

# “HAY ESPACIO PARA CRECER EN EUROPA Y EE.UU”

**25 años de  
SENASA:**  
Fructífera labor  
en favor del  
agro peruano.

**Perú y Holanda:**  
Certificación  
electrónica agilizará  
comercio.

**En PMA Fresh  
Summit,**  
Palta peruana destacó  
entre los Superfoods.

Ingresa a tu

# Raíz la Máxima Nutrición.



**Ipesa Hydro,**  
Distribuidor Oficial de la  
marca Rivulis en Perú



Testigo



**biofit** Palto + **Nutrisorb L**

Fundo Moche Norte - Chiclayo, Perú



Gotero  
D5000



Ro-Drip  
T-Tape

Distribuido por:  
**AgroKlinge**

Formulado por:  
**Innovak GLOBAL**

Distribuidor Oficial:  
**IPESA HYDRO**  
Av. Rep. de Colombia 478  
(ex Avenida Central  
470/478) San Isidro, Lima  
Tel.: +51 1 719 8246  
Info: info@ipesahydro.com.pe  
[www.ipesahydro.com.pe](http://www.ipesahydro.com.pe)



## 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](http://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](mailto:prohassinforma@prohass.com.pe)

### Editor General

Víctor Limas Garragati

### Coordinador General

César Gerardo Gallegos

### Jefe de Redacción

Ronnie Rojas

## Responsabilidad y compromiso para mantener los mercados



Daniel Bustamante Canny,  
presidente de ProHass.

**P**ara mantener y seguir conquistando los mercados internacionales y garantizar la permanencia de nuestra palta Hass en estos destinos, es necesario que los productores y exportadores sigan trabajando como hasta ahora lo vienen haciendo, como mucha responsabilidad y cuidando la calidad de la fruta. Así, deben optimizar el manejo de los cultivos con buenas prácticas agrícolas y cumplir con la normatividad que exigen los compradores internacionales. Junto a ello, es necesario continuar con las campañas de promoción de la fruta, tanto en el mercado local como internacional.

El 2017 ha sido una excelente campaña, gracias a la integración de nuevas zonas de producción de sembríos de palta y a la buena demanda por parte de los mercados de Europa y Estados Unidos, y en menor medida Asia. Sin embargo, no se debe descuidar otros destinos como Latinoamérica, que este año presentó un leve bajón, ello debido que se enfocó en cumplir con la demanda y los programas desarrollados en otros mercados a precios más atractivos. Este resultado viene respaldado de un reconocimiento al origen Perú, del profesionalismo y seriedad de los empresarios que están inmersos en este negocio.

Es necesario mantener esta expectante tendencia, pero para que ello ocurra, se exige un trabajo coordinado entre todos los actores de esta industria para garantizar el suministro de la fruta con una madurez adecuada y tamaños deseables. No hay lugar para errores, ya están en la palestra otros jugadores, por tanto no debemos confiarnos y bajar los brazos en esta industria que cada año es más competitiva.

Desde ProHass, saludamos los exitosos 25 años que cumple SENASA. Se trata de una de las pocas instituciones estatales que trabajan con eficiencia y mucho profesionalismo. Es el motor y el gran aliado de la industria de la exportación y gracias a ellos se pudo lograr la apertura de los mercados internacionales. Además de haberse ganado el reconocimiento y respeto de las instituciones sanitarias de otros países. Los productores agrarios del país los consideran como un socio estratégico para el desarrollo y crecimiento del sector agro exportador nacional.



## ◀ "El 2017 ha sido una excelente campaña" 6

Daniel Bustamante, Presidente de ProHass, afirma que gracias a la buena demanda por los mercados de Europa y Estados Unidos, este 2017 ha sido muy favorable para el sector.

## 12 Exportación de palta Hass se recupera ▶

José A. Berendsohn, Gerente de FRUCHINCHA indica que se espera una buena campaña en la producción de palta Hass el 2018.



## 16 SENASA celebró sus 25 años ▶

Para conmemorar esta importante fecha, la institución realizó el encuentro "Sanidad e Inocuidad para el Perú y el Mundo: Experiencias Exitosas".



## ◀ ProHass y SENASA, dúo ganador 22

La labor profesional y diligente que viene cumpliendo SENASA desde su creación ha permitido cada año aumentar el ingreso de la palta Hass a nuevos mercados internacionales.



## ◀ Certificación electrónica agilizará comercio 24

El SENASA suscribió con la Autoridad Holandesa de Seguridad Alimentaria (NVWA), el Acuerdo Operacional para el Intercambio de Certificados Electrónicos de productos agrarios.

## 28 Palta peruana se lució en Fresh Summit ▶

La delegación compuesta por más de 80 empresarios peruanos que participó en la feria PMA Fresh Summit 2017 proyecta negocios por US\$ 260 millones.





**Daniel Bustamante, Presidente de ProHass:**  
**"El 2017 ha sido una excelente campaña"**

*Gracias a la integración de nuevas zonas de producción y a la buena demanda por los mercados de Europa y Estados Unidos, este 2017 ha sido más que favorable para los productores y exportadores. Sin embargo, es necesario mantener la calidad para consolidar y apoyar a esta industria que está en constante crecimiento.*

**A** sí lo indicó Daniel Bustamante, Presidente de la Asociación de Productores de Palta Hass (ProHass), y agrega que este resultado viene respaldado de un reconocimiento al origen Perú, del profesionalismo y seriedad de los empresarios que están inmersos en esta industria.

#### **¿Cuál es el balance de esta campaña?**

Este año el Perú ha crecido en la oferta exportable en alrededor de 50 mil toneladas de la fruta que en gran medida ha sido adsorbida por el mercado americano, que adquirió el doble del producto de lo que hizo en el 2016, pasando de 30 mil a 60 mil toneladas de palta Hass. En el caso de Europa, que es el principal receptor, también mostró un crecimiento.

Se debe tener en cuenta que venimos de una curva decreciente en la oferta a Estados Unidos, que en el 2015 y 2016 tuvo un comportamiento negativo, y recién este año se recuperó los volúmenes del 2014. Este resultado obedece en gran medida a que la producción local de California está bastante afectada, contrayéndose a casi con la mitad de su capacidad de producción. Ese contexto nos abrió las puertas para atender bien al mercado estadounidense, y Perú se consolidó como un proveedor confiable para las cadenas de supermercados. Ello será el motor que nos permitirá tener una base de crecimiento en dicho país.

#### **Frente a esta situación ¿Cuál ha sido el comportamiento de México?**

México también está afectado y ha presentado una menor producción. No obstante, sigue creciendo y nosotros tenemos que competir con ellos en base a la calidad y cumpliendo los compromisos con los clientes. Tenemos que ser muy profesionales en brindar un adecuado servicio, porque se necesita que los mercados internacionales conozcan a la palta peruana como una alternativa confiable.

#### **¿Cómo ha sido el desenvolvimiento de la palta Hass en otros países?**

Se resalta que en esta campaña muchos mercados han crecido como el asiático, encabezados por China y Japón, que han mostrado un despegue importante versus el año anterior, pero desde una base mucho menor. Recuerdo que hace años estábamos



en 5 mil toneladas y el 2016 hemos duplicado los envíos. Por tanto, si queremos seguir expandiéndonos y cubrir nuevos destinos se necesita continuar en el trabajo de abrir otros mercados.

También Chile ha sido un receptor importante de la fruta y también tenemos que atenderlos de manera responsable. En Argentina se hizo muy poco este año, pero también es un destino que tiene mucho potencial. En eso ProHass está trabajando activamente en abrir todos los mercados que se puedan para el ingreso de la palta peruana.

#### **¿A qué mercados se pretende acceder?**

Estamos pretendiendo acceder a Tailandia y Corea del Sur. En América Latina estamos apuntando a Colombia. Seguimos intentando con México, que es difícil acceder, en especial durante todo el año. Inclusive estamos tratando de ingresar

a los mercados más lejanos como Australia y Nueva Zelanda. Ambos destinos generan grandes retos logísticos, debido que el transporte en barco demora 40 días en llegar y ello es mucho tiempo para mantener la calidad de la fruta.

Sí bien se podría optar por el traslado vía aérea, ello encarecería la logística y sería un producto de alto precio que no permitiría vender grandes volúmenes. Por lo tanto, es un reto que estamos dispuestos asumir, como se hizo con la India que se ingresó en el 2016. La idea es atender bien a todos los mercados abiertos, junto a ello, promocionar y consolidar estos destinos.

#### **¿Qué iniciativas de promoción se realizó en Europa?**

Se hizo una interesante campaña que responde al crecimiento de la categoría palta. No se promocionó la fruta peruana porque ya está bien consolidada. Es importante valorar la iniciativa de la Organización Mundial de la Palta (World Avocado Organization), que realizó la primera campaña de marketing en Europa. Esta ambiciosa campaña de marketing contó con un presupuesto de 2.5 millones de euros y utilizó el lema "Palta, el fruto de la vida". Se desarrolló principalmente en el Reino Unido, Francia y Alemania.

A este esfuerzo se están sumando otros países porque han visto que ha sido una campaña muy exitosa. Para ello se empleó afiches pegados en los buses y taxis. Estas campañas de promoción y difusión de la palta ayudan mucho a soportar el crecimiento de la categoría que estamos teniendo. Los asociados de ProHass

**"Esta ambiciosa campaña de marketing contó con un presupuesto de 2.5 millones de euros y utilizó el lema Palta, el fruto de la vida".**





realizaron una fuerte inversión de poco más de un millón de dólares. Desafortunadamente, hay empresas que no son parte de la asociación, pero si pudiésemos contar con el aporte de ellos se podría hacer una mejor campaña, del cual todos saldríamos beneficiados.

La campaña pegó fuerte en Francia, Alemania e Inglaterra y en menor medida se hizo en Noruega e Islandia. Este éxito permite integrar a más productores para llevar un mayor volumen de fruta a estos países. Al final, todos los actores de este rubro se benefician con el crecimiento del mercado y para que ello siga caminando, es necesario que más exportadores participen con su aportación, y de esa forma todos sumen esfuerzos y se beneficien.

#### En cuanto a la campaña interna ¿Habrán más iniciativas?

El grupo Camet realiza una buena campaña promocional en los supermercados. Es importante promocionar el consumo local, para ello hace falta un trabajo de mayor información. El consumidor peruano conoce la palta y lo consume durante todo el año, pero está acostumbrado a la fruta de piel lisa y verde. De a pocos se está activando el consumo de la palta Hass en el país que se caracteriza por ofrecer una piel rugosa, poco más pequeña, y cuando madura se comienza a oscurecer. A primera vista no es bonita, sin embargo una vez que el consumidor la prueba, en adelante será su preferida por su gran calidad.

#### ¿El país podría llegar a producir la fruta durante todo el año?

Es factible, teniendo en cuenta que el país cuenta con muchos pisos ecológicos, y con diferentes climas a lo largo y ancho del territorio. Quizás los retos podrían venir por el tema logístico debido al difícil acceso de llegar a ciertos valles y altitudes, pero el Perú sería un excelente jugador durante todo el año.

#### ¿Cuáles son las claves para mantener la competitividad en la exportación?

El reto pasa por mantener la calidad de la fruta. El volumen está creciendo y eso conlleva a asumir ciertas responsabilida-

des. Cuando eres un referente no puedes flaquear y llevar al mercado una calidad inferior o deficiente. Ahí está el principal factor de éxito que debemos tener como industria. Por ello, todos los partícipes de esta industria estamos obligados a seguir trabajando con la mayor responsabilidad, por cuanto en el exterior se aprecia como palta Hass peruana y no de un productor en particular.

#### ¿Todavía hay espacio para crecer en Europa y Estados Unidos?

Hay mucho espacio en Europa y la gran ventaja es que somos líderes en el viejo continente. En Estados Unidos se nos hace un poco más difícil porque el líder en volumen es México, por la cercanía a ese mercado. Sumado a ello, competimos con la producción local de California. Ahí nos va a costar más hacernos espacio, pero lo estamos haciendo.

Es necesario trabajar en el manejo postcosecha para impulsar el mercado, porque es importante entregar una buena experiencia de consumo. Desde hace varios años el negocio de la palta es un negocio muy atractivo y lo seguirá siendo. Por ello los productores están realizando fuertes inversiones en las diferentes áreas del proceso de producción.

Si bien estamos creciendo, también hay otros jugadores como Colombia que está siguiendo este patrón, y ya está empezando a sembrar más palta y llegará a ser un protagonista en este negocio. México está creciendo no solo en la zona de Michoacán -que es la única que atendía el mercado americano- sino también en Jalisco. Por ello es importante ver cómo otros actores vienen creciendo en este sector.

“Es importante entregar una buena experiencia de consumo de la palta Hass”.

**Hidrostral**  
SOLUCIONES CON TECNOLOGÍA

Salmon VANTON Q-Pumps Yamada  
John Crane ROPER FINISH THOMPSON INC. WEG MOYNO PULSAFEDER

**HIDROSTAL S.A.**

**319-1000**  
[www.hidrostral.com.pe](http://www.hidrostral.com.pe)

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

BASC TÜV Rheinland CERT ISO 9001 ISO 14001



**Cada mercado es diferente ¿Cómo se viene trabajando para atender estas necesidades?**

En el caso de China es un mercado que recién está aprendiendo a consumir la palta. Así, han optado en poner ciertos parámetros establecidos en los tamaños, no tan grandes y chicos, sino de un calibre medio. El reto está en ofrecer una fruta verde y dura, teniendo en cuenta que es un mercado lejano. Para ello se podrían emplear algunos emprendimientos como cámaras de maduración.

En el caso de Japón, es un mercado maduro que ya conoce el producto y viene consumiendo palta a niveles importantes desde hace varios años. De a pocos China aprenderá a consumirla y esperamos que llegue pronto ese nivel de conocimiento para comenzar a gatillar el consumo.

**¿Qué problemas han tenido los productores y exportadores en esta campaña?**

Ha sido un año complicado por el impacto del Niño Costero en algunos valles con mayores temperaturas y en otras con más lluvias. Ello afectó en los calibres y, por lo tanto en menor porcentaje exportable. Además la fruta ha tenido un comportamiento atípico. A pesar de este problema, se creció 27.24% gracias a las nuevas áreas que han entrado a tallar y otras que ya venían de dos años de producciones bajas y este 2017 lograron reactivarse.

**¿Cómo vienen trabajando los proveedores de tecnología?**

La industria se está modernizando. Sabemos que hay nuevas tecnologías que se están probando en cuanto al sistema de atmósfera controlada y en algunos insumos que ayudan a extender la vida útil del producto para llegar a destinos lejanos como China.

También se vienen probando sistemas pilotos con la ayuda de drones que ayudarán a mejorar la producción de la fruta y a reducir los costos en los campos de sembríos. Un ejemplo de ello, es su uso para atacar de manera temprana a las plagas que se instalan en la parte más alta de los árboles. Con el uso de otros aplicativos se emplean para identificar, monitorear y controlar de fruta.

**¿Cuál es el aporte de SENASA que cumple 25 años?**

SENASA es el motor y el gran aliado de la industria de la exportación. Es un eje clave para lograr la apertura de los mercados y gracias a su buen trabajo se han ganado el reconocimiento y respeto de las instituciones sanitarias de otros países. Es necesario contar con el gran respaldo de esta institución que ofrece un alto nivel de profesionalismo. Esta institución estatal es muy rígida en pro de la sanidad vegetal, que promueve y protege los mercados que ha costado ingresar. Los consideramos un socio estratégico para el crecimiento de la agro exportación peruana.

Biogen



Mires como lo mires te sorprenderá

**LICTHOR<sup>®</sup>**

FUNGICIDA BIOLÓGICO AGRÍCOLA

✓ Alta eficacia para combatir Oidium, Mildiu y otros patógenos.

✓ Producto biológico, no deja residuos y puede ser aplicado durante todo el ciclo del cultivo.

✓ Efecto bioestimulante y excelente para mejorar la vida postcosecha del fruto.



**BIOZYME<sup>®</sup> TF**

Incrementa la CANTIDAD y CALIDAD de tus cosechas



Regulador de crecimiento de origen vegetal formulado con un balance perfecto de las tres principales hormonas, enzimas y microelementos, que ayuda a la estimulación y regulación hormonal y fisiológica de la planta, haciendo que ésta manifieste su máximo potencial genético natural, con el propósito de aumentar la CANTIDAD y CALIDAD de tus cosechas.

Calle René Descartes N° 311  
Urb. Santa Raquel 2da Etapa, Ate. Lima - Perú.  
Telf.: 612-6565  
www.tqc.com.pe





José A. Berendsohn de FRUCHINCHA:

**“Esperamos una buena campaña el 2018”**

*Sin duda el 2017 ha sido un buen año, gracias a diversos factores como los buenos precios de la palta que se dio en Estados Unidos y Europa, pero no se debe bajar la guardia para la próxima campaña que ya está a la vuelta de la esquina. Los mercados asiáticos siguen siendo una importante ventana de exportación a desarrollar y no se debe descuidar los mercados en Latinoamérica.*

**P**ara el Gerente de Corporación Frutícola de Chincha S.A.C. (FRUCHINCHA), las exportaciones de Palta Hass este año a diferencia del 2015 en el que Perú presentó un “decrecimiento” versus el 2014 del orden del 1.8%, las campañas 2016 y 2017 han presentado una recuperación en los volúmenes de palta Hass. Así se han exportado 11.1% y 29.0% respectivamente, cerrando este año con un total de 231,000 TM.

## Principal destino de la fruta

Cabe mencionar que si bien el crecimiento en Europa ha sido relativamente bajo, para el Ejecutivo este mercado sigue siendo el principal destino de nuestras exportaciones de palta Hass, recibiendo un total de 144,678TM (63% del total exportado). Sin embargo, se observó una importante caída en el volumen exportado hacia los mercados de Latinoamérica (-25%), debido, en parte a que se enfocó en cumplir con la demanda y los programas desarrollados tanto en Asia como en Norte América a precios más atractivos.



## Recuperación de volúmenes

Indicó que el crecimiento en las exportaciones de esta última campaña ha estado orientado hacia los mercados asiáticos (101% de incremento vs 2016) y Norte Americano (103% vs 2016). Para el caso Asiático, los altos volúmenes se dieron en China y Japón. El mercado europeo presentó un crecimiento del 12.0% vs 2016. “Es importante tener en cuenta que para el producto palta, China es un mercado relativamente nuevo cuya gastronomía clásica nunca contempló el consumo de este producto, por lo que hay mucho trabajo por delante en los temas de promoción y marketing para incentivar su consumo”.

Si bien China ha venido siendo abastecido anteriormente y de manera relativamente reducida por México, Perú lleva solo 3 años exportando su palta a este mercado. Berendsohn precisa que en el caso de Japón, la situación es algo distinta, porque hay un mejor conocimiento y consumo de la palta, el cual ha sido muy promocionado por México. “De a pocos tendremos que buscar el posicionamiento de nuestra fruta como origen Perú”.

## Buenas expectativas

Berendsohn señala que durante la feria PMA que se realizó en Octubre, en New Orleans, Louisiana, ProHass presentó una primera proyección del crecimiento que se espera tener para el 2018, el cual está en el orden del 15%. "Si bien es muy temprano lanzar algún pronóstico, esta cifra es un crecimiento que podría ser bien recibido por los diferentes mercados sin generar mayor disrupción en el movimiento de los precios".

Sin embargo, añade, que se debe tener en cuenta el desarrollo y crecimiento de la oferta Mexicana durante los meses de abril a agosto e ir viendo su impacto en los mercados de USA y Asia principalmente. También es necesario evaluar el crecimiento de la oferta exportable en Sudáfrica, origen con el cual competimos en el mercado europeo. "En todo caso, al margen del mercado al cual apuntamos nuestro volumen y el total de TM que se estimen para toda la campaña 2018, será determinante el volumen semanal que llegará a cada uno de los mercados el cual podría generar un movimiento importante en los niveles de oferta y demanda".

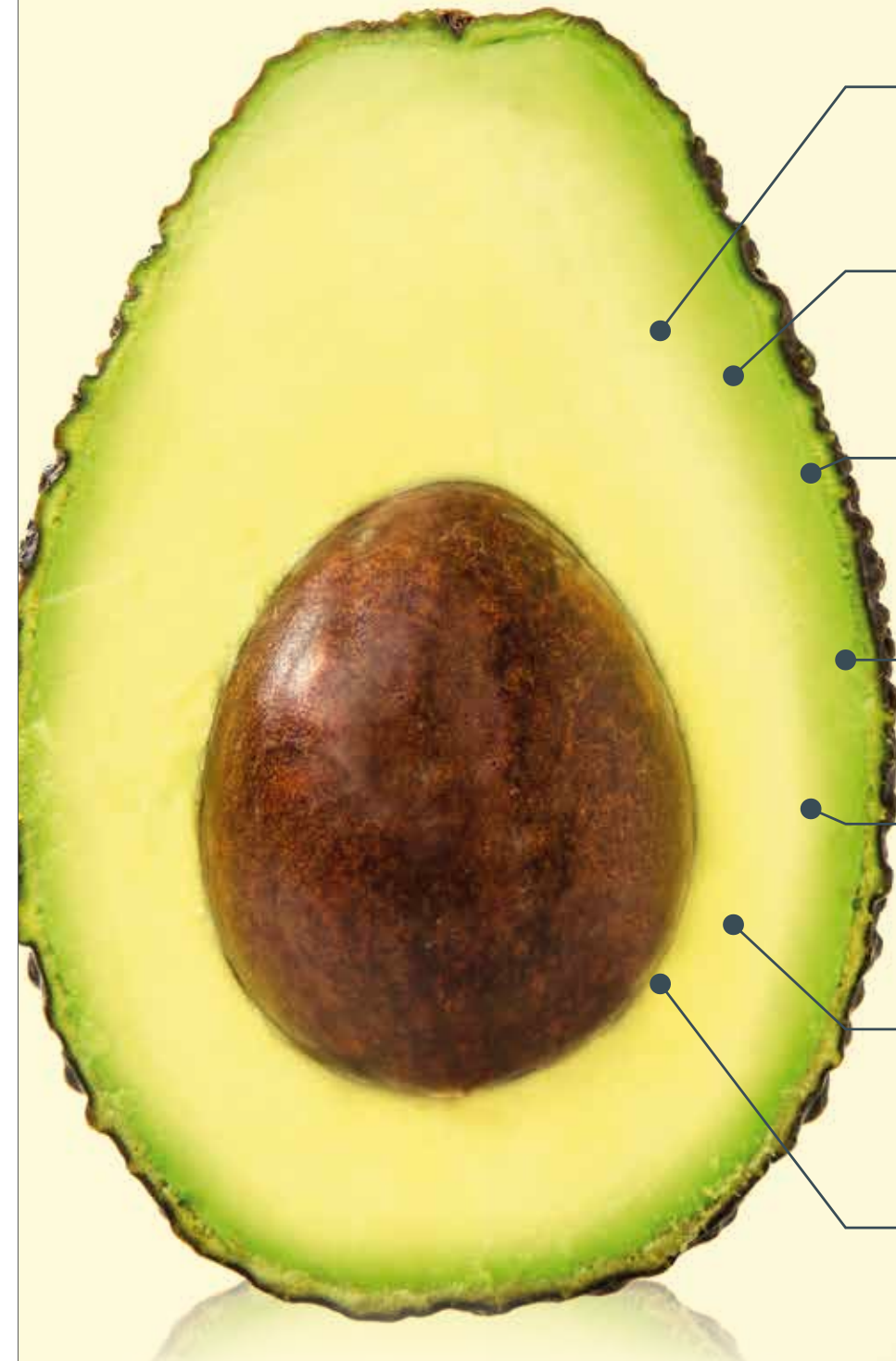


### Variedad de calibres

En cuanto a la preferencia de los consumidores por los tamaños de la fruta, dijo que en términos generales los calibres que más demanda tienen están en la parte media de la tabla. "Si hablamos de la medida europea, tenemos del 16 al 20 y en EE.UU. del 48 al 60. Sin embargo la oferta y demanda en determinadas semanas de la campaña podría verse influenciada por la presencia de una mayor o menor oferta de un determinado rango de calibres ya sea hacia más grandes o pequeños y esto puede afectar para que el consumo se mueva hacia uno u otro grupo de proporción".

Se debe tener en cuenta que otros mercados como el chino prefieren los calibres más pequeños y otros como el Americano y Europeo en donde algunos supermercados optan por desarrollar programas con rango de medianos o reducidos. "Cada exportador tiene una realidad distinta en cuanto a su distribución de calibres y en nuestro caso buscamos los mercados y programas que nos permitan el mejor balance posible para todo nuestro rango de tamaños".

# El equipo MÁS EFICIENTE



**FruitXL**<sup>®</sup>  
(Mejora el cuajado, amarre y calibre de frutos)

**Promesol5X**  
(Acondicionador de suelos)

**Packhard**<sup>®</sup>  
(Mejoradora la calidad y vida post-cosecha)

**Epingle**<sup>®</sup>  
10 EC  
(Pyriproxyfen 100 g/L)

**Talstar**<sup>®</sup>  
100 EC  
(Bifenthrin 10 g/L)

**CAPITHAN**<sup>®</sup>  
(Spirodiclofen 240 g/L)

**HOOK**<sup>®</sup>  
(Buprofezin 250 g/Kg)

**AGRO KLINGE S.A.**  
Calle René Descartes No 311  
Urb. Santa Raquel 2da Etapa, Ate. Lima-Perú.  
Telf.: 612-6565  
[www.agroklinge.com.pe](http://www.agroklinge.com.pe)  
[contacto@agroklinge.com.pe](mailto:contacto@agroklinge.com.pe)







José Hernández, Ministro de MINAGRI junto a Jorge Barnechea, Jefe de SENASA y demás ejecutivos durante la presentación.

## Sanidad e inocuidad para el Perú y el Mundo

# SENASA celebró sus 25 años con certamen internacional

Para conmemorar esta importante fecha, el Servicio Nacional de Sanidad Agraria – SENASA realizó el encuentro “Sanidad e Inocuidad para el Perú y el Mundo: Experiencias Exitosas”, en el Centro de Convenciones de Lima. Asimismo hizo un recuento de sus principales actividades y mostró los logros alcanzados en el país.

**D**icho encuentro tuvo por objetivo dar a conocer la importancia del rol de los servicios sanitarios oficiales en la protección agropecuaria, la implementación de acuerdos internacionales y su impacto en el comercio e, impulsar estrategias internacionales para la gestión de la sanidad agraria y contribuir al desarrollo de la agricultura.

La inauguración de esta importante actividad, estuvo a cargo del ministro de Agricultura y Riego, José Manuel Hernández, quien transmitió el saludo respectivo del presidente Pedro Pablo Kuczynski a la institución y a sus trabajadores por su aniversario.

## Promoviendo las agroexportaciones

Desde algunos años los productos agrarios del Perú están de moda en el mundo entero por su origen sano y ecológico, características que agregan valor a nuestra oferta exportable. Un actor principal en este esfuerzo, es el papel estelar que viene cumpliendo SENASA para abrir nuevos mercados a los productos peruanos a través del levantamiento de las barreras sanitarias.

Los diversos organismos técnicos, entidades del Estado y del sector privado resaltan la ardua labor que viene realizando con el propósito de destrabar las barreras burocráticas y fitosanitarias en nuestros principales mercados. A lo largo de todo este tiempo ha desarrollado innumerables acciones en favor de la agricultura y en la apertura de nuevos mercados para la exportación de nuestros productos agrarios.

El ministro Hernández resaltó que para fin de año se debe alcanzar los 6 mil millones de dólares en las agroexportaciones peruanas. “SENASA está casado con la agricultura y es uno de los brazos importantes del Minagri. En estos 25 años, ha jugado, está jugando y jugará un rol importante en las estrategias del desarrollo agrario. Su papel es clave y nos está permitiendo consumir productos de alta calidad”.

Mencionó que para conseguir los objetivos trazados por el gobierno, esta institución se encarga de las labores de prevención de plagas y enfermedades que



Daniel Bustamante, presidente de ProHass, Jorge Barnechea, jefe de SENASA y Arturo Medina, gerente general de ProHass,

ejecutan de manera permanente. “Al 2021 buscamos superar los 10 mil millones de dólares en agroexportaciones, ampliando las fronteras agrícolas a través de la promoción de nuevos productos y la apertura de más mercados, mediante acuerdos que cumplan con los requisitos fitosanitarios de países importadores. Esa tarea, significa un gran desafío para la institución”, señaló el titular del sector.

Indicó que se debe trabajar de manera articulada con los grandes y pequeños productores, para que realmente las agroexportaciones se conviertan en la

locomotora que genere el desarrollo del país. “Queremos un agro moderno donde los beneficios lleguen a todos, porque es el sector más inclusivo de la economía nacional. Como el lema del ministerio “Agro somos todos”, y SENASA es de todos y para todos. Estamos promoviendo su fortalecimiento con un presupuesto de 650 millones de soles para los próximos cuatro años”.

Uno de los productos bandera de este crecimiento agroexportador, es el gran impacto que viene obteniendo la palta Hass peruana. Al respecto, Daniel Bustamante, Presidente de la Asociación de Productores de Palta Hass (ProHass), dijo que SENASA es el motor y el gran aliado de la industria de la exportación. “Su trabajo es clave para lograr la apertura de los mercados internacionales, como también lo es para mantener y permanecer en ellos. Laboran con un alto nivel de profesionalismo y es muy rígida en pro de la sanidad. Los consideramos un socio estratégico para el crecimiento de las exportaciones”.

En tanto, Arturo Medina, gerente de ProHass, destacó labor conjunta que realiza el gremio con SENASA para destrabar los permisos fitosanitarios que imponen los diferentes mercados donde llega la fruta. “Cumplen un rol fundamental en este negocio de las agroexportaciones y seguiremos apoyando para mantener la calidad de la palta Hass donde está presente”.





## Ampliación de intercambio comercial

Por su parte, Jorge Barrenechea, jefe de SENASA, durante su disertación, dijo que la cultura sanitaria y la inocuidad tienen una actividad relevante en el quehacer y forma parte de la vida de las familias. Así se garantiza que en los mercados internacionales lleguen los alimentos nacionales frescos de origen animal y vegetal.

Resaltó que la institución viene trabajando para integrar nuevos procesos, simplificando los trámites administrativos para ofrecer un mejor servicio. “En lo que va del año hemos brindado más de 200 mil servicios, de los cuales 160 mil se realizaron a través de la Ventanilla Única de Comercio Exterior (VUCE), el resto de gestiones se efectúa de manera directa a través de nuestras oficinas en todo el Perú”.

Desde su gerencia, indica que se continuará trabajando para abrir y mantener los mercados internacionales. “Logramos cerrar importantes acuerdos bilaterales

con países de América y Europa. Ahora negociamos con las naciones de Asia y Oceanía. Se proyecta lograr al 2021 el acceso de 81 productos agropecuarios a más de 30 nuevos mercados de exportación”.

Asimismo, con la certificación electrónica se agilizará el proceso de agroexportación en los diferentes países. El primer paso fue Holanda, que a través de su puerto ingresan más del 80% de productos peruanos a toda en Europa que representa un mercado de más de 500 millones de consumidores. “Nos hemos trazado nuevos retos, como es ejecutar el programa de desarrollo de sanidad agraria e inocuidad agroalimentaria y lograr al 2021 la certificación electrónica con 93 países. Esto representa un ahorro de costo de transacción de 24 millones de soles”.

Asimismo, como parte de la protección al Perú, manifestó que la institución cuenta con una brigada canina de 30 perros con una proyección de aumentar la cifra a 150, para una oportuna detección de plagas y enfermedades, para reforzar la identificación de riesgo en los pasos fronterizos como el de Santa Rosa en el límite con Chile.

## Sanidad vegetal es fundamental

Asimismo, dijo que es necesario promover y fortalecer a nivel regional los temas fitosanitarios para alcanzar más mercados internacionales, en especial el asiático. Remarcó que para abrir y mantener los destinos agroexportadores es necesario una tarea conjunta, con la finalidad de conseguir una buena respuesta social y económica en los diferentes países.

Resaltó que la institución es como el “ministerio de salud del agro”, ya que con su labor evita el ingreso de plagas y enfermedades al Perú, que le generarían grandes pérdidas económicas. Además promueve el rol que tienen los peruanos en el cumplimiento de las normas vigentes nacionales e internacionales para el traslado de productos para la seguridad agroalimentaria.



## Conferencistas internacionales

Esta importante actividad que se realizó el pasado 17 de noviembre, contó con las exposiciones de Ángel Sartori, Director Nacional del Servicio Agrícola y Ganadero de Chile (SAG); Michael Gregoire, administrador Interino de los servicios de inspección de sanidad animal y vegetal de Estados Unidos (APHIS); Enrique Sánchez Cruz, director en Jefe del SENASICA México; y Luis Martínez, gerente general del Instituto Colombiano Agropecuario.

Asimismo, asistieron los representantes de los principales gremios del sector agrario como ProHass, Asociación de Productores de Cítricos del Perú (Procitrus), funcionarios del Instituto Nacional de Innovación Agraria (INIA), entre otros.

También se dieron cita los profesionales agrarios del sector privado y representantes del Ministerio de Agricultura y Riego – MINAGRI, MINCETUR, DIGESA, MINAM, PRODUCE, PROMPERU, MINEDU, Relaciones Exteriores, Gobiernos Regionales, Gobiernos Locales, SUNAT, Ministerio de Salud, IICA, OPS (Organización Panamericana de la Salud), FAO, entre otros.

# FULLTEC

Perú

VS-8Z

CB-9

310-DX

160ZR-3.05MT

UV-32

ZANJADORAS

TRITURADORA

TERMÓGRAFO DIGITAL

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

PODADORA HIDRÁULICA

tractores /

tractor de carga para agricultura /

azufradoras y electrostáticas para vid y frutales /

herramientas agrícolas /

zanjadoras.

motocultores, motozazadas y motosegadoras /

podadoras hidráulicas /

Intercapas /

Trituradoras /

termógrafos digitales /

filtros de etileno

Calle Isaac Newton N° 138 Urbanización Industrial San Francisco – Ate – Lima.  
 Telf.: 713-1999 / 326-5888 Cel.: 955 856 575 ventas@fullteperu.com

[www.fullteperu.com](http://www.fullteperu.com)



### En la Amazonía con el Jantu

El Jantu (delfín del Amazonas) es la embarcación del SENASA que lleva atención en inocuidad y sanidad agraria por el río Amazonas, que ahora llega con más servicios del sector para impulsar el desarrollo rural. Su objetivo es brindar servicios fito, zoonosanitarios y de inocuidad agroalimentaria a los poblados más alejados de la región Loreto.

En su primer viaje hizo una incursión que duró 10 días para atender a los pobladores que tienen en la agricultura su principal fuente de ingresos económicos y están asentados en las localidades de Oran, Yanashi, Huanta, Nuevo Progreso, Pebas, Nuevo Pebas y Santa Isabel de Pishana.

La embarcación ya cumplió siete exitosos viajes por el Amazonas, ampliando su zona de cobertura, logrando la capacitación de 1891 productores, la vacunación de 4304 animales contra la rabia y la vacunación de 2390 cerdos contra la peste porcina clásica. Está equipado con botes y motocicletas; servicios básicos, ambientes para el descanso del personal, traslado de químicos, material de investigación y vacunas, para lo cual se realizó una inversión de 926,812 soles.

### Destacada labor profesional

Como parte de ello, el SENASA mostró sus acciones que en coordinación con los productores agrícolas y ganaderos nacionales han llevado al Perú a alcanzar zonas libres de la plaga moscas de la fruta en el 2007 o ser reconocido en el 2013 por la Organización Mundial de Sanidad Animal como país libre de fiebre aftosa, sin vacunación.

Entre otros logros, se destaca la declaración de país libre de influenza aviar en el 2005, el acuerdo de certificación electrónica entre Perú y Holanda para exportar productos agrarios, y el crecimiento de las agroexportaciones gracias a los importantes protocolos suscritos con EE.UU., China, Corea del Sur, Canadá y diferentes países de Europa y Sudamérica.

Para alcanzar estas metas, la institución cuenta con sedes en todas las regiones del país, 134 oficinas, 25 Direcciones Ejecutivas, 12 puestos de control externo, una sede central en Lima, así como periféricos en el puerto marítimo del Callao y el Aeropuerto Internacional Jorge Chávez.

Araya & Cía. Abogados:

## Asesoría especializada para una adecuada exportación

En estos tiempos en la que la exportación de productos nacionales como frutas y verduras se viene expandiendo en los diversos mercados del mundo, es importante y necesario contar con una adecuada asesoría en comercio internacional para minimizar los riesgos, y así proteger la inversión al momento de comercializarla.

Ante esta necesidad, surge Araya & Cía. Abogados, firma especializada en el

sector agrícola con oficinas en Chile y Perú, (pronto abrirá en China y Estados Unidos también), que cuenta con más de 15 años de experiencia brindando asesoría legal a los exportadores hortofrutícolas en sus operaciones comerciales.

El objetivo de esta asesoría es prestar un servicio que permita al exportador disminuir los riesgos inherentes a la exportación desde el momento de la cosecha, hasta la venta de su producto en el mercado de

destino.

Ello se realiza a través de una amplia gama de servicios en asesoría en Incoterms, UCP y cartas de crédito. También por negociación y resolución de controversias, contratación comercial, siniestros marítimos y protección de variedades vegetales. En el tema de materia de seguros, se realiza la revisión de pólizas de seguro, análisis de coberturas, impugnación de liquidaciones, entre otros.

Más información en [www.araya.pe](http://www.araya.pe).

# ARAYA & CÍA

## ABOGADOS

### ASESORÍA EN COMERCIO INTERNACIONAL

- Asesoría en Incoterms, UCP y cartas de crédito.
- Servicios especializados para exportaciones a EE.UU.
- Negociación y Resolución de controversias
- Contratación internacional
- Siniestros marítimos
- Variedades vegetales

### ASESORÍA EN MATERIA DE SEGUROS

- Revisión de pólizas de seguro
- Análisis de coberturas
- Asesoría en gestiones de reclamación
- Impugnación de Liquidaciones



Av. Reducto 1370, Oficina 603, Miraflores, Lima. / Teléfono: +51 1 270 7449 / Web: [www.araya.pe](http://www.araya.pe)



## Socio estratégico para la agro exportación

ProHass resalta y valora todo el esfuerzo que realiza esta institución, que desde su creación juega un papel preponderante para el ingreso de la palta Hass en los diferentes mercados internacionales. Esfuerzo que no se detiene porque ya está en marcha la apertura de más países como Nueva Zelanda, Tailandia, Corea del Sur, y otros. Después de ello, el trabajo continúa porque será una labor conjunta mantener la fruta en los destinos abiertos.

Sin duda, su presencia territorial es uno de sus principales valores, porque asegura que la autoridad sanitaria cubra todos los ámbitos de intervención a los que debe llegar, con servicios oportunos para la gente de campo de costa, sierra y selva. La institución está presente en todas las regiones del país con 140 oficinas, 25 direcciones ejecutivas, 12 puestos de control externo, 100 centros de trámite documentario, una sede central en Lima, así como periféricos en el puerto marítimo del Callao y el Aeropuerto Internacional Jorge Chávez.

Gracias a un celoso sistema de vigilancia fitosanitaria y zoonosanitaria, protege al país del ingreso de plagas y enfermedades que podrían dañar a los cultivos. Además, de un sistema de cuarentena de plagas vegetales y animales, en lugares donde existe operaciones de importación. La vocación de servicio es una premisa para la autoridad sanitaria y, en el cumplimiento de sus objetivos, actúa como un aliado de todos los actores vinculados al desarrollo agrario.

Por tanto, nos alegra y reconforta contar con el trabajo profesional que desempeñan. Se trata de una de las pocas instituciones estatales que trabajan con eficiencia, es el motor y el gran aliado de la industria de la exportación. Los productores agrarios del país los consideran como un socio estratégico para el desarrollo y crecimiento del sector agro exportador nacional. Por nuestro lado, debemos estar más comprometidos en seguir mejorando la calidad de nuestra producción, más aún por la dura competencia que se genera con los demás países exportadores.

### ProHass y SENASA, dúo ganador

## Abriendo mercados para la Palta Hass

*La labor profesional y diligente que viene cumpliendo SENASA desde su creación ha permitido cada año aumente el ingreso de la palta Hass a nuevos mercados internacionales. Ante esta buena expectativa que genera este cultivo, ahora se ven nuevas siembras en diferentes regiones del país.*

**E**sta institución que cumple 25 años de fructífera labor, es el gran artífice para que la palta Hass hoy esté presente en muchos países de diferentes continentes. “Cuando SENASA trabaja la parte de acceso a los mercados lo hace para el exportador pequeño, mediano y grande. No trabajamos para un sector o empresa, es para todos. Apoyamos las oportunidades que se tienen para colocar productos en otros mercados”, manifiesta su Jefe, Jorge Barrenechea.

Sostiene que los gremios asociados a la agropexportación trabajan con la institución en estudios específicos. Por ejemplo con ProHass la exportación de la palta se dio porque la institución hizo

un estudio científico que demostró que la Palta Hass peruana no es hospedante de la mosca de la fruta. Tales esfuerzos alcanzaron resultados positivos y desde julio del 2011 el tratamiento de frío para el ingreso de la palta peruana fue removido.

“Si no hubiéramos hecho este estudio que duró cuatro años, donde el sector privado aportó casi 500 mil soles, no podríamos exportar palta Hass a Estados Unidos. Pero no se puede hacer con los productores de forma individual, por eso están los gremios que se organizan e invierten”, añade Barrenechea.

### Apoyo al gremio exportador

Las tareas de asesoría y facilitación a todo nivel se ven reflejadas en trabajos individuales y también gremiales. “Se apoya a los exportadores que envían cantidades pequeñas de productos y también a los gremios empresariales como ADEX, ProCitrus, ProHass, Ipeh, Provid o Apem”.

Todo este esfuerzo ahora se ve reflejado en buenas cifras para el sector. En solo cinco años el país ha triplicado sus exportaciones de palta, pasando de las 69,657 toneladas en el 2011 a las 179,625 toneladas enviadas en el 2016. En esta campaña se prevé un nuevo récord, que podría superar las 223,000 toneladas exportadas.





Wiebe de Boer, Embajador de Holanda en Perú, José Hernández, Ministro de MINAGRI junto a Jorge Barrenechea, Jefe de SENASA.

## Perú y Holanda logran importante acuerdo

# Certificación electrónica agilizará comercio

*El Servicio Nacional de Sanidad Agraria (Senasa) suscribió con la Autoridad Holandesa de Seguridad Alimentaria (NVWA), el Acuerdo Operacional para el Intercambio de Certificados Electrónicos de productos agrarios entre ambas naciones.*

**W**iebe de Boer, embajador de El Reino de los Países Bajos (Holanda), señaló que Senasa cumple 25 años, en los cuales ha logrado un nivel de profesionalismo muy alto. “No todos los países del mundo cuentan con este sistema de certificación electrónica que eleva sus estándares de calidad agroexportadora. Facilitará al exportador peruano en todo el proceso de exportación con ahorros en tiempo y dinero. Es importante que sigan exportando más

de 1000 millones de dólares en productos agrícolas a Europa”.

Con esta iniciativa se pone fin al uso de certificados electrónicos impresos para importaciones y exportaciones de productos vegetales, después de dos años de trabajo ininterrumpido desde junio del 2015, fecha en que se suscribió el primer memorándum de entendimiento entre los organismos responsables de la sanidad agraria de ambas naciones.

Con el uso de la tecnología de vanguardia se evita la adulteración o

falsificación de los documentos técnicos; brindando la seguridad a las cargas comerciales certificadas por el SENASA. “Estamos brindando un nuevo empuje a las agroexportaciones peruanas, agilizando los procedimientos para que nuestros productos como mangos, uvas, paltas, espárragos, arándanos y cítricos lleguen pronto al mercado holandés, principal punto de ingreso a toda la Comunidad Europea”, señaló el ministro de Agricultura y Riego, José Hernández.

## La puerta de ingreso a Europa

Perú y Holanda tienen una excelente relación comercial desde hace varios años, debido a que la mayoría de las agroexportaciones de nuestro país hacia Europa ingresan por el puerto de Rotterdam, convirtiéndose en una importante vía para mejorar el intercambio de productos. Además es el segundo destino de nuestras exportaciones agrícolas después de EE.UU., a cuyo destino, SENASA ha emitido 18,000 certificados fitosanitarios, de un total de 101,000 certificados emitidos en todo el 2016. Por consiguiente, bajo este sistema de certificación fitosanitaria electrónica, el Perú está asegurando las agroexportaciones con su principal socio comercial, en términos sanitarios y fitosanitarios.

El Minagri destacó que después del acuerdo alcanzado con Holanda, el siguiente paso es lograr la emisión de certificados sanitarios electrónicos entre los países que integran la Alianza del Pacífico: Perú, Chile, México y Colombia. Paralelamente se



Arturo Medina, gerente general de ProHass junto a José Hernández, Ministro de MINAGRI, y demás personalidades durante la presentación de la certificación electrónica.

trabaja con los socios comerciales estratégicos como son EEUU, China, España, Alemania e Inglaterra.

La certificación electrónica es un sistema de intercambio de información sobre las condiciones fitosanitarias y la seguridad de los productos agrarios, certificación que reemplazará a todos los certificados que se emite de manera convencional.

**CYTOPERU**  
M&V

La mejor opción en insumos agrícolas para sus Paltos

Crop+™ PLUS FOLIAR    Eliphos    BioCopper    Creta    KTS

Crescal    nutri-PLUS    PHOSTIN Zinc

Teléfono: 326-5888 - 713-1999 / [www.cytoperu.com](http://www.cytoperu.com)

## Principales beneficios

Este importante acuerdo permitirá la eliminación de los costos logísticos por concepto de coordinación, transporte de valores (certificado fitosanitario en papel) en beneficio del importador y exportador, cuyos costos evitados están alrededor de 50 dólares por cada operación en un envío de exportación, que equivale alrededor de un millón de dólares por año.

Asimismo, esta iniciativa permite la reducción de tiempo en la emisión del certificado fitosanitario, que ahora es electrónico entre ambos países, a su vez permitirá a las autoridades de ambos países a prevenir y programar los envíos de importación, reduciendo los tiempos de ingreso de los envíos.

Según indicó Senasa, con este paso no habrá forma de manipular estos documentos, debido a que será un documento electrónico solo de conocimiento de ambos países. Es decir, los exportadores manejarán un código que se les entregará al momento de certificar los envíos de exportación, evitando con ello algún cambio.

Cabe precisar que la certificación electrónica está operativa en las 140 oficinas de Senasa a nivel nacional, teniendo registro en el aeropuerto de Iquitos, Puerto de Ilo y Puerto Salaverry. Por su parte, el NVWA de Holanda ya realiza este trámite con China, Kenya, South Korea, Chile, USA, Australia y Colombia.

## Tecnología ayudará a mejorar las exportaciones

El diplomático dijo que la venta al exterior de los productos agrarios peruanos hacia Holanda podría duplicarse en los próximos cinco años y llegar a los US\$ 1,200 millones dada la alta demanda por los productos nacionales en esta zona de la Unión Europea (UE). "Perú tiene una exportación dinámica de productos agrícolas a Europa y específicamente a Holanda de US\$ 600 millones, siendo este país el primer destino de los productos agrícolas peruanos dentro de la Unión Europea (UE). De esta cifra, la mitad – alrededor de US\$ 300 millones – se reexporta a otros países miembros de la UE, en concreto, jugamos un rol muy importante como distribuidor de los productos peruanos".

Así, la exportación de los productos como espárragos, paltas, mandarinas, arándanos, así como de la quinua, café, cacao, entre otros, tienen grandes posibilidades para duplicarse en el país de los tulipanes. En cuanto al intercambio comercial entre ambos países, el diplomático dijo que va muy bien. "Tenemos un déficit muy grande con Perú, que está exportando mucho más que nuestro país en esta interacción. Se tiene que aprovechar la ubicación estratégica del puerto Ámsterdam que es la puerta de exportación a Europa. En menos de 24 horas un contenedor puede llegar a otros países de Europa", dijo.

**Landini**  
NUEVO DEALER EN PERÚ



**COMPROMETIDOS CON LA POST VENTA**

## Ventajas del sistema de rastreo

- Ubicación de Unidades en tiempo real.
- Histórico gráfico del recorrido por rango de fecha y hora.
- Reportes mensuales del tractor o Flota por Kilómetros recorridos, horas uso, velocidad promedio y tiempo ralenti.
- Configuración de alarmas por excesos de velocidad.
- Alertas de mantenimiento cada 250 hrs.
- Apagado remoto (opcional).
- Solicitud de visitas de mantenimiento mediante la aplicación.
- Capacitaciones del uso del sistema en el concesionario.
- Activación de geocercas.
- Botón SOS para asistencia Derco en caso de siniestros.



Programar el mantenimiento para sus tractores nunca fue tan fácil.

Usted puede monitorear su tractor o flota en todo momento y estar en contacto permanente con nuestros concesionarios.

Configurar alarmas para registrar excesos de velocidad, obtener reportes por horas de uso, cuantificar kilómetros recorridos son parte de las múltiples ventajas que usted obtiene al adquirir nuestro servicio.

### MULTIPLATAFORMA

Le damos acceso a la plataforma desde cualquier computador y dispositivo móvil para que pueda programar mantenimientos o cualquier eventualidad donde quiera, cuando quiera.

### INSTALACIÓN INCLUIDA

Lo invitamos a sumarse a la experiencia de monitoreo de su tractor Landini.

Av. Separadora Industrial 1291, Ate  
Email: ventaslandini@dercoperu.net

Teléfono: 713-5001  
Web: www.derco.pe/dercomaq





Una de las preferidas

## Palta peruana se lució en Fresh Summit

*La delegación compuesta por más de 80 empresarios peruanos que participó en la feria PMA Fresh Summit 2017 proyectaron negocios por US\$ 260 millones, cifra que se consiguió gracias a la promoción realizada bajo la marca Super Foods Peru, según informó la Comisión de Promoción del Perú para la Exportación y el Turismo – PROMPERÚ.*

**D**urante la participación peruana los exportadores realizaron más de 700 citas de negocios y captaron la atención de países como Estados Unidos, Canadá, China, Corea del Sur, Taiwán, Colombia, México, Argentina y Reino Unido entre otros, quienes quedaron fascinados con la oferta de los productos peruanos.

Entre los superalimentos más demandados por los compradores internacionales estuvieron la palta Hass, la uva, la granada y el arándano. Cabe mencionar que fueron más de 200 los representantes peruanos, entre exportadores, productores, empacadores, proveedores de servicios logísticos y certificadores, que ocuparon los 210 metros cuadrados de exhibición ferial.

Asimismo, asistieron representantes de las Oficinas Comerciales del Perú en Los Ángeles, Miami y Nueva York; así como la asistencia de gremios de exportadores como ProHass, Procitrus, Progranada, Apem, Proarandanos y Provid, entre otros.

### Atractivo stand

La feria se realizó en el Ernest Morial Convention Center en New Orleans, Louisiana del 19 al 21 de Octubre. Se trata de uno de los certámenes más representativos de la industria de alimentos de EE.UU. y del mundo. Durante estos días, centenares de asistentes acudieron para degustar las exquisitas recetas y recibir información importante sobre superalimentos y productos frescos de Perú.

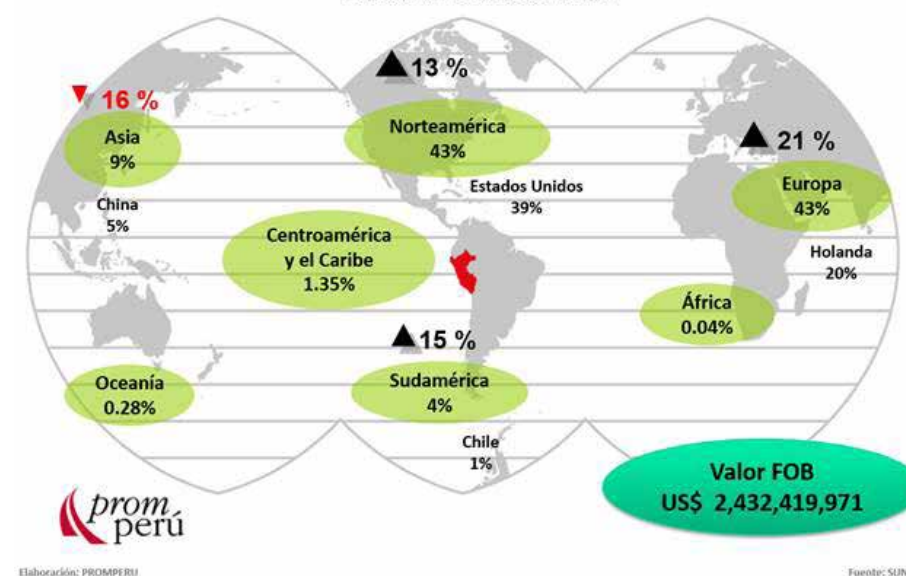
Entre las creaciones gastronómicas que pudieron disfrutar los asistentes al evento estuvieron la causa de pollo con alioli de palta, ceviche de puerto, anticucho mar y tierra, mousse de mango con tierra de chocolate, mousse de arándanos con quinua tostada, pisco sour, entre otros.

### Mantener la calidad

Arturo Medina, gerente general de ProHass, dijo que el país se está posicionando bien con una oferta exportable al mercado estadounidense de frutas y vegetales frescos. "Este encuentro ofrece muchas oportunidades comerciales a los empresarios locales, teniendo en cuenta el alto consumo de la palta Hass que se da en Estados Unidos. Deben saber que somos una buena opción y les ofrecemos un buen programa de exportación. Como gremio seguiremos en la lucha para que Perú mantenga y mejore los niveles de calidad de la palta".



### Perú: Distribución de las exportaciones de Frutas y Hortalizas frescas en el mundo 2016



### Mercado estratégico

Víctor Sarabia, vocero y coordinador del Departamento de Agronegocios de PROMPERÚ, destacó la participación de más de 80 empresas que acompañan y ayudan en este proceso de la marca para potenciar la tendencia de crecimiento que tienen los productos frescos de Perú en el mundo.

La referida feria demostró una vez más que América del Norte es un mercado muy importante para la oferta exportable peruana. El desafío para el país será seguir identificando nuevas oportunidades de negocios y canales de distribución dentro del ese mercado.

### Presencia sólida

Sin duda, Estados Unidos es el principal destino de los productos hortofrutícolas peruanos, entre los que destacan los espárragos, palta, uva y arándanos, que forman parte de los denominados superalimentos o "super foods", por lo que el evento constituyó una excelente oportunidad para posicionar la marca.

Sarabia agregó que la participación de la delegación peruana asegurará que el país mantenga una presencia sólida en este mercado y así fortalecer su imagen de proveedor de excelentes productos que no solo tienen cualidades nutritivas, sino que aportan otros

beneficios a la salud.

En esta importante feria se dieron cita más de 20,000 visitantes y 1,000 expositores de más de 60 países. Reunió a expertos, líderes y encargados de tomar decisiones en cada eslabón de la cadena de suministro con la finalidad de aprender, establecer relaciones y hacer negocios. Asimismo, los empresarios participantes pudieron conocer las últimas tendencias en la industria de las frutas y vegetales.

Estados Unidos ocupa el principal destino de nuestras exportaciones de alimentos procesados con una participación de 37% en el 2016. Así alcanzó un valor de US\$ 160 millones en el periodo de enero a julio de 2017, lo cual significó un crecimiento de 4,1%, con respecto al mismo periodo del año anterior.



Carlo Mosoni Toyofuku, gerente general Ipesa Hydro

Ipesa Hydro:

## Eficiencia y rendimiento en sistemas de riego tecnificado

*Desde hace cinco años ofrece los eficientes sistemas de riego Rivulis a los productores agrarios nacionales permitiendo un crecimiento sostenible de los cultivos, e incrementando la calidad de su producción. Es decir, ayudan a los agricultores a cultivar más con un menor costo a mediano plazo.*

Considerada como una de las empresas más importantes y especializadas del sector, Ipesa Hydro ofrece la línea completa de productos de irrigación Rivulis, incluyendo laterales de goteo, cintas de riego de goteo, mangueras, aspersores, válvulas y otros. La casa matriz de Rivulis se ubica en Israel, y cuenta con fábricas y distribuidoras en los mercados más importantes del mundo.

Su gerente general, Carlo Mosoni Toyofuku, afirma que la empresa ofrece las últimas tecnologías en sistemas de riego al mercado local aplicando la cantidad de agua precisa a los cultivos en el momento correcto durante todo el proceso. La empresa proviene de la organización Rivulis Plastro, que en el 2010 fue adquirida junto con las empresas T-Systems y Roberts Irrigation por John Deere Water. “Adquirimos su división de riego de Perú en 2012 y se convierte en Ipesa Hydro. Y hace dos años abrimos una oficina en Chile porque muchos de nuestros clientes que tenemos aquí también tienen presencia en el país sureño”.

Gracias a la calidad de sus productos y servicios, Ipesa Hydro pretende ampliar su presencia en las 70 mil hectáreas que ofrece el mercado “Tenemos mucho por crecer, ya que existen proyectos encaminados como Majes. III Etapa de Proyecto Chavimochic, Olmos, entre otros”, manifiesta Carlo Mosoni.



## Sistemas enterrados

Uno de sus productos estrellas y de buena demanda es el sistema Rivulis D5000 que ofrece un flujo regulado de drenaje lento y es ideal para aplicaciones en sistemas enterrados y en suelos arenosos. Mosoni indica que el gotero está diseñado para que drene lentamente cuando se apaga el sistema, reduciendo la ingestión de partículas. Ofrece protección de los rayos UV y es resistente a los químicos y fertilizantes.

Al ser totalmente automatizados, estos sistemas permiten que sean controlados desde de un smartphone. “El cliente podrá ver cómo se riegan sus cultivos y además tenemos el apoyo de Manna Irrigation Ltd., que ofrece servicio satelital para las mediciones del campo, análisis del suelo, para ver la cantidad de agua que llega al cultivo, entre otros. Ofrecemos un reporte completo”.



Renzo Campos Malpartida, jefe de ventas Ipesa Hydro.

## Proyectos en sembríos de palta

Por su parte, Renzo Campos Malpartida, jefe de ventas Zona Norte Chico y Sur de Ipesa Hydro, afirma que la empresa viene trabajando con Talsa, Agrícola Hoja Redonda, La Calera, Cayalti y Agrícola Cerro Prieto, entre otras, quienes han obtenido buenos resultados en los sembríos de palta Hass. Con la última empresa se atendió 225 hectáreas de paltos y esperan sumar 100 hectáreas más para el 2018. Además, tienen en su cartera de proyectos a Fair Fruit Peru S.A.C (226 hectáreas) y un fundo en Huacho (30 hectáreas) que pertenece al Grupo Añaños.

Apelando a su conocimiento del sector, ahora dirigen sus esfuerzos a conquistar las zonas donde están produciendo nuevos sembríos de palta como en Chinchá, Nazca, Chiclayo y parte de la sierra sur (Huanta), y potenciar sus servicios en Piura, Trujillo y el Norte Chico. Si bien no cuentan con oficinas en todo el país, se valen de sus distribuidores, quienes de manera constante reciben una especializada capacitación.

## De la mano con Ipesa Maquinarias

Para ofrecer un proyecto integral se valen del apoyo del grupo Ipesa Maquinarias, representante de John Deere en Perú, que cuenta con 14 sucursales propias. Así tienen presencia en Piura, Chiclayo, Trujillo, Lima (con un almacén aduanero de 17 mil metros cuadrados), Ica, Arequipa y en la sierra están en Huancayo.

## Proyectos para el 2018

Adelantó que su representada acaba de ganar el proyecto más grande para el 2018, con 3500 hectáreas, en la cual se empleará el sistema de “manguera enterrada”, que demandará una inversión de US\$ 25 millones en Chiclayo. “Nos encontramos en la primera parte de su ejecución con mil hectáreas que suma US\$ 9 millones. En paralelo se iniciará la segunda etapa a mediados del 2018 y se concluirá en diciembre del 2019”.

Manifiesta que cuentan con otros proyectos en Chiclayo y Trujillo que suman alrededor de US\$10 millones que se iniciarán en el próximo año. Otra iniciativa se ubica en Ica, se trata de un proyecto con varios agroindustriales de plantaciones de uva. Asimismo, disponen con más de 20 ingenieros especializados tanto en Lima como en provincias, para servicios de asesoría, capacitación y posventa.







**C y C Explotación de  
Negocios Agrícolas S.A.C.**

## Pasión por las paltas

*Apasionado, gran conversador y alegre, así es Carlos Roe Battistini, médico y empresario tenaz, quien desde hace más de 7 años está inmerso en el mundo de la agro exportación en su fundo El Álamo en Cañete. Además ve con mucho optimismo el potencial crecimiento de la palta Hass peruana.*

**A** pesar de sus múltiples ocupaciones y cargos ejecutivos, se da tiempo para viajar por auto tres veces por semana hasta el distrito de Quilmaná en Cañete, donde se encuentra su fundo de 30 hectáreas de paltos. “Esos días me levanto a las 5:00 a.m. para llegar temprano y luego de realizar algunas coordinaciones con el personal, me dirijo a las oficinas de Laboratorio Clínico Roe en San Isidro, negocio que presido desde hace muchos años y que lo inició mi padre Carlos Roe Gómez en 1953”.

Como todo empresario visionario, la historia exitosa de Carlos en el sembrío de los paltos se inicia en el 2007 cuando adquiriere el fundo “El Álamo” a la familia Revilla. “En ese momento conocí a muchas personas que estaban volviendo a la agricultura a mediana escala como los amigos Jesús Melgar y Ernesto Lozada. Por esos años, mi hijo se hizo cargo del fundo”.

Gracias al consejo de sus vecinos y amigos, decide aportar por la siembra de paltos, teniendo en cuenta que en el 2008 ya se comentaba del gran potencial que tenía este fruto en los mercados internacionales. Además se le presentó una oferta del Consorcio Productores de Frutas (CPF) para recibir una adecuada asesoría en todo el proceso de la fruta hasta su exportación.

Recuerda que los primeros plántones de palta lo compra a su amigo Luis Alayza. “Empecé de cero, sin conocimientos, solo con el apoyo de un jefe de campo que también laboró para la familia Revilla. Al inicio fue difícil, porque nos afectó regar los terrenos con agua salinizada de un pozo, que malogró las 12 mil plantas. Al siguiente año, el suelo todavía seguía afectado. Por eso, siempre digo que no me inicié en este negocio en el 2008 sino en el 2010, porque fue ahí donde recién las paltas brotaron”.



### Tren en marcha

En ese momento, de manera autodidáctica decide documentarse y estudiar todo lo concerniente a la fruta para revertir y recuperar el tiempo perdido. Además recibió consejos y charlas por parte de ProHass, a cargo de su gerente Arturo Medina, quien le brindó las pautas necesarias para un adecuado trabajo. “Se instaló la corriente eléctrica en el fundo e invertí en un moderno sistema de riego tecnificado de micro aspersión, y contraté a un ingeniero agrónomo. También nos apoyó CPF, quienes nos brindaron una adecuada asesoría”.

Recién en el 2010 empieza a ver los resultados. “Estoy llegando a niveles que mis vecinos lo hicieron hace años atrás, pero he tomado impulso y vengo con fuerza. Tuve que recomponer el suelo, fabricando mucho humus que es importante para que la planta rinda buenos frutos. Ahora mi fundo produce 15 toneladas por hectárea, con 5% de descarte y calculo que pronto llegaré a las 18 toneladas”.

En cuanto a su personal, está conformado por el jefe de campo, un técnico agrícola y 6 colaboradores más. “Ellos hacen un gran trabajo y la suerte me acompaña porque mis paltos no crecen mucho, sino son frondosos, lo cual facilita para una adecuada cosecha y permite realizar una buena pulverización fitosanitaria”.

**6** Ingredientes activos en un solo producto

**PSW** Lo NATURAL, nuestra mejor OPCIÓN  
Nature, our best choice

**FERTIMAR, la alternativa natural para:**

- Mejorar la floración y cuajado
- Mejorar el calibre
- Reforzar el sistema inmunológico

Oficina Latinoamerica / Latin America Office  
PSW S.A.: Av. Paul Poblet Parcela D 19 Lote 1  
Lurín LIMA PERÚ / Telefax:(051-1) 430-3662  
• ventas@pswsa.com • www.pswsa.com



## De pura sangre

Comenta que su otra pasión es la cría de caballos de carrera en “Haras Los Eucaliptos”, que se ubica cerca de su fundo. En un lugar lleno de vegetación, más de 100 equinos están en su paraíso. Además fue presidente del Jockey Club del Perú. Así transcurren sus días de Carlos, entre la medicina, el cultivo de la palta y sus engreídos de “pura sangre”.

## Planes de inversión

El ejecutivo indica que tiene proyectado adquirir más terrenos por la zona, a pesar que las que están disponibles han elevado su precio. En los distritos de Cañete el precio de la chacra no baja de los 100 mil dólares por hectárea. Asimismo, realizarán un plan para continuar con una mejora del suelo con el uso de material orgánico, lombriz y bosta.



## Adecuado calibre

Afirma que desde que empezó con la producción de la fruta ofrecía diversos calibres, pero este año ha sido más homogéneo con grandes tamaños. Así, CPF les envía en cada envío un reporte detallado del tamaño de la palta, su destino y demás datos que son necesarios para una adecuada planificación en el campo.

Al respecto, resalta el trabajo que viene cumpliendo Senasa en todo el proceso de la exportación de la fruta. “Al principio caen pesados pero su trabajo profesional es necesario para cuidar los envíos y así cumplir con los parámetros que exigen los mercados de Europa, Estados Unidos y ahora los países asiáticos”.

## Panorama optimista

Comenta que en el 2010 CPF producía el 20% de la producción total de exportación, ahora solo representa el 3%, debido al crecimiento de otros productores y de nuevas tierras que ya están produciendo en diversas partes del país. “En la actualidad es importante mantener los estándares de calidad. Este triángulo ganador conformado por Senasa, CPF y ProHass, tienen que seguir trabajando de la mano para brindar a los productores una adecuada asesoría. Se debe enviar la fruta en el momento adecuado, no es conveniente apresurarse. Los exportadores deben ser conscientes que esto no solo afecta a su empresa, sino a la marca Perú”.

Señala que cada vez más países están sembrando la fruta, por tanto habrá más competencia en los mercados. “Un reciente artículo de medicina indica que cada día 5 mil habitantes del planeta comen palta por primera vez. Ello gracias a sus propiedades saludables, porque está demostrado que la grasa de la palta es tan buena como la del pescado que contiene omega 6. Además se usa para fines cosméticos y es necesaria para nuestro organismo”.



## Soluciones inteligentes, para cada etapa de tu cultivo



Phylum, balance ideal para cualquier etapa.  
Phylum Max R, promueve un máximo enraizamiento.  
Phylum Max F y Phylum St, aumenta el cuajado y el crecimiento del fruto.  
Manvert Folioplus, estimula el crecimiento y floración del cultivo.

[www.hortus.com.pe](http://www.hortus.com.pe)

**hortus**

LIGERAMENTE PELIGROSO - CUIDADO

Una empresa anasac



Tendencia en alza

## Mejores paltas con portainjertos clonales

Omar Diaz, gerente de operaciones de Camet Trading.

**El uso de la técnica de propagación clonal en palto está siendo utilizado hace varios años en plantaciones comerciales de países como Chile, EE.UU. y Sudáfrica. En el país, desde unos años algunas empresas lo vienen incorporando en sus viveros con éxito, como es el caso de Camet Trading. Así lo indica su gerente de operaciones, Omar Diaz.**

### ¿Cómo marchan los viveros que vienen trabajando?

En el Perú hay algunos viveros que se dedican a la producción de plantones de palta desde el punto de vista comercial y hay otras empresas, especialmente grandes y medianas, que cuentan con su propio vivero.

Viendo que en algunos campos el porcentaje de replante es alto generando un costo y una disminución en la producción, nuestra empresa desde hace cinco años decidió innovar, investigar y hacer pruebas con plantas mucho más especializadas como la propagación clonal en palto. El 2016 se logró producir un lote semicomercial y este año esperamos pasar de producir 5 mil

hasta 30 mil plantas. Para el 2019 debemos seguir creciendo hasta llegar a producir 120 mil plantas de palto clonal por año.

### ¿Qué patrón están usando?

Usamos el patrón Dusa que es resistente al Phytophthora que es una enfermedad que ataca a los paltos y medianamente resistente a salinidad. La ventaja de producir una planta clonal es que permite contar con huertos genéticamente uniformes. Ofrece más resistencia a las enfermedades, y en la sumatoria de años productivos de la plantación se logra una mayor productividad, además de mejorar la calidad de la fruta. Permite tener un campo más uniforme y longevo con un 20 a 30% más de raíces

que una planta de semilla. Esto hace que el palto absorba mejor los nutrientes y el agua, logrando así un mejor desarrollo.

Otra característica es que las plantas son más frondosas y reducen la quemadura por el sol. Asimismo, el porcentaje de recalce es mucho más bajo, bordeando el 1%, mientras que un buen campo de plantas de semilla está alrededor de entre 3 a 5%, y en otras mucho más. Incluso hay empresas que tienen políticas de hacer recambios en los campos adultos entre 5 a 10% anual en la plantación y son huertos que tienen 10 años, es decir, en poco tiempo. Al usar estas plantas permite contar con un campo por 30 años con poco porcentaje de recalce.

Si bien hay una gran variedad de plantas y semillas, lo recomendable es usarlas dependiendo de las condiciones de cada campo. Por ejemplo, en un suelo más salino se emplea las plantas de origen antillano, actualmente estamos investigando con algunos patrones clonales de este origen.

### ¿Dónde producen estas plantas?

Las plantas clonales se producen en nuestro primer vivero que está ubicado en Chilca. Actualmente tenemos plantas ya instaladas en campos de cultivo en Olmos, Casma, Huacho, Chincha y para fin de año se contará con estas plantas en Tacna. El 2018 se construirá un vivero de producción de plantas clonales en Trujillo.

Somos lo pioneros, Camet Trading lleva varios años investigando sobre esta técnica y así actualmente ya produce plantas a nivel comercial.

Para este trabajo, contamos con la certificación europea Global Gap, que interviene en todos los procesos desde la producción de plantas hasta la exportación de la fruta. Una planta de semilla en general se vende a \$/ 3. 50 más IG, mientras que una clonal con Royalty a \$/ 11.00 más IG.

### ¿Qué tipos de problemas comunes presentan estos viveros?

Estos viveros presentan los problemas similares a los tradicionales. Hay que tener mucho cuidado en la higiene y la inocuidad, como desinfectar todas las herramientas para el trabajo. El material genético que usamos proviene de campos madre, donde se hace un análisis de los viroides de todas las plantas.

Estamos mejorando en el tema de tener un material certificado para su venta y así garantizar a nuestros productores que el material que tienen está libre de enfermedades y proviene de plantas sanas.

### ¿Qué procesos usan para obtener frutos de gran calidad?

Con el uso de esta técnica no hay variabilidad genética en el patrón, es decir, el portainjerto clonal es idéntico al patrón madre. Las yemas (parte de la planta capaz de brotar y crecer), que sacamos para el patrón y la variedad, provienen de los campos que se utilizan solo para la producción de éstas, donde se le da un manejo fitosanitario muy riguroso para permitir que la planta salga sana.



“Para producir una planta de semilla se demora entre 7 y 8 meses, y para obtener una planta clonal puede demorar en promedio 14” a 18 meses”.

Para producir una planta de semilla se demora entre 7 y 8 meses, y para obtener una planta clonal puede demorar en promedio 14 a 18 meses. Es un proceso mucho más largo y se hace con un doble injerto. Esta técnica se realiza en condiciones de temperatura controladas.

### ¿Tienen algunas iniciativas con Senasa?

Actualmente no. Senasa nos ayuda en las importaciones del material genético, en los trámites que se requieren. Recientemente se publicó el reglamento para la certificación de viveros y que es un tema que seguramente tendremos que trabajar con esta institución.

### ¿Esta reglamentación beneficia al sector?

Es un buen inicio. El sector necesitaba ciertas reglas para mejorar en la calidad de las plantas, no solo de paltas, sino de otros frutales. Para que una empresa pueda tener la seguridad de su inversión, se necesita contar con un reglamento que pueda certificar que la planta reúna las condiciones de sanidad, es decir, amparadas por un organismo estatal. También ayudará al productor, ya que al comprar una planta certificada, tendrá la seguridad que obtendrá frutos de mejor calidad.



### ¿Cuáles son las últimas tecnologías y técnicas que se emplean en los viveros clonados?

La mayor tecnología está enfocada en la propagación clonal que es una técnica que en USA tiene 40 años de uso y en el Perú recién ha ingresado hace poco. Somos de los primeros viveros que están empleando esta tecnología en el Perú. En otros lugares como California y Sudáfrica la gran cantidad de plantas que se comercializan son clones.

En el caso de Chile, desde hace 5 años producen este tipo de plantas y ahora los viveros que las producen no se abastecen por la alta demanda. Por la misma ruta va Colombia, que ya cuenta con viveros de paltos. Una alternativa similar que se está probando en algunos países es la propagación in vitro que si bien no está bien desarrollada, lo cierto es que ya se están haciendo pruebas con esta técnica.

Gran parte de la inversión está enfocada en contar con plantas de buena calidad, porque si no se cuenta con una buena planta, no servirá de nada tener el mejor fertilizante, agua, y cuidado. Solo así, se tendrá un fruto de alto rendimiento.

“El país debería producir al menos 300 mil toneladas y solo produce 220 mil”.



## Paltos de buena calidad

### ¿A largo plazo conviene este tipo de plantación?

Así es, para corroborarlo y demostrarlo estamos construyendo campos experimentales. Para ello, en mayo del 2018 se va a integrar un campo de investigación y a su vez demostrativo en Trujillo, el cual incluirá los patrones clonales y diferentes patrones de semilla. Estos resultados se apreciarán en un plazo de 3 a 5 años, ya que es un proceso de mediano y largo plazo.

### ¿Cómo se comportó esta última campaña de palta hass?

Ha sido una campaña atípica no solo por el impacto de El Niño Costero, sino por la desuniformidad de la materia seca que originó que algunos campos demoren más en iniciar la cosecha. También en algunas zonas produjo frutas pequeñas. Si bien se proyectaba en un inicio que las exportaciones de palta bordearían las 250 mil toneladas para este año, actualmente se ha reducido a 220 mil toneladas.

Respecto a los precios, está mejor que el año pasado, debido a la menor producción en California, Sudáfrica y México, y por un aumento del consumo en Europa. Todo ello, contribuyó para que los precios suban de manera considerable frente al año pasado.

Creemos que hay una ventana abierta para la producción de la palta temprana y tardía. Hay que cubrir esas fechas que están en déficit de abastecimiento, las cuales son entre marzo y la quincena de abril y entre mediados de julio y setiembre. Lo otro va depender de cómo evolucionan los campos, por ejemplo, con las áreas actuales. El país debería producir al menos 300 mil toneladas y solo produce 220 mil, por tanto hay un reto. Hay que tener en cuenta que el consumo a nivel mundial seguirá creciendo.

### ¿El mercado está en alza?

Las exportaciones del país están creciendo cada año y el mercado se está expandiendo en el consumo. Frente a ello, es importante tener un orden en las exportaciones para abastecer al mercado de manera continua. Hay algunas empresas que especulan y quieren salir con cosechas al límite de contenido de materia seca, especialmente a fines de abril, fecha donde todos los productores quieren exportar a Europa. Ello se tiene que resolver para que sea una exportación más pareja y uniforme donde los precios se mantengan estables. En general la campaña ha sido bastante buena pese a los problemas mencionados debido al alto consumo de esta fruta.

El país está exportando generalmente a Europa y Estados Unidos que son sus principales mercados. Luego está Asia representadas por China y Japón, y un poco en Centroamérica. Chile es un mercado interesante.

### ¿Cuán importante es el monitoreo de plagas para tener un control efectivo?

Cada vez se está convirtiendo en un punto crítico para la exportación. Contamos con un equipo de ingenieros y evaluadores de plaga que están recorriendo los campos con los que trabajamos en 14 regiones del País para detectar si hay plagas, especialmente la quereza, que su presencia impide ir a los mercados exigentes como China y Japón.

En el caso de la mosca de la fruta, este año se presentó en algunas zonas y se ha incrementado su población, por ello ha costado controlarlo un poco más.

Para controlar los costos productivos hay dos maneras de lograrlo: por hectárea y por kilo. Esta última es más importante y la única manera de disminuir los costos por kilo es optimizando las labores a través de un calendario de ejecución, mecanizar la cosecha y la fumigación y produciendo más.

### ¿Qué objetivos tiene la empresa en el cultivo de paltas?

Este año estamos potenciando el servicio de asesoría en los campos que trabajamos para incrementar su rendimiento. Tenemos los campos de productores que pueden producir excepcionalmente sobre las 20 toneladas por hectárea, otros están bordando las 15 toneladas y en la sierra están entre las 5 o 6 toneladas. Se debería uniformizar esas producciones para que el productor se vea beneficiado con un mayor rendimiento y rentabilidad.

“Para el 2018 tenemos la meta de llegar a las 200 hectáreas de plantaciones de palta con paltos clonales”.

### ¿Cómo vienen trabajando con ProHass?

La institución está trabajando muy fuerte en la apertura de nuevos mercados junto con Senasa. Recientemente se abrió los mercados de India, Argentina, Colombia, y se está por abrir en los próximos meses en Nueva Zelanda y Australia. En la medida de lo posible ProHass trata de contar con la información de las exportaciones de Perú para así ordenar los programas de exportación, teniendo en cuenta las estadísticas y proyecciones. Es necesario crear conciencia en las empresas exportadoras para que puedan brindar estos datos.

### ¿Qué alianzas han suscrito?

En enero de 2017 la empresa suscribió un acuerdo con la empresa sudafricana Westfalia Fruit, que es comercializadora de palta más grande en Europa. Junto al vivero Brokaw Nursery (Estados Unidos) son representantes de dos variedades novedosas de palta: Carmen (de cosecha temprana) y GEM (de cosecha tardía). Estamos haciendo las gestiones para contar con campos experimentales con esas variedades, de tal manera que más adelante se puede ofrecer a los productores para que puedan extender su exportación y así contribuir para que el país tenga una producción más larga con volúmenes interesantes y sostenidos durante el año.

Adicional a ello, hemos panificado crecer en la producción de plantas clonales y darles a nuestros productores para que puedan extender sus áreas o reemplazarlas por esta alternativa que produce mucho más. Y para el 2018 tenemos la meta de llegar a las 200 hectáreas de plantaciones de palta con paltos clonales.



Experiencia de Plymag en fertilizantes:

## Soluciones para una agricultura sostenible

La compañía española Plymag desde hace más de 39 años ofrece un completo portafolio de fertilizantes y productos biológicos que desarrolla en sus propias líneas de investigación con soluciones específicas a las distintas necesidades de la agricultura moderna.



### Producción inteligente en agronutrientes y fertirrigación

El catálogo de la marca incluye un amplio abanico de productos para ser utilizados tanto en fertirrigación como en aplicación foliar. Entre los bioestimulantes destacan los extractos de algas y los aminoácidos donde están los productos de procedencia animal o vegetal y con diferentes concentraciones de nitrógeno y aminoácidos. Están destinados a favorecer o mejorar las defensas de las plantas.

Para proveer fertilizantes de calidad, cuenta con una planta de extracción de algas. La misma que son obtenidos de la extracción química o física de las algas pardas marinas. Éstas contienen polisacáridos tipo laminarinas, fucoidanos y alginatos, que además se ha demostrado mediante bioensayos, que son los mejores bioestimulantes del mercado para los diferentes cultivos.

**P**lymag inició su trayectoria en 1978 en la Comunidad Valenciana, en España, con el objetivo de ofrecer al agricultor distintas alternativas para que puedan incrementar el rendimiento de sus plantaciones. Gracias a una constante investigación ofrecen actualmente al mercado internacional una amplia gama de productos para ser utilizados tanto en “fertirrigación” como en aplicación foliar. Dichas formulas son fertilizantes especiales, abonos solubles y foliares, así como fitosanitarios.

Cuenta con modernas instalaciones, infraestructura adaptada y con un equipo técnico preparado para desarrollar productos biológicos que cubran las necesidades de la agricultura ecológica moderna, adaptación que les ha permitido conseguir la certificación “interECO”. Asimismo, es socio-fundador de AEFA, Asociación Española de Fabricantes de Agronutrientes y tiene representación en más de 20 países.

Como empresa pionera en el lanzamiento de formulados aptos para el cultivo ecológico, ofrecen productos que permitan la sostenibilidad a medio y largo plazo de la productividad agraria.



**PLYMAG**   
Fertilizantes - Productos Biológicos



# La experiencia y calidad de nuestros productos hacen de **PLYMAG** una empresa con una gran proyección internacional

Visite nuestra pagina web

[www.plymag.com](http://www.plymag.com)

Podrás encontrar toda la información detallada de nuestros productos y servicios

Pol. Ind. Sector 2. C/ Dénia, 126  
03780 Pego - Alicante - España  
Tel.: (+34) 965570992  
Fax: (+34) 965570454  
e-mail: [info@plymag.com](mailto:info@plymag.com)  
[www.plymag.com](http://www.plymag.com)

Síguenos en:



## Sistemas de riego tecnificado

# Netafim y los nuevos proyectos de irrigación

Como parte de su estrategia de crecimiento, la compañía proveedora de sistemas de riego por goteo, Netafim, ahora intensifica sus esfuerzos a los nuevos sembríos de agro exportación que se vienen desarrollando en el país.

**N**etafim busca aprovechar las oportunidades en Lambayeque (Olmos y Chiclayo) y Piura con el riego por goteo. Para ello, cuentan con toda la línea de mangueras desde la denominada “pared delgada” para cultivos como pprika y vegetales, hasta la más alta tecnología de “pared gruesa” con goteros antidrenantes para cultivos como la uva, palta Hass y arándanos.

Pero eso no es todo. También ofrecen una solución completa desde el financiamiento, la ingeniería, el tema agronómico, la instalación, puesta en marcha y acompañamiento al agricultor hasta después de la instalación, lo que les da un valor agregado frente a otras compaaas.

Netafim viene desarrollando una serie de investigaciones con productores del norte del país.

### Investigaciones en nutrición y fertirriego:

#### Curvas de absorción y extracción en frutos de palto Hass en la Irrigación CHAVIMOCHIC y OLMOS

Los valores de extracción de nutrientes se obtuvieron de la relación proporcional de pesos (seco y fresco) determinados en cada muestreo, respecto al máximo obtenido en el último muestreo. A continuación, se presenta la materia fresca y seca, al igual que los nutrimentos extraídos para 01 tonelada de fruto cosechado.

Tabla 1. ndice de Cosecha en 01 tonelada de Palto var Hass – Proyecto de irrigación Chavimochic

Absorción y Remoción total de materia y nutrimentos para 01 tonelada de Palto Hass Cosechado	
Materia Nutrientes	Remoción del Fruto (Kg)
Materia Fresca	1000.0
Materia Seca	293.0
Nitrógeno	3.3
Fósforo	0.8
Potasio	5.5
Calcio	0.3
Magnesio	0.2
Aztre	0.3
Hierro	0.008
Manganeso	0.002
Cobre	0.002
Zinc	0.008
Boro	0.009
Molibdeno	0.00004

Tabla 2. ndice de Cosecha en 01 tonelada de Palto var Hass – Proyecto de irrigación Olmos

Absorción y Remoción total de materia y nutrimentos para 01 tonelada de Palto Hass Cosechado	
Materia Nutrientes	Remoción del Fruto (Kg)
Materia Fresca	1000.0
Materia Seca	293.6
Nitrógeno	2.4
Fósforo	0.4
Potasio	4.6
Calcio	0.3
Magnesio	0.2
Aztre	0.2
Hierro	0.005
Manganeso	0.001
Cobre	0.001
Zinc	0.007
Boro	0.014
Molibdeno	0.00004

### Investigaciones en monitoreo hídrico del palto con dendrmetros y sensores de humedad del suelo R-NET

Grado de contracción del tronco (Dendrmetro), es una característica física que permite explicar la dinámica del agua en las plantas, base biofísica del movimiento del agua y del crecimiento celular, y se considera como un indicador de estrés hídrico. Al momento de disminuir el potencial hídrico del árbol, el agua fluye desde el floema hacia el xilema, generándose una contracción del tronco, si los valores de contracción son grandes van a afectar el potencial fotosintético del árbol y la productividad final. A diferencia del método de la cámara de presión que evalúa un órgano individual, el dendrmetro permite evaluar el comportamiento global del rbol.

Efecto de 3 volúmenes relativos de agua en la contracción de tronco en palto var. Hass



Dendrmetro instalado en tronco de árbol de palto



# MEJOR RENDIMIENTO PARA TU CULTIVO

## DRIPNET PC™

Gotero Auto compensado, disponible en Mangueras de pared delgada, media y Gruesa, excelente desempeño en riego superficial y subterneo, también disponible con mecanismo Anti sfon, que sella la salida del gotero al apagarse el sistema.

## ARIEST™

Gotero no Auto compensado, con innovador laberinto TurbuNext™, diseñado con amplios pasos de agua y gran sección transversal del gotero, que lo hace muy resistente a la obturación.



Comida marina y la Palta Hass van de la mano

## EXÓTICA FUSIÓN AL GUSTO DEL PALADAR

¿Quién dijo que la palta y el cebiche no se pueden fusionar? Es una interrogante que se hacen Khabir Tello Campbell, chef principal del restaurante “Bonito Pescadería” y su socio, Ricardo Laca, quienes nos muestran dos platos en la que la palta Hass se combina de la mejor manera con el pez bonito, nombre que lleva el local.

Gran parte de la del éxito de la gastronomía peruana obedece a la constante innovación de este arte culinario. Y así los entienden los principales chefs de los principales restaurantes de la capital, quienes son los protagonistas de este buen momento de nuestra cocina. Un claro ejemplo de ello, es el trabajo que vienen realizando el dúo dinámico: Ricardo Laca y Khabir Tello, chefs y dueños del restaurante Bonito pescadería.

Si bien en su carta, el protagonista es la especie que le da nombre al local, el bonito, un pescado azul de agradable sabor. También hay espacio para diversas y agradables fusiones, como sucede con la presencia de la palta Hass en algunos platos que ofrecen a su clientela.

“Nosotros queremos, sin irnos a las locuras, abrirles un poco la mente de las personas. Que digan que bien combina la comida marina con una palta u otra fruta”, indica Ricardo. Agrega que algunos comensales optan por otra alternativa como el camote en el cebiche, y otros prefieren a esta fruta de exportación que combina muy bien con la comida marina.

### Ceviche amazónico con dados de palta

Para empezar, Ricardo nos sorprende con la preparación del primer plato. Se trata del Ceviche amazónico de bonito, acompañado con dados de palta, leche de tigre de cocona y ají charapita. La segunda presentación es un Tataki de bonito, que incluye mayonesa acebuchada con togarashi de ajíes peruanos y trozos de la misma fruta.

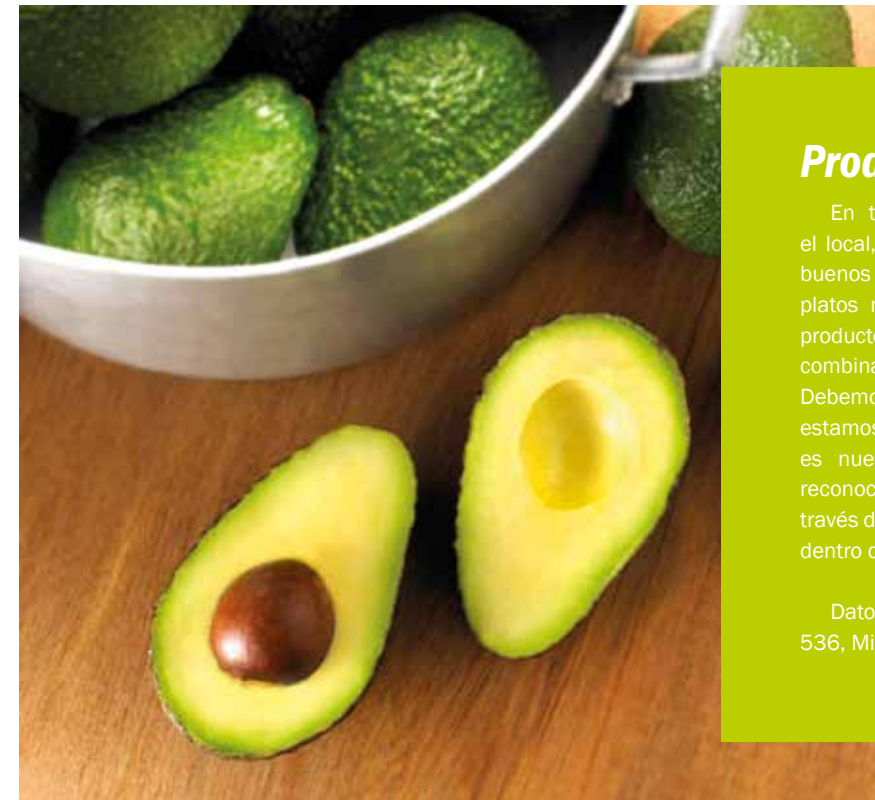
Afirma que si bien somos el segundo productor de palta Hass a nivel mundial, todavía falta difundir el consumo de esta fruta en el país. “La palta Hass peruana es conocida en los restaurantes del mundo por su calidad, pero en el país todavía falta promover su uso. A través de estos platos tratamos a fomentar su consumo entre nuestros comensales”, agrega.



### Bonita iniciativa

Ricardo comparte los roles de gerencia del local con su socio Khabir, quien es un joven talentoso, número uno de su promoción en Le Cordon Bleu, con especialización en París. Son la dupla perfecta, uno se ocupa de los fríos, y el otro de los calientes. Ambos están comprometidos con la sostenibilidad de los recursos marinos y del medio ambiente. Trabajan con productos de temporada, respetando las vedas y tallas mínimas por especie, promoviendo el consumo de especies no comerciales provenientes de la pesca artesanal responsable, pesca selectiva y caza submarina.

Los amigos se conocieron veraneando en la playa Punta Negra y después de un tiempo deciden dejar sus trabajos corporativos para emprender un negocio propio. “Tratamos de aportar cierto valor a la escena gastronómica local. Por ejemplo el mejor cebiche se logra cuidando el origen del producto y relacionándose con los que te lo proveen”, señala Ricardo, quien viene de las canteras de la publicidad. Su gusto por la cocina siempre lo llevó desde pequeño. En el 2012 quedó segundo en el concurso Master Chef dirigido a cocineros amateurs y luego de meses de práctica y aprendizaje en las cocinas de Maido y Astrid y Gastón, quedó apto para comenzar su travesía culinaria.



### Productos frescos

En todo este tiempo que viene operando el local, han recibido por parte de su clientela, buenos comentarios y halagos por los sabrosos platos marinos que ofrecen. “Trabajamos con productos frescos, como la palta Hass que combina muy bien con el pescado bonito. Debemos tener en cuenta que los peruanos estamos acostumbrados a comer sano. Ese es nuestro aporte. Por ello los comensales reconocen este esfuerzo y lo hacen saber a través de las redes sociales, quienes nos colocan dentro de los mejores cebiches de la capital”.

Dato: El restaurante se ubica en Calle Berlín 536, Miraflores.

# CAPACITACIÓN

## CAPACITACIONES TECNOLÓGICAS PROHASS

### “Poda y Nutrición del cultivo de palta Hass” dirigido a productores, ingenieros y técnicos de fundos.

Asesor: Ing. Marco Mattar. Ingeniero Agrónomo y Licenciado en Ciencias de la Agronomía. Asesor técnico privado en fruticultura subtropical. Asesorando empresas productoras de paltos y cítricos en Chile, Perú, Colombia, México, Ecuador.

Para lograr mayor accesibilidad a esta información, la capacitación se realizó en 03 locaciones: Chincha, Huacho y Chiclayo, los días 14, 15 y 16 de agosto respectivamente.

El tema se desarrolló en 02 partes: 03 horas de teoría y 02 horas en campo.

**Asesor: Ing. Marco Mattar**  
Ingeniero Agrónomo y Licenciado en Ciencias de la Agronomía. Asesor técnico privado en fruticultura subtropical. Asesorando empresas productoras de paltos y cítricos en Chile, Perú, Colombia, México, Ecuador.

**PROGRAMACIÓN:**  
Cada sesión se realizará en las siguientes locaciones:

CHINCHA	HUACHO	CHICLAYO
Jueves 02/14/17	Martes 02/15/17	Viernes 02/16/17
Hotel Casa Andina	Hotel Casa Blanca	Hotel Costa del Sol - Wanchago

La parte práctica se realizará en las siguientes locaciones:

CHINCHA	HUACHO	CHICLAYO
09:00 - 1:00 pm	1:30 - 7:30 pm	9:30 - 1:00 pm

**TEMAS:**

- Parte teórica - 3 horas:
  - Diagnóstico nutricional y fertilización del cultivo de palta Hass.
  - Concentraciones de las aplicaciones nutritivas.
  - Importancia de comprender la poda.
- Parte práctica en campo - 2 horas:
  - Técnicas y estrategias de poda.

**LEVAR CALCULADORA.**

**Costo de depósito por inscripción:**  
Asociados ProHass: S/ 180.00 (Inc. 10%)  
No asociados ProHass: S/ 220.00 (Inc. 10%)  
El costo por inscripción solo incluye: Certificado, material didáctico y coffee break. NO INCLUYE ALMUERZO.

### “Importancia de la floración en la productividad del cultivo de palta Hass” dirigido a productores, ingenieros y técnicos de fundos.

**Asesor: Dr. José Ignacio Hormaza Urroz**  
Línea de Investigación: Fruticultura subtropical y mediterránea. Profesor de Investigación de la Oficina de Promoción de Investigación - OPI e Investigador principal de Red Iberoamericana de Frutales Nativos (Natifrut).

**TEMAS:**

- Resultados obtenidos en los últimos años en floración de palto - Instituto de Investigación Fruticultura Subtropical y Mediterránea La Mayra (IIISM La Mayra - CITA - UMA) en Málaga, España.
- Fisiología de la floración - Procesos que tienen lugar en las flores desde la llegada del polen al estigma hasta la fecundación y desarrollo de fruto.
- Efecto de insectos polinizadores y prácticas culturales.
- Factores ambientales como condicionantes de la polinización y fecundación.
- Importancia de las reservas nutritivas de la flor en el cuajado.

**PROGRAMACIÓN:**  
Cada sesión tendrá 4 horas de desarrollo teórico y se realizará en las siguientes locaciones:

CHINCHA	HUACHO	CHICLAYO
Jueves 02/14/17	Martes 02/15/17	Viernes 02/16/17
Hotel Casa Andina	Hotel Casa Blanca	Hotel Costa del Sol - Wanchago

09:00 - 1:00 pm 1:30 - 7:30 pm 9:30 - 1:00 pm

**Costo de depósito por inscripción:**  
Asociados ProHass: S/ 120.00 (Inc. 10%)  
No asociados ProHass: S/ 200.00 (Inc. 10%)  
El costo por inscripción solo incluye: Certificado, material didáctico y coffee break. NO INCLUYE ALMUERZO.

**Para mayor información:**  
Teléfono: 011 226 1426 / 011 226 1011  
PRODUCCIÓN: PROHASS@PROHASS.COM  
www.prohass.com.pe  
CONSULTAS: 011 226 1426 / 011 226 1011

Asesor: Dr. José Ignacio Hormaza Urroz. Línea de investigación: Fruticultura subtropical y mediterránea. Profesor de Investigación de la Oficina de Promoción de Investigación - OPI e Investigador principal de Red Iberoamericana de Frutales Nativos (Natifrut).

Para lograr mayor accesibilidad a esta información, la Capacitación se realizó en 03 locaciones: Chincha, Huacho y Chiclayo, los días 02, 03 y 06 de octubre respectivamente.

El tema se desarrolló 04 horas de teoría.

En Perú se tiene la problemática constante de baja producción, alternancia, alta variabilidad genética, desconocimiento de cuáles son las estructuras frutales en Hass, etc, las cuales entran en conflicto con lo que quiere conseguir un productor de paltos. Lo cierto es que se limita mucho a una planta que evolutivamente tiende a un competitivo tamaño, para

mantenerla pequeña y con crecimiento más orientado a la horizontalidad que a la verticalidad natural.

Diferentes estrategias son utilizadas para recalibrar el crecimiento y direccionar el objetivo de la planta, como es el caso de la poda. En dicha capacitación se determinó cuáles eran los conceptos correctos de poda, cuál es el material que se debe podar, para qué podamos y en cuál es el momento óptimo para conseguir el objetivo deseado

de alto rendimiento.

Podar es un arte. No necesariamente el que deja el árbol más iluminado es el que mejor poda. Mucho se desconoce sobre qué ramas deben podarse, así como se desconoce que el chupón es la mejor rama productora de fruta. Los huertos no se podan de la misma manera, la poda no es igual en intensidad y forma todos los años: antes de hacerlo deben ser evaluados los ángulos en que se tienen las ramas cargadoras, cantidad de ramas verticales y grado de envejecimiento de las mismas y si hay alternancia en la campaña.

Asimismo se señalaron qué otros factores ajenos a la poda, son definitorios en la correcta nutrición de la planta y control y manejo de plagas que le restan vigor.

Reconocemos que entre los diferentes conceptos que se puedan tener sobre el manejo de este cultivo son ciertos, pero es la correcta interacción de todos los conceptos lo que nos hace alcanzar el éxito. De ahí las recomendaciones: Aceptar al Hass por lo que es y usar sus supuestos defectos como un aliado para la producción. Debemos entender que el palto Hass responde positivamente a incrementos de riego, fertilizantes y poca poda en la costa peruana.

Se definieron conceptos importantes sobre polinización, sus variaciones y sus diferentes procesos, para poder caracterizar la floración en palto. Capacidad de atracción: todo el árbol actúa como una inflorescencia gigante con muchas flores pequeñas. Bajo porcentaje de fecundación: la mayoría de las flores no producen frutos. Alta competencia: entre frutos y desarrollo vegetativo y floral y entre frutos.

Asimismo se tomaron en cuenta cuáles son los factores ambientales que determinan el éxito de la polinización, como Efecto de la humedad relativa y temperatura sobre el crecimiento del tubo polínico, realizando para ello ensayos de Germinación de polen in vitro tras conservación a temperatura en 02 estaciones experimentales de España y

Nueva Zelanda. También se tomó en cuenta el estado nutritivo de las flores, ya que en su largo periodo de floración, no todas se conservan en el mismo estado, realizando para ello ensayos en los que se determinan las diferencias de contenido de Almidón y carbohidratos solubles entre frutos caídos que no amarraron y frutos de cuaja exitosa.



Se recaló la importancia de la Optimización de Polinizadores y polinizantes, debido se necesita que el polen se transfiera entre árboles de distinto tipo floral o dentro de un árbol cuando hay solape. Para ello se realizaron ensayos en California en umbráculo: Dejando solo insectos pequeños sin abejas, aplicando insecticida (ningún insecto), introduciendo colmenas y el Control fuera de umbráculo.

Se reconocieron dos tipos de abejas en el campo: Recolectoras de néctar y Recolectoras de polen y la relación entre ellas depende de las necesidades de la colmena, teniendo en cuenta que el polen en las cestas no es efectivo para polinización, a diferencia del polen en el cuerpo de la abeja que sí efectivo en polinización. Finalmente se dieron recomendaciones del manejo adecuado de estos polinizadores, cuál es la consecuencia de sobre cargarse de colmenas y el porqué del colapso de las colonias (residuos químicos, patógenos, parásitos, nutrición, falta de variabilidad genética y competencia con especies invasoras).



# GALERÍA DE CAPACITACIONES TECNOLÓGICAS PROHASS



Capacitación "Poda y Nutrición del cultivo de palta Hass": Audiencia del Sur. Hotel Casa Andina Standard Chíncha. Lunes 14 de agosto del 2017.



Capacitación "Importancia de la floración en la productividad del cultivo de palta Hass": Audiencia del Norte chico. Hotel Casa Blanca, Huacho. Martes 03 de octubre del 2017.



Capacitación "Poda y Nutrición del cultivo de palta Hass": Audiencia del Norte chico. Parte práctica realizada en el fundo socio AGROINDUSTRIAS WIDOK. Martes 15 de agosto del 2017.



Capacitación "Poda y Nutrición del cultivo de palta Hass": Audiencia del Sur. Parte práctica realizada en el fundo socio Copa-Cabana. Lunes 14 de agosto del 2017.



Capacitación "Importancia de la floración en la productividad del cultivo de palta Hass": Audiencia del Sur. Hotel Casa Andina Standard Chíncha. Lunes 02 de octubre del 2017.



Capacitación "Importancia de la floración en la productividad del cultivo de palta Hass": Audiencia del Norte chico. Hotel Casa Blanca, Huacho. Martes 03 de octubre del 2017.



Visita de campo. El Dr. José Ignacio visitó fundos del norte y sur del Perú días previos a la capacitación para poder definir cuál es el estado de la floración en Perú.



Capacitación "Importancia de la floración en la productividad del cultivo de palta Hass": Audiencia del Norte. Hotel Costa del Sol, Chiclayo. Viernes 06 de octubre del 2017.



El pasado 15 y 16 de noviembre de este año se realizó el Congreso Internacional de Aguacate, desarrollado en Chiclayo-Perú. Este evento fue organizado por INNOVAK GLOBAL, y nosotros como Asociación hemos apoyado esta iniciativa haciendo extensiva la invitación a nuestros socios productores y exportadores de palta Hass. Además, formaremos una alianza para llevar a cabo trabajos de investigación a mediano plazo que tienen como objetivo fortalecer la transferencia técnica entre los profesionales de los diferentes países que nos acompañarán.

"Apenas años atrás la raíz de las plantas, tanto las cultivadas como las silvestres, era para la ciencia y agricultura un ente con funciones limitadas e intervenciones precisas al proceso de crecimiento y desarrollo. Hoy gracias a la inquietud de investigadores y valentía de agricultores que miraron más allá de lo convencional se han creado sistemas de producción de vegetales donde las principales labores o enmiendas son encaminadas a la estimulación directa o indirecta de la raíz. Labores que se diseñaron a razón de un redescubrimiento de la importancia de la raíz y sus funciones.

Esta forma de trabajar ha dado resultados de tal manera que ha integrado los procesos de producción agrícola en sistemas sustentables y con incrementos en la calidad de los vegetales. Pero de igual manera hace intensiva la demanda de herramientas para la estimulación de la raíz con efectos a corto plazo. Fue así como los pioneros en la estimulación de la raíz que aún permanecen haciendo investigación y diseñando paquetes tecnológicos lograron ir cambiando los paradigmas de la agricultura. Utilizando y estructurando diferentes herramientas, metodologías y recursos para lograr resultados en la temporada de producción actual y manteniéndolos a mediano plazo" (Fuente: InnovakNews).



**EVENTO INNOVAKGLOBAL:**  
**"Congreso internacional del aguacate"**

# Investigación

## PROYECTO DE INVESTIGACIÓN

**“Identificación de hongos patógenos causantes de la muerte regresiva y Cancro de madera en palto var. Hass en distintas áreas de cultivo en Perú”.**

**S**e ha observado una nueva enfermedad en palta var. Hass que muestra una decoloración vascular y canchales de madera en ramas y extremos de la palta en diferentes áreas de cultivo de Perú. La identificación morfológica llevada a cabo en laboratorios privados fue Lasiodiplodia theobromae. Dado el hecho de que hay muchos otros hongos dentro Botryosphaeria, Lasiodiplodia agrupa a todos aquellos con similar morfología.

La identificación molecular y pruebas de patogenicidad (postulados de Koch) de hongos asociados con esta nueva devastadora enfermedad en palta en Perú ayudarán a encontrar eficaces medidas de control.

Dado que los pesticidas son muy caros y tienen un gran impacto en el ambiente, es muy importante determinar el pesticida más efectivo para controlar esta enfermedad en palto.

De ahí el objetivo principal del proyecto, identificar los hongos causantes de muerte regresiva y canchales de madera en palto, así como determinar su incidencia y prevalencia a través de la campaña.

### Para lograr el objetivo el proyecto se ha dividido en 5 fases principales:

1. Toma de muestra de canchales de madera en 13 fundos.
2. Identificación preliminar mediante análisis de siembra microbiológica.
3. Identificación a nivel molecular mediante ensayos de PCR.
4. Ensayos de patogenicidad.
5. Screening de fungicidas más eficientes.

De manera extensiva, luego de identificar el o los patógenos responsables de la enfermedad se proyecta establecer la dinámica de propagación de estos agentes para determinar los tiempos apropiados de control dentro del programa de aplicaciones.

Actualmente ya se culminó con la primera y segunda fase, cuyos resultados han sido muy interesantes, respecto a dilucidar cuál es la prevalencia de estos patógenos a lo largo de la costa peruana. Dichos resultados se espera que sean expuestos a nuestros socios a inicios del próximo año 2018.

Los análisis correspondientes a la fase 3 están en proceso y culminado ello seremos capaces de culminar con el proyecto, que estamos seguros arrojará resultados de mucha utilidad para la mejora de la calidad de la palta que tanto busca el productor.



### Debido a esta problemática los objetivos de este ensayo son:

- Identificar a los hongos que afectan la floración y evaluar si estos ocasionan un daño en la flor y posterior cuaja del fruto.
- Evaluar el impacto de estos hongos en el rendimiento final de fruta de los árboles de palto Hass.
- Evaluar si las medidas de control afectan a los hongos de la floración y si estos tienen una relación con el rendimiento final de palto Hass.

Los ensayos iniciaron junto con la temporada de floración en Cañete y Chíncha, en donde se realizaron sucesivas aplicaciones. Se espera que los resultados finales estén siendo publicados luego de la evaluación del rendimiento en la cosecha de esa campaña.



### “Identificación de la microflora fungosa en floración y su efecto en el rendimiento de palto Hass”.

Uno de los problemas serios que tiene el palto, es que durante la floración existen una serie de factores que influyen en la caída o posterior cuaja de la fruta. En la costa central se atribuye que parte de la caída se debe a patógenos fúngicos que se observan en la floración. Los hongos observados son Cladosporium sp, Botrytis cinérea y otros. El gran problema es que muchas veces otros organismos pueden estar presentes, pero no necesariamente ocasionan caída de flores y por lo tanto afectan la cuaja del palto.

En costa central (Chíncha, Cañete, Huaral y otros valles) los agricultores observan estos hongos y realizan aplicaciones de fungicidas en algunos casos pueden llegar de 5 a 8 aplicaciones por campaña. Producto de estas aplicaciones se ha llegado a detectar residuos de fungicidas en fruta en el mercado en destino, lo cual constituye un riesgo sobre la inocuidad del palto peruano y sus estándares de calidad en los mercados en destino.

**Eimfa srl**

**Las mejores herramientas a los mejores precios**

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

DUE BUOI  
PINO

Estrategia de Equilibra:

# Nutrientes específicos para cada cultivo

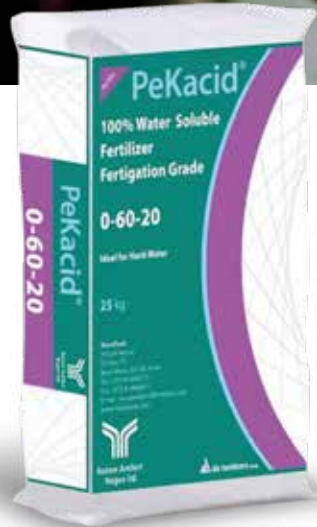


La empresa dedicada a la importación y exportación de fertilizantes, "Equilibra", ofrece un nuevo portafolio de nutrientes destinados a mejorar la calidad de los cultivos del país.

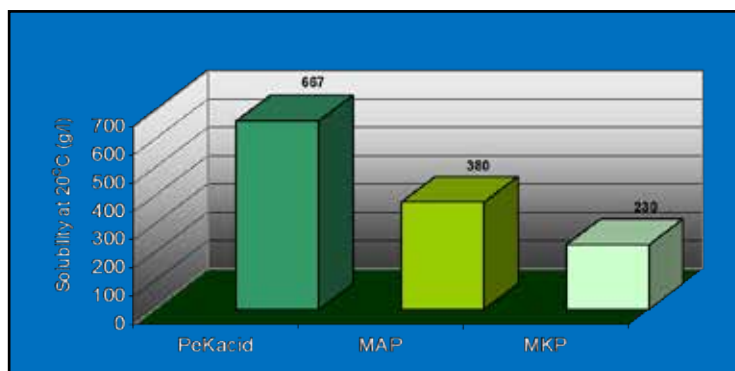
Siguiendo su lema "Tenemos el fertilizante que tu cultivo necesita", la empresa ofrece una amplia gama de fertilizantes que mejoran la calidad de los diferentes sembríos, aportando nutrientes esenciales, agrupados en cuatro líneas: genéricos, solubles, compuestos y premium.

La empresa cuenta con una red de distribuidores en todo el Perú y un equipo técnico orientado a brindar apoyo a los agricultores y agroindustrias ofreciendo soluciones específicas para cada necesidad. Con una participación importante del mercado peruano de fertilizantes, tiene un ambicioso plan de crecimiento para el período 2018 - 2020.

Esta buena expectativa se fundamenta debido al auspicioso crecimiento de las agro exportaciones peruanas, actualmente el sector agro consume por año un millón doscientas mil toneladas de fertilizantes. El segundo factor, es que la empresa tiene como accionistas al Grupo Mitsui y al Grupo Romero, ambos están relacionados a la industria y al agro en diferentes negocios.



## PeKacid - Alta Solubilidad



## Tecnología PeKacid

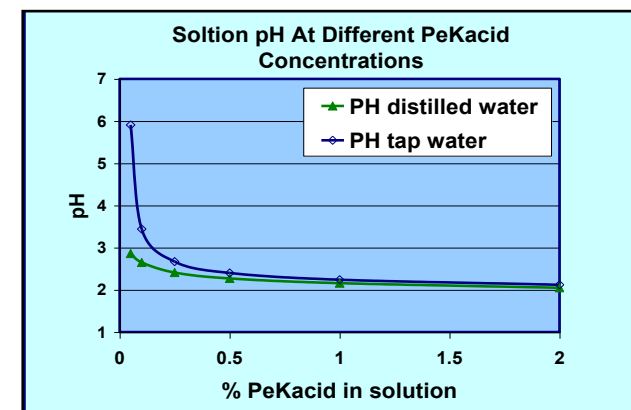
PeKacid es uno de sus últimos productos que está teniendo buenos resultados en el mercado local. Se trata de un ácido fosfórico único, patentado, mono cristal, soluble en agua, en estado seco. Está libre de nitrógeno y no contiene sodio ni cloro. Su empleo (un producto ácido "listo para usar") reemplaza la aplicación convencional de ácido fosfórico de calidad técnica, con un proceso de fertilización más efectivo, seguro y sencillo. Gracias a su naturaleza ácida, tiene efecto antiobstrucciones y mejora la absorción de nutrientes.

DESCRIPCIÓN	ESPECIFICACIONES
pH	2.2 (SOLUCIÓN AL 1%)
POTASIO (K <sub>2</sub> O)	20.0% (+/- 1.0%)
FÓSFATO (P <sub>2</sub> O <sub>5</sub> )	60.0% (+/- 1.0%)

Este nuevo fertilizante para fertirriego de cultivos se emplea en campos abiertos e invernaderos. Está formulado para aguas de riego duras, suelos calcáreos, típicos de climas áridos, semiáridos y mediterráneos. Este producto es desarrollado y elaborado por NovaPeaK, de ICL Fertilizers.

Entre sus ventajas agronómicas, reduce el pH del agua y del suelo, mejorando la disponibilidad y la absorción de los nutrientes y aumentando el rendimiento y la calidad de los cultivos. Además provee acidez para neutralizar y disolver bicarbonatos, evitando el problema de precipitados y bloqueos en los goteros del sistema de riego.

## Ventajas del PeKacid acidificado



## Mejores plantaciones

Con su uso en las primeras etapas del cultivo provee un efecto iniciador ("starter"), asegurando un desarrollo rápido y vigoroso de las plantas. PeKacid no contiene nitrógeno, permitiendo un control total e independiente de este nivel aportado al cultivo en el programa de fertirriego, ya sea eligiendo la mejor forma del nitrógeno complementario o restringiendo su aplicación, de acuerdo con los requerimientos del cultivo.

Es compatible con la urea y por lo tanto reduce los costos del nitrógeno en mezclas de NPK. También se adapta bien a mezclas solubles, como herramienta para incorporar calcio, magnesio y micronutrientes en los fertilizantes mezclados.

## Pekacid - antibloqueador



## Protege los sistemas de riego

Gracias a sus componentes, permite una mayor longevidad del sistema de riego, una distribución uniforme y eficiente del agua de riego y de los fertilizantes, menos mano de obra y trabajo. Su uso en forma concentrada disuelve y desintegra depósitos de bicarbonatos de calcio y de fosfatos de calcio y de hierro. Con ello reemplaza fertilizantes fosforados alternativos como ácido fosfórico, MAP, MKP, UP, convirtiéndose en la fuente de fósforo más innovadora y definitiva.

Asimismo, su poder acidificador aumenta la absorción de los nutrientes y ayuda a liberar los micronutrientes (Fe, Zn, Mn, Cu) fijados en los suelos calcáreos y alcalinos. Provee fósforo disponible en forma de ion ortofosfato y junto a ello disminuye la fijación del fósforo en el suelo mejorando su absorción.

## PeKacid poder acidificante Aumenta absorción nutrientes

Phosphorus level in soil (ppm)

Depth	Plot 1		Plot 2	
	0-20 cm	20-40 cm	0-20 cm	20-40 cm
Before Pekacid™	4.1	19.5	3.5	2.7
Using Pekacid™	97.2	53.3	14.7	11.3

The results show a sharp increase in phosphorus levels in the soil after switching to PeKacid™

## Aporte de la fertirrigación

La fertirrigación es una técnica en la que se mezclan fertilizantes solubles con el agua de riego para mejorar la productividad de los cultivos. Es una herramienta muy efectiva y flexible para controlar la disposición, el momento y el método de aplicación de los nutrientes. Posibilita una aplicación precisa de los nutrientes, en función del estado de fertilidad del suelo y de la etapa de desarrollo del cultivo.

## Grupo Point

# Productos innovadores para el agro peruano

El Grupo Point es una creciente empresa internacional de productos fitosanitarios con más de 30 años dedicados a la formulación, fabricación y comercialización de plaguicidas biológicos, plaguicidas químicos, productos nutricionales, bioestimulantes y reguladores de crecimiento de última generación.

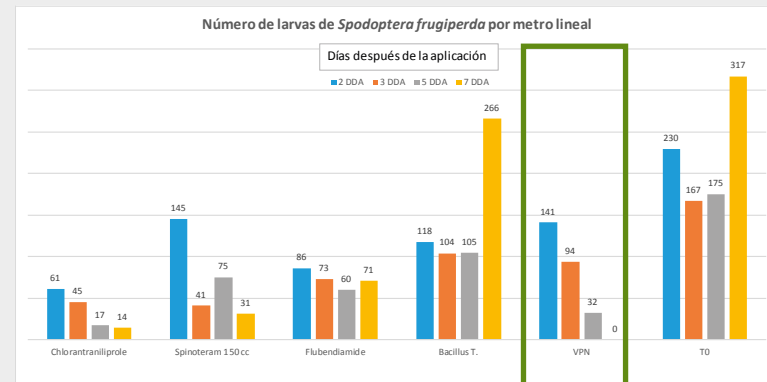
En el continuo proceso de innovación nuestra empresa ha desarrollado el insecticida biológico **EN VIVO SC**, cuyo agente de control es el Virus de la Poliedrosis Nuclear (VPN) que causa una epidemia en la población de larvas de lepidópteros (Heliothis, Spodoptera, Plutella, Elasmopalpus, Pseudoplusia, etc.) enfermándolas hasta ocasionarles la muerte en un lapso de 8 horas a 2 días, en los

estadios más avanzados (L4, L5 y L6). Tal es así que, la APTCH ha reportado 100% de eficacia en el control de *Spodoptera frugiperda*, con una persistencia estimada de 8 días, mientras que con plaguicidas químicos se obtuvieron menores niveles de control (Ver gráfico 1). Cabe mencionar que, por su naturaleza el producto es inocuo para insectos benéficos y personal de campo.

Otra herramienta importante es **VICTOZA** (i.a. matrine), insecticida-acaricida de origen vegetal recomendado para control de ácaros y arañas en palto y otros cultivos, como todo producto biológico su efecto principal es sobre estadios móviles. Al evaluar la eficacia y persistencia de un producto biológico frente a uno químico debemos tener prudencia, debido a su naturaleza distinta. **VICTOZA** es de rápido efecto, pero en altas infestaciones requiere de una segunda aplicación 3 días después de la primera, para eliminar los juveniles recién eclosionados; con ello aseguramos bajar la población de forma significativa.

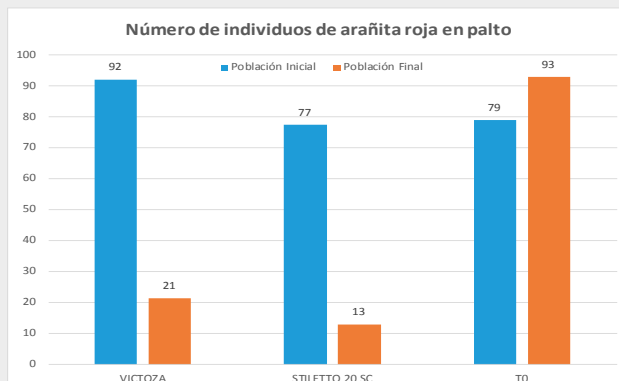
Por otro lado, dentro de la amplia cartera de plaguicidas químicos, tenemos a **STILETTO 20 SC** (i.a. fenazaquin), acaricida con uso registrado en palto y que resulta una herramienta muy útil por su eficacia, rango de acción y residualidad.

**GRÁFICO 1**  
Comparativo del desempeño de 3 plaguicidas químicos y 2 insecticidas biológicos (VPN-EN VIVO SC y *Bacillus t.*) en el control de "gusano cogollero" en el cultivo de espárrago.



Fuente: Junta de Usuarios de Riego Presurizado del Distrito de Riego Moche Viru Chao - APTCH. Set 2017.

**GRÁFICO 2**  
Comparativo del desempeño del plaguicida **VICTOZA** (biológico) y **STILETTO 20 SC** (químico) frente a un testigo absoluto.



Asimismo, no podemos dejar de mencionar a **ROBUST 5 SC** (i.a. uniconazol), regulador de crecimiento ampliamente usado en palto para mejorar el "amarre" del fruto cuajado, sin presentar problemas de residualidad, con un Período de Carencia (PC) de tan solo 46 días.

	P. Inicial	P. Final	% Eficacia
VICTOZA	92	21	77%
STILETTO 20 SC	77	13	83%
TO	79	93	

Fuente: Plantaciones el Sol - Olmos. Marzo 2017



INGREDIENTE ACTIVO:  
**VIRUS DE LA POLIEDROSIS NUCLEAR (VPN)**

USOS REGISTRADOS:  
Arándano - Gusano bellotero (*Heliothis virescens*)  
Espárrago - Cogollero (*Spodoptera frugiperda*)  
Brócoli - Polilla del dorso de diamante (*Plutella xylostella*)

**EN VIVO SC** es un insecticida biológico de última generación para control de lepidópteros con altos niveles de eficacia, prolongada persistencia y totalmente inofensivo para los controladores biológicos y personal de campo.



INGREDIENTE ACTIVO:  
**MATRINE**

USOS REGISTRADOS:  
Palto - Araña marrón (*Oligonychus punicae*)  
Vid - Araña roja (*Tetranychus urticae*)

**VICTOZA** es un insecticida-acaricida biológico de origen vegetal exento de PC y LMR, actúa sobre los insectos con acción principalmente por contacto y estomacal. Recomendado para control de ácaros, pulgones y trips.



INGREDIENTE ACTIVO:  
**UNICONAZOL**

USOS:  
**REGULADOR DE CRECIMIENTO**  
Palto, Mango.

**ROBUST 5 SC** es un regulador de crecimiento que actúa inhibiendo el desarrollo vegetativo de la planta en épocas de floración y fructificación favoreciendo notablemente el amarre de fruto cuajado.



INGREDIENTE ACTIVO:  
**FENAZAQUIN**

USOS REGISTRADOS:  
Palto - Araña marrón (*Oligonychus punicae*)  
Mandarina - Araña roja (*Panonychus citri*)

**STILETTO 20 SC** es un acaricida que actúa por contacto e ingestión, tiene efecto sobre ninfas y adultos. Controla eficientemente arañas rojas de la familia Tetranychidae con buen efecto inmediato y residual además tiene acción insecticida para algunas especies de pulgones y mosca blanca.



COMPOSICION:  
**Ac. humicos 75%, Ac. Fulvicos 5%, Potasio 12%**

USOS:  
**Todo tipo de cultivos**

**HUMIGROW** es una enmienda cuya función es renovar, mejorar e incrementar la fertilidad del suelo, es decir potencia la capacidad del suelo en retener los nutrientes en el suelo y brindarlos en el momento adecuado a la planta.



# EQUILIBRA

EQUILIBRA PERU SA

ROMERO FERTILIZANTES



## Pekacid

Muy ácido, no salino  
**0-60-20**

PeKacid es un fertilizante PK ácido, sólido-cristalino que combina las ventajas y la eficacia del ácido fosfórico con la facilidad y seguridad de la aplicación de fertilizantes cristalizados como el MKP.



DESCRIPCIÓN

**pH**

ESPECIFICACIONES

**2.2 (SOLUCIÓN AL 1%)**