

Calidad para consolidar mercados

Perspectivas campaña 2017

Se espera una buena temporada

ProHass y SENASA:
Comprometidos con la calidad

Vilma Gutarra del SENASA:
Por una excelencia agroexportadora



Fungicida
Bactericida
Sistémico

Phyton 27[®]

La decisión inteligente
para el éxito de sus cultivos.

01

Eficaz control de hongos y bacterias que desarrollan dentro y fuera de la planta.

02

Puede ser utilizado en cualquier etapa del cultivo y cumplir con los LMR más exigentes.

03

Permite un Programa Fitosanitario económicamente estable.

04

Frutos de calidad para un mercado cada vez más competitivo.



Autorizado para su uso en agricultura orgánica



Tecnología para la ECOeficiencia de sus cultivos

Av. Óscar Benavides 380
Of. 701 Miraflores
Lima - Perú

T. (511) 446-2896
RPM: # 959 868 517
www.serfi.com.pe

FULLTEC Perú



VS-8Z



CB-9



310-DX



160ZR-3.05MT



UV-32



ELECTROSTATICA PARA FRUTALES VMA MODELO FP-550 CON TANQUE DE 2000 LTS.



TERMÓGRAFO DIGITAL



SACHETS DE ETILENO



FILTROS DE ETILENO



ZANJADORAS



PODADORA HIDRÁULICA



TRITURADORA

NUEVA NEBULIZADORA VMA - Optima Cap. 2000 Lts.



azufradoras y electrostáticas para vid y frutales /



tractores /



termógrafos digitales /



herramientas agrícolas /



filtros de etileno /



motocultores, motoazadas y motosegadoras /



podadoras hidráulicas /



Intercepas /



Trituradoras /



tractor de carga para agricultura /



zanjadoras.

Calle Isaac Newton N° 138 Urbanización Industrial San Francisco – Ate – Lima.
Telf.: 713-1999 / 326-5888 Cel.: 996741691 ventas@fulltecperu.com

www.fulltecperu.com



Consejo Directivo ProHass

Presidente

Daniel Bustamante Canny

Vicepresidente

Jose Antonio Castro Echecopar

Secretario

Angelo Pinasco Dellepiane

Tesorero

Benedicto Cigüeñas Guevara

Vocales

Juan Paredes Rosales
Fernando Ascenzo Chepote
Juan Rodolfo Wiesner Rico
Yoselyn Malamud Kessler
Pablo Ferreyros Cabieses

Gerente General

Arturo Medina Castro

Asociación de Productores de Paltas Hass del Perú - ProHass

Av. Nicolás Arriola # 314 Ofic. 901
Urb. Santa Catalina, La Victoria - Perú
Teléfonos: (51-1) 225-1626
Web: www.prohass.com.pe

Edición

Integra Comunicación Corporativa S.A.C.
Alameda Rafael Larco Hoyle 103
San Borja
225-6195 / 226-8680
prohassinforma@prohass.com.pe

Editor General

Víctor Limas Garragati

Coordinador General

César Gerardo Gallegos

Jefe de Redacción

Ronnie Rojas

6 Mantener la calidad

Daniel Bustamante Canny, presidente de ProHass, señala que para esta campaña de exportación de palta Hass, se agregarán más hectáreas de las regiones de la sierra central y sur.



Valioso aporte de Senasa 14

Ing. Vilma Gutarra de Senasa insta a los actores que participan en este negocio a continuar en este camino para que las frutas lleguen a su destino siempre en óptimas condiciones.

20 Comprometidos con la agroexportación

Los representantes de los productores, emparadoras, exportadores, directivos de ProHass y representantes del SENASA se reunieron para intercambiar ideas y dar pautas para una mejor exportación de la fruta.



Se espera buena campaña 24

Michael Horney de Peruvian Agritrade señala que este año están dadas las condiciones para que sea exitosa la campaña de exportación de la palta Hass.

30 Manejo de plagas

En las charlas se realizaron evaluaciones de las fumigadoras y tractores que usualmente se usan para las aplicaciones de los tratamientos agroquímicos. Se plantearon oportunidades de mejoras.



Interactiva web de ProHass 36

Nuestra renovada web (www.prohass.com.pe) ofrece artículos de interés, noticias de ámbito comercial, información del sector y avances tecnológicos actualizados cada semana.

CALIDAD PARA CONSOLIDAR MERCADOS



Daniel Bustamante Canny, presidente de ProHass

Nuestro país se ha posesionado como el segundo gran exportador de palta Hass en el mundo, gracias al buen desempeño de los actores que participan en esta industria. Además, se abrió las puertas de ingreso a más países como China, Japón, Argentina, entre otros, que ayudarán a expandir el consumo de nuestra fruta. Pero este buen avance, también representa un reto permanente para el sector, que es el de mantener este buen estándar de calidad que es apreciado por los importadores. Se tiene que trabajar por una cultura de Calidad Total, para que nuestra palta sea reconocida como un producto diferencial a nivel mundial.

Para tal fin, todo el sector tiene que trabajar coordinadamente y poner su máximo esfuerzo para que los productos lleguen al mercado, sin ningún tipo de inconvenientes. Por tanto, productores y exportadores deben prepararse para competir con eficiencia en la exportación de grandes volúmenes, y pensar en posicionar la marca y la mejor calidad del origen Perú en los mercados. Será una de las tareas principales de esta nueva gestión de la Asociación de Productores de Palta Hass del Perú (ProHass). Otro reto será aumentar el consumo en los mercados ya abiertos en los diferentes países realizando campañas de promoción.

La tarea será informar a los consumidores sobre los beneficios y cualidades de la palta en las diferentes ferias y reuniones que se realicen a través de campañas promocionales, con la finalidad de incrementar su consumo. La buena noticia, es que los importadores de palta Hass en el mundo reconocen la calidad de nuestro producto ya que la demanda viene incrementando cada vez más.



**Daniel Bustamante Canny,
presidente de ProHass:**

El reto es mantener la calidad de la palta Hass

El Perú cuenta con extensas zonas dedicadas al cultivo de palta Hass en toda la costa y ahora se agregan más hectáreas de las regiones de la sierra central y sur, que mejorarán la producción de esta campaña. Daniel Bustamante Canny, presidente de ProHass, se muestra optimista con el trabajo de todo el sector, tanto productores, empacadoras y exportadores junto a los especialistas de Senasa, realizan una buena gestión que ha permitido entrar a más países y el reto ahora es seguir abriendo nuevos mercados y mantener los existentes. Con ello se asegura el futuro de la exportación cada vez más creciente de este producto.

¿ *Cuáles son los retos que tiene al frente de la Asociación de Productores de Palta Hass del Perú (ProHass)?*

El principal reto es lograr el mayor involucramiento de todo el sector productivo de palta. El segundo es instaurar la cultura y la conciencia de calidad en los productores, empacadores y exportadores. Mantener el estándar de calidad y con ello poder defender la marca Perú.

La industria de la palta Hass está en una nueva etapa con nuevas y grandes áreas de producción, y están entrando a nuevos mercados. Ya tenemos acceso en casi todos los puntos que queríamos. Nuestro reto es seguir abriendo otros que faltan y hacer promociones para un mejor consumo del producto en los países ya presentes.

Existen nuevas áreas agrícolas que están entrando en la producción de la palta, tanto en el norte del país como en la sierra central y sur, que comienzan a sumar muchos kilos en el mercado y con ello cambia el perfil de esta industria. Ahora se comienzan a cosechar más temprano (uno o dos meses antes), que se realiza entre febrero y marzo, con ello se amplía la oferta peruana y ahora tenemos otras presentaciones de la fruta, que tiende a ser más pequeña.

Frente a esta nueva oferta, ProHass tiene el reto de alimentar los nuevos mercados y de hacer promociones de crecimiento y de consumo en coordinación con otras instituciones. Lo bueno es que se ha formado la Organización Mundial del Aguacate (WAO, por sus siglas en inglés), que pretende agrupar los viveros de los países orígenes de la palta, que en lugar de hacer promociones individuales, se van agrupar y harán un esfuerzo más grande, que apuntará en la promoción del consumo de la palta en general.

En los últimos 10 años tenemos una diferencia del crecimiento entre Europa y Estados Unidos, debido principalmente por la cantidad de planta promocional y de investigación que se hacen del producto. No todos los países son originarios de la palta, ni todas las empresas peruanas están involucradas en este aporte de ideas. Por ahora solo los asociados contribuyen con una cuota para este fin.

Tenemos que atraer a los mercados existentes, a los nuevos jugadores y productores que están entrando, ya sea pequeño, mediano y grande, para que todos juntos podamos empujar este barco, cuyo principal reto es la promoción de consumo en los mercados, bajo el esquema de cultura de calidad. Insistimos mucho en la calidad del producto, que nos ha permitido llegar donde estamos.

Hay que evitar malas experiencias de casos específicos, como de algunos exportadores que por ganar unas semanas en el mercado y así obtener buenos retornos, llevan la fruta inmadura, mermando la calidad, con un impacto nada bueno en toda la industria y compromete la imagen del producto peruano. Buscamos que la experiencia de consumo sea buena para que los consumidores sigan comprando nuestra palta.



Su antecesor realizó buena gestión al frente de la institución ¿Será difícil superar la valla que deja?

El ex presidente de ProHass, James Bosworth, estuvo seis años al mando de la institución, y en general realizó una magnífica labor que demandó mucho esfuerzo y trabajo. En su gestión se organizó en el país el Congreso Mundial de la Palta, así como la formación de la Organización Mundial del Aguacate (WAO), con ello nos ha dejado un legado muy importante y que tiene mucho futuro. Se abrió muchos mercados y el país se consolidó como uno de los principales jugadores en la palta Hass en el mundo.



¿Cuál ha sido el rol de Senasa?

Senasa juega un rol muy importante ya que es un aliado de las exportaciones. Realmente es una institución proactiva y responde muy bien cuando se presentan algunos problemas. Gracias a ellos se abrió muchos mercados, que en el proceso de apertura conlleva cierta responsabilidad. Casi todos los mercados abiertos condicionan los límites mínimos de materia seca y ellos están controlando los planes de trabajo para que se respeten.

La institución continuará con los trabajos de capacitación en la cosecha y post-cosecha, poniéndole énfasis en la medición de la materia seca para determinar el momento óptimo de recojo de la fruta, que garantiza la calidad óptima del producto.

¿Este año se abrirá los mercados que faltan?

Nos faltan muy pocos mercados por entrar, los cuales se encuentran lejos, considerando que estas rutas marítimas no nos permitirían llegar adecuadamente con la fruta mermando la calidad. Y si se transporta la fruta a través de la vía aérea se encarecería las exportaciones. Por ahora, llegamos bien a los mercados de Europa y Estados Unidos, y recién se están integrando China y Japón. Con ello, seguimos siendo el segundo país exportador de palta Hass después de México.



“Senasa juega un rol muy importante ya que es un aliado de las exportaciones”.

Considerando que México exporta este producto en grandes volúmenes a Estados Unidos ¿Cree que mermará su exportación con el Gobierno de Trump?

No lo creo, ya que el consumo de la palta en Estados Unidos está respaldado por la producción mexicana. Ni siquiera nuestra producción ni la americana se daría abasto para atender ese mercado. Con Chile somos un complemento directo para atender los mercados.

El año pasado se obtuvo una producción casi igual que el 2015 ¿El calibre de la fruta ha sido el ideal?

En el 2016 hubo un momento que el calibre de la fruta fue más pequeña de lo normal, y ha tenido dos tipos de impactos. Uno, es que ha sido un año muy caluroso, que inhibe el crecimiento de la fruta.

El otro factor es que el perfil de la palta está cambiando, motivadas por el aumento de la producción en el norte y en la sierra del país, cuyos frutos son un poco más pequeños. Esto no quiere decir que sea malo, por el contrario ofrecen una gran presentación. A veces hemos tenido en la costa central, problemas por los calibres muy gruesos. El mercado también aprenderá a ver cómo es el comportamiento de la oferta peruana, y según ello nos iremos adecuando. Lo bueno es que Perú en términos generales, hace muchos esfuerzos por mantener la misma calidad del producto.

En Europa fuimos reconocidos por exportar productos de primerísima calidad. El mercado de Estados Unidos también está comenzando a valorar nuestra fruta, pues al inicio hubo muchos cuestionamientos acerca del origen, y ahora el consumidor americano ya tiene más confianza en el producto peruano. Todavía estamos abriendo nuestro camino como origen serio, responsable y de calidad en ese país.

La gestión de los empresarios peruanos que optan por la tecnología de punta, debe tener buen impacto en la productividad ¿Cómo repercute ello en comparación con otros países?

Por supuesto. La calidad de la agroindustria de exportación en nuestro país es muy alta porque todavía es joven. Esta industria no existía hasta mediados de los años 90 y por ello se empezó desde otro nivel, con importantes inversiones dotado con lo último en tecnología.

La buena gestión del empresario también ayudó mucho a este crecimiento. Ellos han invertido y han apuntado a mantener la calidad no solo en el producto, sino en toda la cadena de producción, que comprende desde el riego, el cultivo, la tecnología, la post cosecha, los materiales, entre otros elementos. Es una curva de aprendizaje, del cual se

está avanzando muy rápido. Felizmente contamos en el sector con empresarios de mucho empuje, desde la gerencia que tiene buenos conceptos, y realizan un buen manejo de gestión hasta el manejo técnico del campo. Toda esta excelencia en la cadena, es lo que está empujando al sector.

Para la producción se emplea la tecnología de punta, desde imágenes satelitales, drones para la agroindustria, sondas que miden la producción de nutrientes de las plantas, entre otras aplicaciones. Respecto a la tecnología de empaque, están logrando mayor precisión, así como en otros procesos. Somos una industria muy pujante, que hace bien las cosas, y no son temerosas en probar las nuevas herramientas disponibles.

¿Los productores cuentan con todas las diversas certificaciones que se exigen para la exportación?

Cumplimos con todos los requisitos. Hay muchas certificaciones en el mundo y el productor al escoger sus mercados, tiene que estar al día con los requisitos que solicitan. En el país tenemos muy buenos técnicos, quienes ayudan con este trabajo. En general, habría que resaltar el empuje del empresariado pequeño, mediano y grande que están comprometidos con este negocio.



El año pasado se conquistó China ¿qué significa este mercado en términos de volumen?

China es un mercado con mucho potencial, pero todavía para nuestra palta no es un mercado grande. Está creciendo, algunos especialistas dicen que se va duplicar este mercado y va a crecer a tasas muy grandes, pero desde una base muy baja. Como volumen total, será un gran jugador, pero todavía está en proceso entendimiento y conocimiento de la fruta, ya que antes desconocía nuestro producto. Por lo tanto, la penetración va tomar tiempo, pero va ser un jugador fundamental en el consumo de la palta Hass.

Todos estamos apuntando en llegar a China con la calidad que exige este mercado, que es muy demandante.

Por otro lado, Japón es un mercado que también es interesante. Sin embargo, ya es un mercado maduro que conoce más la palta Hass. La gran diferencia con China es el conocimiento del producto, ya que el país nipón viene consumiendo hace tiempo y su consumo está más o menos estabilizado.

Los países de Latinoamérica también comienzan a consumir más palta, ahí también hay que empujar las promociones y el consumo una vez abiertos los mercados. Argentina y Colombia son el segundo y tercer



estándar que hemos logrado, y así preservar en el futuro los mercados existentes. El país ya tiene un nombre bien ganado en este mercado y se tiene que trabajar con las mismas ganas para mantenerlo.

¿Los cambios climáticos están afectando las plantaciones?

Sufrimos dos años consecutivos con el fenómeno del Niño, que ha impactado en la producción. Pese que ha entrado nuevas áreas de sembrío, no se ve un crecimiento de la oferta. En los últimos tres años la producción de la palta está estable.

¿Qué elementos encarecen a esta industria?

Hay un déficit en infraestructura, que encarece los costos logísticos. Todavía accedemos a algunos insumos a precios más elevados que en otros países productores. Ello se debe al tamaño del mercado y a la distancia para llegar a las regiones de producción. Al respecto, ProHass está tomando cartas en el asunto, para hacer compras consolidadas para sus productores y también para el pequeño y mediano, para ser un mercado más competitivo.

¿Cómo pronostica que llegará esta industria para el Bicentenario del país?

Para el 2021 creo que la industria de la palta tendrá un crecimiento exponencial. Vamos a estar con una presencia mucha más globalizada y los mercados estarán integrados. Por lo tanto, muchos de los jugadores y compradores realizarán sus operaciones desde el país, y será un negocio más vertical.

que en enero en casi todas las regiones de producción ocurren la caída natural de algunos frutos. Después de este proceso se podrá tener una cifra estimada. En general, se espera superar las 200 mil toneladas y contar con más de 25 mil hectáreas de sembrío de este producto.

país más poblado de la región, por tanto, tenemos que empujar el crecimiento en esos mercados. En cuanto al consumo interno de la palta, los peruanos consumen las frutas de "pieles" verdes, que son los aguacates que están disponibles durante todo el año.

¿ProHass realizará campañas para el consumo interno de la palta?

Estamos evaluando esta promoción, para emplear otras estrategias y así aumentar el consumo interno. Está dentro de nuestros objetivos, porque es casi inexistente la demanda por la palta Hass en nuestro mercado. Su fruto es más pequeño que las otras paltas, pero es más jugosa, cremosa y su piel es más oscura. Cuando la gente conozca el producto y la prueba, de inmediato agarrará su gusto por ella.

¿Cuáles son los retos de los productores?

El principal reto es actuar con una conciencia de calidad y responsabilidad hacia la industria para no mermar este

0% colesterol

PERÚ ProHass
ASOCIACIÓN DE PRODUCTORES DE PALTA HASS DEL PERÚ

Palta Hass
MÁS SALUDABLE
QUE LA MANTEQUILLA

Negrita por fuera, lista por dentro. Rica en vitaminas, rica en sabor.

[/PaltaHassPeru](#)



¿ProHass este año implementará el sello de garantía?

Se está tratando de implementar para este año, que comprende la garantía desde el punto de maduración que sea correcta en la cosecha y en la materia seca. Estamos apuntando que sea lo más pronto, creo que se realizará un programa piloto, y esperamos hacerlo extensivo para todos los asociados el próximo año.

Perfil:

Daniel Bustamante es natural de Arequipa, graduado en administración de empresas por la Universidad de Boston en Estados Unidos, y cuenta con una maestría en administración de empresas por la Universidad de Manchester en Inglaterra. Trabaja en el sector agrícola desde el 2003, y en la actualidad es gerente comercial de Agrícola Cerro Prieto, que es uno de los principales exportadores de palta Hass en el país. Está casado y tiene un hijo. Tiene como hobby la práctica de la equitación.

ERPagro

El software integral para la gestión de su empresa agrícola.

Controle con exactitud, y en tiempo real, la gestión de su empresa desde el cultivo hasta el consumidor final.

- Control de explotaciones.
- Obtención de datos de cultivo.
- Gestión de suministros, consumos, tratamientos...
- Gestión de empaque y expediciones.
- Control contable y financiero.

Y decenas de opciones más.

Más de 400 clientes en 3 continentes avalan a ERPagro como la mejor plataforma de gestión para una empresa agroalimentaria.

Déjenos contarle cómo puede ayudarle a hacer crecer su empresa.

Distribuido en Perú por: **TECHNOLOGY ADVISORS** Mleon@tecnologyad.com **999 154 874**

hispatec
agrointeligencia



Daniel Bustamante Canny, presidente de ProHass y Arturo Medina, gerente general.

Se presentó "Superfoods Perú" Palta peruana se luce en feria Fruit Logistica 2017

La Asociación de Productores de Palta Hass del Perú (Prohass) participó con éxito en la feria de alimentos más importante del mundo: Fruit Logistica que se realiza todos los años en Berlín, Alemania. Los visitantes pudieron probar y comprobar la calidad de nuestra fruta.

Con esta actividad, nuestro gremio inició este año, la tarea de seguir promocionando a la palta Hass peruana por el mundo. Y con ello unir esfuerzos para el empuje del sector exportador peruano que busca posicionar el origen Perú ligándolo a una imagen de calidad a los ojos del consumidor europeo.

En el stand se realizó degustaciones de la fruta y también se enseñó al consumidor la mejor manera de comprar y consumirla. En tanto, la delegación peruana compuesta por los productores de frutas y hortalizas peruanos logró negocios por US\$ 200 millones, cifra récord que superó en 32% las metas esperadas al inicio del evento.

Durante los tres días de la feria (del 8 al 10 de febrero), el pabellón fue visitado por más de 6,100 compradores internacionales, de los cerca de 70,000 de 130 países que recorrieron la feria, todo un récord de asistencia en esta su vigésima quinta edición.

Asimismo, casi 3,100 expositores de 86 nacionalidades se hicieron presentes en este evento. Se destaca la presencia de compradores de Alemania, Holanda, España, Francia, Rusia, Italia, Reino Unido, India y China, quienes se acercaron con importantes expectativas al Pabellón Perú.

Gran acogida de los súper alimentos

En esta importante reunión, el gobierno peruano a través del Mincetur, presentó la marca "Superfoods Perú", para dar a conocer al mundo la calidad, variedad y beneficios de la oferta peruana de alimentos. Además, de dar a conocer sus importantes propiedades nutricionales y Fruit Logistica es una nueva fase en la promoción comercial de la oferta exportable que se inicia en Europa, indicaron voceros de Promperú. Los productos que despertaron mayor interés fueron la palta, granada, arándanos, entre otros.

El Perú se presentó en Fruit Logistica con una delegación integrada por 330 empresarios, quienes mostraron su oferta exportable en un stand de más de 520 metros cuadrados, en donde se realizaron diversas acciones de promoción como demostraciones de cocina, degustaciones, presentaciones musicales, exhibición de una arpillera, entre otros. Dicha feria tuvo una gran concurrencia de compradores internacionales, autoridades feriales y prensa especializada.



Vemos a Victor Saravia de Promperú, Arturo Medina de ProHass, Carlos Zamorano de Instituto Peruano de Espárragos y Hortalizas (IPEH) y Sergio Del Castillo de Procritus.

Hidrostral

SOLUCIONES CON TECNOLOGÍA

Logos: Salmson, VANTON, Q-Pumps, Yamada, John Crane, ROPER PUMPS, FINISH THOMPSON INC., WEG, MOYNO, PULSAFEEDER.

HIDROSTAL S.A.

- LIMA Sede central, Portada del Sol 722 - Lima 36, ventas@hidrostral.com.pe
- LIMA Tienda, Paseo de la República 2500 - Lima 14, fax: 441-8560, lince@hidrostral.com.pe
- PIURA Zona industrial Mz. 229 Lote 1E, Telf.: (73) 331-031, piura@hidrostral.com.pe
- AREQUIPA Avenida Parra 306 - Cercado Telf.: (54) 214-090, arequipa@hidrostral.com.pe

319-1000
www.hidrostral.com.pe

Logos: BASC, CERT ISO 9001 ISO 14001

Entrevista



Ing. Vilma Gutarra García, especialista de la Subdirección de Cuarentena Vegetal

Senasa, valioso aporte en la exportación de la palta Hass:

Por una excelencia exportadora

El Servicio Nacional de Sanidad Agraria, Senasa, viene trabajando intensamente en conjunto con el sector de la palta Hass, que lo considera un aliado importante en la apertura y consolidación de los mercados internacionales. Vilma Gutarra García, Directora de Cuarentena Vegetal de esta institución, destaca el gran trabajo que vienen haciendo los actores que participan en este negocio y los insta a continuar en este camino para que las frutas lleguen a su destino en óptimas condiciones.

¿Qué le genera al sector cuando una empresa no cumple los requisitos fitosanitarios?

En principio si una empresa no cumple los requisitos fitosanitarios para exportar, el SENASA no le dará opción a poder exportar. Existen dos aspectos muy importantes a mencionar: a) La responsabilidad del productor, empacadora y exportador, y b) La inspección fitosanitaria por parte del SENASA, que se realiza sobre la base a un muestreo, no ha tenido la oportunidad de revisar el envío al 100%, pero la empacadora a la llegada y durante el proceso conoce lo que sucede con la fruta.

Considerando lo anterior y más allá de los sobrecostos, cuando un productor por alguna circunstancia no cumple con un requisito fitosanitario y este es detectado en el punto de ingreso al país importador, puede conllevar hasta una suspensión del ingreso no solo de este envío del productor, exportador o planta empacadora, sino puede extenderse a las exportaciones de la palta del Perú, con repercusiones de alguna forma con los otros mercados vigentes. Por ello, la función de SENASA no solo se centra en proporcionar el certificado fitosanitario, sino además realiza una labor de apoyo a los agroexportadores dando pautas y orientándolos para que el producto

“Senasa no solo se centra en proporcionar el certificado fitosanitario, sino también se preocupa por apoyar las agroexportaciones”.

se exporte de la mejor manera y así pueda mantenerse en los países importadores. Pero no es un trabajo que solo compete a la institución, aquí hay una labor responsable del productor, empacador y exportador.

Para ser más precisa, hay dos tipos de actores en este segmento de exportación de la palta: el sector (productor, empacador y exportador) joven y el experimentado. El pri-

mero se está desarrollando y debemos apoyarlos para que salgan adelante, ya que en su mayoría desconocen los requerimientos fitosanitarios de los países importadores, obviamente carecen de experiencia exportadora en este rubro, así como el manejo de las plagas, entre otros aspectos. El segundo tiene un nivel de maduración y es un sector muy fortalecido, puesto que cuentan con experiencia, están posicionados, tienen conocimiento del mercado de las paltas y son cuidadosos con sus exportaciones. No obstante, es recomendable que dentro de la empresa se fortalezca la integración de las personas que trabajan en el campo, empacadora y comercio, considero que esto es una buena estrategia.

He visitado muchos lugares de producción de la palta y otras frutas en el interior del país y me siento muy contenta de ver el buen manejo del cultivo, la implementación de las plantas empacadoras, algunas muy modernas, esto nos da seguridad en el SENASA, para seguir gestionando el acceso de nuestras frutas en general, a los mercados internacionales. Solo así seguiremos ofreciendo productos sanos y de calidad al mer-



cado internacional. Pero eso no significa que nos contentemos con ello, tanto los productores, empacadores y exportadores, tienen la responsabilidad de hacer un trabajo fino, para cuidar lo que tenemos y añadir un producto nuevo a su cartera y seguir llegando a otros mercados internacionales.

Perú ya alcanzó un grado de calidad muy reconocida al nivel internacional en las exportaciones de palta Hass ¿Cómo se debe mantener este estándar?

Desde el punto de vista fitosanitario, no hemos tenido ningún problema mayor con ningún país. Eso quiere decir que

SÚMALE A TU TRACTOR,
RÉSTALE A TU INVERSIÓN

Aprovecha esta promoción especial de equipos de alta calidad que harán más productivos tus cultivos de palta.

Precio Pack MF4283/4F + Twister Mega 2000 **\$ 48,000.00**

MF4283 compacto
Versión 4x4
Motor Perkins
Potencia: 85CV
\$ 44,265.00

Twister Mega 2000
Bomba de pistones 150 l/min
\$ 19,400.00

Promoción válida del 15 de febrero al 15 de abril y/o hasta agotar stock. Stock máximo 1 por pack.

988474662 | clientes@ferreyros.com.pe | /Ferreiros.SA | www.ferreyros.com.pe | 626-4000

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

FERREYROS S.A.
Distribuidor exclusivo Massey Ferguson



“Las tres áreas, tanto productores, empacadoras y exportadores, tienen que actuar en equipo, para que el asegurar el éxito”.

los productos están llegando sin riesgo fitosanitario. Sin embargo, siempre hay algo por revisar y mejorar, nuestra línea de trabajo en paltas debe orientarse por una cultura de calidad total, considerando los temas fitosanitarios, materia seca, inocuidad, la calidad propia de la parte comercial, la presentación, entre otros, es decir, que el producto siempre llegue en la mejor condición y sea competitiva. Queremos que los consumidores disfruten de la calidad única de palta Hass que el Perú ofrece, que es rica, buena y reconocido como un producto diferencial a nivel mundial.

¿Cuál ha sido el desempeño de las empacadoras en estos últimos años?

Existen muy buenas empacadoras, en general todas realizan un buen trabajo. Sin embargo, algunas necesitan trabajar un poco más para ofrecer palta con la materia seca establecida. Senasa ha detectado a través de las estadísticas que algunas de ellas necesitan interiorizar la importancia de ofrecer palta de calidad total a los mercados. Hay un compromiso de los productores, empacadores y exportadores por realizar un buen trabajo y estoy segura que en esta campaña habrá mayor participación de todos por hacer mejor las cosas y con seguridad espero cuando nos reunamos con motivo del final de la campaña de exportación, no tendré datos para mostrar incumplimientos, este será un indicador que hemos progresado.

¿Cómo hacer para tener una mejor sinergia entre los sectores involucrados en el negocio?

Como comenté, la integración es fundamental, por ello que los productores, empacadoras y exportadores, deben estar informados de las regulaciones sanitarias y fitosanitarias y cumplir estrictamente para poder exportar y no preocuparse del cómo burlar la norma o los controles.

Asimismo, recomiendo a las empresas exportadoras, capacitar a sus empleados a todo nivel, para asegurar su éxito y de las exportaciones. La comunicación interna debemos mejorarla, porque a veces un exportador presenta su solicitud para una certificación, y luego de la inspección, pide a los técnicos de Senasa que cambien algunos datos, ya sea porque se equivocaron de envío de datos o cambian de destino. Muchos pueden pensar y preguntarse ¿dónde está el problema? Lo que sucede es que se quita un tiempo que puede ser atendido a otro usuario, resolviendo temas que pudieron haberse previsto y aunque no lo crean se convierte en un gran problema. Hay empresas muy respetables y de tipo A, que son excelentes.

A través de la Ventanilla Única de Comercio Exterior (VUCE), ahora se facilita los trámites comerciales para la exportación de los productos y ayuda a ordenarlos. Con este sistema el usuario puede presentar su solicitud desde cualquier lugar que se encuentre, y si entrega los datos correctamente y cumple con todo lo que los requerimientos, este proceso será rápido. Además con ello, se reducen los costos asociados a las demoras, agilidad en la liberación de la mercancía, y las reglas son más claras y predecibles.

¿Qué requisitos debe tener la planta empacadora para su funcionamiento?

La planta de empaque para ser certificada por Senasa, debe contar con un sistema de resguardo fitosanitario desde la recepción de la fruta hasta el embarque, la finalidad es evitar el ingreso de los insectos al área de trabajo o que al momento del embarque pueda ingresar al contenedor. Para ingresar de un área a otra deben existir dobles puertas y en la zona de embarque igualmente, debe estar correctamente con los resguardos correspondientes.

¿Existen medidas sancionadoras para los diferentes procesos?

Por supuesto. Si la empacadora no cumple con mantener las condiciones fitosanitarias o ha permitido ingresar las frutas que no están certificadas por Senasa y no tienen cómo sustentar la certificación, de inmediato quedan inhabilitados para operar, ya que es una falta grave.

¿Cómo vienen trabajando con los gremios exportadores?

Diría que la relación que existe entre Senasa y los gremios, en este caso ProHass, es muy buena y necesario para seguir fortaleciendo el mantenimiento de la palta Hass en el mercado internacional y el acceso de esta fruta a nuevos mercados como Corea, Vietnam, Tailandia, Malasia, Filipinas Nueva Zelanda y Australia. Si no hay una representación detrás de un grupo de exportadores el trabajo sería muy difícil. Considero que su funcionamiento facilita la labor de las coor-



dinaciones, acceso y cumplimientos de las reglas. Estos grupos también son importantes para ayudar a sus socios a solucionar diferentes problemas que se presenten como los temas fitosanitarios.

Los inconvenientes se presentan con las empresas que recién están exportando o con los exportadores ocasionales. Con ellos hay que tener cuidado, necesitan orientación para hacer bien las exportaciones, a algunos

New Transport
pasión por la logística

Tu socio estratégico en el transporte de carga internacional

 New Transport <small>OPERADOR LOGÍSTICO</small> Av. Roosevelt 5790 Piso 5-6 Miraflores, Lima 18 - Perú T.: (+51) 1 613-9696	 New Transport USA 10435 N.W. 29th Terrace Miami, FL 33172 USA T.: (305) 592-8384 F.: (305) 984-8831	 LIP <small>LOGÍSTICA INTERNACIONAL</small> Av. Néstor Gambetta Of. 201 - 202 A Callao - Perú T.: (+51) 1 613-9696	 LIP <small>LOGÍSTICA INTERNACIONAL</small> Centro Aéreo Comercial Oficina 202-204 s/n Km 6.8 Callao - Perú T.: (+51) 1 614-0500	 GNT <small>GRUPO NUESTRO</small> Av. Roosevelt 5790 Piso 5-6 Miraflores, Lima 18 - Perú T.: (+51) 1 613-9696
--	--	---	--	---

www.newtransport.net

no siempre les gusta cumplir las normas, pero tienen que acostumbrarse y comprender sobre todo que el SENASA más que controlar sus exportaciones lo que hace es brindarles ayuda para el éxito de sus exportaciones.

Hay que destacar que el país realiza una buena labor en el tema de las agroexportaciones. El SENASA en estos 25 años de vida ha brindado su apoyo al sector exportador y junto con los empresarios decididos, estamos viendo crecer a nuestro país en las exportaciones de los productos no tradicionales, contribuyendo en la generación de empleo y buscando mejoras cada año, para hacer sostenible nuestras exportaciones de palta del Perú.



¿Qué otros inconvenientes se encontró en el 2016?

En general, nuestro equipo trabaja para tener cero problemas, y se espera mejorar algunos errores como el tema de los etiquetados. Todos los actores de este negocio tienen que cumplir con las normas establecidas y deben esforzarse por una calidad total y así puedan practicar esta cultura de manera constante. En estos 25 años de trabajo en Senasa, he tenido la oportunidad de viajar a muchos países por el tema de acceso de los productos a los mercados internacionales. En todo este tiempo he visto cómo ha evolucionado este rubro de las agroexportaciones, y comparando la labor de las empresas de otros países con el nuestro, no tenemos nada que envidiarlos. Nuestro país ha crecido enormemente, ahora contamos con buenos lugares de producción y las empacadoras cuentan con un adecuado sistema equipado con las últimas tecnologías.

Senasa está trabajando para ofrecer mejores oportunidades para el comercio de nuestros productos, sin descuidar las funciones que nos competen, como es asegurar que los envíos vayan libres de plagas, cumpliendo los requisitos fitosanitarios del país importador y los establecidos por el SENASA. También estamos trabajando para obtener la certificación electrónica, dentro del proceso de la facilitación del comercio y con el objetivo de evitar las falsificaciones de estos documentos oficiales.

TEMPERATURA Y ABSORCIÓN DEL GAS DE ETILENO

Cuando de la calidad de productos hortofrutícolas frescos se trata, el manejo de la temperatura y la absorción de etileno van de la mano.

- Reduce el desperdicio controlando la descomposición y la maduración.
- Tiene un impacto positivo sobre la apariencia, textura y calidad nutricional del producto mediante la reducción de la pérdida de agua.
- Aumenta la satisfacción del cliente porque entrega un producto en la mejor condición.

Sensitech® es el socio ideal para sus necesidades de cadena de frío.

- Incorporando tecnologías de vanguardia, incluyendo la inalámbrica.
- Resolviendo desafíos complejos de cadena de frío.
- Generando mejoramiento continuo.
- Cumpliendo con los estándares de calidad reconocidos mundialmente.



TempTale® GEO
SENSITECH



TempTale® Direct
SENSITECH

Visibilidad de temperatura y localización en tiempo real

Distribuidores exclusivos de Sensitech para Ecuador, Perú y Colombia

Jaiac
Latam

ECUADOR - JAIAC S.A.
KM 1.5 Vía Samborondon
Centro de Negocios XIMA, piso 3 - oficina 323
Teléfono +593 4 - 5091100
Guayaquil - Ecuador

PERÚ - COLD CHAIN SAC
Calle Enrique Palacios 350 Of. 104, Miraflores
Teléfono: +51 428-3382
Lima - Perú

COLOMBIA - EQUISOP SAC
Carrera 100 No. 11-60 Oficina 711 T. Farallones
Teléfono: +57-2 (339-4927)
Cali - Colombia

ventas@jaiaclatam.com • www.jaiaclatam.com

Conferencia

SENASA, productores, empacadoras y exportadores de palta Hass

Comprometidos con el comercio internacional

Con la finalidad de intercambiar ideas y dar pautas por una continua búsqueda de mejoras para la exportación de palta Hass a los diferentes mercados, se reunieron los representantes de los productores, empacadoras, exportadores de palta Hass, directivos de ProHass y representantes del SENASA en el auditorio de la institución el pasado 24 de enero.

Moisés Pacheco, director de Sanidad Vegetal del SENASA, agradeció la asistencia de los ejecutivos de los diferentes sectores del rubro y destacó que como autoridad nacional, se preocupan por certificar un producto en óptimas condiciones para su exportación. “Tenemos que ser acuciosos en avalar en este caso la palta Hass para que destaque en los mercados en los que está presente. Nuestra principal preocupación es mantener el negocio y abrir fronteras”, apuntó.

A su turno, Daniel Bustamante, presidente de ProHass, dijo que el SENASA es un gran aliado para el sector y los estimula a ser los principales actores en la industria de la agroexportación. “Los envíos de palta Hass a China y a Japón son aún en pocos volúmenes y junto a la institución de sanidad se está mejorando algunos procesos como etiquetado, para que los productos lleguen a sus destinos sin problemas. Cada mercado tiene sus particularidades y trabajamos para lograr una gestión de calidad. Todos los rubros que intervienen en la exportación tienen que poner de su parte para que esta campaña sea más exitosa que las anteriores”, añadió.

Vilma Gutarra, especialista de la subdirección de Cuarentena Vegetal del SENASA, dijo que la institución viene trabajando para facilitar el comercio y así sean atendidos de la mejor manera los actores del negocio, pues la idea es ganar tiempo con las certificaciones fitosanitarias que se requieren, que acredite las buenas condiciones del producto que se va a exportar.

Enfatizó que se debe reforzar la comunicación entre el jefe del lugar de producción de los campos con el encargado de calidad de comercio, para que todo el equipo esté enterado del destino de cada cultivo. “Se tiene que tener en cuenta que cada país tiene sus propias exigencias y por tanto todos los documentos que se requieren tienen que estar bien especificados”, apuntó.



Moisés Pacheco, director de Sanidad Vegetal del SENASA.



Daniel Bustamante, presidente de ProHass.

A cuidar las exportaciones

Remarcó que SENASA no en vano establece una medida fitosanitaria, sino que con estas iniciativas tienen el objetivo de cuidar que las exportaciones permanezcan en el tiempo y por ello pidió a los actores que sigan haciendo un trabajo responsable, que no solo debe recaer en el productor, que debe tener un producto libre de plagas, sino también en el exportador y en el empacador. Son los tres grupos que tienen que trabajar de la mano para llevar una fruta de calidad y así puede mantenerse en el mercado internacional.

Durante las campañas de exportación de la palta Hass, afirmó que se asigna un promedio de 88 inspectores exclusivamente, quienes trabajan con las plantas empacadoras. Además se envían otros a Lima para que se analice sobre la “materia seca”, que representa un sobrecosto para el presupuesto de SENASA, que no se debería hacer, pues se supone que los miembros de esta cadena deberían enviar los productos sin observaciones.

Hace unos meses se logró el acceso de palta Hass hacia Argentina, que es un mercado de 42 millones de potenciales consumidores, está cerca y en crecimiento. Solicita un porcentaje de materia seca de 23%, mientras que en otros países está en 21.5%. También exigen que se registre con el número de precinto de seguridad, nombre de la empacadora, certificación del lugar de producción y el código fitosanitario. Estas exigencias son un reto para los productores, que ayudará no solo mejorar la calidad, sino la imagen de la palta peruana.

Por buen camino

Gutarra afirmó que en el 2016 en general el rubro hizo un buen trabajo, así en la actualidad se exporta la palta Hass a 39 destinos, entre ellos a los países de Centroamérica, Unión Europea, Norteamérica y de Asia. “Tenemos una gran responsabilidad pues se tiene que mantener esos mercados, trabajar más y corregir los errores, pues uno solo puede afectar el ingreso a estos mercados. Con la globalización y la información disponible para los organismos de supervisión fitosanitaria, la detección de una plaga en un envío de un producto, de inmediato se difunde entre los países”, remarcó.

Está en agenda el acceso de este producto a los mercados de México, Colombia, Filipinas, Honduras, Malasia, Vietnam, Tailandia, India, Australia, Nueva Zelanda, entre otros.

La especialista afirmó que el año pasado se registró en las 55 plantas empacadoras la exportación de 181 mil toneladas de palta Hass. “Estamos creciendo y caminando por la ruta correcta. Si comparamos la evolución de las exportaciones del Perú, de ser casi inexistentes en el año 2000 con dos mil toneladas, se pasó a 114.400 toneladas en el 2013 y en los últimos tres años tenemos casi el mismo volumen de exportación. En el 2014, 177 mil toneladas, en el 2015 con 161 mil toneladas y en el 2016 se exportó 181 mil toneladas”, precisó.

Señaló que estas plantas empacadoras están certificadas por el SENASA. En Lima se encuentran 15, en Arequipa 1, en Ica 16, en Ancash 4, en Piura 5, Lambayeque y La libertad tienen 6, mientras que los departamentos de Cusco, Apurímac y Huancavelica no cuentan con este servicio, por lo que traen sus productos a Lima para este proceso.



Ing. Vilma Gutarra, especialista de la subdirección de Cuarentena Vegetal del SENASA



LITEC ofrece novedades para el cultivo de palta

Nuevo modelo Atomizador Futur

Más que una empresa comercializadora agrícola, Corporación LITEC se ha transformado en solo trece años en un socio estratégico para los productores de palta del Perú, aportando novedosas soluciones tecnológicas en maquinarias y brindando una asesoría integral a cada cliente.

La estrategia de negocio de LITEC se basa en atender a sus clientes según su necesidad. Dividiendo su portafolio de productos en cinco unidades de negocio: propagación, coberturas, maquinarias, post-cosecha y estructuras, comenta el Ingeniero Vladimir Miñano, Líder Técnico. “Hemos desarrollado una alianza con los asociados de ProHass para brindar tecnología con el mejor servicio y calidad; además, porque este cultivo tiene buena proyección y rentabilidad”.

La empresa busca asesorar técnicamente y brindar soluciones a sus clientes. “Esta filosofía es la que hemos adoptado desde nuestro comienzo además de ser el ADN de LITEC. Nuestra misión es ofrecer valor agregado a lo que hacemos; es decir, ser un socio estratégico”, menciona. “Uno de los problemas en el cultivo de palta es la escasa protección fitosanitaria en el tercio superior de los árboles; en atención a esta limitación, junto a nuestro socio Pulverizadores Fede hemos desarrollado el equipo High Speed con un sis-



Altura máxima 2,5 m

Prototipo de equipo Grupo de Aire Elevado / Pulverizadores Fede - Corporación Litec

Altura regulable desde un max. de 2,5 m. hasta 1,7 m. que permitirá la circulación del equipo de forma segura.



Derecha: Juan Carlos Li Morales, gerente general. Izquierda: Vladimir Miñano, Líder técnico de Corporación LITEC

tema de Grupo de Aire Elevado”, subraya el Ing. Vladimir Miñano.

Esta tecnología permitirá tener un mejor control de la aplicación, se elevará de manera hidráulica desde una altura de 1.7 m. hasta 2.5 m, con ello logrará una alta generación de aire con un mejor mojamiento y permitirá un ahorro de tiempo y combustible.

Asimismo, el Ing. Miñano señala que la alianza LITEC-Fede viene desarrollando nuevas tecnologías que optimizarán la protección de cultivos, siendo esta una de las labores más importantes del proceso agrícola. Un tratamiento deficiente puede influir de forma negativa en la producción, por consiguiente, en la rentabilidad de los agricultores. “Tenemos buenas expectativas de venta de estos equipos, hemos recibido buenos comentarios de los clientes. Será un equipo insignia que se adaptará a las necesidades de la agroindustria que necesita mejorar la aplicación en alturas por encima de los 4 m2”.

Por su parte, Juan Carlos Li, Gerente General de Corporación LITEC, comentó “Estamos por presentar una oferta comercial muy atractiva al asociado de ProHass para que puedan utilizar esta tecnología y obtener mejores resultados de palta Hass”, finaliza.

Resultados pruebas de mojado con papel hidrosensible



Ubicación: 4 mts. de altura, papeles distribuidos al medio y alto de la superficie de la planta



Ubicación: 2 mts. de altura desde el suelo

LITEC
Soluciones para la agricultura

www.litecperu.com
f/CorporacionLitec



POST-COSECHA



MAQUINARIA AGRÍCOLA



COBERTURAS

TECNOLOGÍA en tus MANOS con el mejor SERVICIO Y CALIDAD



HERRAMIENTA AGRÍCOLA



PROPAGACIÓN

Calle Los Aymaras 189 Santiago de Surco, Lima 33 – Perú | informes@litecperu.com
Telfs.: (511) 434-3365 | (511) 434-4141 | RPM 994540862 | Entel: 987509611

Zona Norte I: 986865469 / E-mail: norte1@litecperu.com
Zona Norte II: 923527653 / E-mail: norte2@litecperu.com
Zona Centro: 999492413 / E-mail: vminano@litecperu.com
Zona Sur I: 999491173 / E-mail: mpaucarpoma@litecperu.com

Zona Sur II: 947323104 / E-mail: sur2@litecperu.com
Postcosecha: 961852082 / E-mail: postcosecha@litecperu.com
Servicio Técnico: 961789365 - 963742546 / E-mail: serviciotecnico@litecperu.com



Michael Horney, gerente general de Peruvian Agritrade

Michael Horney, gerente general de Peruvian Agritrade, empresa comercial y logística del grupo Arato, señala que estas cifras son muy alentadoras para este sector y para el país. “Tenemos un crecimiento fuerte, sólido y todavía hay mucho espacio por crecer. Si se mejora la infraestructura, con más carreteras y puertos de embarque la situación sería más favorable. Callao es un puerto que ya está congestionado y Paita tiene que crecer” añadió.

Exportación de palta Hass en el 2017:

Se espera una buena campaña

En estos últimos 15 años la producción y exportación de la palta Hass peruana viene creciendo de manera sostenida. Mientras que en el 2005 se logró vender 15,502 toneladas, en el 2016 se exportó 179,625 toneladas. Números que alientan y compromete a todo el sector a esforzarse al máximo para posicionarse en los mercados ya presentes con una oferta de “Calidad Total” como es conocida nuestra fruta en los países importadores.



Demanda en alza

La campaña del 2015 cerró con 160 mil toneladas despachadas. Del total exportado, 100 mil toneladas se dirigieron a Europa, 50 mil toneladas a Estados Unidos, y el resto a Chile, Canadá y Centroamérica. A Japón y China se dirigieron 6 contenedores.

Las operaciones de palta Hass del 2016 se inició en febrero con volúmenes bastante pequeños, dirigidos hacia Europa, pero la calidad de la palta peruana se fue normalizando con los envíos que se realizaron a fines de abril y a inicios de mayo. En este periodo algunos campos de cultivo fueron afectados por altas humedades relativas y presencia de lluvias en época de floración y cuaja, perjudicando la productividad de los campos; sin embargo, pese a estos problemas los niveles de exportación llegó a 179 mil toneladas, en comparación a las 161 mil toneladas que se exportó en el 2015.

El principal mercado de este fruto sigue siendo Europa. Holanda importó 48,577 toneladas, seguido por España con 39,359, Inglaterra adquirió 19,816, Francia con 16,816 y Alemania con 2,133. Mientras que Estados Unidos importó 32,717, Canadá 972, Chile 5,998, China 4,097 y Japón con 1,098.

Horney destaca que para este año, Europa seguirá aumentando los niveles de importación de la fruta, con lo cual se espera que el país envíe 20% más del volumen anterior. “El año pasado el 73% de la fruta fue enviada al viejo continente, este año será un 67%. Por lo tanto, hay una menor dependencia, pero lo importante es que la demanda crezca”, anotó.

En el 2016 se exportó a Chile, 6 mil toneladas de palta Hass y para este año se espera exportar más de 8 mil toneladas, teniendo en cuenta que es un mercado interesante por los precios y porque es una fruta ya conocida en ese país.



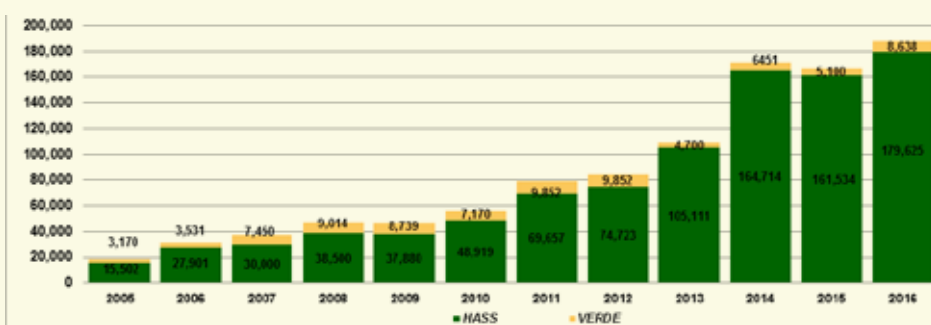
Más embarques a China y Japón

El especialista dijo que ambas campañas fueron similares, ya que el fenómeno de El Niño se hizo presente en estos periodos, provocando que la fruta sea de menor tamaño. Los calibres que más requiere el mercado son 16, 18 y 20. “Si bien al final no se esperaba que el Perú crezca versus el año anterior, al final resultó una campaña buena que consolida al país como un proveedor de fruta de alta calidad y confiable. Fue una campaña corta y concentrada, ya que terminó antes que en años anteriores”, puntualizó.

Agregó que la campaña fuerte de la fruta en el 2016 empezó en abril y culminó en octubre, mientras que del 2015 duró hasta setiembre. Lo más saltante del año pasado es que se realizó la primera campaña de envío de este producto a China, que es un mercado compuesto por 1.400 millones de potenciales consumidores de palta Hass, que permitirá un incremento de entre US\$30 millones y US\$50 millones el volumen de exportaciones.

Cabe señalar que el 16 de mayo del 2016 arribó a las costas de Shanghái el primer contenedor de palta Hass del norte de nuestro país y el segundo en la historia del Perú. Si bien China y Japón son mercados

Exportación de palta hass y verde en TM 2005 - 2016



distantes, por lo que se debe tener mucho cuidado con el tiempo de embarque y la calidad de la fruta que llega. “Los volúmenes inicialmente no van a ser grandes a estos mercados pero de a pocos los embarques irán en alza. Así, al continente asiático se exportó el 3% de la fruta y para este año se espera duplicar este porcentaje”, precisó.

Además de los mercados tradicionales como son Europa y Estados Unidos, ahora se cuenta con nuevos países que van a demandar la fruta peruana como son China, Japón, Chile y Argentina. Y se espera que se abran los mercados de Tailandia y Vietnam para nuestra fruta.

Entre las principales empresas exportadoras están Sociedad Agrícola Drokasa S.A., Camposol S.A., Agrícola Cerro Prieto S.A., Camet Trading S.A., Consorcio de Productores de Fruta S.A. y Avocado Trading S.A.C. Las regiones donde más se produce este producto son La Libertad, Lima, Ica, Junín y Ancash.



Buenos augurios para esta campaña

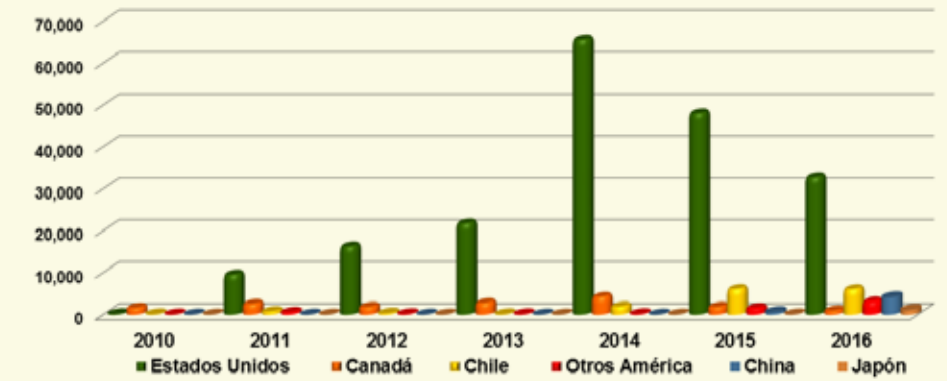
El ejecutivo pronostica que este año la campaña de exportación de la palta Hass será exitosa, no obstante, va a depender de los eventos climáticos que ocurran, ya que se pronostica un fenómeno de El Niño débil. “Hay un crecimiento del 40% en promedio anual de la industria, que se está repartiendo en varios mercados, por lo tanto, no habrá presión por el volumen peruano. Sí habrá más oportunidades para nuestra palta ya que California está en un año de alternancia y su volumen de producción será menos comparado con el 2015. Igual ocurre con México que también tendrá una disminución, y si a ello se agrega los nuevos mercados que se han abierto con el apoyo de ProHass y Senasa, tenemos buenas expectativas de ventas que nos impulsa a seguir creciendo”, remarcó.

Por su parte, Daniel Bustamante Canny, presidente de ProHass, señaló que las exportaciones peruanas de palta Hass crecería 30% en volumen respecto a lo enviado en la campaña pasada (179,625 toneladas). Explicó que este crecimiento se deberá a que en los últimos dos años Perú no tuvo su real crecimiento productivo debido a los efectos climáticos. Este año el clima es bastante favorable para la producción de la palta, ya que los huertos vuelven a sus estándares anteriores.

A ello, se suma la incorporación de nuevas siembras tanto en la costa central como en el norte del país y en la sierra, que comenzarán a contribuir a la producción nacional.

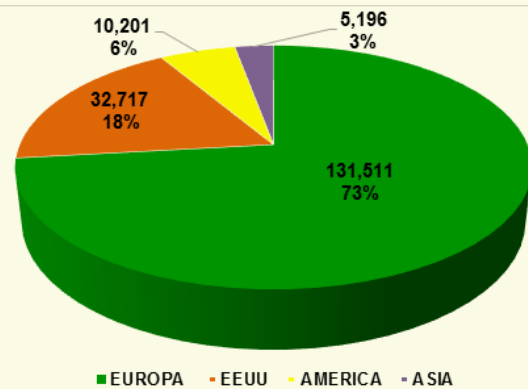
“Las exportaciones peruanas de palta Hass crecería 30% en volumen respecto a lo enviado en la campaña pasada (179,625 toneladas)”.

Exportación de palta Hass a América y Asia por destino del 2010 al 2016 - TM



“Al continente asiático se exportó el 3% de la fruta y para este año se espera duplicar este porcentaje”.

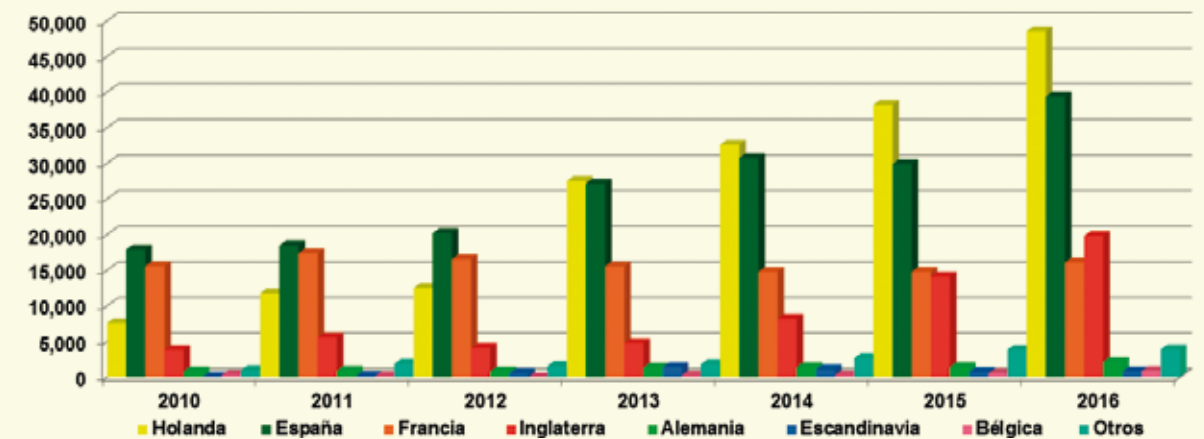
Exportación palta Hass campaña 2016 TM



Estas nuevas hectáreas de palta entrarán en producción en menor volumen este año y mayores rendimientos en los próximos años.

Al respecto, Horney destaca los nuevos emprendimientos impulsadas por el programa Sierra Exportadora en el cultivo de la palta, que trabaja con los municipios locales de las regiones. Junto a ello, este año será la primera cosecha de Olmos que ofrecerá la palta temprana. “Esto no pone presión sobre el volumen principal del país que son los meses de mayo, junio y julio. Son épocas del año que generalmente hay transiciones en su origen, entonces ahí el sector ofrece estabilidad al mercado, con envíos de buena calidad”.

Exportaciones de palta Hass a Europa por país de destino 2010 - 2016



Capacitación

Capacitaciones tecnológicas 2016

En julio del año 2016, en PROHASS iniciamos un ciclo de charlas que denominamos Capacitaciones Tecnológicas. Dichas capacitaciones tienen como finalidad la impartición de conocimientos técnicos a través de especialistas y consultores, en diferentes temas relacionados al cultivo del palto Hass. Estas charlas se realizan de manera bimestral o trimestral, y tenemos el compromiso de realizarlas de manera continua. Asimismo, estamos comprometidos a tener dentro de los ponentes, a los mejores especialistas, tanto peruanos como extranjeros.

Las Capacitaciones Tecnológicas se realizan normalmente en tres locaciones: en el sur (Chincha o Ica), centro (Lima o Huaral) y norte (Chiclayo o Trujillo), con la finalidad de brindar facilidades de asistencia a las personas que participan.

El compromiso que tenemos como Asociación, es poder brindar el mejor conocimiento técnico, siempre pensando en la calidad y la producción del cultivo de palto Hass. Al ser charlas abiertas al público en general, no solo se benefician nuestros asociados, sino todos los productores y personas relacionadas al cultivo de palto Hass. Fecha a fecha, tratamos de mejorar y brindar temas de interés para poder llevar a cabo ponencias del mejor nivel y lograr la satisfacción de los participantes.



Estrategias de poda, nutrición y uso de reguladores de crecimiento en el cultivo de palto Hass

Fechas: 20 – 22 julio 2016

Expositores: Horacio Berríos y Marco Mattar

El principal problema en el manejo de la poda en los campos, y lo que se aprecia en cada campaña, es que no hay un criterio técnico correcto al dar la instrucción, ya que no hay claridad en relación al tipo de poda y de material. También en el momento de realizar la técnica de poda. El objetivo principal de esta capacitación fue priorizar la importancia de realizar una buena y oportuna poda, así como controlar la altura de los árboles.

Asimismo, se tocó el tema del manejo de la nutrición, que es de vital importancia, así como su relación con las diferentes etapas fenológicas como la floración/polinización y cuajado del fruto. Las limitaciones en la nutrición claramente pueden afectar el metabolismo de la planta. Además, el manejo específico de cada elemento es esencial para un adecuado rendimiento y calidad de fruta. Esta capacitación se realizó una parte en campo, en la cual se pudieron hacer demostraciones de poda y se pudo ver los diferentes tipos de poda en algunos campos.

Soluciones para una cosecha de calidad

Protección de Cultivos | **SPORTAK**^{45 CE} **Rovral**^{50 PM}

Productos orgánicos | **BIOCINN** **EXTAR-A**



FARMAGRO S.A. 
MEJORES PRODUCTOS PARA MEJORES COSECHAS

54 años
Protegiendo y Nutriendo
tus CULTIVOS

Av. Alfredo Mendiola 6068 Los Olivos – Lima
Central: (051-1) 614 – 1500
farmagro.com.pe



Riego y fertirriego en el cultivo de palto Hass

Fechas: 28 – 30 setiembre 2016
Expositores: Hilvio Castillo

Se explicó la importancia de la fotosíntesis para un eficiente almacenamiento de la energía, y también cómo el adecuado uso del agua y los nutrientes favorecen este proceso. Se tocaron temas como el potencial hídrico del cultivo y conductancia

estomática, y cómo afecta el estrés hídrico a la asimilación de CO₂ y el uso eficiente de agua y nutrientes. Asimismo, se dieron a conocer los principios de una eficiente programación de riego, y el adecuado uso de sensores de humedad, equipos y

herramientas de medición y calibración.

En la parte práctica se ensayó con un programa de fertirriego en el cultivo de palto, viendo los tipos y modelos en un programa de computadora.

Sistema de Certificación Global GAP, última versión 5.0 y Ley de Modernización de la Seguridad Alimentaria (FSMA) en el cultivo de palta Hass

Fechas: 19 de diciembre 2016
Expositores: Pilar Kuriyama y Adriana Oré – Control Union

Se dieron las pautas y los puntos claves de la nueva versión 5.0 de GLOBAL G.A.P. así como los requisitos del gobierno, incluyendo tanto el cumplimiento de las normas propuestas por la Food and Drug Administration (FDA) de Estados Unidos, como de la Ley de Seguridad Alimentaria de la Unión Europea. Se plantearon los requisitos enfocados a los productores de palta Hass.

Además de los requisitos que implica la obtención de la certificación, acorde a la nueva Ley FSMA, la implementación de la regulación de transporte sanitario y de todas las regulaciones finales de la FSMA se necesitará colaboración, educación y capacitación, toda vez que dichas empresas tendrían que cumplir con la nueva normatividad en un plazo de un año a partir de la publicación de la regulación final, pero las pequeñas empresas tendrían dos años para cumplir con los nuevos requisitos.



Manejo Integrado de Plagas en el cultivo de palto Hass

Fechas: 31 de agosto, 01 y 02 de setiembre 2016
Expositores: Jorge Castillo, Walter Apaza y Ernesto Machancoses

Se identificaron los puntos críticos en el manejo integrado de plagas (MIP). Los principales problemas fitosanitarios para el cultivo de palto Hass son hongos de madera (familia Botryosphaeriaceae), hongos en floración (Botrytis, Cladosporium), pudrición radicular (Phytophthora cinnamomi) y viroide del sunblotch, para enfermedades. Y ácaros (Olygonichus punicae), queresas (Florinia fioriniae), chinches (Dagbertus sp), y algunos lepidópteros. Se trataron temas como la importancia de las evaluaciones y el correcto timing de las aplicaciones. Estos problemas pueden variar y ocurren con mayor o menor intensidad de acuerdo a la zona de producción, lo que hace el manejo del cultivo más complicado.

A su vez, y como complemento al MIP, se tocó el tema de maquinaria de aplicación y el adecuado uso y mantenimiento de la misma. El conocimiento técnico en Perú acerca de las maquinarias de aplicación de productos en la agricultura, específicamente en el cultivo de palto Hass, es muy escasa y pobre. Como actividad en campo, se realizaron evaluaciones de las fumigadoras y tractores que usualmente se usan para aplicaciones de tratamientos agroquímicos, se detectaron falencias y plantearon oportunidades de mejora.

Fertilización en el cultivo de palto Hass

Fechas: 01 – 03 febrero 2017
Expositores: Horacio Berríos y Diego Martínez

Los temas que se trataron fueron: bases fisiológicas y agroecológicas de la nutrición y fertirrigación utilizando concentraciones en la solución. Además, se tocó el tema de fertilización a través del uso de fertilizantes foliares, como algas, aminoácidos y micronutrientes. Hubo una parte práctica en la que se comparó el estilo tradicional de dosificar una cantidad de fertilizantes al aplicar (cantidad por planta) versus el trabajo por concentraciones, utilizando miliequivalentes (meq).

Esto resultó ser muy didáctico y será muy provechoso para los productores. Por tanto, los conocimientos agroecológicos y la teoría básica de la actividad de los nutrientes en el palto, así como la aplicación de los mismos, con el complemento de la fertilización foliar, nos brindó una completa capacitación. El uso práctico y los beneficios de los productos fertilizantes aplicados en su mayoría a través del follaje, estuvo a cargo de Diego Martínez, de la empresa Plymag, quien mostró los productos que serán muy beneficiosos para lograr mejores producciones.

El impacto que se espera lograr con este trabajo es que los productores puedan tomar las mejores decisiones tanto en actividades culturales de manejo de cultivo, como en las aplicaciones químicas para controlar esta enfermedad, minimizando la merma de producción del cultivo de palto Hass. Esto se traduce en la disminución de los costos por hectárea y mejoras en la calidad del producto.



Primeros con la propagación clonal de paltos

camet
TRADING
Excelencia que genera confianza

Campos más fáciles de manejar

Cultivos de alta productividad

Plantas más resistentes

SAN VIVERO
CAYETANO

T. 243 7840 anexo 1223 C. 941 914 467 export@jccagricolas.com www.cametrading.com

Proyectos de investigación 2017



Estudio del cancro de la madera

Título del proyecto: "Identificación de agentes causales de la muerte regresiva y cancro de madera en palto var. Hass en distintos valles de Perú".

Asesores: Akif Eskalen, Walter Apaza.

La muerte regresiva y canchros de la madera, son enfermedades causadas por un hongo vascular, y están presentes en todas las zonas productoras de palto var. Hass, sin excepción. Los análisis de laboratorio han arrojado principalmente a *Lasiodiplodia theobromae* como agente causal, sin embargo, no se han hecho análisis moleculares a nivel extensivo en Perú de modo que se determine qué otras especies de hongos son los que causan estos síntomas.

Esto conlleva a aplicaciones de agroquímicos que resultan costosos en el mercado, incluso desconociendo su

eficacia real ya que no se sabe qué hongo(s) específico(s) se está tratando de combatir, en qué temporadas de la campaña éstas son más susceptibles y cuáles son las condiciones ambientales, propias de cada valle, las que favorecen su patogenicidad.

El objetivo principal es identificar los hongos causantes de muerte regresiva y canchros de madera en palto así como determinar su incidencia y prevalencia a través de la campaña. Para lograrlo, se deben seguir los siguientes pasos:

- Caracterizar a los agentes fúngicos a través de aislamiento morfológico y cultivo in vitro para su identificación bajo técnicas de secuenciamiento molecular.

A partir de estos proyectos tendremos la oportunidad de apoyar a profesionales a elaborar tesis de pregrado. Esto genera la posibilidad de trabajar de la mano con centros de formación y generar alianzas que sean favorables para el sector. Además, se crearán comités técnicos integrados por encargados del área de sanidad con asociados de Prohass.

- Realizar ensayos de patogenicidad mediante corte a plantas jóvenes bajo condiciones controladas determinando la agresividad del patógeno por longitud de necrosis.
- Estimar la carga de inóculo en la planta y en el ambiente para el desarrollo de modelos de pronóstico con énfasis en la prevención, mediante la cuantificación de esporas colocando trampas volumétricas pasivas a lo largo de dos campañas.
- Realizar ensayos de eficacia de fungicidas adecuados para hongos específicos mediante screening en laboratorio y ensayos en campo.

El impacto que se espera lograr con este trabajo es que los productores puedan tomar las mejores decisiones tanto en actividades culturales de manejo de cultivo, como en aplicaciones químicas para controlar esta enfermedad, minimizando la merma en producción del cultivo de palto Hass. Esto se traduce a disminución de costos por hectárea y mejoras en la calidad del producto.

ESTUDIO POSTCOSECHA 1

Título del proyecto: "Evaluación de diferentes alternativas de manejo postcosecha para el envío de palta var. Hass a los actuales destinos de exportación".

Asesor: John Bower

Actualmente, la estrategia de los exportadores de palta Hass es enviar su producto en contenedores refrigerados con diferentes concentraciones de gases bajo un sistema de atmósfera controlada (AC), sin la certeza del comportamiento/respuesta del fruto durante el prolongado viaje que implica un embarque de exportación. En este sentido, el uso de tratamientos alternativos como la aplicación de 1-MCP, ha sido necesario debido a las largas distancias que tienen los destinos de exportación. Se desconoce cuáles son las mejores concentraciones de AC y sus alternativas. Además, no hay ensayos suficientes que demuestren la efectividad de 1-MCP como tratamiento alternativo para las condiciones de la palta Hass peruana.

El principal objetivo es determinar, modificar y ajustar las variables que ejercen efectos indeseados en el comportamiento de la fruta bajo condiciones de AC y de tratamientos con 1-MCP, de modo que permitan mantener una alta calidad de la palta Hass peruana hasta destino, sobre todo durante los periodos de viaje prolongados.

Se realizarán ensayos con diferentes condiciones de AC y de 1-MCP que sea válido para la calidad general del fruto, independientemente de su temporada de cosecha/en frutos de diferente temporada de cosecha: temprana, media, y tardía.

Dicha investigación busca contar con el soporte de una técnica validada de conservación postcosecha del fruto, que permita al exportador tomar decisiones correctas para el envío de palta Hass peruana a concentraciones de gases adecuadas en un sistema de AC, considerando los diversos factores que afectan al fruto durante toda la campaña de exportación. Así mismo, al obtener una



respuesta positiva en la aplicación de 1-MCP, podremos incorporarlo como tratamiento alternativo efectivo dentro del manejo post cosecha de nuestra cadena productiva en pro a la conservación de la calidad y la reducción de costos de envío.

Para las finalidades de tratamientos y evaluación de las frutas, se seguirán los pasos que ya hemos experimentado con el trabajo de PFR del 2014 al 2016, evaluaciones minuciosas, maduración controlada de la fruta a 20°C y todo lo necesario para que el experimento tenga validez científica.

Cimfa srl

Las mejores herramientas a los mejores precios

Av. Benavides 2412 - Miraflores
Telf.: 2718799 - 949147928 - 4487579 / Fax: 2730263
ventas@cimfa.com

DUE BUOI

PPA

ESTUDIO POSTCOSECHA 2

Título del proyecto: "Determinación del mejor método para calcular el %MS en palta var. Hass en condiciones de Perú".

Asesor: John Bower

Los métodos para determinar el porcentaje de materia seca (%MS) varían mucho a nivel de protocolos de acuerdo al contexto de aplicación tanto entre productores, exportadores, analistas de laboratorio, clientes, campo y plantas de empaque. La toma de muestras de fruta para MS en campo no es supervisada de forma correcta y no es manejada bajo un criterio común. Dicha variabilidad se ve reflejada en las plantas de empaque con resultados poco uniformes y por ende, poco confiables. Es importante mencionar que a través de un estudio llevado a cabo por PROHASS, se demostró la alta correlación entre MS y contenido de aceite de frutas provenientes de varias zonas productoras del Perú, de distintas latitudes y altitudes. Por lo tanto, se concluyó que para un mismo valor de MS, no existen diferencias entre en el contenido de aceite, incluso si se comparan frutas de zonas productoras con condiciones agroclimáticas muy distintas entre sí.



El principal objetivo de este estudio es estandarizar y validar un protocolo que integre los criterios de toma de muestra, proceso destructivo del tejido y cálculo de determinación de porcentaje de materia seca del fruto, que permita determinar el momento óptimo de cosecha y cuyas técnicas puedan ser aplicadas en el contexto de trabajo en campo y laboratorio. Esto se podrá lograr a través de los siguientes puntos:

- Determinar la mínima cantidad de muestra óptima para determinar %MS tanto en campo como en la planta empacadora.
- Determinar la porción de fruto, cantidad y proceso óptimo del tejido para el análisis de %MS.

Al finalizar el estudio, se buscará elaborar un método válido y confiable para determinar de manera correcta el %MS del fruto. La exactitud de los resultados y, por tanto, la utilidad del mismo en la empacadora dependen en gran medida de los criterios y procedimientos utilizados para seleccionar la fruta en el huerto. Esto permitirá establecer el tiempo óptimo de cosecha, integrando las labores en campo y el trabajo en la planta empacadora, con el área comercial de las empresas productoras de palta Hass con la finalidad de aprovechar las oportunidades del mercado exportando una fruta de buena calidad al consumidor. Buscaremos trabajar con fruta de varios lugares de producción con la finalidad de tener datos fiables, asimismo, esperamos contar con el compromiso y la participación de nuestros asociados y productores de palta Hass en general.



Nueva Línea de Tractores Frutereros

New Holland

AGRICULTURE

Acordes a la necesidad del sector agro exportador...

Serie TK

Serie T4

OFICINA PRINCIPAL LIMA: **STENICA**
CENTRAL TELEFÓNICA: (01) 417-3030
AV. NICOLÁS AYLLÓN 2285, ATE - LIMA. WWW.STENICA.COM STENICA TV STENICA FB

<p>SUCURSAL CAYMA Av. Lirio 861 Cayma - Arequipa T.F. (054) 57-1183 stenica@stenica.com</p>	<p>SUCURSAL HUANCAYO Av. Manuel Castilla 2906 El Tambor - Huancayo T.F. (064) 24-3450 huancayo@stenica.com</p>	<p>SUCURSAL CHICLAYO Lote 2, 522-31, Chosica del Norte - Distrito de La Victoria T.F. (074) 21-4114 chiclayo@stenica.com</p>	<p>SUCURSAL HUANZAZO Av. Centenario 2036 Independencia - Huanzazo T.F. (043) 45-6525 huanzazo@stenica.com</p>
<p>SUCURSAL ICA Carretera Panamericana Sur Km. 206 - Ica T.F. (056) 77-5330 ica@stenica.com</p>	<p>SUCURSAL TARPATO Jr. Jiménez Pimentel 1405 Tarpato - San Martín T.F. (042) 52-7212 tarpato@stenica.com</p>	<p>SUCURSAL PUURA Av. Sánchez Cerro 1689 Puura T.F. (073) 90-0739 puura@stenica.com</p>	<p>CONCESIONARIO CUMBAZACA Via de Evitamiento N° 1854 - Cuzco T.F. (076) 36-3918 cuzco@stenica.com</p>

PÁGINA WEB PROHASS



www.prohass.com.pe

La presentación actual de la página web de la Asociación, es resultado de las modificaciones realizadas desde mediados del 2016. Durante el año pasado, hemos repotenciado la utilidad de la web y hemos detectado las falencias en la dinámica de la presentación y se ha corregido en gran medida dichos defectos.

Nos hemos enfocado en complementar la página web con artículos de interés, noticias de ámbito comercial, informativo y avances tecnológicos actualizados cada semana, con el objetivo de que nuestros asociados puedan acceder a toda la información disponible.

Entre la información de interés que ofrecemos, se pueden destacar documentos de acceso restringido sólo para asociados y documentos de libre acceso, los cuales pueden ser visualizados y descargados por cualquier visitante (propio o ajeno a la asociación) que tenga interés en acceder a ella. Para acceder a los documentos de acceso restringido se debe hacer uso del código de usuario y contraseña que se les brindó a los representantes de cada empresa miembro de la asociación.

En nuestra web encontrará

- Historial estadístico de exportación de palta Hass en los últimos años.
- Requisitos de exportación y planes de trabajo con Chile, EE.UU., Japón y China.
- Noticias nacionales e internacionales sobre palta Hass.
- Capacitaciones realizadas por ProHass y eventos externos.
- Última revisión de Norma Técnica peruana de la Palta.
- LMR de ingredientes activos en Palta, de acuerdo a su destino de exportación.
- Boletín ProHass informa: Todos los Boletines informativos de nuestra revista.
- Revista Talking Avocados – Australia: Artículos seleccionados.
- Papers científicos sobre investigación y ensayos en palto.
- Estudios y ensayos realizados por ProHass.
- Diagnósticos y presentaciones de nuestros asesores en lo que respecta a las Agendas de Innovación Tecnológica.
- Resumen, memorias e imágenes del Congreso Mundial del Palto 2015.

Con sistema Atmósfera Controlada para las paltas

Liventus espera duplicar sus ventas



Controlador Liventus

La empresa Liventus S.A. desde el 2015 ofrece al mercado peruano la solución de atmósfera controlada que permite que las frutas puedan llegar en perfectas condiciones a su destino y con un mayor incremento de vida útil. Desde ese momento los exportadores en su mayoría emplean esta tecnología, la cual es flexible, es decir se instala fácilmente en cualquier contenedor refrigerado.

Patricia López, gerente comercial de Liventus Perú, precisa que esta tecnología permite que la palta llegue a su destino en mejores condiciones y evita que la fruta madure durante la travesía. Además se puede utilizar en cualquier tipo de contenedor refrigerado. “En comparación a otras tecnologías no usamos cal para los embarques de paltas, insumo que se emplea para absorber el anhídrido carbónico (CO2), nuestro sistema no lo necesita porque el equipo incluye sensores de CO2 que lo controla durante el viaje. Gracias a esta ventaja, los exportadores valoran la flexibilidad de esta solución y su forma de operar que es sencilla”, precisó.

La ejecutiva señaló que en el 2015 la empresa inauguró la oficina comercial en el país, y en ese momento, se hicieron pruebas comerciales para que los exportadores de palta, navieros, freight forwarders, entre otros, comprueben la funcionalidad del



equipo. Este sistema mantiene y controla la atmósfera hasta 55 días, debido a que usa una batería autónoma al contenedor refrigerado. En el 2016 Liventus realizó 1500 servicios, consolidando su presencia en el mercado peruano, llegando a diversos destinos como Europa, Estados Unidos, y en menor cantidad a Asia.



En su mejor momento

Para este 2017, Liventus tiene el reto de consolidarse en el mercado y espera duplicar sus ventas, abarcar nuevos mercados y ampliar su gama de productos que embarca desde Perú. Para ello la empresa ha invertido para enfrentar la campaña peruana contando con una disponibilidad de más de cuatro mil controladores. La compañía estará presente operando en los puertos de Callao, Paita y Pisco, con las principales navieras del país como MSC, Hapag Lloyd, Maersk, CMA-CGM, Hamburg Sud, MOL, K-Line, Hyundai, entre otras.

“Además de la palta, trabajamos con otros productos como los arándanos y espárragos. Para este nuevo año esperamos empezar con mangos y banana orgánica, manteniendo siempre a la palta como nuestro principal producto”, resaltó Patricia López.

Recientemente, Liventus participó en la feria Fruit Logística en Berlín, Alemania, donde contó con un stand. En la misma hicieron contactos comerciales con las principales navieras y exportadores de palta a nivel global.

Acondionadas a nuestro medio

Presentan nuevos tractores Deutz-Fahr

En una amena reunión, la empresa Orbes Agrícola en alianza con Deutz-Fahr, presentó la nueva línea de tractores Agro Farm y Agro Plus, especializados para el rubro de las frutas y adaptados al mercado local. Con este lanzamiento, esperan que en los próximos tres años puedan alcanzar el 20% del mercado de maquinaria agrícola, incluyendo el sector de los implementos.



De izquierda a derecha: Ing. Manuel Rodríguez, gerente comercial, Ing. Juan Olaya, gerente de maquinarias y el Ing. Alexander Bonifacio, gerente general de Orbes Agrícola; Luca Vincenti, gerente para las Américas, y el Ing. Sergio Borges, gerente de operaciones en América Latina de Deutz Fahr, respectivamente.

La empresa peruana Orbes Agrícola SAC, ahora es representante exclusivo de los afamados tractores agrícolas de la marca alemana Deutz-Fahr. El lanzamiento de la nueva línea de estos modernos tractores se realizó en su local de Santa Anita, con la presencia de Luca Vinceti, CEO para las Américas y Sergio Borges, gerente regional de Operaciones para América Latina de Deutz-Fahr, respectivamente.

Alexander Bonifacio, gerente general de la empresa, señaló que en el país se comercializa entre 1,300 y 1,500 tractores por año, de ello esperan capturar una quinta parte.

Es decir, proyecta alcanzar el 20% del mercado nacional en tres años. Dijo que los modelos que están trayendo son tractores frutaleros y hortícolas, que son muy requeridos por la agroindustria. Además se encargarán del suministro de todos los repuestos, servicio técnico, entre otros beneficios para los clientes.

Por su parte, Luca Vinceti, gerente de negocios de SDF en América, dijo que en el país cuenta una flota de mil tractores en funcionamiento. "El objetivo a largo plazo es que de cada cinco modelos vendidos, al menos uno tiene que ser de la marca", destacó.

Máximo rendimiento con el mejor equipamiento

Los primeros tractores en llegar son las series Agro Farm y Agro Plus. La primera se desarrolló para usarse en los campos frutales. Este tractor multiusos realiza tareas específicas de manera más precisa, rápida y fiable. Permiten ahorrar mano de obra, tiempo y dinero. Además, permiten un menor consumo de combustible y su motor es más silencioso. Mientras que la serie Agro Plus están equipados con motores turbodiésel de probada eficacia y también es ideal para los frutales y viñedos. Está disponible exclusivamente en la versión con cabina.



Alexander Bonifacio, gerente general de Orbes Agrícola



Línea Cartonplast

Cajas para espárragos, snowpeas, etc



Cajas de exportación

Para uvas y paltas.



Jabas Cosecheras



Bins

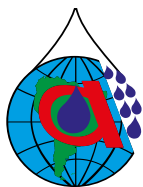


www.wenco.pe

LÍNEA PLASTICA PERU S.A.

Planta ATE: Av. Pedro Ruiz Gallo N° 2401 Teléfono: 615-9292 info@wenco.com.pe
Planta Callao: Av. Néstor Gambetta N° 9528 Teléfono: 630-9700

DISTRIBUIDOR EXCLUSIVO EN EL PERÚ



ORBES AGRICOLA S.A.C.
Comprometido con la prosperidad del agro peruano



¡EL PODER DE LA TECNOLOGÍA ALEMANA LLEGÓ AL PERÚ!

*Amplia gama
de tractores
DEUTZ FAHR
con potencias
desde 35 a 433 HP*



**SISTEMAS DE RIEGO GOTEO Y ASPERSIÓN - AUTOMATIZACIÓN - RESERVORIOS - INVERNADEROS
FILTRADO - TRACTORES E IMPLEMENTOS AGRÍCOLAS - PULVERIZACIÓN - EQUIPOS DE BOMBEO**



VYR



ORBES
FUMIGADORAS



CENTRO EMPRESARIAL ORBES: Jr. Los Cipreses N° 140 Santa Anita – Lima.
Telf.: (01) 362-2343 / (01) 362-3392 - Móvil: 9999-84708 - RPM: #801515 / #864287

HUANCAYO: (064)387095 / #864283 - CHICLAYO: (074)206394 / #300307 - TRUJILLO: #300306 - CUSCO: (084)252591 / #662121

www.orbesagricolasac.com - ventas@orbesagricolasac.com