fresco de gran importancia para el país, teniendo en cuenta que la tendencia para la comercialización de este producto ha crecido de manera sostenida en los últimos años. Son más de 400 mil toneladas exportadas en las últimas campañas.

“Es un récord bastante importante que nos hace reflexionar. Primero, que los mercados de destino, los consumidores a quienes se dirige este producto, requieren que el país proveedor, en este caso a través de SENASA, dé la garantía a través de un certificado y un trabajo previo a la certificación, para una vigilancia y control no solamente a nivel de plagas, que es la parte fitosanitaria, sino también la parte sanitaria, la inocuidad”, expresó.

El funcionario de SENASA indicó que el propósito de este taller era discutir y entender cómo se va a aplicar este procedimiento, cómo es que se deben cumplir con estos procedimientos a fin de poder contribuir a dar garantía y sostenibilidad a las agroexportaciones, en este caso de la uva peruana, uva fresca para exportación.

CERTIFICACIÓN FITOSANITARIA

La ponencia “Certificación Fitosanitaria de la Uva” estuvo a cargo de la bióloga Juliana García Carrión, especialista de la Sub Dirección de Cuarentena Vegetal de SENASA, quien aseveró que era vital trabajar en conjunto con los productores. “Es importante implementar la certificación bajo perfiles de uva y trabajar con ustedes para trabajar las programaciones y poder evitar inconvenientes que vayan a ocasionar retrasos”, afirmó.

La profesional dijo que las áreas certificadas la campaña pasada fueron 20 mil hectáreas, principalmente Ica (47%) y Piura (36%), además Lambayeque, La Libertad, Arequipa, Ancash y Lima. Indicó que, pese a tener el control durante todo el proceso, se han producido rechazos de origen. El principal rechazo se dio en Corea del Sur por algunas plagas, presencia de tierra, telarañas, material vegetal y mosca de la fruta.

Explicó que la certificación fitosanitaria que realiza SENASA en uvas y otros productos de exportación, es del lugar de producción, condiciones de tránsito, de planta de empaque y el área de almacenaje y embarque. Incluso, se ve el tránsito de la fruta al centro de empaque, con resguardo fitosanitario. También se ve que el etiquetado sea el correcto.



ROL DE SENASA EN AGROEXPORTACIONES

Juliana García precisó que el rol de SENASA en las exportaciones nacionales tiene que ver básicamente en asegurar que las plantas, productos vegetales que el Perú exporta, no sea medio para la diseminación de plagas cuarentenarias hacia el país importador. En tal sentido, SENASA se encarga de mitigar ese riesgo.

Igualmente, gestiona el acceso de productos peruanos a nuevos mercados, para lo cual realiza negociaciones técnicas con las autoridades de los países importadores, acorde a los requerimientos del sector exportador. Este rol es clave para el crecimiento de las exportaciones peruanas.

En el caso de las uvas, es el producto que más exporta el Perú. Sus principales destinos son: Estados Unidos (266,467 Tm), Países bajos (87,610 Tm), China (86,875 Tm) y luego México, España, Canadá, Rusia, Colombia, Inglaterra, Corea del Sur, Reino Unido y Taiwán.



Juliana García Carrión, especialista de la Sub Dirección de Cuarentena Vegetal de SENASA

TRATAMIENTO EN FRÍO DE LA UVA

Otra de las exposiciones del taller fue “Tratamiento en frío de uva a los diferentes destinos”, a cargo de la bióloga Angélica Chacaliaza Muñoz, coordinadora regional de Exportaciones de la filial SENASA-Ica.

Explicó que el tratamiento de frío consiste en someter al producto vegetal de exportación a determinadas temperaturas de frío por períodos de tiempo establecidos, para eliminar de manera eficaz estadios inmaduros de *Ceratitis capitata* (mosca mediterránea) y las especies del género *Anastrepha*. Actualmente se aplica este tratamiento a las uvas, toronja, mandarina, naranja, tangelo, arándano y granada.

En el caso de las uvas de mesa, dijo que SENASA ejecuta el tratamiento de frío para la exportación a 18 mercados de destinos, sumándose este año Argentina.

Explicó que inspectores debidamente capacitados realizan este tratamiento en tres modalidades: los entrepuestos de las bodegas de barco de los barcos frigoríficos, contenedores auto refrigerados y cámaras de frío certificadas de las empacadoras.

SE MANTIENE CALIDAD DE FRUTA

La profesional explicó cómo se realiza este tratamiento mediante el cual se logra que la uva llegue a su destino final con la misma calidad de campo.

“Todo el lote motivo de exportación debe estar pre-enfriado uniformemente a una temperatura que no supere la temperatura mínima establecida por el país de destino. La fruta debe ser embalada en envases que asegure la buena circulación de aire y las cajas deben ser del mismo material. Debe haber una altura uniforme de los pallets conteniendo un mismo tipo de fruta”, son parte de las medidas que se toman para conservar la fruta.

Indicó que aprobada la inspección y, en aras de agotar la comprobación de la calidad de la fruta, en el área de embarque se realiza un muestreo de temperatura de pulpa de fruta con la ayuda de un termómetro a todos los pallets que conforman el envío, con el fin de verificar que estas se encuentren por debajo de 0.5°C, seleccionando los pallets con las mayores temperaturas para ubicar los sensores.



Además, se hace la verificación del contenedor (interna, externa y acople), los sensores y la calibración respectiva, el precinto del contenedor. Culminado todo ello, recién se emite el certificado fitosanitario que garantiza que el producto está libre de plagas y está cumpliendo con el tratamiento de frío.





ICA: PROYECTOS DE RIEGO PARA UVA DE MESA

La inversión en proyectos de uva de mesa en sus distintas variedades tuvo un nuevo impulso desde hace unos dos a tres años gracias a las ventajas comerciales internacionales que posicionan a la producción nacional dentro de los más altos estándares de calidad.

Ipesa Hydro en los últimos años ha implementado varios proyectos de riego para uva de mesa los cuales incluyen proyectos de afianzamiento hídrico como equipamiento de pozos e instalación de impulsiones hacia reservorios para incrementar la oferta hídrica para diversos proyectos de uva en plena producción y otros cultivos. En la zona sur, específicamente en Pisco e Ica, Ipesa Hydro ha intervenido en el diseño, instalación y reposición de línea de riego en unas 500 has de Uva de Mesa. Ipesa Hydro, como único representante en Perú de la marca Rivulis, instaló la Hydro PC, una manguera con gotero cilíndrico auto compensado en clase 25 mil para trabajar en terrenos arenosos e irregulares.



Ing. Renzo Campos Malpartida, Jefe de Ventas Zona Sur y Minería en Ipesa Hydro

LATERAL HYDRO PC PARA VID

El modelo Hydro PC es un gotero de alta gama presente en el mercado peruano desde hace 20 años. Su área de filtrado y doble orificio de descarga lo diferencian mucho de otros modelos de goteros auto compensados del mercado otorgando las siguientes ventajas:

- Una reducción significativa de obstrucciones. En caso uno de los orificios se obstruya por la formación de algas, sedimentos, carbonatos u

otros, el caudal queda respaldado íntegramente por el segundo orificio de descarga.

- Menor incidencia de succión de impurezas ya que al tener dos orificios diametralmente opuestos, la fuerza de succión se divide entre ambos.
- Filtros de entrada de agua al laberinto dispuestos en forma perpendicular a la longitud del gotero asegurando una mayor vida útil debido a que la sedimentación natural de las partículas que ocasionan obstrucciones, solo afectará

una sección del filtro de entrada mientras que el resto queda fuera de contacto con los residuos del interior de la manguera. Esto permite que los goteros puedan ser instalados en cualquier posición sobre la superficie.

El equipo de Ipesa Hydro se ha convertido durante estos años en el referente en diseño y desarrollo de proyectos de riego tecnificado no solo para cultivos como la vid, sino además para otros cultivos de gran demanda en el mundo como paltos, arándanos, cítricos, espárragos, entre otros.



ipesa
HYDRO

La HYDRO PC es una línea de goteo que cuenta con una membrana reguladora de los cambios de presión (PC).

Consultas y cotizaciones en nuestra web y al correo info@ipesahydro.com.pe

 **Rivulis**

www.ipesahydro.com.pe

f @ y v in



Producción Orgánica

EXPORTACIÓN DE UVA DE MESA ORGÁNICA CRECE EXPONENCIALMENTE

Productores y hectáreas de cultivo dedicadas a este tipo de fruta se han incrementado logrando la exportación de mil toneladas en la campaña 2020. Mercados internacionales están demandando cada vez más productos orgánicos.

El director de de la Sub Dirección de Producción Orgánica de SENASA, ingeniero Pedro Molina Salcedo, reveló que la producción y exportación de la uva orgánica hacia mercados internacional ha crecido significativamente en los últimos años.

Durante su ponencia “Producción Orgánica” en el “Taller de inicio de campaña de la uva 2021- 2022”, organizado por la Asociación de Productores de Uva de Mesa del Perú (Provid) y SENASA, dijo que el incremento de la demanda de este producto orgánico ha ocasionado que, de las 79 toneladas que se exportaban en promedio, en el año 2020 llegue a los mercados internacionales 1,000 toneladas, creciendo un 1,274%.

Por ende, el valor de exportación también se elevó de US\$ 196,492.95 a US\$ 3'631,936.01, creció en un 1,748%.

Señaló que actualmente hay 78.87 hectáreas certificadas de cultivo de uvas orgánicas, las cuales están ubi-

cadadas en Áncash, Ica, Lima, Piura y Lambayeque. Anotó que hay cinco empresas certificadoras que hacen este trabajo a nueve operadores en el país.

Tras resaltar que la agricultura orgánica en el país está cambiando positivamente debido, entre otros motivos, por las buenas prácticas orgánicas (no uso de agroquímicos, plaguicidas ni fertilizantes químicos), afirmó que a través de este sistema de producción se puede llegar a un mercado nacional e internacional en mejores condiciones económicas, comparado con un producto convencional.



SIGUE CRECIENDO EXPORTACIÓN ORGÁNICA

El ingeniero Molina dijo que en los últimos años se ha registrado un incremento muy significativo de la superficie de producción orgánica en el Perú. De los 43,661 productores con 345,685 hectáreas que había en el 2011, la data que se tiene al 2020 revela que ahora son 107,003 los productores certificados quienes cultivan productos orgánicos en 559,488.5 hectáreas

Todos estos productores certificados están agrupados a través de 982 operadores certificados. Un dato muy importante es que el 94% de los productores son pequeños agricultores quienes están agrupados en el 90% de los operadores.

Dijo, asimismo, que el 90% de su producción se exporta y el valor FOB en el 2019 fue de US\$ 414'809,93. Estos productos tienen como destino los mercados de la Unión Europea, norteamericano y, recientemente, Asia. La uva orgánica representa el 2% de las exportaciones de la uva peruana

Los productos orgánicos que más se exportan son el café, el cacao, la quinua, el banano y la uva orgánica. El primer lugar lo ocupa el banano orgánico y luego le sigue el arándano y el mango



Abriendo mercados

INGRESO DE UVA DE MESA PERUANA AL MERCADO JAPONES A PUNTO DE CONCRETARSE

También se sigue avanzando en lograr ingreso a mercados de Filipinas, Chile y Sudáfrica

El principal producto de agroexportación del Perú es, sin duda, la uva de mesa. Cada año se produce y exporta mayores volúmenes, por lo que se hace necesario tener nuevos mercados. Pero hay uno en especial al que hace varios años los agroexportadores peruanos quieren ingresar: Japón. Y este deseo está muy cerca de concretarse gracias a las gestiones de SENASA y se está haciendo todos los esfuerzos para que el próximo año ya se pueda despachar la fruta peruana al país del sol naciente.

El director de la Subdirección de Cuarentena Vegetal de SENASA, Ing. Julio Miguel Vivas Bancallan, informó a Provid Digital que el acceso de la uva de mesa peruana al mercado japonés se encuentra en fase de definición de requisitos fitosanitarios.

“Recientemente se ha remitido información adicional respecto a las características específicas de las variedades de uva y también la propuesta de plan de trabajo actualizado, acordado tanto por MAFF (Ministry of Agriculture, Forestry and Fisheries) y SENASA Perú”, comentó.

Indicó que, a comienzos de octubre pasado, un funcionario de MAFF Japón informó que se están preparando los documentos y regulaciones para iniciar la consulta pública y se comprometió en aligerar el proceso e iniciar la convocatoria a fines del presente año.



Ing. Julio Miguel Vivas Bancallan, director de la Subdirección de Cuarentena Vegetal de SENASA,

Vivas Bancallan explicó que la consulta pública es una gestión que demora como mínimo tres meses pero que en la actual coyuntura podría tomar hasta seis meses.

“Seguimos coordinando con la autoridad fitosanitaria de Japón, consultando sobre la situación de este acceso y los siguientes pasos para implementar los requisitos fitosanitarios para la exportación de uva a este importante mercado asiático”, agregó.

RECIENTEMENTE SE HA REMITIDO INFORMACIÓN ADICIONAL RESPECTO A LAS CARACTERÍSTICAS ESPECÍFICAS DE LAS VARIEDADES DE UVA

FILIPINAS CADA VEZ MÁS CERCA

Con relación al ingreso al mercado de Filipinas, aseguró que esta gestión está cubierta ya por el SENASA y, actualmente, se encuentra en fase de “Confirmación de plagas a ser reglamentadas con el producto”. En esta parte se realiza el intercambio de comentarios con el equipo técnico de la autoridad fitosanitaria de dicho país.

Otros destinos con los que se viene gestionando nuevos mercados para la uva fresca peruana son Chile y Sudáfrica. También se viene tratando la mejora de condiciones de acceso de uva en los mercados de China, Corea del Sur y Bolivia.

300L-DX COSECHA
310 DX COSECHA
VS-9XZ PODA
320DX RALEO
VA-8Z PODA ANVIL
LPB-30 PODA
UV 32 SUPER CORTE

AZUFRADORA ARENA 700 LT.
AZUFRADORA RODEO 300 LT.
TRITURADORA BH140 BECCHIO MANDRILE
TERMÓGRAFO ONLINE USRID-16 USB

OPTIMA NEBULIZADORA DE 2000 LTS. VMA
TENDONE NEBULIZADORA ELECTROSTATICA VMA
FRUTERO BAJO - FB 90 CARRARO

Av. Issac Newton Nro. 138
Ate - Lima
Telf.: 326 5888 Cel.: 998 428 175 / 994 113 257
ventas@fulltecperu.com
www.fulltecperu.com

LogTag



MEJORA PARA INGRESAR A MERCADO CHINO

Sobre la mejora de condiciones para el ingreso de uva peruana al amplio mercado chino, dijo que, a solicitud del gremio exportador, SENASA está realizando gestiones para actualizar el protocolo de trabajo que se tiene acordado para la exportación de la uva, específicamente en relación al tratamiento cuarentenario en origen.

“Como resultado de la reunión sostenida entre GACC-China y SENASA-Perú, realizada el día 27 de octubre pasado, la autoridad China accedió a la solicitud del SENASA, quien en los próximos días estará enviando el protocolo actualizado para la revisión de la GACC y firma respectiva”, expresó.



CONDICIONES LOGISTICAS, RETRASOS Y TRATAMIENTO DE FRÍO

En otro momento se le consultó al funcionario de SENASA sobre los retrasos en la entrega de los pedidos en los mercados internacionales debido a las condiciones logísticas actuales, puntualizando que es una situación preocupante ya que como consecuencia de ello también retrasa la certificación fitosanitaria de envíos de otros productos de exportación.

Con relación a la importancia del tratamiento de frío para que la uva de mesa peruana llegue en buen estado a los mercados internacionales, Vivas Bancallan, detalló que el tratamiento cuarentenario es un procedimiento oficial para matar, inactivar o eliminar plagas o ya sea para esterilizarlas o desvitalizarlas.

Afirmó que es una exigencia fitosanitaria de algunos países importadores que tiene como fin mitigar el riesgo de ingreso de la mosca de la fruta, plaga cuarentenaria regulada por muchos países. “En ese sentido, se da cumplimiento a las exigencias del país importador; lo cual permite que la exportación se realice de manera fluida a aquellos países con esta exigencia”, comentó.



ATRAPOL LEVADURA DE TORULA Y BORAX



FETA
Expertos en control de moscas de la fruta



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

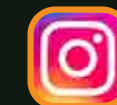
Nuestro efectivo método consiste en utilizar el conocimiento de los hábitos de la plaga y así eliminarla, minimizando el uso de pesticidas químicos; que generan contaminación, por ello, recomendamos el control etológico.

Somos expertos en el control de moscas de fruta

¡CUIDAMOS TUS EXPORTACIONES!

CONTÁCTENOS: 969593140

WWW.FETASERVICIOS.COM



Recambio varietal

UVAS DE MESA IFG: EN LA VARIEDAD ESTÁ EL GUSTO

Condiciones climáticas del Perú son favorables para desarrollar nuevas variedades de uvas de mesa que abastezcan mercados internacionales.



“En la variedad está el gusto” es un viejo refrán que describe muy bien la permanente preocupación de la industria de la uva de mesa peruana en la búsqueda de nuevas variedades de esta fruta, no solo con exquisito sabor, textura, buen calibre y gran producción, sino también que permitan abrir nuevos mercados y sean, sobre todo, resistentes, capaces de soportar los largos viajes marítimos hacia alejados países consumidores. Actualmente nuestro país exporta unas 50 variedades de uva.

Precisamente, en ese camino se encuentra la empresa International Fruit Genetics (IFG), la misma que está desarrollando en nuestro país nuevas variedades de uva de mesa

Jorge Nicolini, Gerente Técnico Sur de Perú-Ecuador de dicha empresa, nos afirma que Perú es un importante productor de variedades IFG en el mundo y continúa demostrando excelencia en calidad para los mercados globales. “Este año se cumple el 20 aniversario de la empresa que continúa revolucionando la industria de la uva de mesa con sus variedades innovadoras y llenas de sabor”, expresó.

PRIMERA VARIEDAD COMERCIAL

La primera variedad comercial plantada de IFG en el Perú fue la Sweet Celebration tm en el año 2010, convirtiéndose rápidamente en la principal variedad. “A medida que IFG se expandió y las variedades de prueba se plantaron comercialmente, se establecieron más variedades, lo que resultó siendo el futuro de la uva de mesa en el Perú y esto gracias también las condiciones climáticas favorables para el desarrollo de las uvas. Hoy, Perú tiene las mayores plantaciones de Sweet Globe tm del mundo”, dijo.

Explicó que su éxito se debe a la alta productividad, firmeza y crocancia que ha logrado impresionar tanto a los consumidores como a los comercializadores.

Nicolini agradeció la dedicación de sus licenciarios para apoyar la misión de IFG de ser el proveedor líder de variedades de frutas en el mundo. “El profesionalismo y el compromiso de nuestros licenciarios está teniendo un impacto tremendo. IFG se enorgullece de tener a los productores peruanos como socios en esta búsqueda para continuar transformando la industria”, anotó.



VARIEDADES INNOVADORAS

IFG TEN - Sweet Globe tm: Variedad blanca sin semilla semi tardía, con bayas ligeramente ovaladas que se caracteriza por su firmeza y crocancia que al obtener los niveles de azúcares por encima de los 17° brix expresa un sabor muy particular y un color verde cremoso. Es una variedad muy fértil, vigorosa y de fácil manejo.

IFG THREE - Sweet Celebration tm: Variedad de color rojo con bayas redondas, se caracteriza por su buena fertilidad y buen termino de fruta cuando alcanza su madurez ideal, que es a partir de los 18° brix. Presenta un sabor especial. Esa una variedad fácil de manejar y no tiene problemas para colorear.

IFG NINE - Jack's Salute tm: Variedad de color rojo con bayas elongadas, se caracteriza por su imponente racimo y tamaño de baya. Es de fertilidad media y buen termino de fruta cuando alcanza su madurez ideal, que es a partir de los 18° brix. Presenta buen sabor. Esa una variedad que tiene muy buen raquis ayudando a tener una excelente post cosecha.



IFG ELEVEN – Sugar Crisp [™]: Variedad blanca sin semilla tardía, con bayas elongadas que se caracteriza por su crocancia y baja acidez que al obtener los niveles de azúcares por encima de los 17° brix expresa un sabor muy particular y un color verde cremoso. Es sensible al sol pudiendo tornarse ámbar. Variedad muy fértil, de bajo vigor, tolera mejor las lluvias y de fácil manejo.

IFG SIXTEEN – Sweet Favors [™]: Variedad negra sin semilla semi tardía, con bayas ovaladas. Esta variedad se caracteriza por su pruina que impresiona al mercado asiático, además de tener crocancia tiene un sabor balanceado. Variedad muy fértil, de vigor alto y de fácil manejo. Esta variedad viene creciendo en área plantada.



VARIEDADES CON SABORES ESPECIALES

IFG SEVEN - Cotton Candy [™]: es una variedad de color blanco que al momento de cosecha puede tornarse crema o amarilla sin importar el color ya que lo más importante es el sabor. Tiene una buena fertilidad, pero difícil de ralear. Su sabor único la hace especial y tiene una gran demanda en los mercados a nivel mundial.

IFG TWENTY-ONE - Candy Snaps [™]: esta variedad es de fenología corta tipo Flame, es de bayas redondas y de color rojo. Su tamaño de baya va entre los 16 mm hasta los 21 mm recomendando un tamaño que va entre los 17 mm hasta los 19 mm. Colorea muy fácil y toma los brix sin problemas. Tiene una excelente post cosecha sin verse afectado el sabor tipo fresa que la caracteriza haciendo de esta variedad especial. Los mercados cada vez demandan más esta variedad.

Otras variedades que están creciendo en menor proporción son las **IFG TWENTY-TWO** - Candy Dreams [™] y la **IFG NINETEEN** - Candy Hearts [™] que también tiene sabores tipo mango y tropical.

“EL DR. CHRIS OWENS, BREEDER DE PLANTAS LÍDER DE IFG, VIENE DESARROLLANDO CONTINUAMENTE NUEVAS VARIEDADES DE UVAS DE MESA”

¿QUÉ ES IFG?

IFG, con sede en Bakersfield, California y fundada en 2001, es una de las empresas de mejoramiento de frutas premium más grande del mundo. El Dr. Chris Owens, breeder de plantas líder de IFG, viene desarrollando continuamente nuevas variedades de uvas de mesa y cerezas, que están patentadas y autorizadas a comerciantes y productores de todo el mundo. Actualmente tiene licenciatarios en 15 países y su fruta se promueve activamente en más de 30 países.



FRI COLD
REFRIGERACIÓN INDUSTRIAL

Síguenos en:



(511) 489-6545 / (511) 437-0156

contactenos@fricold.com.pe

Av. Vía de Evitamiento Nro. 1333 (Oficina 301)
Urb. El Parque de Monterrico - Lima - Ate

Visita nuestra web:

www.fricold.com.pe ó [Ingresando aquí](#)

Algunos de nuestros clientes



SENASA y productores
trabajo en conjunto

ERRADICACIÓN DE LA MOSCA DE LA FRUTA EN ICA

La mosca de la fruta (*Ceratitis capitata*) constituye una de las principales plagas que no solo ocasiona importantes pérdidas cuantitativas y económicas a los productores de uva de mesa, sino que provoca el acceso restringido de nuestra principal fruta de exportación a los mercados internacionales. En Ica, una de las regiones donde más se cultiva la vid en nuestro país, SENASA y los productores están desarrollando una agresiva campaña de control y erradicación de este díptero.



El director ejecutivo de SENASA Ica, ingeniero Armando Ponce Mazuelos afirmó que el compromiso del productor peruano es trabajar conjuntamente con el SENASA a fin de implementar oportunamente en sus predios los lineamientos de sensibilización y control integrado de moscas de la fruta y de esta manera seguir consolidando los niveles de erradicación alcanzados a la fecha.

¿Cuál es la importancia y el objetivo del programa de erradicación de mosca de la fruta y cuanto se ha avanzado a la fecha?

La importancia de la Unidad Básica de Gestión de moscas de la fruta del SENASA Ica, es seguir trabajando con los aliados estratégicos de cultivos de exportación en la implementación de lineamientos para el control y erradicación de moscas de la fruta en sus predios, para de esta manera seguir consolidando los niveles de erradicación de esta plaga en la región Ica.

La región Ica es una de las zonas agroexportadoras más importantes del país, donde se cultivan vid (10,663 has.), paltas (5,293 has.), cítricos (5,927 has.), arándanos (961 has.), granadas (2,607 has.), que son destinadas a la exportación a distintos países del mundo.

El objetivo es erradicar las moscas de la fruta (*Ceratitis capitata* W.) de la región Ica y valles interandinos.

¿Cuál ha sido el avance a la fecha?

En la semana 45 (segunda semana del mes de noviembre del 2021), en las 6,523 trampas instaladas en toda la región Ica, se tiene un total de 146 capturas de moscas de la fruta, que nos da un MTD de 0.0035, que es un valor de erradicación. Este año se tienen buenos resultados en comparación a los años anteriores y es resultado del compromiso de los pequeños, medianos y grandes productores que trabajan de la mano con el SENASA. De esta manera, lo que se busca es seguir consolidando la erradicación y mantenerla sostenible en el tiempo.

¿Cómo viene trabajando el SENASA y cómo coordinan el seguimiento con Provid en el control y erradicación de esta plaga?

El SENASA Ica viene coordinando con todos los encargados de los fundos de exportación de toda la región para la implementación de los lineamientos para el control y erradicación de las moscas de la fruta. Contamos con personal especialista, técnicos y operadores quienes visitan y coordinan con los encargados de campo para las actividades propias para combatir esta plaga; además, mediante gestión con el directorio de Provid, se han contratado dos especialistas para que refuercen el seguimiento a los fundos asociados. Estas coordinaciones nos están permitiendo obtener muy buenos resultados en el control de esta plaga y, por ende, no tener restricciones al momento de certificar y exportar.

“CONTAMOS
CON PERSONAL
ESPECIALISTA,
TÉCNICOS Y
OPERADORES
QUIENES VISITAN
Y COORDINAN
CON LOS
ENCARGADOS
DE CAMPO”





ACCIONES DE CONTROL Y ERRADICACIÓN

¿Cuáles son las principales acciones de control y erradicación de la mosca de la fruta?

a) Control cultural mecánico (Recojo y entierro de frutos agusanados).

Son prácticas agrícolas comunes con el propósito de eliminar los estados inmaduros de las moscas de la fruta (huevo, larvas y pupas), así como para crear un ambiente menos favorable para su desarrollo. De esta manera, se consigue disminuir la población de la plaga en un 80%.

Se colectan los frutos infestados para luego realizar un hoyo y ser enterrados, echándoles una capa de tierra de 50 -60 cm. sobre la fruta. Así se evita que los adultos de moscas de la fruta puedan emerger de estos frutos infestados.

b) Control químico.

Se usa un cebo biológico para el control de estados adultos de moscas de la fruta. Está compuesto por una toxina llamada spinosad, producto de la fermentación de la bacteria *Saccharopolyspora spinosa*, el cual es aplicado al follaje de los árboles frutales para que la mosca de la fruta pueda alimentarse de este cebo y morir por ingestión.

Respecto a la red de monitoreo ¿Qué nos puede comentar? ¿Nos permite conocer la morfología, el comportamiento de la plaga, conocer su biología, para tomar las medidas de acción adecuadas?

Es a través del Sistema Nacional de Vigilancia (monitoreo) de moscas de la fruta, que está basado en mecanismos de detección utilizados para determinar la presencia o ausencia de las diferentes especies de moscas de la fruta y consta de:

a) Sistema Nacional de Trampeo.

Es una actividad que se sustenta en el uso de trampas

oficiales cebadas con atrayentes sexuales o alimenticios. Permite determinar la presencia o ausencia de la plaga en estado adulto en un área determinada, así como de su fluctuación poblacional durante las semana, meses y años. Con esta información se planifican las acciones de control integrado y se le hace el seguimiento continuo y oportuno.

El SENASA tiene instalados un total de 6,523 trampas oficiales del tipo Mc Phail (2,985) cebadas con atrayentes alimenticios y trampas Jackson (3,513) cebadas con atrayente sexual.

b) Sistema Nacional de Muestreo sistemático.

Es el procedimiento utilizado para la detección de los estados inmaduros, como huevecillos, larvas de moscas de la fruta, mediante la recolección y evaluación de frutos en campo.

Es una actividad preventiva y ayuda a determinar el porcentaje de infestación de la plaga corroborando los resultados del trampeo y las estrategias de control.

En todas las provincias de la región Ica contamos con brigadas de muestreo sistemático, que también ingresan continuamente a los fundos comerciales.

¿Qué estrategias comprende la ejecución de un eficiente control integrado de la plaga?

Primero: La instalación, por parte del fundo, de un sistema de sensibilización oportuna mediante trampas para la detección de adultos de moscas de la fruta y la evaluación semanal de estas, para que de esta manera, según los reportes, puedan tomar las medidas de control oportunas e inmediatas.

Segundo: La implementación de brigadas de muestreadores sistemáticos con personal del fundo debidamente capacitados por el SENASA, para que de esta manera puedan detectar oportunamente los estados inmaduros de moscas de la fruta y puedan ejecutar las medidas de control integrado.

Tercero: Las medidas de control deben de ser implementadas según los reportes del trampeo y el muestreo sistemático, de forma inmediata y realizadas de acuerdo a los procedimientos establecidos por el SENASA.

SEABOARD
MARINE

www.seboardmarine.com



“SERVICIO RELÁMPAGO” SALIDAS SEMANALES DESDE CALLAO Y PAITA HACIA USA

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

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

FLOTA NUEVA DE REEFERS CON ATMOSFERA CONTROLADA

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

Citikold
del Perú S.A.C.
“One step ahead”

Agentes generales de Seaboard Marine en Perú y Ecuador
Av. Javier Prado Oeste 757 Of 1303 - Magdalena del Mar, Lma -Perú
Telf.: (511) 6147070 / comercial@citikold.com
www.citikold.com



Recambio varietal

UVA DE MESA SNFL: PRODUCTIVIDAD Y CALIDAD



La innovación está en su ADN y ello ha llevado a SNFL Group a experimentar constantemente en busca de nuevas variedades de uvas de mesa genéticamente más resistentes a plagas y afecciones, a la par de ser más eficientes en la producción y con menores costes de producción que las tradicionales. Esta casa genetista internacional estableció su sede en Perú hace tres años y en este corto tiempo ha jugado un papel muy importante en el recambio varietal y la elevación de la calidad de esta fruta de exportación.

Juan Guillermo de la Cruz, representante de SNFL GROUP en el Perú, señaló que las proyecciones en la industria de uva de mesa peruana para la campaña 2021-2022 son de aproximadamente 62 millones de cajas de 8.2 kilos y afirmó que las variedades de esta casa genetista aportarán alrededor del 16% de esta producción.

Aseguró que cada una de sus variedades va ganando terreno en las distintas zonas de producción del país, mejorando mucho en dos factores fundamentales para un cultivo perenne: Productividad y Calidad.

“Nuestras producciones más tempranas se iniciaron en la zona norte del país - Piura, con **Allison™**, **Timpson™**, **Ivory™**, **Timco™** y **Melody™**, respectivamente. En la zona sur estamos a vísperas de iniciar las cosechas con **Timpson™**, **Ivory™**, **Timco™**, **Allison™**, **Melody™** y **Krissy™**. Progresivamente se irán activando cada uno de nuestros asociados logrando así la meta propuesta en esta temporada”, comentó.



IVORY™ SHEEGENE 21

El representante de SNFL GROUP en el Perú remarcó que en esta temporada su “engreída” entre las blancas es la variedad **IVORY™ SHEEGENE 21**, la cual ha logrado colmar las expectativas de los productores en cuanto a productividad y calidad. La exportación de esta variedad en la última campaña se ha incrementado notablemente y ha sido muy solicitada por el mercado chino.

“Ivory™ Sheegene 21 está abriéndose a un nuevo mercado muy importante para la industria de uva de mesa, nos referimos al mercado asiático (China). Desde el año pasado iniciamos la dura tarea, junto a nuestros asociados, de abrir camino en este exigente mercado, obteniendo la aceptación de los clientes, logrando así estar dentro del ranking de las

principales uvas verdes. Estoy seguro que este año incrementaremos el volumen”, afirmó.

Ivory™ es una variedad de uva verde sin semilla altamente productiva y de gran calidad en todas las zonas de producción. Su principal atributo es una variedad temprana, buen calibre, crujiente y de sabor delicado.

Juan Guillermo de la Cruz proyectó que para la campaña 2021-2022 se debe estar exportando alrededor de 2.0 millones de cajas de 8.2k kilos de esta variedad.

Special New Fruit Licensing (SNFL) otorgó las primeras licencias en Perú en el 2009 y en 2018 estableció una sede propia con el objetivo de prestar un mejor servicio a sus licenciatarios peruanos y proporcionar la orientación técnica necesaria para cada una de sus variedades.

Brasil, USA, México, RSA, Australia, España, Italia, Chile o Perú son algunos de los principales países productores de uva de mesa en el mundo en los que SNFL ha establecido sede y equipos técnicos propios para apoyar técnicamente a los productores licenciados en dichas regiones.

“IVORY™ SHEEGENE 21 ESTÁ ABRIÉNDOSE A UN NUEVO MERCADO MUY IMPORTANTE PARA LA INDUSTRIA DE UVA DE MESA”



VIVEROS EL TAMBO





SOSTENIBILIDAD EN EL AGRO

Por Leslie Sarná
Gerente de Sostenibilidad y
Comunicación
Grupo Cerro Prieto

“DEBEMOS CUIDAR
CELOSAMENTE
NUESTROS
BOSQUES, Y EL
IMPACTO EN CO2
QUE PRODUCIMOS
Y QUE
REPERCUTE EN EL
CALENTAMIENTO
GLOBAL”



En segundo lugar, están los otros recursos naturales. Forman parte del medio ambiente que nuestra actividad también impacta, como la tierra, cuyos suelos debemos cuidar para no erosionarlos. Los suelos deben “descansar” cada cierto tiempo, de acuerdo con los cultivos que crecen en ellos, y ello requiere de capacitación y tecnología. De igual manera, debemos cuidar celosamente nuestros bosques, y el impacto en CO2 que producimos y que repercute en el calentamiento global y la escasez de lluvias. Incorporar la medición de la huella de carbono a la agricultura para medir los efectos que pueda tener nuestra actividad, es algo que también venimos haciendo.

Si buscamos la definición de sostenible en el diccionario, nos encontraremos con dos definiciones. La primera es: “algo que se puede sostener”. La segunda definición es: “que se puede mantener durante largo tiempo sin agotar los recursos o causar grave daño al medio ambiente”.

Interesante que ambas definiciones se complementen de manera tan consistente. Hoy sabemos que para que una industria, una empresa o un proyecto se sostenga en el tiempo, es crucial cuidar de los recursos, naturales y humanos, que intervienen en ellos.

En el caso del agro, para que sea sostenible, debemos identificar los elementos cruciales para su actividad. En primer lugar, el agua. La actividad agrícola no será posible en un futuro sin agua que nos permita regar nuestros campos. Por ello, debemos ser muy responsable y pensar en todas las formas posibles para gestionar mejor el agua (con nuevas maneras de riego y cultivo), para capturar agua de lluvia (como en el caso de Cerro Prieto Colombia), para reusar agua donde sea posible (con plantas de tratamiento que abastezcan jardines), etc. Todo ello, además, sin afectar a las comunidades que nos rodean y que también dependen de este recurso. Al contrario, capacitándolas y sensibilizándolas para que ellas también usen responsablemente el agua de todos. En Cerro Prieto ya estamos midiendo nuestra huella hídrica y ejecutando planes de reducción y de valor compartido en torno a los hallazgos.

Stroby® Mix

BASF
We create chemistry



Un tercer elemento, no menos importante que los anteriores, es el recurso humano; las personas que necesitamos para sembrar, cuidar, cosechar y seleccionar los productos del campo. Ellas deben recibir, además de un salario justo y acorde al trabajo realizado, las herramientas que faciliten su labor, capacitación constante, uniformes adecuados, así como infraestructura y tecnología apropiadas para cada tarea. También debemos asegurar el bienestar de nuestra gente y sus familias a través de campañas de salud y nutrición, que no solo abarquen a nuestros trabajadores sino también ampliarse a las comunidades que tenemos alrededor.

Las empresas, la sociedad civil y el Estado deben trabajar de manera conjunta para lograr un verdadero desarrollo. Juntos debemos combatir la anemia y la desnutrición infantil si queremos asegurar un mejor futuro a nuestros niños. Es importante que nos enfoquemos en salud y también en educación. Nuestra empresa viene trabajando en estos ejes: con CARE en el programa de Anemia Cero, y con Enseña Perú en la implementación de programas educativos que complementen la moderna infraestructura de los dos colegios que hemos construido bajo la modalidad de Obras por Impuestos.

El agro debe ser visto como fuente de desarrollo y crecimiento para el Perú. Somos un país agricultor, con una biodiversidad enviable que nos permite abastecer al mundo con nuestros productos. Para que podamos seguir haciéndolo en un futuro, debemos apostar por invertir en innovación (I+D) que nos permita impactar cada vez menos en el ambiente, gestionar el agua con responsabilidad y cuidar de las personas que trabajan en el campo. Si alineamos nuestra estrategia a los ODS, estaremos contribuyendo a alcanzar las metas mundiales propuestas para ellos.

“EL AGRO
DEBE SER
VISTO COMO
FUENTE DE
DESARROLLO Y
CRECIMIENTO
PARA EL PERÚ”



HOLA, SOMOS EL BANCO DE ALIMENTOS PERÚ

Una organización privada sin fines de lucro que lucha contra el hambre y el desperdicio de alimentos.

Rescatamos alimentos que han perdido su valor comercial pero que están aptos para el consumo.



DESDE EL 2014, HEMOS RESCATADO 19 MIL TONELADAS DE ALIMENTO Y BENEFICIADO A MÁS DE 400 MIL PERSONAS EN 18 REGIONES DEL PERÚ

EMITIMOS UN CERTIFICADO DE DONACIÓN DEDUCIBLE DE IMPUESTOS

Las empresas donantes reciben un certificado de donación, el cual les permite deducir impuestos de hasta el 10% de la renta neta en el caso de no alimentos, o hasta 1.5% de las ventas en el caso de alimentos.



SÚMATE A LA LUCHA CONTRA EL HAMBRE Y EL DESPERDICIO DE
ALIMENTOS EN EL PERÚ

Si quieres apoyarnos, escríbenos a: comercial@bancodealimentosperu.org

Banco de Alimentos Perú

DANDO SENTIDO SOCIAL Y SOLIDARIO A TRAVÉS DEL PROGRAMA RESCATE DEL AGRO

Hace siete años se creó el Banco de Alimentos Perú y desde entonces se ha dedicado a combatir el hambre y el desperdicio de alimentos gracias al apoyo de importantes empresas agroexportadoras, algunas de las cuales son socias de Provid, dentro de sus programas de Responsabilidad Social Empresarial y su compromiso con los más necesitados del país.



En el 2020, Banco de Alimentos Perú recaudó 8,494 toneladas de alimentos, los cuales le permitieron brindar sustento a alrededor de 268.960 personas pertenecientes a las poblaciones más vulnerables del país, en el marco del Estado de Emergencia por el COVID-19.

A la fecha, impactan en 470 organizaciones sociales de Lima y las regiones donde intervienen. Asimismo, son más de 50 las empresas que se han sumado a esta noble causa, lo cual les permite atender a 18 regiones del Perú.

El Banco de Alimentos Perú es una organización privada sin fines de lucro que lucha contra el hambre y el desperdicio de alimentos desde el año 2014. Recupera alimentos sin valor comercial aptos para el consumo y los distribuye a personas que padecen de inseguridad alimentaria. Es un banco certificado por la Red Global de Bancos de Alimentos (GFN por sus siglas en inglés), lo cual significa que trabajan bajo estándares internacionales.

PROYECTO EL RESCATE DEL AGRO

El campo y los centros de empaque son los lugares donde se genera la mayor cantidad de desperdicio de alimentos aptos para consumo debido a diferentes motivos, como excedentes de producción, diferencia de calibres o colores, cambios de precios, entre otros.

Asimismo, debido a la pandemia, muchas familias en situación de vulnerabilidad se han visto en la necesidad de priorizar la compra de carbohidratos y proteínas, dejando de lado las frutas y las verduras. Por ello, se busca incidir desde el primer eslabón de la cadena, recuperando productos agrícolas para su respectiva donación.

Este proyecto brinda la oportunidad de descentralizar su labor y poder atender a más regiones de nuestro país de manera constante. Actualmente están trabajando para crecer en las regiones de Piura, Lambayeque, La Libertad, Lima Región e Ica.

Desde el 2021, cuentan con la participación de las siguientes empresas: Verfrut, Virú, Agrilor, Procesadora Jiménez, Agrisil, la Calera Fruta, Safco, Casa Blanca y Westfalia, entre otras empresas del país.

Además, han firmado un convenio con AGAP lo cual les permitirá mejorar su alcance con las empresas de los distintos gremios y generar más ayuda conjunta para el crecimiento del proyecto.



BENEFICIOS

Como parte del programa, las empresas que se sumen a esta iniciativa podrán contribuir en las capacitaciones y talleres de manipulación de alimentos que reciben sus beneficiarios. Asimismo, tendrán acceso a un certificado de donación y recibirán un reporte de trazabilidad que les permitirá conocer el impacto de su aporte.

Las empresas donantes reciben un certificado de donación, el cual les permite deducir impuestos de hasta el 1.5% de las ventas en el caso de alimentos. Trabaja bajo la ley de donación de alimentos (Ley N°30498).



INVITAN A LAS EMPRESAS A SUMARSE A LA CAMPANA

Ahora que estamos a inicios de la temporada de uva, invita a las empresas del rubro a participar de este gran proyecto, el cual beneficiará a más de 400 organizaciones sociales tanto en Lima como en regiones, las cuales podrán tener frutas y verduras de una manera sostenida en diferentes meses del año.

La operación la desarrollan en coordinación con cada empresa donante según sus temporadas de producción y tipo de logística requerida.

COREA CAMPAÑA 2021 - 2022

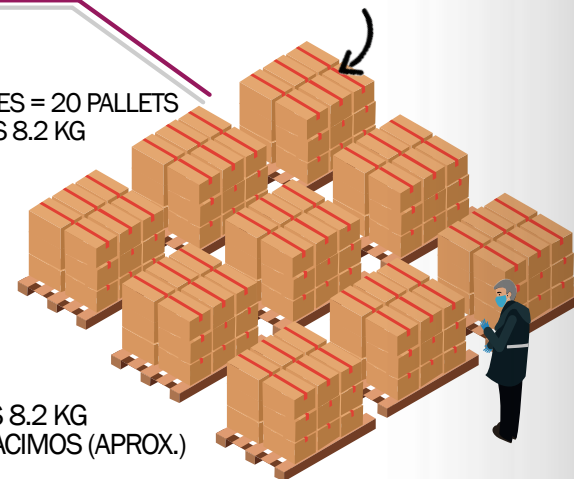
TOMA E INSPECCIÓN DE LA MUESTRA



Considera suficiente espacio entre pallets, para NO dificultar las operaciones de los inspectores.

2% del total a exportar 43 cajas aprox.

- 1 CONTENEDOR DE 40 PIES = 20 PALLETS
- 20 PALLETS = 2160 CAJAS 8.2 KG



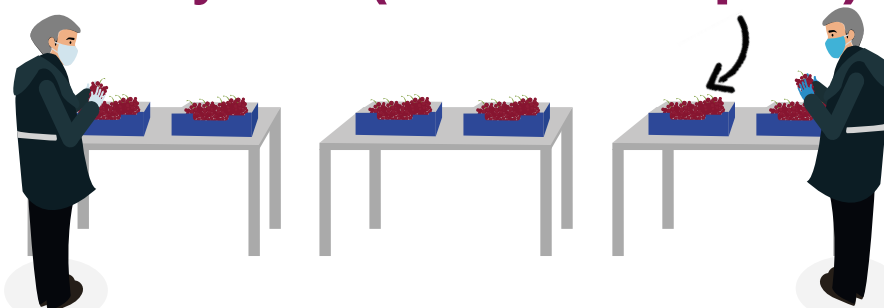
- 1 PALLET = 108 CAJAS 8.2 KG
- 1 CAJA 8.2 KG = 20 RACIMOS (APROX.)



mesa con luz blanca.



se suspende el LP si se encuentra un porcentaje de infestación $\geq 2\%$ y $\leq 8\%$ (17 racimos aprox.)

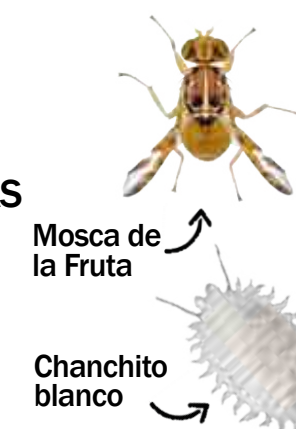


inhabilitación de toda la campaña si el porcentaje de infestación es $\geq 8\%$ (69 racimos aprox.)

MOTIVOS DE RECHAZO

»» POR PLAGAS CUARENTENARIAS

- Chanchito blanco.
- Mosca de la fruta.
- Querezas, entre otras plagas.



»» POR RESTOS VEGETALES Y AGENTES CONTAMINANTES



Hojas



Zarcillos



Pedúnculos



Tela de Araña

Rechazos por tierra y polvo.
No confundir con pruina.

Importante la
limpieza de
racimos



ETIQUETADO DE SENASA



ETIQUETA
"INSPECCIONADO"
EN CADA PALLET





Tierra



Polvo



Pruina

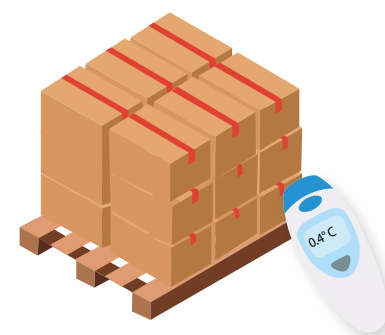
ETIQUETADO DE EMPRESA

ETIQUETA "FOR KOREA"

 CÓDIGO LP
 CÓDIGO PE

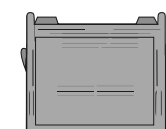
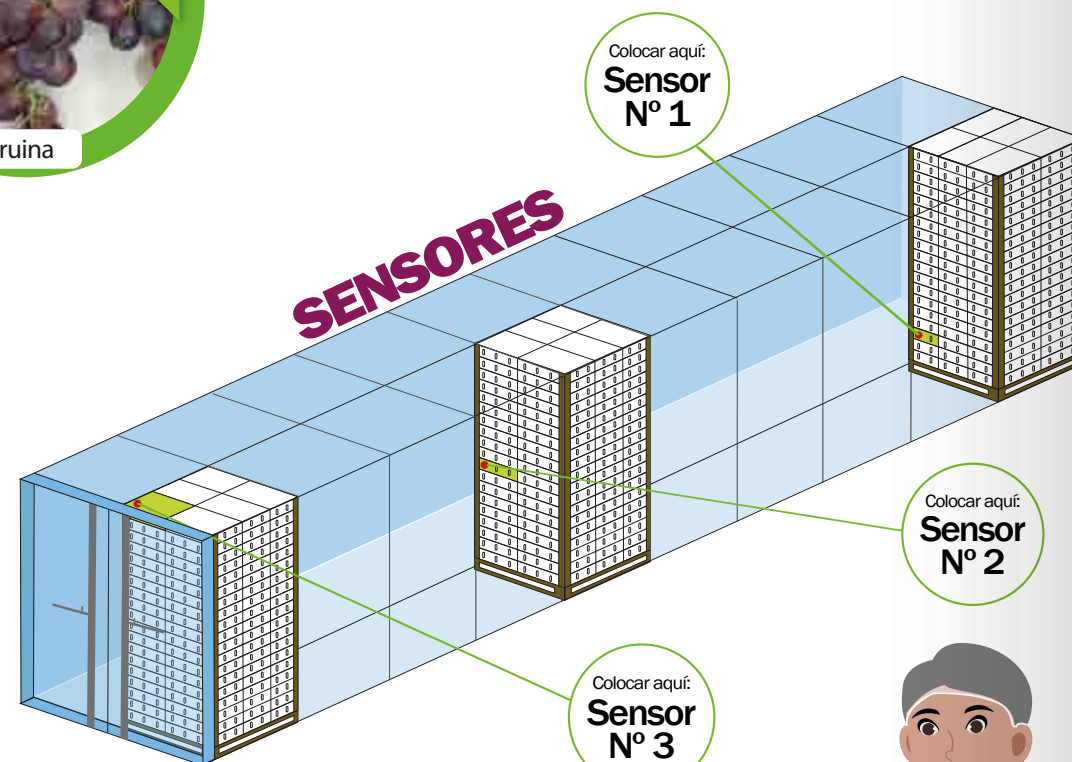

PARA PERU - PACKING: PARA GRAPES SAC	CPE: 004-00055-PE
FDA: XXXXXXXXXXXXXXX	
ASP: XXXXXXXXXXXXXXXXXXXXXXX	
PL: 004-15675-11	GGN: XXXXXXXXXXXXXXX
GROWER: PARA GRAPES SAC	
TABLE GRAPES	CAT 1
RED GLOBE	
NET WEIGHT: 8.2 KG	QUALITY: XXX
VITIS VINIFERAS PRODUCE OF PERU	LOT: XXX
EXPORTED BY PARA GRAPES SAC	
Treated with sulfur dioxide for fungicide use	DATE:
15029PAG011A128401	
FOR KOREA	

ETIQUETA TRAZABILIDAD

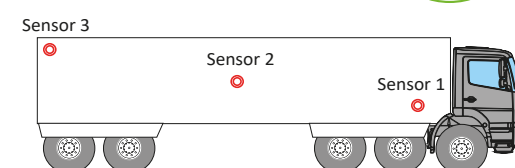


TEMPERATURA MÁXIMA

 Monitorear que la pulpa
 de la fruta no supere los

0.5°C.


2	1
4	3
6	5
8	7
10	9
12	11
14	13
16	15
18	17
20	19



Ubicación de los sensores


 La correcta ubicación de los
 sensores son en los pallets:

N° 1, 11 Y 19


PROTOCOLO DE EXPORTACIÓN DE UVA DE MESA A COREA

Corea es uno de los principales mercados internacionales para la uva de mesa peruana. Si quieres exportar la fruta a este mercado asiático, SENASA y Provid te recuerda el protocolo a cumplir.

• Renueva tu certificado del lugar de producción (LP) y planta empacadora (PE) con fines de exportación y registra estos códigos de LP y PE en la lista de códigos habilitados para exportación a Corea.

• Debes inscribirte y registrar con Provid los códigos de los lugares de producción y planta empacadora en la lista oficial de Corea en los plazos señalados para evitar inconvenientes. La lista de códigos se oficializará una vez que Corea lo comunique. Recuerda, la anticipación hace la diferencia.

• Verifica que la trazabilidad sea correcta y la temperatura de la pulpa de la fruta sea menor a 0.5°C durante la inspección de SENASA.

• No olvides el etiquetado FOR KOREA en cada pallet o en las cajas con la lista de código de LP y PE de la carga. Revisa que estos códigos coincidan con las etiquetas de las cajas de uva para continuar con la trazabilidad.

TRES CLAVES PARA APROBAR LAS INSPECCIONES:

- Evaluación en campo y control de las plagas
- Capacitaciones del Protocolo Corea en campo y planta empacadora
- Adecuada selección y limpieza de los racimos

Otro punto a considerar es la inocuidad de la uva para evitar rechazos en la inspección. Estos pueden darse por:

• Plagas reguladas para Corea: Mosca de la fruta, Chanchito blanco, Queresas, etc.

• Otros motivos: tierra o polvo, restos vegetales como zarcillos, pedúnculo lignificado, hojas, telas de araña, otros agentes contaminantes.