

REVISTA INTERACTIVA PROHASS INFORMA

Revista de la Asociación de
Productores de Palta Hass del Perú

RI-001
Año 2020

Consejo Directivo ProHass

Presidente

Daniel Bustamante Canny

Vicepresidente

Michael Frederick Horney Siverio

Tesorero

Angelo Alfredo Pinasco Dellepiane

Secretario

José Antonio Castro Eche copar

Vocales

Juan Carlos Paredes Rosales
Johana Mejía Avellaneda
Marcos Barreto Vargas
Pablo Ferreyros Cabieses
Francisco Camino Rivera

Vocal Alterno

Omar Díaz Marchena

Gerente General

Arturo Medina Castro

Asociación de Productores de Paltas

Hass del Perú - ProHass

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

Edición

Integra Comunicación
Corporativa S.A.C.
Cl. Nevado Huascarán 182 - Lima 41
T.: 01 7740187
prohassinforma@prohass.com.pe

Editor General

Víctor Limas Garragati

Jefe de Redacción

Ronnie Rojas

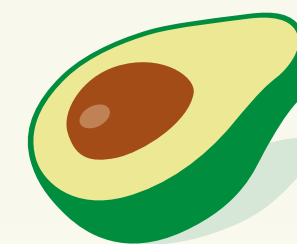
REVISTA PROHASS INFORMA

Año 01 - N° 01 - Octubre 2020

Editado por:

INTEGRA COMUNICACIÓN CORPORATIVA S.A.C.
Cl. Nevado Huascarán 182 - La Molina

HECHO EL DEPOSITO LEGAL EN LA BIBLIOTECA NACIONAL DEL PERU N° 2020-07073
Publicado en Octubre de 2020



PERÚ ProHass informa

REVISTA DE LA ASOCIACIÓN DE PRODUCTORES DE PALTA HASS DEL PERÚ

II CONGRESO

INTERNACIONAL DE LA PALTA

11, 12, Y 13 DE NOVIEMBRE

www.congresoprohass.com.pe

2^{DO} CONGRESO 2020 INTERNACIONAL DE LA Palta



CAMPAÑA 2020

Daniel Bustamante,
presidente de ProHass

PERÚ SE CONSOLIDA EN AGROEXPORTACIÓN

Entrevista a César de
la Cruz, Director de
Sanidad Vegetal -
SENASA

PERUVIAN AVOCADO COMMISSION:

La palta peruana
mantendrá similar
exportación a los EE.UU.
que en el 2019

NUEVO MERCADO

Mission Produce llevó los
primeros contenedores de
palta Hass a Corea del Sur



Soluciones que encajan a tus necesidades

Más de 20 años de reconocida experiencia en la fabricación de empaques, papel y derivados.



ventas@carvimsa.com

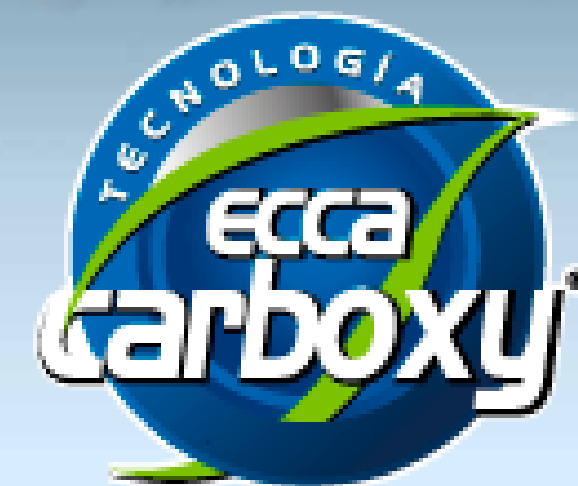
(01) 201 6600

www.carvimsa.com



FruitXL®

BIOESTIMULANTE PARA EL AMARRE Y TAMAÑO DE FRUTOS
Reg. PBUA 263-SENASA



¡Te sorprenderá!





06

MANTENER LA CALIDAD DE LA PALTA PERUANA PARA CRECER

Daniel Bustamante Canny, presidente de ProHass indicó que esta campaña 2020 de la palta Hass ha sido atípica no solo por el tema de la pandemia que se vive, sino también por el ciclo productivo inusual y al impacto de los factores climáticos, en donde algunas áreas de sembríos han adelantado sus cosechas.



10

II CONGRESO INTERNACIONAL DE LA PALTA 2020

Este año ProHass organiza el "II Congreso Internacional de la Palta en el Perú", evento técnico y científico sobre la palta que se realizará los días 11, 12 y 13 de noviembre ahora en formato virtual.



14

PERÚ SE CONSOLIDA COMO PRINCIPAL EXPORTADOR DE PALTA HASS

César de la Cruz, Director de Sanidad Vegetal de SENASA, señala que este año la fruta ya ingresó a Corea, y está a puertas de hacerlo en otros países, consolidándose de esta manera como uno de los principales productos agrarios peruanos de exportación.



20

COREA RECIBIÓ CON ÉXITO PRIMEROS CONTENEDORES DE FRUTA

Por primera vez la palta Hass peruana arribó a Corea del Sur, Mission Produce exportó los primeros contenedores con mucho éxito, dejando buena impresión en este mercado exigente.



26

PERUVIAN AVOCADO COMMISSION

Pese a vivir tiempos de una pandemia, la necesidad de la población americana por consumir alimentos saludables ha contribuido a que las exportaciones de la palta peruana a los EE.UU. se mantengan similar a los niveles del 2019.



32

AGRÍCOLA Y GANADERA CHAVÍN DE HUANTAR: FRUTA DE CALIDAD PARA MÁS MERCADOS

Desde hace más de 10 años la compañía está inmersa con éxito en el negocio de la exportación de la palta, pero no pierde de vista la industrialización de la fruta con otras presentaciones como congelados y purés.



38

Promoviendo el consumo de la fruta en el mercado local

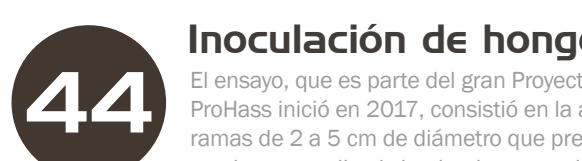
Con la finalidad de promocionar y aumentar el consumo de la fruta en el país, ProHass inició la campaña de promoción local en formato digital. Estas acciones buscan destacar, educar y mostrar todas las ventajas y propiedades que ofrece esta variedad.



40

Prevenir para no lamentar

Medidas de control y salubridad recomendadas por ProHass para su aplicación al personal y a terceros, frente al covid-19.



44

Inoculación de hongos

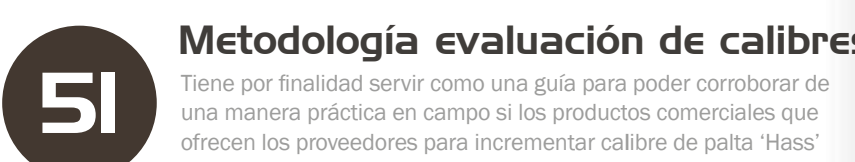
El ensayo, que es parte del gran Proyecto de hongos de madera que ProHass inició en 2017, consistió en la aplicación de fungicidas en ramas de 2 a 5 cm de diámetro que previamente fueron cortadas en el extremo distal simulando una poda.



48

Trampa de esporas

Se inició en el 2019 este ensayo con el objetivo de monitorear la dispersión de esporas de Lasiodiplodia para establecer rangos de seguridad para las actividades culturales en los huertos y de este modo reducir el riesgo de infección.



51

Metodología evaluación de calibres

Tiene por finalidad servir como una guía para poder corroborar de una manera práctica en campo si los productos comerciales que ofrecen los proveedores para incrementar calibre de palta 'Hass' son realmente efectivos.



54

Efecto de bioreguladores en el incremento de amarre de fruta

El objetivo del estudio es evaluar el efecto de diferentes productos en la cuaja y amarre de frutos de palta 'Hass' establecido en la zona sur del Perú: Chincha e Ica.



Daniel Bustamante Canny, presidente de ProHass.

MÁS MERCADOS PARA LA CRECIENTE PRODUCCIÓN NACIONAL

Audio Daniel Bustamante Canny Tiempo total: 0:43

En general este año será bueno para la palta Hass, a pesar que ha sido atípico no solo por el tema de la pandemia que se vive, sino también por el retraso en la producción que mostraron algunas nuevas áreas de producción en el norte del país. En este escenario se debe destacar la preocupación de los consumidores por tener en sus mesas frutas saludables para estar bien alimentados y así estar preparados frente a los efectos de la pandemia. Aquí la palta encaja bien porque es uno de los superalimentos más valorados y preferidos por la población mundial.

Para acompañar el crecimiento de la oferta global de Palta es importante mantener la calidad de la fruta y entregar una buena experiencia de consumo; esto genera repetición en las compras de los consumidores y tiene un efecto multiplicador para ampliar el universo de compradores. La buena reputación de la Palta Hass Peruana también nos ayuda a consolidar nuestra presencia en los mercados que atendemos y a facilitar el acceso a mercados que aún están cerrados para este producto. Se necesita el compromiso de todo el sector para seguir por este camino correcto de exportar fruta de calidad con una adecuada materia seca y correcto grado de madurez. Somos el segundo exportador mundial de palta Hass y un jugador de mucha relevancia, pero no debemos dormirmos en nuestros laureles, ya que hay otros orígenes que están siguiendo los pasos de la industria Peruana y debemos mantener nuestro liderazgo en los mercados y la preferencia del consumidor.

Cabe destacar el profesionalismo de nuestro sector, que pudo seguir operando este año, a pesar de las restricciones y otros sobrecostos que demanda esta nueva normalidad. Gracias a la confianza en el buen trabajo que realiza la industria, en un esfuerzo conjunto de Senasa y ProHass se permitió el ingreso con éxito de la Palta Hass Peruana a mercados como Corea del Sur y

Tailandia. Con estos mercados abiertos es necesario mantener nuestra fortaleza, que es la reputación de la buena calidad de la fruta en todo sentido.

Asimismo, el sector tiene aún algunos retos por desarrollar, como es posicionar al Perú como un jugador de primer nivel en los nuevos mercados que atendemos y consolidar la imagen ganada a lo largo de los años en los mercados tradicionales. Otro reto está referido a la post cosecha, teniendo en cuenta que la mayoría de los mercados que demandan la Palta se ubican a gran distancia del Perú, ello requiere involucrarse y adoptar nuevas metodologías, sistemas y otras tecnologías que extiendan la vida útil del producto en su largo viaje a estos destinos.

En el tema logístico, esta industria requiere y exige contar con una adecuada capacidad e infraestructura portuaria, con buenas carreteras, accesos y terminales, porque todo el sector de agro exportación está creciendo cada año y necesita estar respaldado por estas capacidades logísticas que faciliten mover de manera eficiente los productos a los mercados internacionales. Al mismo tiempo, esta industria tiene que hacer una oferta responsable y destacarse en el tema de calidad, porque es la imagen del Perú.

Finalmente, se espera la participación de todo el sector en el II Congreso Internacional de la Palta 2020 que se realizará en noviembre del presente, ahora en formato virtual, debido a la coyuntura que se vive. Este encuentro provee mucha información de valor en el tema técnico que es una de los objetivos de ProHass, que contará con la participación de expositores nacionales e internacionales de primer nivel.





ESTE 2020 EL PAÍS CRECERÍA 24% MÁS RESPECTO AL 2019 EN CUANTO A LAS EXPORTACIONES DE PALTA HASS

MANTENER LA CALIDAD DE LA PALTA PERUANA PARA CRECER

● Audio ● Daniel Bustamante Cany ● Tiempo total: 1:11

Daniel Bustamante Cany, presidente de Pro-Hass indicó que esta campaña 2020 de la palta Hass ha sido atípica no solo por el tema de la pandemia que se vive, sino también por el ciclo productivo inusual y al impacto de los factores climáticos, en donde algunas áreas de sembríos han adelantado sus cosechas. Ello ha alterado la oferta peruana en cuanto a precios y tiempos. “Se empezó con un alto grado de incer-

tidumbre ya que el comportamiento del consumidor sería distinto al habitual debido a la coyuntura del Covid19, con el canal Horeca que estaba cerrado total o parcialmente al inicio de la campaña”.

Acota que ahora se aprecia que el consumo de la palta no se ha visto tan afectado, sobretodo porque los consumidores al estar en sus casas están consumiendo más frutas saludables y en ella la palta encaja bien, gracias a que pertenece al grupo de los súper alimentos. En

este ambiente de pandemia es necesario que el consumidor adquiera este tipo de productos para estar bien alimentado. “En estos últimos años estos atributos de la fruta han sido bien difundidos por las campañas de promoción y por la prensa, lo cual ayuda para que esté en la conciencia del consumidor, con el mensaje que es un producto saludable, bueno para el cuerpo y que responde a la tendencia de comer sano, ante este escenario adverso para la salud”.

NUEVAS ÁREAS DE PRODUCCIÓN

Este año todos los orígenes productores de palta como son California, México, Sudáfrica, Colombia y Perú, han tenido un buen crecimiento. En comparación con el 2019, este 2020 el país crecerá 24% más en cuanto al volumen de las exportaciones de Palta Hass, y los precios han sufrido ajustes hacia la baja por la mayor oferta en los mercados. A diferencia del año anterior que tuvo una baja producción, este periodo cuenta con el aporte de nuevas áreas de producción que se concentraron principalmente en el norte del país.

“Estas jóvenes plantaciones tienden a tener una temprana ventana productiva de tres a cuatro semanas antes a diferencia de otras regiones como Trujillo. A ello se suma que este año estos

sembríos tardaron en adquirir la materia seca necesaria para su exportación que se requiere, con un 23% como mínimo. El incremento de estas nuevas áreas se ha superpuesto con la producción normal de la industria peruana que no estaba contemplado, lo cual generó que el país tenga algunas semanas de envíos muy elevados en volumen”.

Dijo que los envíos de fruta se concentran a Europa, seguido por Estados Unidos, Asia y Latinoamérica. Además al principio del año el mercado americano no estaba demandando tanta fruta peruana, por ello los envíos se concentraron en el viejo continente afectando los precios y ahora existe una mayor diversificación de los envíos de fruta, llegando a Japón, Corea y otros países asiáticos. En cuanto a los sobrecostos operativos debido al Covid19, señaló que se tuvo un incremento del 10% aproximadamente.

PROFESIONALISMO DEL SECTOR AGRO EXPORTADOR

Bustamante indicó que el sector agroexportador en general pudo seguir operando este año, pero con muchas restricciones como horarios, aforos, protocolos de sanidad y otros sobrecostos. “A pesar del impacto de la pandemia, los volúmenes de envíos de fruta han aumentado gracias al aporte de las nuevas áreas de cultivo y al alto grado de profesionalismo, gran calidad empresarial y competencia del sector exportador, lo cual ha permitido continuar con las operaciones de las empresas nacionales, y seguir siendo una gran fuente

de empleo para el país”.

Señaló que este año la fruta ingresó a los mercados de Corea del Sur y Tailandia. Al primero con casi 4 mil toneladas, que es bueno por ser el primer año. “Con estos mercados abiertos es necesario mantener nuestra fortaleza que es la reputación de la buena calidad de la fruta en todo sentido, para que se pueda consolidar como un producto y origen de preferencia en esos países. Ello debe ser válido también para los mercados actuales porque la oferta peruana debe incrementarse en base a una buena calidad

de la fruta, ello a pesar de la buena competencia que existe, porque no estamos solos en el mercado”.

Recalca que es necesario entregar una buena experiencia de consumo a consumidores, porque solo así se va repetir una compra. Así se viene batallando para mantener la posición de la fruta en varios mercados como el americano, en donde el productor local tiene que ser consciente que Perú puede entregar una fruta con el correcto grado de madurez, de buena calibre, ya que se está entregando en destinos en donde también se producen paltas en buenos momentos.





FRUTA PERUANA DE EXPORTACIÓN

Resaltó que este año los comentarios en cuanto al sabor de la fruta peruana en Estados Unidos han sido muy positivos, lo cual refuerza la base para tener una mayor aceptación en este mercado, pero siempre con trabajo responsable. Así tanto la World Avocado Organization (WAO) en Europa y la Peruvian Avocado Commission (PAC) en Estados Unidos vienen invirtiendo fuertes sumas de dinero para realizar campañas de promoción de la fruta y así generar conciencia de las bondades del producto.

“Todo esto sirve para exportar más palta Hass que vendrán en los años futuros y si ello viene respaldado por la calidad, asegura la penetración y nos consolida en los diversos mercados internacionales. Somos el segundo exportador mundial de palta Hass y un jugador de mucha relevancia. Para mover esos grandes volúmenes se tiene que contar con un buen producto y ello se tiene que generar conciencia en todos los exportadores. Y se debe tener en cuenta que las malas experiencias de consumo tienen mayor sonido que las buenas experiencias”.

Indicó que ProHass tiene dos objetivos, apoyar a sus asociados tanto

en el tema técnico y en el tema de mercado. En el primero se les está ayudando para que sean más eficientes y con una buena calidad de producción. El segundo componente se da por los esfuerzos de promoción del consumo, y por el trabajo en conjunto de la asociación y de Senasa para abrir nuevos mercados disponibles para la oferta de la fruta peruana. Además es necesario apoyar las promociones para crecer el consumo de la palta. Para ello es necesario que todos los socios del gremio estén debidamente informados de lo que sucede en el mercado y así corregir los problemas que se presentan.

ESPERADO CONGRESO TÉCNICO

En cuanto al Congreso de la Palta que se realizará en noviembre de este año de manera virtual, dijo que es un encuentro esperado por todo el sector, ya que esta industria tiene que estar relacionada y en interacción con los diferentes integrantes de la cadena de valor, como son los oferentes, técnicos, productores, asesores, compradores, entre otros. Afirmó que este certamen provee mucha información válida en el tema técnico que es uno de los objetivos de ProHass y contará con la asistencia de técnicos y asesores de primer nivel. “El objetivo es ayudar al productor para que sea más eficiente en sus labores. Y es una oportunidad para congregar a los mejores profesionales, quienes por tres días estarán al servicio y absolviendo inquietudes en temas de nuestro sector”.



PURESpray™

ELF PURESpray Foliar es un Insecticida-Acaricida de amplio espectro que por su mecanismo de acción no genera resistencia en las plagas y enfermedades.

El ingrediente activo de ELF PureSpray Foliar es un aceite parafínico altamente refinado y enriquecido con isoparafinas hidrofóbicas, las cuales actúan como cera líquida sofocando e inactivando las plagas y al mismo tiempo siendo inocuo para las plantas.

TOTAL
Committed to Better Energy

www.total.com.pe /TotalPeru total_peru sm.contactoperu@total.com

II CONGRESO INTERNACIONAL DE LA PALTA 2020

Este año ProHass organizará el “II Congreso Internacional de la Palta en el Perú”, evento técnico y científico donde se conocerán los principales avances y actualizaciones que buscan mejorar la producción y calidad del cultivo de la palta. Este importante encuentro que se realizará los días 11, 12 y 13 de noviembre ahora en formato virtual, espera la participación masiva de productores, agricultores y demás integrantes del sector.



GRAN EXPECTATIVA DEL SECTOR

Asimismo, manifestó que todo el equipo de la organización se encuentra entusiasmado con este reto que supone la planificación de este gran certamen que se realizará en noviembre del presente, que a pesar de la pandemia que se vive, ya había el compromiso de la puesta en marcha de este encuentro con los productores, exportadores y demás integrantes de la industria. “Este II Congreso Internacional tratará temas técnicos y científicos por lo cual existe mucho interés en el sector, por ello le estamos poniendo todas las ganas para que salga bien este certamen netamente virtual. Estoy muy contento con lo avanzado hasta ahora”.

El Congreso es un evento técnico / científico, que reúne expositores nacionales e internacionales reconocidos en la industria de la palta a nivel mundial, con la finalidad de actualizar y potenciar conocimientos de los asistentes y está dirigido a productores, exportadores, ingenieros y técnicos de las empresas dedicadas al cultivo, packing, comercialización y/o exportación de paltas. Asimismo, a docentes, científicos y alumnos de Universidades, Institutos Tecnológicos y Centros de Investigación que estén relacionados a la industria del cultivo de palto.

IMPORTANTE CITA PARA LA INDUSTRIA

Este congreso internacional contará con la participación de los especialistas más renombrados de esta industria en cada uno de los temas que se va tratar, tanto del Perú como de España, Australia, Sudáfrica, Nueva Zelanda y Estados Unidos. Por ello los asistentes en este congreso quedarán satisfechos con los mensajes que se darán durante los tres días que durará el evento. “En esta ocasión estamos seguros de que se tendrá largamente más participantes que la primera que se realizó en diciembre de 2018 en el Centro de Convenciones de Lima”, dijo Arturo Medina.

A través de este evento, señaló que los agricultores y productores de fruta tendrán la posibilidad de interactuar con los especialistas y así podrán resolver todas las inquietudes que tengan durante el encuentro virtual. “Se desarrollarán diversos temas desde la preparación de la tierra, siembra de la fruta, cosecha y la exportación de la palta Hass. Es un producto nacional que viene dando por años muchas satisfacciones al país, por ello se merece un congreso de esta talla internacional con el desarrollo de exposiciones de alto valor para los asistentes”.



Imágenes del 1er Congreso Internacional de la Palta Dic. 2018

● Audio ● Arturo Medina ● Tiempo total: 1:04

El gerente general de ProHass, Arturo Medina Castro, dijo que como asociación se busca poner al cultivo del palto en el Perú en vitrina hacia el mundo ya que esta clase de eventos impulsa la optimización del manejo en el cultivo con la finalidad de producir más fruta y de mayor calidad, así como resolver problemas en los distintos puntos de la cadena productiva a través de la identificación de problemas actuales de las empresas productoras y exportadoras de palta.

Cabe anotar que este Congreso Internacional de la Palta es organizado por ProHass cada dos años. La primera edición se llevó a cabo en diciembre del 2018 de forma exitosa, superando todas las expectativas. Ahora en formato virtual este Congreso es la cita más esperada del sector, siendo Perú el segundo exportador de palta Hass a nivel global, es importante contar con un evento del más alto nivel con destacados expositores.



PLATAFORMA ONLINE INTERACTIVA

Anotó que las presentaciones de los ponentes estarán traducidas y subtitradas, lo cual demanda un proceso. En principio cada charla será grabada y durante el evento estarán presentes todos los especialistas para resolver las inquietudes de los participantes. “Ello no es sencillo, pero estamos seguros que se marcará un hito en este tipo de reuniones online en el país, ya que nos estamos preparando con meses de anticipación para cuidar todos los detalles y estamos confiados que será exitoso con una buena acogida del sector”.

También resaltó que el principal objetivo de la reunión es que tanto los asociados y los asistentes se vayan contentos y satisfechos de ser parte de un certamen bien realizado. “Se ha elegido trabajar con una empresa que tiene experiencia en este tipo de eventos, como es la Escuela del Conocimiento Compartido. La ventaja de este encuentro online radica en que este formato estará abierto a mucha gente local y del extranjero, a diferencia de una cita personal”. Para más detalles podrán tener información en www.congresoprohass.com.pe

CONFERENCISTAS INTERNACIONALES

Medina destacó la buena disposición de los especialistas extranjeros para participar en esta importante cita a pesar de la rigurosidad del formato. Por el lado nacional se destaca la participación de Jorge Barrenechea quien fue Jefe del SENASA por varios años y su ponencia será acerca de la importancia de los protocolos fitosanitarios para la exportación de palta ‘Hass’ peruana, Walter Apaza y Jorge Castillo con el tema de Manejo Integrado de Plagas en el cultivo, Patricia Manosalva con el tema “estudios de diferentes portainjertos y sus tolerancias, Jose Manrique tratará “Manejo palto en el norte de Perú”, Teresa Arbañil tocará “Calidad postcosecha”, Lady León disertará sobre “Manejo palto en Ica-Perú”, Luis Montgomery explicará sobre “Manejo Palto Chavimochic - enfoque en fertirriego y Carlos Neuenschwander hablará sobre “Manejo palto en Arequipa - Perú”.

Por su parte, en el lado extranjero sobresale Akif Eskalen de EE.UU. quien hablará sobre “Enfermedades del palto en diferentes partes del mundo, Jeremy Burdon de Nueva Zelanda, disertará sobre “Biología postcosecha y atmósferas controladas, John Bower de Sudáfrica explicará sobre “Calidad de la palta”, Neena Mitter de Australia tratará sobre “Bio Clay - Biotecnología para manejo de enfermedades, entre otros connotados conferencistas. Cada expositor se valdrá de 50 minutos de ponencia, de ello 35 minutos de la presentación será grabada y 15 minutos será destinado para resolver la ronda de preguntas de los participantes.

AUSPICIOS

Cabe anotar que los auspiciadores del Congreso tendrán algunos minutos entre la presentación de los ponentes para promocionar sus productos, además de la opción de realizar un Webinar de 90 minutos semanas antes de los días centrales del evento. Finalmente, tendrán la oportunidad de montar stands virtuales o isométricos en los cuales podrán ofrecer sus productos y/o servicios, además de colocar imágenes o videos institucionales, y tener la oportunidad de concretar citas a través de dicha plataforma que estará dentro de la página web del Congreso.



	JORGE BARRENECHEA Tema: Importancia de los protocolos fitosanitarios para la exportación de palta Hass al mundo
	IÑAKI Tema: Floración
	WALTER APAZA Tema: Mip palto: enfermedades - principal enfoque lasio
	JORGE CASTILLO Tema: MIP palto: insectos
	PATRICIA MANOSALVA Tema: Estudios de diferentes portainjertos y sus tolerancias
	JOSE MANRIQUE Tema: Manejo palto en el norte de Perú
	TERESA ARBAÑIL Tema: Calidad postcosecha
	LADY LEÓN Tema: Manejo palto en Ica - Perú
	LUIS MONTGOMERY Tema: Manejo palto Chavimochic - enfoque en fertirriego
	CARLOS NEWESHAWER Tema: Manejo palto en Arequipa - Perú
	AKIF ESKALEN Tema: Enfermedades palto en diferentes partes del mundo
	JEREMY BURDON Tema: Biología postcosecha y Acs
	JOHN BOWER Tema: Calidad de la palta
	NEENA MITTER Tema: Bio clay - biotecnología para manejo de enfermedades
	MARY LU ARPAIA Tema: Variedades de palto
	CAROL LOVATT Tema: Uso de PGRS en palto
	COMERCIAL 1 Tema: por definir
	COMERCIAL 2 - POR DEF Tema: por definir
	COMERCIAL 3 - POR DEF Tema: por definir



Encuentra los mejores especialistas nacionales e internacionales de la industria del cultivo de palto

11, 12, 13 de noviembre

¡SEPARA LAS FECHAS!

www.congresoprohass.com.pe

Organizado por:



CONGRESO VIRTUAL



CÉSAR DE LA CRUZ, DIRECTOR DE SANIDAD VEGETAL DE SERVICIO NACIONAL DE SANIDAD AGRARIA (SENASA):

“PALTA HASS INGRESA A NUEVOS MERCADOS”



A pesar del impacto de la pandemia del Coronavirus, la palta Hass peruana no ha tenido mayor dificultad para su exportación en los principales mercados internacionales, ello en parte gracias al buen trabajo que viene realizando Senasa en los campos de producción, tanto así que este año se certificó 30,423.7 hectáreas de fruta.

A sí lo indicó, César de la Cruz, Director de Sanidad Vegetal, quien agrega que este año la fruta ya ingresó a Corea, y está a puertas de hacer en otros países, consolidándose de esta manera como uno de los principales productos agrarios peruanos de exportación.

¿Cómo marchan los envíos de palta a los mercados internacionales?

Hasta la fecha se van certificando un total de 320,000 toneladas, superando desde ya la campaña 2019 que llegó a un poco más de 312,000. Los principales mercados son: Países Bajos (Holanda), Estados Unidos, España y Chile.

Por otro lado, no se han presentado rechazos ni notificaciones por interceptación de plagas, o por exceso de los Límites Máximos de Residuos (LMR) de plaguicidas, pero si tres notificaciones de incumplimiento por temas de etiquetado.

¿Cómo afectó a las exportaciones de palta hacia los mercados asiáticos debido al impacto del coronavirus?

No se tuvo inconvenientes en la exportación a países asiáticos como China, Japón, Corea del Sur y Tailandia. Los países que incluyen en su protocolo una visita in situ antes de iniciar las exportaciones son Japón, Corea de Sur y Tailandia, ante la emergencia sanitaria por el COVID-19 han autorizado realizar las exportaciones sin este requisito, especificando que esta autorización es sólo por esta campaña de exportación 2020. Así se realizó nuestros primeros envíos de exportación de palta Hass a Corea y Tailandia.

**“SE VAN CERTIFICANDO UN
TOTAL DE 320,000 TONELADAS,
SUPERANDO DESDE YA LA
CAMPAÑA 2019”.**



¿Qué nuevos protocolos de seguridad están demandando los mercados internacionales como Estados Unidos y Europa?

Los mercados internacionales de la Unión Europea y de los EE.UU recomiendan aplicar medidas de protección establecidas por la Organización Mundial de la Salud OMS).

Con fecha 7 de abril esta organización y la Organización de las Naciones Unidas (ONU) para la Alimentación y la Agricultura (FAO) publicaron conjuntamente el documento “Covid-19 y seguridad alimentaria: una guía para empresas alimentarias”, en el marco de la pandemia del nuevo coronavirus Covid-19. La guía mencionada juega un papel muy importante para evitar la contaminación de los alimentos y afectar la seguridad alimentaria.

¿Cómo vienen trabajando con ProHass para tales implementaciones de seguridad sanitaria?

Cumpliendo con las medidas establecidas por el Gobierno, para lo cual cada establecimiento de procesamiento de alimentos agropecuarios debe contar con los protocolos sanitarios aprobados por el Ministerio de Salud.

El Ministerio de Agricultura y Riego a través de la Resolución Ministerial N° 152-2020-MINAGRI aprobó los Protocolos Sanitarios para las actividades del sector, los mismos que son de aplicación complementaria a los “Lineamientos para la vigilancia de la salud de los trabajadores con riesgo de exposición a Covid-19”, aprobados por Resolución Ministerial N° 448-MINSA.

**“ASIMISMO, LA ASOCIACIÓN
DE GREMIOS PRODUCTORES
AGRARIOS DEL PERÚ,
CUENTA CON LA GUIA DE
MEDIDAS DE PREVENCIÓN
Y BUENAS PRÁCTICAS
CONTRA EL CORONAVIRUS
(COVID-19)”.**





**“SE CERTIFICARON
LOS PRIMEROS
ENVÍOS EN MAYO
Y HASTA LA FECHA
SON UN TOTAL
DE 155 ENVÍOS
CORRESPONDIENTE A
2,724 TONELADAS”.**

Asimismo, la Asociación de Gremios Productores Agrarios del Perú, cuenta con la guía de “Medidas de prevención y buenas prácticas contra el Coronavirus (Covid-19)” versión 4, cuyo contenido se orienta a la prevención y buenas prácticas para evitar el contagio por el COVID-19 en los centros de producción, fondos, packing, y otros.

¿Cuál es la importancia y qué resultados está mostrando los primeros envíos de la palta peruana hacia Corea del Sur?

Cada nuevo acceso de mercado es importante lo que conlleva a nuevas alternativas de exportación y beneficios en toda la cadena agroexportadora. Para este caso la gestión ha demorado seis años y en el 2019, la Autoridad Fitosanitaria de Corea del Sur, APQA, publicó los Requisitos Fitosanitarios de Importación para la palta Hass peruana.

Se certificaron los primeros envíos en mayo y hasta la fecha son un total de 155 envíos correspondiente a 2,724 toneladas. No se han presentado rechazos ni notificaciones de incumplimiento, a pesar que nos regulan varias plagas bastante comunes que se encuentran en frutos de palta.

¿Ha sido complicado la certificación fitosanitaria de estos primeros envíos en este país?

Corea del Sur como lo mencionamos nos regula un total de once (11) plagas dentro de ellas queresas comunes, pero con un buen trabajo de control fitosanitario y cumpliendo las medidas de mitigación se han podido certificar los envíos sin rechazos en destino. Dentro de la operatividad, el Protocolo exige una cámara de frío exclusiva para fruta con destino a Corea, requisito que se ha presentado como una limitante en las certificaciones, por la logística en las plantas de empaque.

¿En qué situación se encuentra el ingreso de paltas a Chile, provenientes de las zonas altoandinas del Perú?

Respecto a la autorización de nuevas zonas del Perú para la exportación de palta Hass de Perú a Chile, en febrero del presente año se publicó el Addendum al Plan de Trabajo donde se incluye a los departamentos de Lambayeque, Ancash y las zonas altoandinas como Ayacucho, Cusco (Anta), Apurímac y Huancavelica.

¿Cuál es el aporte del ingreso de las nuevas exportaciones de palta provenientes de la sierra del país?

Las nuevas exportaciones de palta de la sierra peruana representan un 3.5% del total hectáreas certificadas en el 2020.



¿Este año cómo ha sido el apetito por la palta peruana de parte de los mercados internacionales como Estados Unidos y países de la Unión Europea?

Este año la certificación para Estados Unidos y los países de la Unión Europea representan un 71% del total de envíos realizados.

¿A pesar de las circunstancias adversas este 2020 será mejor que el anterior?

El Perú se ha posicionado por año consecutivo en el segundo país exportador de palta en el mundo y a pesar de la pandemia se superan las certificaciones en comparación a la campaña 2019.

¿En qué otros destinos se vienen trabajando para el ingreso de la palta peruana?

Se viene trabajando en la gestión de acceso a nuevos mercados como Filipinas, Vietnam, Malasia, Australia, Nueva Zelanda, Taiwán, y la gestión para una mejora en las condiciones de acceso como Estados Unidos y Costa Rica.

SE ESTÁ CUMPLIENDO LOS PROTOCOLOS DE BIOSEGURIDAD

¿Cómo viene trabajando Senasa durante la emergencia sanitaria declarado por el Gobierno peruano por la pandemia del COVID-19?

Se han atendido todas las Certificaciones Fitosanitarias de productos vegetales cumpliendo con todos los planes y protocolos de trabajo para la exportación de estos productos, durante el periodo de Emergencia Sanitaria por el COVID-19; implementándose Protocolos Sanitarios para la Prevención del COVID-19 alineados a la Guía de la FAO-OMS, "COVID-19 e inocuidad de los alimentos: orientaciones para las empresas alimentarias".

¿Este año cuántas hectáreas de palta certificó SENASA?

Se han certificado un total de 30,423.7 hectáreas. Es importante señalar que a partir de este año se ha dispuesto como medida de mitigación de riesgo fitosanitario, la certificación de todos los Lugares de Producción para todo destino.



¿Ha sido complicado la certificación de lugares de producción de los productos de agroexportación?

Al inicio de la cuarentena se presentaron algunas demoras en la atención por las limitaciones en el traslado a los Lugares de Producción, pero se atendieron todas las solicitudes.

¿En todo este tiempo cómo ha sido el trabajo de parte de Senasa en el campo y en las plantas de procesamiento primario?

Se atendieron todas las solicitudes para la Certificación de Lugares de Producción, Plantas de Empaque y Certificación de envíos, cumpliendo con los protocolos sanitarios, todas las actividades fueron realizadas por inspectores del SENASA que no se encuentran dentro del grupo de riesgo ni vulnerable.

¿En qué consisten las medidas de bioseguridad dispuestas por el Ministerio de Salud en este sector?

El sector ha implementado el Protocolo para la implementación de medidas de Vigilancia, Prevención y Control frente al COVID-19 en la actividad agrícola mediante la Resolución Ministerial N° 152-2020-MI-NAGRI, que incluyen, instrucción al personal por escrito sobre el modo de evitar la propagación del virus, verificar la condición sanitaria de los trabajadores de forma previa al ingreso a los centros de trabajo, medidas de distanciamiento físico, prácticas estrictas de higiene y saneamiento, uso de equipos de protección personal y lineamientos de limpieza y desinfección de los Centros de Trabajo.



VMA AZUFRADORA 300 LTS.

TIJERA COSECHA 310 DX

VMA NUEVA OPTIMA FRUTALES CAP. 2000 LTS.

VS-9XZ CORTE BY PASS

VA-8Z CORTE ANVIL

TIJERA PODA DOS MANOS LPB-30L

TRITURADORA BH140 BECCHIO MANDRILE

VMA ELECTROSTATICA POWER 55 PARA FRUTALES

SERRUCHO UV 32

PODADORA HIDRÁULICA BMV FLHD-900

ARS TIJERA ALTA PARA COSECHA 160ZF- 3.05MTS.

TRACTOR CARRARO

TERMÓGRAFOS DIGITALES USRID-16

FULLTEC Perú

Av. Isaac Newton Nro. 138
Ate - Lima
Telf. 713-1999 / 326-5888 Cel.: 999 998 621
ventas@fulltecperu.com

www.fulltecperu.com

ARS, Vma, CARRARO, BMW, BECCHIO & MANDRILE, LogTag

MISSION PRODUCE LLEVÓ LOS PRIMEROS CONTENEDORES DE FRUTA

PALTA HASS PERUANA LLEGÓ CON ÉXITO AL MERCADO COREANO

Por primera vez la palta Hass peruana arribó a Corea del Sur, ello gracias a Mission Produce que hace poco exportó los primeros contenedores con mucho éxito, dejando buena impresión en este mercado exigente. Michael Horney, ejecutivo de la compañía, detalló que este esfuerzo colectivo de varios años ha sido positivo y les entusiasma seguir proporcionando a los surcoreanos un suministro constante de fruta de alta calidad en los próximos años.



Michael Horney, ejecutivo de la compañía Mission Produce

El ejecutivo resaltó que a pesar de la pandemia se logró abrir este mercado gracias al buen trabajo que viene realizando Senasa, institución que trabaja de la mano con los productores de la palta y ProHass. Además al ser un superalimento y gracias al trabajo de promoción que se viene realizando en muchos países se está logrando abrir más mercados.

Asimismo otro de los factores que ayudan para la buena recepción de la fruta se debe a que existen diversos trabajos de investigación médica y de nutrición que aconsejan consumirla en esta época de coronavirus, donde se debe primar el consumo de alimentos llenos de vitaminas y proteínas. Ahí de lejos la palta es la engreída por los consumidores.

MERCADO CON MUCHO POTENCIAL

Casi el 75% del consumo de alimentos en Corea es importado, siendo la fruta uno de los productos de mayor consumo, cifrando 66,5 kg per cápita al año. Si bien es un mercado de más de 50 millones de habitantes con altos ingresos, se debe anotar que este mercado no es tan grande, ya que su importación anual de palta es de casi 8,500 toneladas y su per cápita de 170 grs. al año. Y en los últimos años no ha crecido en este consumo, sino se ha mantenido. El coreano es un consumidor exigente, ya que busca una fruta de alta calidad.

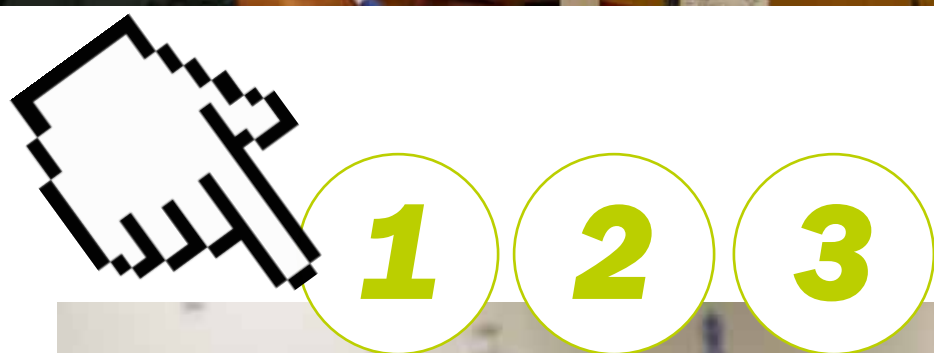


Las gestiones para que el Perú pueda exportar palta Hass a Corea del Sur se inició en el 2013 con el intercambio de documentos técnicos respecto al análisis de riesgo de plagas; posteriormente en junio el 2018, el APQA envió expertos en plagas para verificar las condiciones fitosanitarias de huertos, emparadoras del país. Asimismo la queresá es una plaga cuarentenaria en ese país, que significa el mayor limitante para la exportación de la fruta peruana.



AÑO “ON” PARA LOS ORÍGENES

Horney detalló que la demanda de la fruta en Estados Unidos ha sido buena, pero ha estado limitada por los altos volúmenes que ha enviado México y California, y por la reducción del mercado de food service y los restaurantes que han sufrido con esta pandemia. Ello ha contribuido que este mercado se encoja, pero por suerte recuperó parte de su tamaño, gracias a las promociones que se viene haciendo en los supermercados. En el caso del mercado europeo ha sido un poco complicado ya que se presentó un exceso de fruta, pero en general la fruta se movió bien en todos los destinos.



BUENA CAMPAÑA

A pesar de los efectos del coronavirus en el mundo, este 2020 será superior en cuanto a las exportaciones de fruta que el 2019. De acuerdo a las últimas cifras sería un 25% más que el año pasado, ello gracias a la calidad de la fruta. “Hasta setiembre se espera seguir exportando la palta con volúmenes importantes y de ahí bajará de a pocos. Esta temporada se parece mucho al 2018”.

Para continuar con esta expansión de la fruta en los mercados internacionales, el ejecutivo recomienda seguir apostando por la promoción de la fruta, lo cual está probado que es el camino correcto, en donde se tiene que seguir informando sobre los beneficios de la palta de origen Perú y ello acompañado siempre con los despachos de una buena fruta. Se debe asegurar que llegue bien y su consumo sea de una buena experiencia.



A TRAVÉS DEL RETAIL

Cabe anotar que Mission Produce desde hace 17 años viene distribuyendo otras frutas en Corea, y ahora agregar el origen peruano a este destino es muy importante, porque les ofrece una continuidad con una palta de alta calidad durante los doce meses del año. El trabajo de distribución se hace con un retail y con proveedores de servicio de supermercados.

En esta nueva apuesta empresarial, el ejecutivo agrega que la fruta peruana ha sido bien recibida por los operadores y el consumidor coreano, lo cual es muy bueno para la industria peruana de palta. “Con el incremento de volúmenes de palta de Perú en los próximos años, los mercados de destino tienen una buena oportunidad para crecer. Mission Produce tiene operaciones en Japón, Tailandia, India, y otros mercados lejanos, los cuales hay que saber servir. El primero es un mercado maduro y en los demás seguimos apostando por el crecimiento de entrada de la fruta”.

FIRMES EN SUS OPERACIONES

El especialista afirma que la compañía pretende llevar la fruta peruana en todos los mercados que están abiertos. Si bien este año ha sido difícil, se pudo mantener el enfoque en la operación del comercio, ya que el objetivo de esta temporada ha sido seguir moviendo las frutas. “Ello ha traído muchos retos, pero por suerte todos los equipos están alineados. Se ha tenido contratiempos como todas las empresas, pero seguimos firmes en este negocio”.

En cuanto a la logística para el traslado de la fruta en los mercados, dijo que por suerte las navieras pudieron acompañar a los exportadores de palta y así esta cadena ha caminado bien en estos meses duros de la epidemia. “Sí afectó en la disminución del comercio con Asia, con algunas semanas de zarpes en blanco, y ahí el país se tuvo que acomodar ante tales circunstancias”.

Finalmente se mostró optimista para la realización del segundo Congreso de la Palta que se realizará en noviembre de este año. “Se espera que sea exitoso como el primer congreso que se realizó en el país, ya que fue bien recibido por los productores de fruta, expertos y todos aquellos que están inmersos en este negocio. Por las circunstancias será la primera experiencia de manera virtual y servirá para seguir incrementando y compartiendo los conocimientos relacionados a la palta peruana, origen que es importante y valorado en los mercados internacionales”.



greso de la Palta que se realizará en noviembre de este año. “Se espera que sea exitoso como el primer congreso que se realizó en el país, ya que fue bien recibido por los productores de fruta, expertos y todos aquellos que están inmersos en este negocio. Por las circunstancias será la primera experiencia de manera virtual y servirá para seguir incrementando y compartiendo los conocimientos relacionados a la palta peruana, origen que es importante y valorado en los mercados internacionales”.



COMPOSICIÓN
Bacillus amyloliquefaciens...5 x 10⁸ ufc/gr
Bacillus subtilis.....5 x 10⁸ ufc/gr

BIOFUNGICIDA FOLIAR
Contiene una mezcla de esporas de *Bacillus amyloliquefaciens* y *Bacillus subtilis* y los metabolitos respectivos de esas bacterias. La sinergia de estas dos cepas es altamente fungicida contra las principales enfermedades fungosas que atacan a los cultivos de Palto, Vid y Arándano.

MODO DE ACCIÓN
Bacillus amyloliquefaciens produce toxinas que son altamente anti-fúngicas. Asimismo, gases que inhiben la germinación de esporas de hongos patógenos.

Bacillus subtilis produce antibióticos como la fenazina que inhiben a los patógenos fúngicos. Además, enzimas líticas que degradan la pared celular de hongos patógenos e induce la resistencia endógena de la planta contra patógenos.

BENEFICIOS
No contiene residuos tóxicos, no tiene periodo de carencia y puede ser usado hasta cosecha. Debido a su formulación a base de esporas compatible con fertilizantes, aminoácidos, ácidos húmicos y fungicidas (excepto derivados de cobres)

DOSIS
1KG/hA



COMPENSADOR Fisiológico Antiestresante

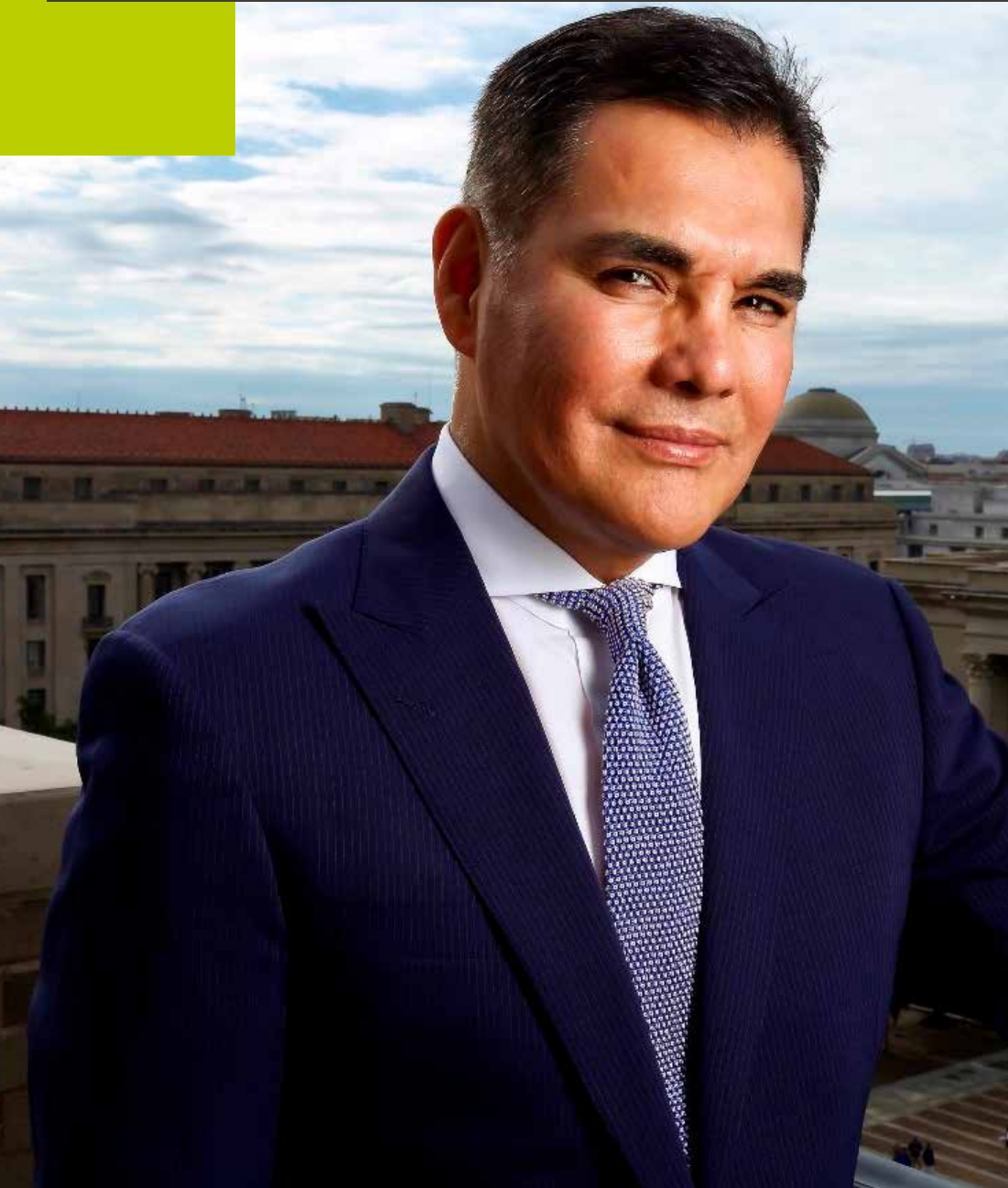
AMINOLOM ENZIMÁTICO 30%
Complejo de *L-AMINOACIDOS de tipo vegetal al 30%
Aminograma específico a base de: Ácido Glutámico - Glicina - Lisina - Treonina

- BENEFICIOS**
- Incrementa la asimilación y metabolismo del nitrógeno
 - Promotor de prolina, para evitar stress osmótico
 - Mantiene la actividad fotosintética
 - Antioxidante y Desintoxicante



XAVIER EQUIHUA, CEO DEL PERUVIAN AVOCADO COMMISSION (PAC):

A PESAR DE LA PANDEMIA LA PALTA PERUANA MANTENDRÁ ESTE AÑO LOS MISMOS NIVELES DE EXPORTACIÓN A LOS EE.UU. QUE EN EL 2019



Pese a vivir tiempos de una pandemia que no se había visto en más de 100 años, la necesidad de la población americana por consumir alimentos saludables ha contribuido a que las exportaciones de la palta peruana a los EE.UU. se mantengan básicamente a los niveles del 2019, aun cuando el mercado estadounidense no consumirá el nivel de libras proyectadas antes de la pandemia e igualmente tomando en cuenta que éste es un año "on" de producción para California y México. Así lo indicó Xavier Equihua, quien destacó que la fruta peruana, desde su introducción al mercado americano, se ha convertido gradualmente en la favorita durante el verano para algunas de las más importantes cadenas de supermercados, por su buena calidad cuando la fruta es exportada con buena materia seca.

Equihua igualmente comentó que estas importantes cadenas de supermercados en los EEUU han estado comercializando la palta peruana con buenos resultados desde hace muchos años pero obviamente hemos tenido una curva de aprendizaje desafiante que sólo recientemente se ha empezado a aplanar. Equihua enfatizó que esta curva de aprendizaje desafiante es muy común para cualquier origen que entra al mercado más grande del mundo para la palta.

También proyecta que el 2021 tiene el potencial de convertirse en el año en el cual Perú sobrepasará los 200 millones de libras de exportación de palta Hass a los Estados Unidos, debido en parte a que California tendrá un año "off" de producción y porque Perú continuará incrementando la cantidad de sus exportaciones.

¿Cómo ha sido la demanda de la palta en este ambiente de pandemia que se vive?

Al principio de la pandemia la demanda fue muy asimétrica porque todos estábamos trabajando en términos nunca vistos, un ambiente de incertidumbre especialmente porque la pandemia es global. Pero curiosamente para la palta no resultó ser tan problemático como ha sido para otros productos agrícolas, ya que la fruta se ha convertido en una especie de "comfort food" saludable, o sea un alimento que te hace sentir bien. Gracias a sus propiedades super

nutritivas la palta hace sentir bien al consumidor, por ello las ventas de nuestro producto, aun cuando EEUU tiene actualmente la tasa de desempleo más alta en su historia (superior al 10%) y también el PIB

más bajo en su historia (superior al 32%), las ventas continúan siendo buenas para la categoría. Esto, reitero, se debe en parte a que al inicio de la pandemia los consumidores buscaban alimentos buenos

para la salud, y la palta encajó bien en esta necesidad. Por ende, a pesar de todos estos problemas sin precedente, las exportaciones de palta peruana a los EEUU se han podido mantener a la par del 2019.



"CADENAS DE SUPERMERCADOS AMERICANOS RECIBIENDO PROGRAMAS DE MARKETING DEL PAC EN EL 2020".

¿Cómo se viene desarrollando el marketing de la palta peruana en EEUU?

Este año estamos implementado un programa de marketing con las cadenas de supermercados más grandes no solamente de EE.UU. sino también del mundo como Walmart, COSTCO, Sam's Club, y las diferentes marcas bajo la sombrilla de las super cadenas Ahold y Albertson. Por ejemplo, este año decidimos entre muchos otros implementar un programa de marketing para la palta orgánica con Costco. Este programa es el primer programa específico de marketing para la palta orgánica en los EEUU y específicamente con COSTCO. En el 2021 esperamos implementar un programa para la fruta orgánica más robusto con el fin de ayudar a incrementar las ventas de la palta orgánica peruana y ayudar a introducirla en otras cadenas de supermercados.

Otra nueva táctica que hemos introducido para la categoría en los EEUU que nunca se había implementado es la del "Instant Rebate Coupon" o "IRC" o sea un cupón de \$1 de descuento que los clientes reciben automáticamente cuando compran una bolsa de cinco paltas peruanas. Al igual que un programa específico de marketing para la palta orgánica, esta táctica nunca había sido ofrecida por ninguno de los tres orígenes que suministran el mercado americano, pero ahora que lo hemos hecho se convertirá en la nueva táctica para varias cadenas de supermercados tales como COSTCO y BJ's.





Más de 40 autobuses públicos son utilizados en Washington, DC y Filadelfia en el verano para promover la marca de Avocados from Peru con la de la cadena de supermercados Giant.



Otra táctica que hemos lanzado con más fuerza este año ha sido la de educar al público sobre la maduración de la fruta peruana, a través de diferentes métodos y vías de comunicación. Por ejemplo, en Walmart se están regalando bolsas de papel con información de cómo madurar las paltas que compren en línea.

Igualmente estamos utilizando plataformas tradicionales en el punto de venta, así como digitales y sociales para continuar educando a los consumidores y es por esto que la campaña de este año la hemos titulado "Cómo Madurar de Manera Adecuada una Palta Peruana". Vale la pena también destacar que, a diferencia de otros orígenes, PAC diseña programas de marketing hechos a la medida de cada cadena de supermercados en vez de la usual "talla única" utilizada por los otros orígenes.



Otra importante táctica única de PAC es ofrecerles a las cadenas de supermercados spots de televisión en programas premium de televisión en las cadenas NBC y Fox en inglés y Telemundo en español en 19 importantes mercados tales como Nueva York, Washington DC, Filadelfia, Dallas, Detroit, etc. Esta es una táctica única de PAC – especialmente durante el verano cuando el marketing de paltas no es tan fuerte como digamos en el invierno.



¿Se ha incrementado la presencia de la fruta peruana en las cadenas de supermercados en EEUU?

Sí y curiosamente aun con la pandemia este verano la fruta peruana está ahora disponible a la venta en más cadenas de supermercados que en el 2019. Igualmente, este año hemos implementado programas de marketing hechos a la medida para 18 cadenas de supermercados, 7 más que en el 2019. Esto es interesante ya que tenemos que recordar que Perú tiene una ventana relativamente pequeña de 3 meses en los EEUU a comparación de California y México los cuales tienen ventanas respectivamente de 7 a 12 meses por año.

La ventana condensada que tiene Perú hace la tarea de implementar programas con tantas cadenas de supermercados más difícil ya que tienen que ser más eficientes y condensadas, pero aun así PAC implementa promociones de marketing para la palta que tienen no solamente un impacto positivo para nosotros sino también para la categoría en general.





Trailer de Giant Foods envuelto para celebrar la donación más grande de paltas a Feeding America como parte del Día Nacional de la Palta en los EEUU. Esta es la primera a vez que un importante cadena de súpermercados hace una donación conjunta con una organización del sector paltero



¿En qué aspectos tiene que mejorar el productor peruano?

Para poder contestar esa pregunta debemos primero saber dónde están las posibles fallas que han contribuido a que algunas paltas peruanas no lleguen al consumidor en condiciones óptimas. Este año generalmente hablando no hemos visto los problemas que vimos el año pasado en los EEUU. Para poder detectar fallas que pudiesen comprometer la calidad de la palta peruana, PAC y ProHass están finalizando un protocolo de calidad y manejo de la fruta empezando con la producción hasta llegar a los supermercados y finalmente al consumidor.

Es un protocolo ambicioso que se espera que empiece a captar la información necesaria para medir las fallas durante la campaña 2021 y esperamos que esté implementado de manera más robusta para la campaña 2022. El objetivo

¿Cuál es el potencial del mercado americano para la palta peruana?

El mercado europeo tradicionalmente consume más palta peruana que el americano ya que en Europa Perú es el principal proveedor de palta representando más de un tercio de las paltas consumidas anualmente en el viejo continente. Igualmente, el consumo de la palta en Europa ha incrementado a un ritmo mucho más consistente que en los EE.UU. ya que básicamente el consumo en el mercado americano se ha mantenido relativamente estático durante los últimos cuatro años.

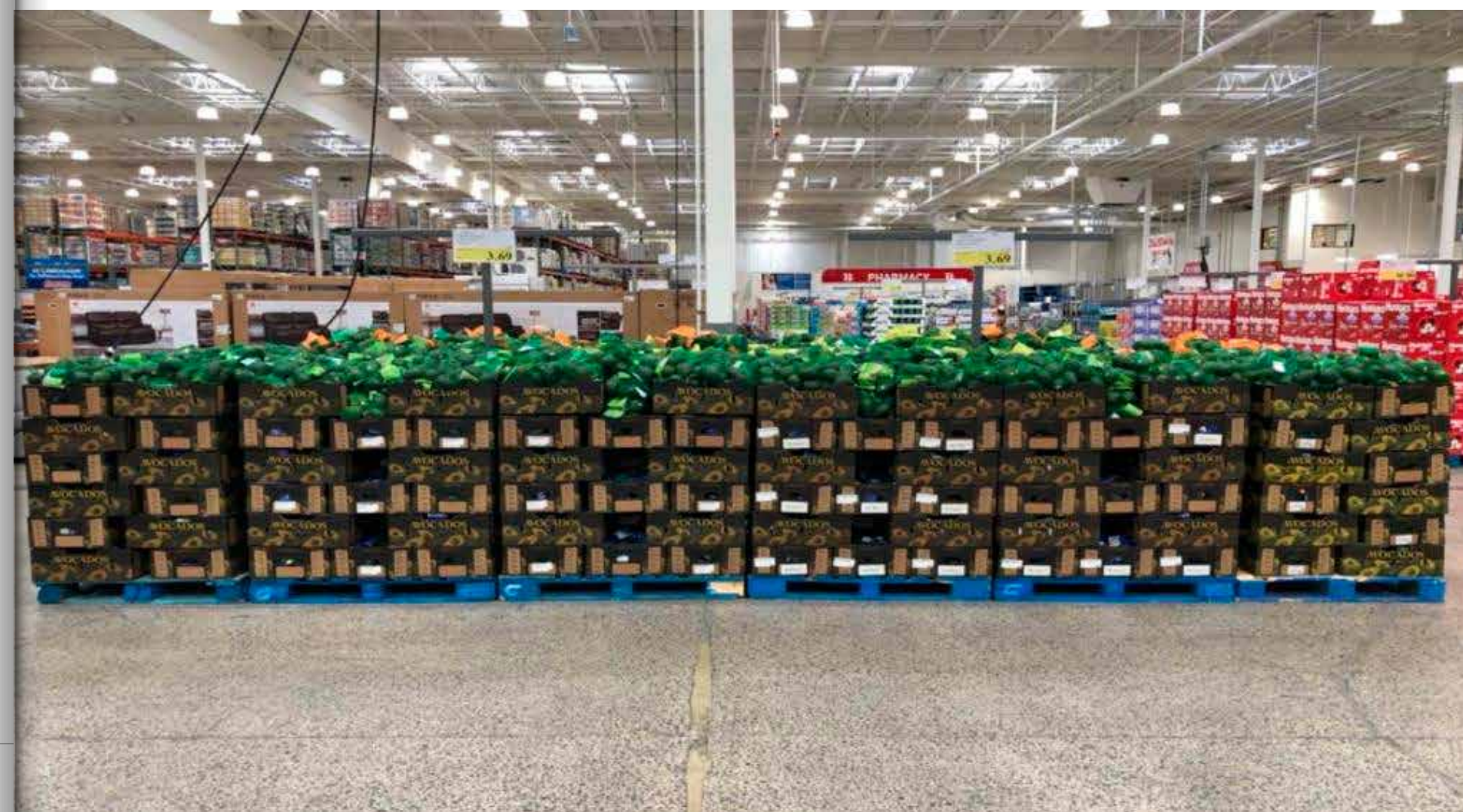
Pero obviamente eso no quiere decir que Perú no puede incrementar sus exportaciones a los EE.UU. Al contrario, lo debe hacer y una manera de incrementar su presencia es si comienza a exportar volúmenes promocionales antes de lo usual digamos en mayo.

Pero para poder lograrlo tendrá que exportar fruta de excelente calidad ya que en el pasado algunos exportadores han enviado fruta de mala calidad temprana y hasta durante la temporada pico y esto ha tenido un efecto negativo en la reputación del origen. Por ende, nuestro objetivo debe de ser el de extender la ventana peruana en los EEUU, así como los volúmenes en los meses tradicionales pero reitero solamente si se puede exportar fruta de excelente calidad y materia seca.

de este protocolo es simple: ayudar a la categoría a definir los problemas que han contribuido a la mala calidad de cierta fruta exportada a los EEUU ya que dichos problemas pueden darse en el campo, empaque, transporte e incluso en los propios centros de distribución y supermercados en los EEUU. Este proyecto será un buen desafío para el próximo liderazgo de ProHass ya que el elemento “in-country” será crítico para el éxito del protocolo y el incremento de la calidad de la palta peruana.

Otro importante desafío que llevaremos a cabo de manera conjunta PAC con ProHass es el de crear una base de datos sobre la producción y exportaciones de la palta peruana orgánica a los EEUU. Aun cuando el Perú es un pequeño pero estratégico productor – exportador de palta orgánica durante los meses de verano, en realidad no tenemos el conocimiento necesario sobre este creciente producto que tomará más fuerza en los próximos años.

DISPLAY DE PALTA PERUANA EN COSTCO



¿Ya a nivel consumidor qué es lo que está haciendo PAC?

Como lo mencioné anteriormente, es super importante para PAC educar al consumidor que la palta peruana no necesariamente madura de color oscuro y que en algunos casos puede madurar de color verde. Esto se debe en parte a que la palta peruana tiene una piel más gruesa y rugosa, por ende, es importante enseñarle al consumidor que también use las palmas de sus manos para tantear la maduración óptima de las paltas peruanas.

¿Qué resultados se han obtenido con estas campañas de marketing?

Como lo menciono anteriormente el sector “Retail” ha aceptado muy bien a la palta peruana, pero vale la pena destacar que el “Food Service” también la aprecia. Por ejemplo, Chipotle, una de las cadenas más importantes de los EEUU con 4500 restaurantes, hace su icónico guacamole con paltas peruanas durante los meses de verano. Esto es un gran éxito para la industria peruana y todos debemos estar orgullosos de que nuestras paltas se utilizan para hacer el guacamole más popular en el mundo.

¿Es la palta ya el ícono global de los superalimentos en

DESCARGA
EL LIBRO



When it comes to Superfoods,
WE WROTE THE BOOK

Our **new free e-cookbook** "Avocados in Bloom," featuring 92 pages of beautiful food photography and over 55 delicious recipes, is now available to your customers as a **free download**.



“ A **superfood**, offering nearly **20 vitamins**, minerals and good fats for better **heart health**. Environmentally-friendly Avocados from Peru are a key ingredient to a **healthy lifestyle**.



AvocadosFromPeru.com/retailers

el mundo?

Efectivamente, la palta ya es un ícono global de salud en el mundo y Perú fue el primero en introducir el concepto de la palta como el superalimento más popular en los EEUU y en Europa. Otro mensaje que utilizamos en nuestro marketing es que la palta peruana es la palta del verano y es por eso que otro de nuestros slogans en inglés es Avocados from Peru - The Summer Avocado. Con este mensaje damos a conocer al consumidor americano el concepto de que la palta peruana es la palta ideal del verano.

¿Cuál es la propuesta del nuevo libro de cocina electrónico "Avocados in Bloom"?

Es el segundo libro que presenta PAC. El primero continúa siendo super exitoso ya que incluye una gran variedad de recetas de la famosa cocina peruana. Las principales cadenas de supermercados en los EEUU actualmente ofrecen ambas versiones electrónicas de nuestros libros de cocina gratuitamente a sus clientes en sus plataformas digitales y canales sociales.

En Europa estamos haciendo lo mismo, pero con la marca "Avocado - The Fruit of Life" o en español "Aguacate - La Fruta de la Vida". El primer libro, que aún se utiliza, ha sido tan popular que ha sido traducido a doce idiomas. Igualmente lo hemos traducido al chino, y pronto estará disponible en japonés y coreano.

¿Cuántas recetas contiene el nuevo libro?

Avocados in Bloom ofrece 54 recetas creadas por la blogger más famosa del mundo especializada en cocina con palta. Colette Dike, y por mí. Las recetas son muy variadas: desayunos, aperitivos, almuerzos, cenas, postres y hasta comidas para niños y ocasiones especiales como Navidad y Halloween. Por ejemplo, el libro incluye algunas recetas como un batido hecho con palta, arándanos y leche de almendra, que yo tomo diariamente como desayuno. Son recetas fáciles, con técnicas de decoración ingeniosas que permiten a los cocineros de todo tipo, incluyendo novatos y niños, impresionar a sus familiares y amigos. Puedes tener acceso a ambos libros a través de este link: <https://www.avocadosfromperu.com/cookbook>



CHASKI NEBULIZADOR 8TB VERTICAL

Ancho (cerrado) 1620 mm
Ancho (abierto) 2350 mm
Alto 3970 mm
Largo 5250 mm



VENTA DE MAQUINARIA AGRÍCOLA, REPUESTOS Y SERVICIO POST-VENTA

Planta:

Av. Brigadier Mateo Pumacahua Mza. A1
Lote 2 (Parcela 1) Villa el Salvador - Lima
info@chaski.com.pe
(01) 267 3040

Sucursal Piura:

Av Los Diamantes Mza X Lote 01
- 26 de Octubre - Piura
983 278 621

Servicio Post-Venta:

981 346 545 / 971 126 288
serviciotecnico@chaski.com.pe

www.chaski.com.pe

Síguenos en:



GRAN EXPECTATIVA POR EL II CONGRESO INTERNACIONAL DE LA PALTA

PLATAFORMA TECNOLÓGICA DE PRIMER NIVEL



Mario Salazar, director de la Escuela del Conocimiento Compartido

A falta de pocas semanas para la realización del II Congreso Nacional de la Palta, organizada por PROHASS, se vienen afinando los detalles para esta importante cita, la misma que está a cargo de la Escuela del Conocimiento Compartido (ECC), institución sin fines de lucro, que tiene el reto de realizar este congreso por primera vez online, que promete una masiva convocatoria de los integrantes de la industria de la palta.



Luego de la exitosa edición en el 2018, el Congreso internacional de la palta se ha posicionado como el evento donde los profesionales de la agroindustria en cargos técnicos y comerciales, se reúnen para conocer lo más reciente en el desarrollo productivo, agroexportación y oportunidades del cultivo de palto.

La presencia de destacados conferencistas de talla mundial, de países como EE.UU. España, Australia, Nueva Zelanda, Sudáfrica y Perú, aseguran una gran atención y una numerosa asistencia al evento. Cabe recordar que esta edición 2020, el congreso se realizará en modalidad virtual y es organizado por la Asociación de Productores de Palta Hass del Perú con el apoyo de la Escuela del Conocimiento Compartido.

Mario Salazar, presidente de directorio de Agrícola y Ganadera Chavín de Huantar, y Director general de la ECC, se muestra entusiasta y aseguró que este congreso permitirá acercar a más productores y demás actores de esta industria. Anotó que la institución que dirige es un centro de capacitación 100% virtual, que inició capacitaciones a nivel in house a grandes corporaciones como Camposol y empresas del rubro agroalimentario, donde ofrece servicios virtuales interactivos a través de Zoom Rooms y plataformas educativas tanto vía Canvas y Moodle.

A lo largo de estos años, esta escuela viene desarrollando una serie de eventos online (en vivo) tales como webinars, conferencias magistrales y asesoramientos especializados. Y bajo la modalidad virtual imparte cursos y talleres, así como congresos. En cuanto a la calidad de imagen y sonido de las charlas, indicó que las grabaciones de los expositores se realizarán vía zoom y la calidad del mismo será muy buena y nítida.



INTERACCIÓN VIRTUAL CON LOS EXPOSITORES

El ejecutivo afirmó que a raíz del contexto actual donde la ley prohíbe manifestaciones o eventos públicos presenciales, la edición del Congreso este año se realizará mediante un software aplicativo de videoconferencia llamado: Zoom Rooms. Esta herramienta permitirá interactuar virtualmente con los expositores y organizar las videoconferencias de los mismos desde la tranquilidad de sus países. Además para todas las conferencias con los expositores extranjeros, se contará con el servicio de subtítulo al español, y con un traductor en vivo para realizar preguntas o consultas que se presenten.

Después del congreso en vivo, se implementará una plataforma virtual LMS llamada Canvas Learning, la cual cuenta con funciones muy intuitivas, dinámicas y amigables con el usuario, donde se podrá tener acceso a las videoconferencias grabadas, recursos descargables, foros, evaluaciones y demás. Además, que es compatible con dispositivos móviles de Android, Microsoft y iOS.

Asimismo, otra de las características destacables de Canvas es su confiabilidad, ya que se aloja en la nube de Amazon Web Services, uno de los principales proveedores de almacenamiento en línea. Por ello, los contenidos del Congreso Virtual estarán seguros y disponibles de forma continua para los participantes.



CHARLAS VÍA ZOOM ROOMS

Asimismo, afirmó que está asegurado la calidad de las presentaciones y contenidos a ser proyectados. Respecto al sonido, se tienen pautas bastante estrictas para las grabaciones que permiten tener un audio libre de ruido, y éstas se puedan escuchar con mucha claridad y entendimiento para la tranquilidad de los participantes.

Para acceder a las plataformas virtuales tanto Zoom Rooms como la LMS, será necesario contar con banda ancha con cable o inalámbrica (3G o 4G/LTE). En el caso de provincias, si existiera una limitación por wifi, se recomienda el acceso vía internet con cable. Si la conexión del participante es superior a los 2 Mbps, no debería tener problemas de conectividad.

En cuanto a las coordinaciones con los conferencistas tanto nacionales como internacionales lo viene realizando el equipo técnico de ProHass junto con el área de soporte audiovisual de la Escuela del Conocimiento Compartido, desde inicios de julio de este año, y se cuenta con un cronograma detallado para las grabaciones. Se tiene desde ya confirmado la participación de 20 conferencistas de talla internacional.

MÁS ACCESO PARA LOS PARTICIPANTES

Respecto a las ventajas ofrece esta modalidad online de conferencias, Salazar dijo que esta modalidad permite la descentralización, flexibilidad y accesibilidad sin fronteras, en donde el participante solo necesita un dispositivo y conexión a Internet para atender a este tipo de eventos, lo que supone un punto a favor para las personas con movilidad reducida o que viven lejos de grandes núcleos urbanos.

“La formación online requiere un mayor rendimiento por parte del participante, por lo que la planificación es clave para tener una dedicación regular y un ritmo de trabajo adecuado. Aprender online no es sinónimo de aprender solo. Las plataformas virtuales hoy en día cuentan con espacios de conversación (chats, foros), donde los alumnos pueden interactuar con sus compañeros y expositores para exponer sus dudas, resolver consultas o plantear debates en torno a la materia estudiada”.

Para esos días, 11, 12, y 13 de noviembre, afirmó que se espera tener alrededor de 300 personas conectadas para el congreso en vivo y contar con más inscritos a la plataforma virtual LMS para diciembre de este año. Cabe mencionar que la plataforma virtual del Congreso viene acompañada con un equipo de soporte técnico 24/7, quien responderá o brindará solución a alguna inquietud o solicitud que pueda existir durante el desarrollo de la misma.

CONFERENCIAS ATRATIVAS ONLINE

Salazar señala que se espera que la vacuna contra el coronavirus llegue al país en el primer semestre del 2021, por ello este congreso será virtual, lo cual demuestra el grado de responsabilidad y respeto hacia todos los participantes por parte del gremio. Así estas charlas virtuales quedarán grabadas en la plataforma que está en desarrollo, donde los participantes podrán ver con mayor detalle y calma desde la comodidad de su oficina o en su casa. Esta Herramienta tecnológica permitirá que el conocimiento cale en la mente del participante y lo pueda aplicar en sus cultivos.

A la par, agrega que vienen desarrollando una serie de webinar antes del congreso, para así fomentar un ambiente de comunidad, previo a las conferencias centrales, que ofrece esa calidez personal que se encuentra en las reuniones no virtuales. En este encuentro los auspiciadores tendrán una oportunidad única e íntima de interactuar con la comunidad que se forme para el congreso, que les dará mayores momentos de exposición y conexión con la industria. "Sin duda, este congreso será toda una aventura que dejará huella en la organización de eventos en nuestro sector".



EDUCACIÓN TÉCNICA PARA MÁS EXPORTADORES

Gracias a esta modalidad virtual, estas charlas podrán llegar a muchos lugares a la vez y para más personas. "Existen nuevas áreas de palta en la selva y en la sierra. La modalidad virtual permitirá poder conectarnos y aprender de las nuevas técnicas. Vamos a democratizar la educación técnica de la palta. Solo necesitan una conexión a internet y podrán tener la misma información que la empresa más especializada del país".

Esta reunión de la industria de la palta nacional tiene el interés de muchos productores de países como Colombia, España, Estados Unidos, entre otros que ya han asegurado su participación en la misma. Se ofrecerá traducciones en simultáneo y tendrá un gran impacto en acercar los conocimientos al interior del país. "Además nos permitirá ser ejemplo a nivel Internacional de lo bien que estamos haciendo las cosas aquí en Perú. Me entusiasma la idea que las escuelas, empresarios y agricultores del mundo, puedan ver lo que estamos haciendo desde sus computadoras. Los esperamos a todos".

ATRATIVO TEMARIO

Durante los tres días, el Congreso abordará temas relevantes para la planificación, productividad, así como para las actuales exigencias del sector Agrolimentario respecto al cultivo de Palto, los temas serán los siguientes:

- Protocolos fitosanitarios para la exportación
- Calidad y variedades de palto
- Biología de la floración
- MIP enfermedades, ácaros e insectos
- Portainjertos y tolerancias
- Manejo del cultivo del palto en el Perú
- Calidad postcosecha Perú
- Cancros, muerte regresiva y pudrición peduncular
- Biología postcosecha y atmósferas controladas
- Uso de biotecnología para el control de plagas
- Uso de reguladores de crecimiento
- Comercialización de palta a EEUU, Europa y Asia.

PSW Y EL DESARROLLO DE MARINTEC®

PSW SA, empresa peruana de biotecnología que ha desarrollado desde sus principios, hace ya más de 20 años, líneas productivas de negocio usando como principal materia prima algas marinas peruanas, caracterizándose por ser provenientes de uno de los mares más ricos en nutrientes en el mundo.

PSW S.A, en su permanente innovación, ha desarrollado la tecnología MARINTEC®, la cual le permite hacer seguimiento a la materia prima desde sus inicios, pues somos parte del muy reducido número de empresas en el mundo, y la única en el Perú, que posee un cultivo propio de algas. Ello nos permite acompañar al cultivo en la edad fisiológica, fases lunares y mareas para determinar el momento óptimo de la cosecha, que se lleva a cabo en la madurez del alga, que, como todo ser vivo, es cuando tiene su mayor cantidad de carga de biocompuestos deseada.

MARINTEC® consiste en el monitoreo de los principales compuestos que son requeridos en la materia prima con el objetivo de que posteriormente lleguen a nuestros productos comerciales. Al asegurar un alto contenido de estos compuestos en nuestra materia prima, y siguiendo cuidadosos procesos de extracción de los mismos, se obtienen productos comerciales con un alto contenido de compuestos bioestimulantes y antioxidantes.

Actualmente, la diversidad de procesos de producción, estacionalidad de la cosecha de las algas, madurez fisiológica al momento de cosecha y procesos de obtención de los extractos de algas, han demostrado un rango variable de resultados de diversos productos o extractos presentes en el mercado, dejando en claro la falta de un mayor conocimiento del recurso para poder mantener y asegurar un resultado óptimo al productor.

Conociendo esta problemática, PSW S.A., especialista en biotecnología de algas marinas, ha logrado enlazar una serie de conocimientos científicos y productivos con la finalidad de asegurar una concentración adecuada y garantizar la presencia de los componentes bioactivos a fin de asegurar el éxito de los usuarios de nuestros productos.

MARINTEC® se basa en un trabajo arduo de investigación que permitió conocer una serie de

factores especiales a tomar en cuenta para poder lograr la máxima estandarización en el proceso de elaboración de extractos a base de algas especialmente diseñados para su uso en agricultura. Dichos factores identificados por el equipo de PSW generaron la tecnología MARINTEC®, que vincula los óptimos momentos de cosecha de la materia prima y el mejor proceso de obtención de sus compuestos bioactivos según el objetivo del extracto a utilizar.

Siguiendo los principios de MARINTEC®, PSW busca ofrecer al mercado Extractos de Algas con la mayor cantidad de principios bioactivos, los cuales le permitirán a sus productos lograr los objetivos de uso como Bioestimulantes y como AntiOxidantes.

6 Ingredientes activos en un solo producto

PSW Lo NATURAL, nuestra mejor OPCIÓN
Naturale, 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) 430-3862
• ventas@pswsa.com • www.pswsa.com

USANDO HERRAMIENTAS DIGITALES

PROMOVIENDO EL CONSUMO DE LA PALTA HASS EN EL MERCADO LOCAL

Con la finalidad de promocionar y aumentar el consumo de la fruta en el país, la Asociación de Productores de Palta Hass (ProHass) inició la campaña de promoción local en formato digital. Estas acciones buscan destacar, educar y mostrar todas las ventajas y propiedades que ofrece la variedad Hass, que entre otras características, además de ser saludable, ofrece un sabor agradable y aporta muchas vitaminas al consumidor.



Juan Carlos Nuñovero Takahashi, director comercial de la Agencia de Marketing Digital Klikealo

Para esta labor, ProHass contrató a la empresa Klikealo, para dar inicio a la referida campaña, que mostrará las mejores armas para darle la mejor exposición a nuestro fruto más querido: La palta Hass peruana. La misma tiene por propósito formar una gran comunidad de palta Hass Lovers y así generar más consumidores que sean hinchas de esta variedad.

A través de este conjunto de activaciones educativas se ofrecerá una propuesta de valor clara, en donde los consumidores podrán identificar al producto de inmediato, adoptarlo en su lista de compras y generar un aumento en el consumo de Hass. Si bien hay mucho por hacer, este es un gran primer paso para que el público conozca a la fruta y así entender que la palta es un producto de alto valor nutricional y ofrece muchos beneficios para la salud.



ESTRATEGIA DIGITAL

Juan Carlos Nuñovero Takahashi, director comercial de la Agencia de Marketing Digital Klikealo, precisó que para esta labor se ha desarrollado una estrategia digital que tiene como plataforma base el medio más cercano con las personas: las redes sociales. “Nos estamos in-

volucrando en las conversaciones cotidianas de los usuarios de Facebook e Instagram, con el fin de reforzar la presencia de Hass en el mercado, persiguiendo que tanto aquellos que nos conocen o los que no lo han hecho aún, nos tengan como primera opción de compra”.



Agrega que en una segunda etapa, se potenciará el plan incluyendo nuevos canales como vía pública y activaciones en punto de venta. “En Klikealo nos hemos hecho una promesa a mediano plazo, apuntamos a conseguir que la palta Hass asegure su presencia de manera importante en las cocinas peruanas”.

ACTIVACIONES HASTA EL 2021

El ejecutivo comentó que estas acciones tienen como meta superar el millón de personas alcanzadas en el entorno digital hacia fines de año. La estrategia está planteada para mantener una comunicación permanente y cercana con los consumidores. Este año se inició de manera formal en el segundo semestre y la idea es mantenerlos activos durante todo el 2021.

Se debe anotar que estos mensajes online están dirigidos para los hombres y mujeres de 18 a 45 años, de los NSE A, B y C., quienes se cuidan de su alimentación, se preocupan por su salud y la de su familia. A los queridos “palta lovers” y a los que están a un paso de serlo. Y también para aquellos que valoran los insumos producidos en nuestro Perú.



USO DE LOS INFLUENCERS

Asimismo, en estos medios virtuales se tendrá una mayor exposición para mantener una mayor comunicación con el consumidor final. Al mismo tiempo se contará con reconocidos influencers, quienes serán los embajadores de la marca Hass, y así podrán comunicar las ventajas del producto e incentivar su consumo. Además permitirá potenciar los canales de comunicación, ya que usar a los creadores de contenido le otorga un alto grado de credibilidad y confianza a los mensajes, así se logra generar una conversación mucho más cercana, cálida y veraz con los consumidores fieles o potenciales.



Junto a ello, se dispondrá de una serie de incentivos para los consumidores que apuesten en por la fruta, que se activará cada cierto tiempo como parte de esta campaña en redes sociales que ofrecerá el fruto como premio principal, además de merchandising que tiene como protagonista a la palta Hass. Para esta tarea, existe el compromiso de parte de los productores para abastecer los puntos de venta, y cuidar el stock disponible en aquellos comercios que ya lo ofrecen.

DIVERSAS ACTIVACIONES ONLINE

Además de la contemplar la comunicación de las ventajas naturales del fruto, Nuñovero señala que se están valiendo de las características únicas que ofrece la Palta Hass para hacer más relevante el mensaje. “Se destacará que es el único tipo de palta que permite distinguir su estado de madurez a primera vista a través del color de su cáscara, por lo tanto, ya no necesitas tocarla, es decir, no se chancará. Incluso gracias a su rugosidad y grosor es posible una manipulación sin mayor preocupación, ya que es más resistente para el almacenamiento”.

Destacó que otro aspecto importante será informar al público sobre las actividades o reconocimientos de la Asociación de Productores de Palta Hass (ProHass), por ejemplo, el apoyo constante que se brinda a los agricultores de Hass, ser el segundo exportador de este tipo de palta en el mundo y los primeros en Sudamérica. O ser reconocido en el mundo como los proveedores de un insumo con calidad de exportación, entre otros factores importantes.

EN FACEBOOK E INSTAGRAM

Para esta tarea, ahora se cuenta con una renovada página de Facebook. Al entrar a <https://www.facebook.com/paltahass.pe>, síganlos y pónganle un  (me gusta) y un  (me encanta) a todas nuestras publicaciones. Se inauguró un perfil en Instagram en <https://instagram.com/paltahass.pe?igshid=1it3rhmx86b9q>, síguenos y así podrá disfrutar con nuestros atractivos posts. Entre las personalidades más relevantes del momento, los invitamos a seguirlos en los siguientes enlaces:

ACOMER .PE: <https://instagram.com/acomer.pe?igshid=1sr131poe3ol2>

LUCIANO MAZZETTI: https://instagram.com/luciano_mazzetti?igshid=705wzy269xo2

LA GASTRONAUTA: https://instagram.com/la_gastronauta?igshid=i9dvpva63zpp

COME Y VIAJA.PE: <https://instagram.com/comeyviaja.pe?igshid=1uqcseqpnmzul>

BENOSANGUCHEABLE: <https://instagram.com/benosangucheable?igshid=ed7ofjc0xdj2>

CARLA DAVILA COCINA: <https://instagram.com/carladavilacocina?igshid=8y9kx41srldu>

NUEVO ASOCIADO: HASSI

Por su parte, de manera figurativa se creó nuevo asociado, llamado HASSI, quien será el más engreído de todos. A la par muy pronto se contará con una renovada e interactiva página Web (www.prohass.com.pe). Se viene construyendo un nuevo espacio en donde el público donde podrá saber más de ProHass y nuestros asociados pueda encontrar información de interés. Además de trabajará con un semáforo educativo, que será muy útil para que el público en general pueda identificar el estado de madurez de la palta Hass. “Nuestra apariencia y color especial se complementará con esta nueva modalidad llena de color”.

TRUPAL

PROFESIONALES DEL EMPAQUE

www.trupal.com.pe

LAS MEJORES PALTAS EN EL MEJOR EMPAQUE

BRCS
Packaging Materials
CERTIFICATED



ELABORAMOS EMPAQUES DE ALTA CALIDAD PARA LLEVAR PRODUCTOS PERUANOS AL MUNDO

CONTACTO: VENTASTRUPAL@TRUPAL.COM.PE



CAPEAGRO, ALIADO PARA EL CONTROL DE MUERTE REGRESIVA



Lasidioplasia *theobromae* es una de las enfermedades que mayores problemas está causando a nivel de los productores de Palta, ya que, si no es bien manejada, podría afectar seriamente los campos. Este es un hongo endofítico que puede mantener la infección de manera latente y silenciosa incluso desde una edad temprana, y manifestarse en momentos en los que la planta pasa por situaciones de estrés ya sea hídrico o nutricional, el ataque de una plaga u otros factores.

Los síntomas de la enfermedad son el desecamiento de ramas y ramillas terminales, canchales, exudaciones blanquecinas producidas por la planta y no por el patógeno, defoliación, frutos con lesiones oscuras, etc. Finalmente, se producirá la muerte del árbol si es que no se toman las medidas de manejo necesarias. Dentro de las medidas culturales está el recojo de los restos de podas.

Es importante también considerar e incluir medidas de control químico,

que implican el uso de Fungicidas de eficacia comprobada.

CAPEAGRO cuenta con varios de los productos / moléculas que logran un excelente control de la enfermedad, también con nuevas soluciones de perfil biológico (inocuas, cero residuos) y que además son una importante herramienta alternativa al uso de los productos convencionales. Aquí abajo la lista:

1. RESGUARDO 500 SC (Thiabendazole): Fungicida sistémico, curativo, que tiene acción sobre una serie de hongos de las clases Ascomycetos, Deuteromycetos y Basidiomycetos.

2. PROTEXAZOL 360 SL (Hymexazol): Fungicida sistémico, de acción preventiva y curativa. Es absorbido a través de las raíces y presenta una

alta sistemicidad por lo que es muy efectivo cuando se aplica al suelo.

3. BIOSTOP: es un producto desarrollado con nanotecnología, que activa y potencia los mecanismos de defensa propios en la planta (en particular la Resistencia Sistémica Adquirida SAR en sus siglas en inglés).

Es importante considerar el uso de fungicidas con diferente FRAC (Fungicide Resistance action committee). El FRAC otorga a cada ingrediente activo un código ligado a su modo de acción. Este código / clasificación nos permite definir una secuencia de aplicación / rotación de diferentes ingredientes activos de manera tal que se reduzca al mínimo la generación resistencia del hongo a un activo determinado.

CUADRO N°1: INGREDIENTES ACTIVOS Y CODIGO FRAC				
Producto	Ingrediente activo	Grupo Químico	Modo de acción	FRAC
PROTEXAZOL	Hymexazole	Isoxazoles	Síntesis de ácidos nucleicos	32
RESGUARDO	Thiabendazol	Benzimidazoles	Mitosis y división celular	1
BIOSTOP	L - Methyl folate Calcium y microelementos	-	Activa el SAR en las plantas	ND-

CAPEAGRO

Protegemos su cultivo, a precio justo.

PROTEXAZOL®
360 SL
Hymexazol

- Fungicida altamente sistémico que es absorbido por las raíces.
- Inhibe rápidamente el desarrollo de los hongos.
- Mejora el desarrollo y crecimiento de las raíces del cultivo.

Resguardo®
500 SC
Thiabendazol

- Fungicida sistémico y de contacto que es rápidamente absorbido y traslocado por la planta.
- Se absorbe por raíces y hojas alterando e impidiendo el crecimiento del hongo.

GREENPOWER

BIOSTOP

Fitoprotector contra hongos

- Nutriprotector especial que aumenta la respuesta de la planta al ataque de patógenos. Activa y potencia el "SAR". (Resistencia Sistémica Adquirida).

CONTROL EFECTIVO DE "MUERTE REGRESIVA" CON EL TRIO PERFECTO

EFICACIA ASEGURADA Y PROLONGADA CONTRA LAS QUERESAS

BOMBER®
150 OD
Spirotetramat

- Insecticida de amplio espectro de acción en especial para el control de Queresas (*Fiorinia fiorinae*).
- Doble movimiento sistémico en la planta, llega donde otros no llegan.
- Aceptado en los mercados de exportación, perfil más amigable con el medio ambiente.



Queresas

¡Máximo control, nada se le escapa!

 www.capeagro.com

 capeagro

 capeagrosac

 capeagrosac

 capeagrosac

MEDIDAS DE CONTROL Y SALUBRIDAD RECOMENDADAS POR PROHASS PARA SU APLICACIÓN AL PERSONAL Y A TERCEROS, FRENTE AL COVID-19

CAPACITACIÓN Y SENSIBILIZACIÓN



Implementar una adecuada vía de comunicación entre los trabajadores y el área de salud ocupacional de la empresa.

DESINFECCIÓN CON ALCOHOL (>70°)

Se dispondrá de puntos estratégicos de dispensadores de alcohol para su uso en la desinfección de manos y superficie.



DESINFECCIÓN DE AMBIENTES



Efectuar la desinfección de equipos y superficies de contacto (manijas de puertas, escritorios, mesas, sillas, etc.)
Desechar los equipos de protección personal (EPPs) en depósitos rotulados en zonas estratégicas.

MEDIDAS SOBRE EL ESTADO DE SALUD DEL PERSONAL



Se deberá supervisar el estado de salud de los trabajadores.
Mantener la distancia como mínimo metro y medio; sobre todo con las personas que muestren síntomas de tos o gripe.

DESINFECCIÓN DE MANOS MEDIANTE EL LAVADO CON AGUA Y JABÓN



Lavado con abundante agua
Antes de realizar actividades como:
Comer y preparar alimentos.
Ingresar a una instalación (oficina, packing, etc.)
Después de realizar actividades como:
Agarrarse la nariz, estornudar o toser.
Tocar superficies como puertas, pasarelas, etc.
Utilizar los servicios higiénicos
Manipular dinero

PRECAUCIONES EN LA DESINFECCIÓN

Evitar el Exceso de concentración de desinfectantes ya que puede ocasionar efectos adversos a la salud.
Evitar las siguientes combinaciones:
lejía + sales de amonio, lejía + vinagre, vinagre + agua oxigenada.



CONTROLES EN ZONAS DE ALIMENTACIÓN



Reforzar los protocolos de inocuidad en personal de cocina.
Desinfección obligatoria de cubiertos.
Respetar la distancia mínima de 1,5 metros entre personas y prohibido compartir cubiertos y platos.

MEDIDAS EN EL TRANSPORTE DE PERSONAL



La empresa en conjunto con el proveedor deberán realizar la desinfección y mantener la limpieza de las unidades de transporte.
Mantener las ventanas abiertas para mayor ventilación.
Reducción de aforo al 50%.

TECNOLOGÍA DE POSTCOSECHA MAXTEND

FLEXIBILIDAD E INNOVACIÓN PARA LA AGROINDUSTRIA

Si hoy hablamos de tecnologías de post-cosecha para el transporte de productos perecederos como frutas y hortalizas de exportación, con el objetivo de alargar la vida útil de un producto y/ o mantener sus características de calidad y condición como recién cosechado, hablamos de tecnologías asociadas a modificar la atmósfera convencional o regular. Es por ello que conversamos con Sanjay Savur (CEO de Avcatech Australia), quien conoce muy bien y está detrás de la tecnología de atmósfera controlada Maxtend.

¿En qué consiste la tecnología AC Maxtend?

Maxtend, sistema de transporte marítimo flexible a nivel mundial, el cual utiliza un controlador que se conecta a la ventilación de un contenedor refrigerado estándar, con el objetivo de ajustar y mantener los niveles requeridos de Oxígeno, Dióxido de Carbono y Nitrógeno, optimizando la vida útil del producto al interior del contenedor refrigerado.

¿Cuál es la ventaja sobre las otras tecnologías de postcosecha AC?

Maxtend es la opción flexible de AC, que quiere decir esto, si las líneas de contenedores necesitan flexibilidad y capacidad de adoptar una flota, nosotros somos la opción para ello.

Maxtend no modifica ninguna parte del contenedor ya que el controlador tiene la facilidad de acoplarse fácilmente a la parte de la ventilación del contenedor.



MAXtend
Sistema de Atmósfera Controlada

Para este año 2020 ¿Cuál es la innovación que trae Maxtend para sus clientes de la agro-industria?

Servicio de monitoreo de tasa respiratoria de la carga, la cual permite observar la condición de la carga durante el viaje y previo a descarga del contenedor.

Amplitud de combinación de gases para las distintas frutas y hortalizas de exportación, la cual incluye asesoría de parte del equipo MAXtend.



Nuestra tecnología Maxtend permite medir la tasa respiratoria de la carga del contenedor

¿Cuál es le beneficio para los exportadores conocer la tasa respiratoria de la fruta o carga perecedera que posee el contenedor?

Muchas veces intentamos medir todos los parámetros asociados a predecir cuanto tiempo o vida útil tiene el producto, sin embargo, muchas veces no logramos medir estos parámetros en un 100% si no que solo en un 1% (muestra) y es así como a partir de ese % tomamos decisiones erróneas al momento de escoger la mejor tecnología de postcosecha, set point, temperatura, envase del producto, etc.

Contactar a: José Cambana
(jcambana@broomlogistics.com/ +51958958393

SOLUCIONES 100% BIOLÓGICAS

PARA EL MANEJO DE PALTOS DE ALTA PRODUCTIVIDAD



DAL trading
S.A.C.

Biopesticidas a base de extractos RYDER, AXELLE, ROXXY, ROCKON formulados en la India por **Maxeema**.

Trampas y difusores específicos para Ceratitis spp. de la empresa **Green Universe** de España



Microorganismos benéficos:

TrichoVit, BeauVit, SubtiVit, MetaVit y otros entomopatógenos. Laboratorio propio, servicio de plaqueo, asesoría en manejo biológico.



Desinfección con Ozono de sistemas de riego. Oxigenación y regeneración biológica de suelos. Sistema de desinfección portátil para contenedores, oficinas, vehículos, almacenes, etc. Representante de **Agrozono S.L.** de España

Soluciones biológicas eficientes para el control de plagas y enfermedades en todos los cultivos, 0 residuos.

Contamos con equipo técnico en campo.
Brindamos asesoría directa

gerencia@daltradingperu.com / ventas@daltradingperu.com / douglas.mora@gmail.com
998335679 / 946084950 / 970553223

Síguenos en facebook

 **DAL Trading SAC** 



INOCULACIÓN DE HONGOS DE MADERA Y PRUEBA DE EFICACIA DE PRODUCTOS QUÍMICOS Y BIOLÓGICOS EN HUERTOS COMERCIALES

El ensayo, que es parte del gran Proyecto de hongos de madera que ProHass inició en el año 2017, consistió en la aplicación de fungicidas en ramas de 2 a 5 cm de diámetro que previamente fueron cortadas en el extremo distal simulando una poda, luego de 24 horas se realizó la inoculación de los hongos en las ramas previamente aplicadas con fungicidas. Se utilizaron 7 productos: 5 productos de naturaleza química y 2 biológicos, además se incluyeron dos tratamientos testigos, uno inoculado (más la aplicación de agua destilada) y el otro fue testigo absoluto (solo corte). El mismo procedimiento y tratamientos se utilizó en los 3 lugares que se instaló el ensayo: Ica, Huacho y Chepén, entre los meses de febrero y marzo del año 2020.

ICA

Instalación de la prueba de eficacia: 27 de febrero

Hongos inoculados:

Lasiodiplodia theobromae

Lasiodiplodia pseudotheobromae

Cosecha de ramas: 16 de junio

HUACHO

Instalación de la prueba de eficacia: 05 de marzo

Hongos inoculados:

Lasiodiplodia theobromae

Lasiodiplodia pseudotheobromae

Lasiodiplodia egyptiaca

Cosecha de ramas: 25 de junio

CHEPÉN

Instalación de la prueba de eficacia: 12 de marzo

Hongos inoculados:

Lasiodiplodia theobromae

Lasiodiplodia pseudotheobromae

Cosecha de ramas: 09 de junio

Todas las ramas cosechadas fueron evaluadas por el área técnica de ProHass, se cortó transversalmente cada rama, y se midió la longitud del avance del daño externo e interno; además, se tomó fotografías a la parte interna de las ramas y luego se procesaron las fotos en el programa ASSES para determinar el área enferma de cada rama. Los resultados están siendo procesados y serán difundidos a través de informes y comunicaciones a todos nuestros Asociados.

A continuación, explicamos el procedimiento de cómo se llevó a cabo las inoculaciones, y los invitamos a que puedan usar este protocolo si desean comprobar la efectividad de un fungicida o cualquier producto que les ofrezcan, y de esta manera tener certeza que el producto funciona. Asimismo, es una manera que el área de investigación y desarrollo de sus empresas puedan elaborar más estudios al respecto.



PROCEDIMIENTO: INOCULACIÓN DE HONGOS DE MADERA EN HUERTOS COMERCIALES

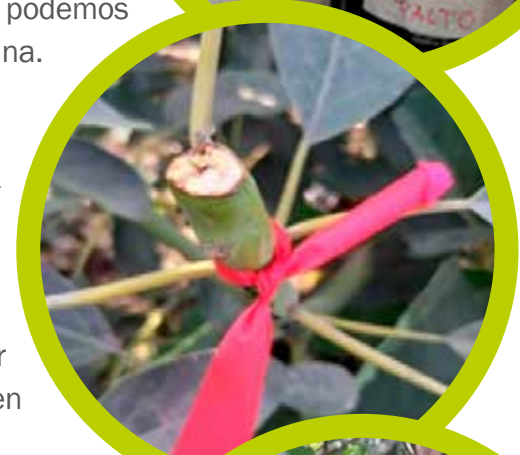
1. EL INÓCULO

Los aislamientos que pueden corresponder a cualquiera de las tres especies de *Lasiodiplodia* ya antes mencionadas, y la preparación de este inóculo se hace en un laboratorio especializado. El hongo está en forma de una suspensión micelial que está a una concentración de 3×10^5 o 1×10^6 fragmentos miceliales/ml; es decir, está de una forma líquida para que la aspersión se realice con facilidad. Este inóculo será la fuente de estructuras que llegarán a la rama para causar el respectivo daño y asegurará la presencia del hongo. Si desean tener este material, por favor comunicarse con el Dpto Técnico de ProHass y podemos gestionar la preparación en la Clínica de Diagnóstico de la Universidad Agraria La Molina.



2. MATERIAL VEGETAL

En este caso el material a inocular serán ramas, ya que las especies de *Lasiodiplodia* se caracterizan por daños en la corteza. Las ramas a inocular deben ser de 2-5 cm de diámetro, escoger ramas sanas que no presenten síntomas de *Lasiodiplodia*, sobre todo escoger árboles que no estén estresados. Las ramas tienen que ser escogidas al azar, y es importante elegir aquellas que estén separadas para evitar afectar una de la otra. Se recomienda hacer la mayor cantidad de ramas posibles en total para tener data más sólida, pero no hacerlo en más de 4 ramas por árbol.



3. INOCULACIÓN

Se recomienda hacer estas inoculaciones en épocas que no sean invierno, ya que de este modo el daño se expresa de manera más rápida. El inóculo de las especies de *Lasiodiplodia* necesita un medio de ingreso a la planta, como es el caso de las heridas causadas por la poda. Se realiza un corte del extremo distal de la rama y con la ayuda de un aspersor se rocía el inóculo a la herida, es importante mencionar que se debe de calibrar la boquilla del aspersor para que la cantidad de la solución micelial en todas las ramas sea la misma. La inoculación a las ramas es preferible realizarla a primeras horas del día o en la tarde, evitando las altas temperaturas y la radiación que puede afectar al inóculo.



4. POST-INOCULACIÓN

Luego de la inoculación, se debe cubrir las ramas con papel aluminio, esto ayudará a un mejor ingreso del inóculo a la planta y evitará la presencia de hongos saprófitos que no deseamos tener.

Además, recomendamos marcar bien las ramas con cintas o cualquier otro método, con la finalidad de saber los tratamientos que se han utilizado.



5. EVALUACIONES

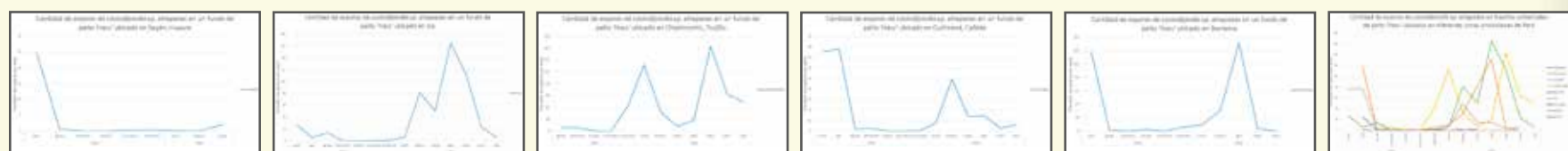
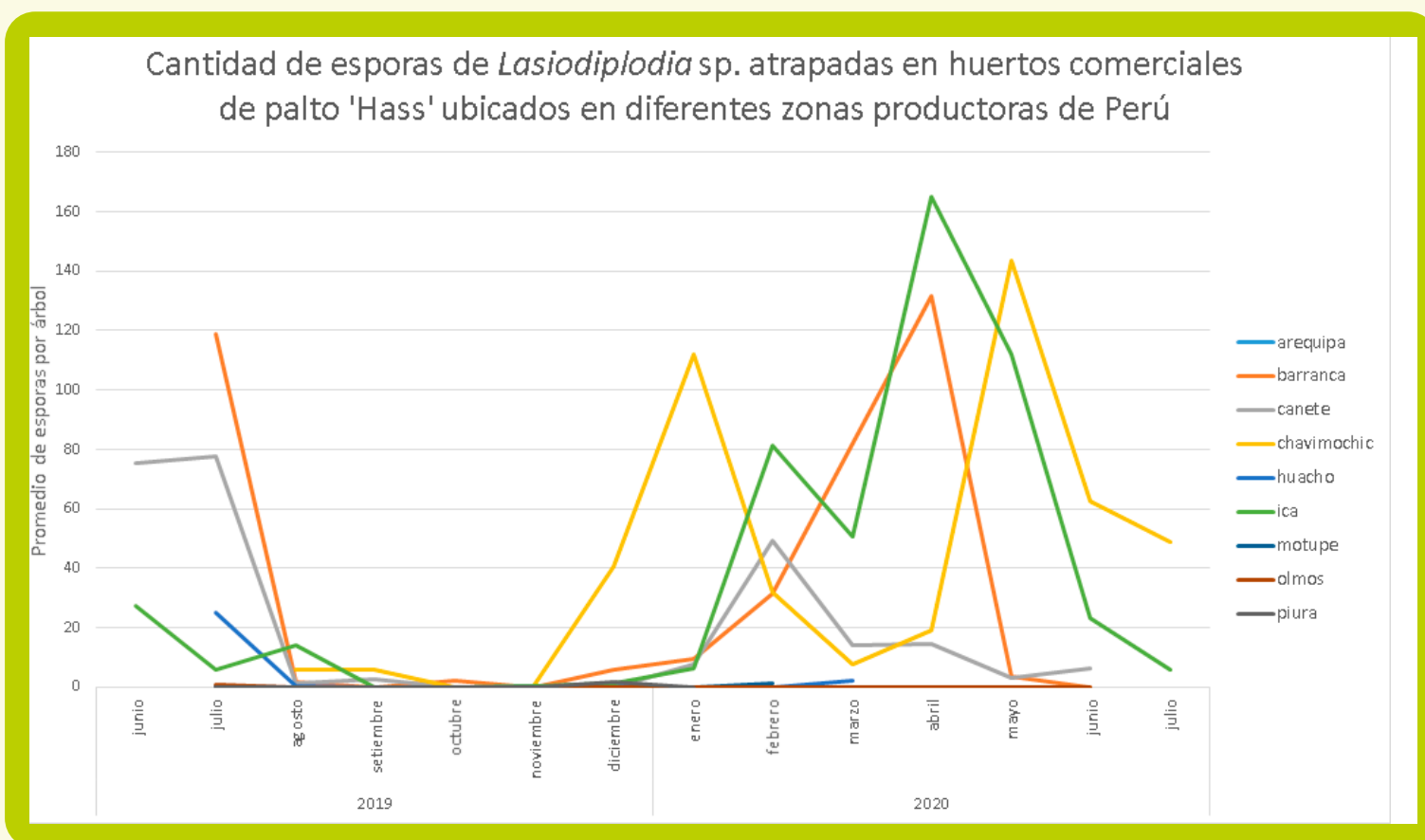
El momento en el que se debe cortar las ramas lo van a determinar las ramas que han sido SOLO inoculadas, es decir, el testigo INOCULADO. Por eso, es importante tener varias repeticiones de este tratamiento para poder observar el avance vascular de la necrosis haciendo cortes previos a estas ramas. Una vez cosechadas las ramas es importante realizar la desinfección de la herida causada al colectarlas. Se puede evaluar la longitud de daño externo, sin embargo, las evaluaciones más importantes se realizan luego de cortar cada rama por la mitad de manera transversal:

- Longitud de daño interno
- Área de daño interno: para esta evaluación se pueden utilizar softwares especiales que miden el área de fotografías. Se recomienda tomar las fotografías sobre fondos negros, lo que facilitará el contraste con las partes sanas y dañadas de cada rama



TRAMPA DE ESPORAS

Departamento Técnico de ProHass - Agosto 2020.



Siguiendo el gran Proyecto de hongos de madera desarrollado por ProHass desde el 2017, se dio inicio en el 2019 al ensayo de TRAMPA DE ESPORAS con el objetivo de monitorear la dispersión de esporas de *Lasiodiplodia* para establecer rangos de seguridad para las actividades culturales en los huertos y de este modo reducir el riesgo de infección. Este ensayo es parte de la tesis de Eny Sandoval Requejo, cuya labor, junto con la del equipo del Departamento Técnico de ProHass y por supuesto el apoyo del personal de las empresas con las que se ha trabajado, han sido fundamentales para el desarrollo del mismo.

Las trampas de esporas consis-

ten en láminas portaobjetos cubiertas con vaselina que sirve como adherente para las esporas, y son colocadas en zonas o lotes donde se presenta mayor incidencia de muerte regresiva y canchales de madera en árboles de palto 'Hass'. La finalidad de estas trampas es saber la cantidad de inóculo que se puede encontrar en el aire, a nivel de la copa del árbol, ya que las esporas son dispersadas por el viento.

Desde junio del 2019, se inició con el ensayo de las trampas de esporas, siendo Cañete e Ica las primeras zonas en las que se instaló el experimento. A mediados de Junio, se prosiguió con la instalación del ensayo en el norte: Huacho, Barranca, Motupe, Olmos y Piura. En el mes de Julio, se instaló el ensayo en un fundo de Chavimochic,

y finalmente un fundo ubicado en El Pedregal, Arequipa, fue el último lugar donde se instaló el ensayo con trampas de esporas en el mes de setiembre del 2019.

Para cada huerto comercial, se colocaron 20 trampas en un total de 10 árboles (dos trampas por árbol). La reposición de las trampas se realizó cada dos semanas, con lo que se espera tener aproximadamente 26 lecturas por año. Estas trampas son colectadas y enviadas a Lima para que sea realice el conteo por el equipo de ProHass.

Si bien la coyuntura que atraviesa el mundo entero, en relación al coronavirus, hizo que perdiéramos algunos datos importantes en los meses de marzo a junio, les presentamos a continuación resultados preliminares de los huertos co-

merciales en los que más data se obtuvo, y esperamos pueda ser de utilidad para conocer el comportamiento de las esporas del hongo *Lasiodiplodia* por zona productora.

En general, se observan crecimientos picos en la población de esporas de *Lasiodiplodia* junto con el incremento de calor o inicios de verano, a finales de año, y se ve tendencia de altas poblaciones hasta el mes de mayo aproximadamente, luego del cual se observa un descenso. Además del gráfico que agrupa todas las zonas, se presentan los gráficos por zonas individuales y se pueden apreciar resultados muy interesantes. De todas maneras, es importante seguir con este trabajo de investigación para tener más data a través del tiempo

y tener sustentos más sólidos para poder recomendar acciones dentro del manejo integrado de plagas y poder de este modo optimizar rendimientos y producciones de palta 'Hass'.

Por otro lado, en los huertos de algunas zonas, no se han encontrado esporas, o muy pocas resultando los promedios casi nulos. En el caso de Arequipa, no han obtenido capturas de esporas aún, sin embargo, este ensayo recién se instaló en setiembre. De todos modos es una zona donde está pendiente una investigación más profunda, ya que en el muestreo del 2017 todas las muestras colectadas fueron negativas cuando se cultivaron en medio ideales para el crecimiento del hongo en laboratorio. Asimismo,

en el caso de Motupe y Piura, los conteos han sido nulos, pero solo se tienen lecturas hasta el mes febrero y enero respectivamente. Finalmente en la zona de olmos, con lecturas hasta el mes de enero, también fueron nulas, a pesar de ser un huerto comercial joven (de 5 años de plantado) sí se observan síntomas en los árboles.

El monitoreo de esporas seguirá instalado en 06 huertos comerciales hasta el siguiente año 2021, para poder recolectar la mayor cantidad de lecturas y tener una data más sólida, que en varios casos corresponderá a 02 años seguidos, y con esta información ya podremos tener conclusiones y dar recomendaciones para el adecuado manejo de este hongo de madera.

INSTALACIÓN Y EVALUACIÓN DE TRAMPAS DE ESPORAS

¿PARA QUÉ SIRVE UNA TRAMPA DE ESPORAS?

Sirve para monitorear la dispersión de esporas de hongos en un período de tiempo, ya que captura estas esporas colocadas bajo la copa del árbol, esto nos permite establecer rangos de seguridad para las actividades culturales en el campo, además de ser una herramienta útil como data acumulada a través de las campañas y su correlación con el clima puede ser un gran indicador para el manejo del hongo.

MATERIALES PARA INSTALAR UNA TRAMPA DE ESPORAS

- Láminas portaobjetos
- Clips binder
- Pabilo
- Plumón indeleble
- Vaselina sólida
- Guantes de látex
- Cintas fosforescentes
- Tubos eppendorf de 50 ml



INSTALACIÓN EN HUERTOS COMERCIALES

1. Es importante escoger un lote donde haya mayor incidencia de hongos de madera. En dicho lote se escogerán árboles que presenten lesiones y/o canchros en el primer tercio de la copa del árbol. El número de árboles dependerá del evaluador; sin embargo se recomienda un mínimo de 10 árboles.



2. Nos colocamos los guantes de látex y procedemos a cubrir con vaselina una cara de las láminas portaobjetos, esta sirva como adherente para la captura de esporas.

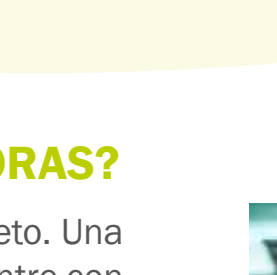


3. Se colocan dos láminas portaobjetos por árbol, que serán sostenidas por un clip mariposa y amarradas al árbol con pabilo en dirección al viento.



4. Es importante marcar la posición donde se ha colocado la trampa de espora, para esto utilizar la cinta fosforescente.

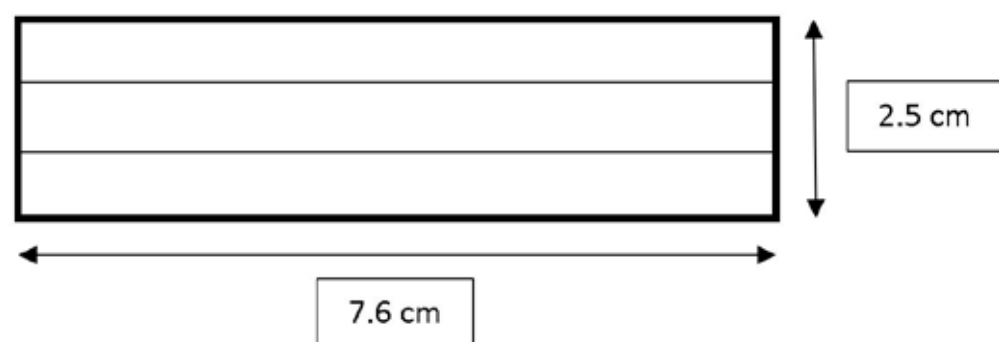
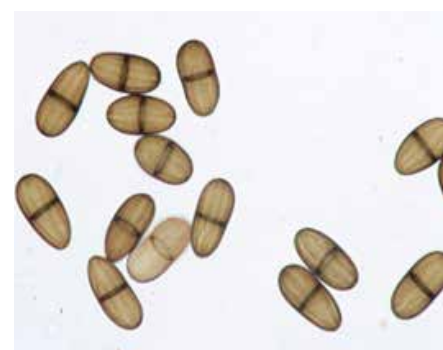
5. Cada dos semanas (recomendado) se hará el cambio y reposición de las trampas de esporas, se repetirá el proceso con cada lámina portaobjeto, la posición donde se instaló la trampa es la misma durante todo el ensayo. El tiempo de reposición puede ser menor, lo cual dará más consistencia a la data colectada.



6. Para el recojo de trampas, recomendamos utilizar tubos de plástico eppendorf de 50 ml, dentro de los cuales entran los portaobjetos de manera fija. Sin embargo, se podría usar cualquier medio conveniente que evite la posterior contaminación del portaobjeto y asegure que no se pierda o se ensucie.

¿CÓMO EVALUAR LAS TRAMPAS DE ESPORAS?

- El conteo se realiza en base a la lámina portaobjeto. Una nueva lámina será colocada sobre el lado que se encuentre con vaselina de la lámina a evaluar, la cual será limitada mediante dos líneas horizontales dibujadas con plumón indeleble, para facilitar el conteo. Se colocará la muestra en el microscopio y se realizará el conteo de conidias observándolas en el aumento 100x. En la imagen se aprecian las características típicas de las conidias del género Lasiodiplodia.
- El conteo se realizará en una lámina con las dimensiones de 7,6 cm L x 2,5 cm A, contando individualmente cada conidia.



- Cuando encontremos agrupaciones de conidias muy juntas se deberá realizar una pequeña presión a la lámina que está siendo observada en el microscopio para poder separar individualmente la masa de conidias y se pueda contabilizar más fácilmente.
- Luego de realizar el conteo, se puede realizar un reislamiento a partir de las conidias encontradas en las láminas portaobjeto. Estas conidias se sembrarán en un medio nutritivo PDA (PAPA-DEXTROSA-AGAR) y se incubará a 24 °C durante 4 días, esto se realizará para confirmar la presencia de Lasiodiplodia sp.

METODOLOGÍA EVALUACIÓN DE CALIBRES

PRESENTACIÓN

El siguiente documento tiene la finalidad de servir como una guía para poder corroborar de una manera práctica en campo si los productos comerciales que ofrecen los proveedores para incrementar calibre de palta 'Hass' son realmente efectivos.

En la actualidad, no se conoce la verdadera eficacia de estos productos y muchas veces nos guiamos solo de manera visual para hacer comparaciones con lotes no aplicados o con campañas pasadas.

Es importante tomar en cuenta que son muchos los factores que pueden incidir en la producción de calibres medianos y/o grandes.

Con los siguientes pasos, que deberán llevarse a cabo durante la cosecha, podremos obtener resultados que corroboren si el producto está funcionando o no. La finalidad es elaborar una distribución de calibres como se mostrará a continuación:

MATERIALES NECESARIOS

BALANZA DIGITAL

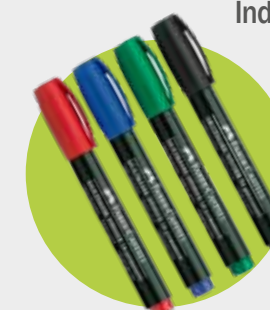
No es necesario que indique decimales



JABAS

PLUMON

Indeleble grueso

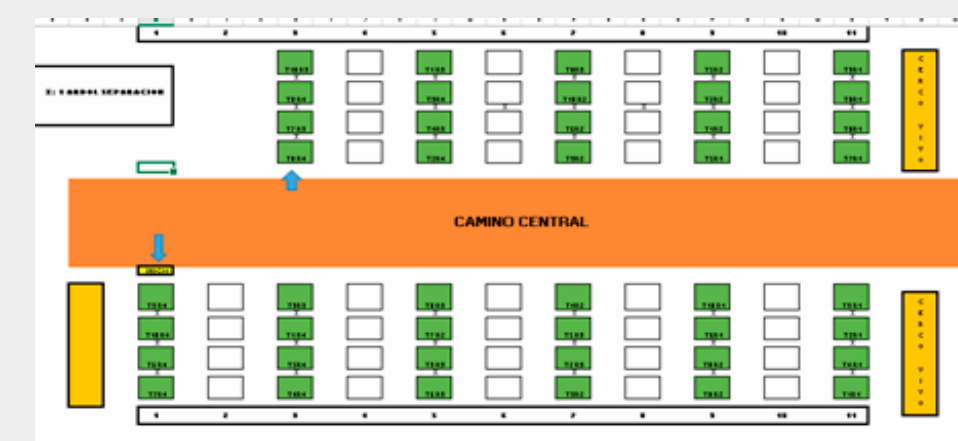


CINTAS



Es importante marcar el conjunto de árboles que serán tratados, con cintas rotuladas de acuerdo a las aplicaciones del producto. La cantidad de árboles por tratamiento es variable pero se recomienda un mínimo de 40 árboles por tratamiento.

Si se desean probar varias dosis o varios productos, por ejemplo, rotularlas por diferentes tratamientos. Además, consideraar siempre tener un conjunto de árboles que sirvan como testigo, es decir que no tengan ningún producto aplicado, o que siga el manejo "normal" del huerto comercial.



Además, recomendamos elaborar un croquis digital y anotar claramente las diferentes dosis utilizadas, o en general los diferentes tratamientos. También es importante utilizar cintas de colores que resalten dentro del campo.

COSECHA



La aleatorización permite saber que las diferencias que se obtengan son realmente atribuibles al efecto de la aplicación del producto.



Durante la cosecha del lote experimental, sea en jabas o bins, debe escogerse fruta al AZAR (de todos los tamaños) para realizar la distribución de calibres. La cantidad fruta a coleccionar dependerá, y mientras más fruta sea, mejores y más confiables serán los resultados que van a obtener. Recomendamos como mínimo tomar 5 jabas llenas de fruta (elegida al AZAR) por tratamiento. Además, tomar en cuenta que si la cosecha es en más de una "pasada", debe repetirse en procedimiento en cada una de estas.

EVALUACIÓN DE CALIBRES

Se deberá pesar cada palta del conjunto de jabas por tratamiento, y anotar a qué grupo de calibres pertenece.



Los datos serán introducidos a Excel, donde se podrá obtener el porcentaje de fruta por cada calibre.

TRATAMIENTO:	REPETIC:	TRATAMIENTO:	REPETIC:	TRATAMIENTO:	REPETIC:
CALIBRE	gramos (g)	NUMERO DE FRUTAS	CALIBRE	gramos (g)	NUMERO DE FRUTAS
10	381-478 g		10	381-478 g	
12	318-380 g		12	318-380 g	
14	277-317 g		14	277-317 g	
16	245-276 g		16	245-276 g	
18	219-244 g		18	219-244 g	
20	197-218 g		20	197-218 g	
22	178-196 g		22	178-196 g	
24	162-177 g		24	162-177 g	
26	152-161 g		26	152-161 g	
28	141-151 g		28	141-151 g	
30	131-140 g		30	131-140 g	
32	83-130 g		32	83-130 g	

TRAT	REP	CAL	CONT	FRUT
1	1	1	30	10
1	1	1	12	7
1	1	1	14	9
1	1	1	16	14
1	1	1	18	7
1	1	1	20	4
1	1	1	22	2
1	1	1	24	
1	1	1	26	
1	1	1	28	
1	1	1	30	
1	1	1	32	

Finalmente, sabremos para cada tratamiento en cuál hubo más porcentaje de fruta mediana o grande, y si efectivamente hay diferencias entre la fruta de árboles aplicados y no aplicados.



DATALOGGERS Y ESTACIONES METEOROLOGICAS - HOBO

ESTACIONES METEOROLOGICAS HOBO RX3000 HOBOnet

Sistema de Monitoreo de Campo Agrícola: inalámbrico, cableado, remoto, USB, ethernet, WI-FI, GPRS, bluetooth



RX3000 HOBOnet

RX2100

H21

Proteja sus cultivos contra los impactos climáticos.

Mejora la planificación de cultivos

Planifique el riego en función de las necesidades del cultivo.

Monitorear el nivel de agua en pozos y tanques

Datos en tiempo real en cualquier lugar

- Alta precisión
- Doble resistencia a la intemperie y a bajo costo
- Monitoree sus campos de cultivo y el estado de su Estación Meteorológica en tiempo real desde cualquier lugar
- Ahorre costo en mantenimientos o cambios continuos de repuestos
- Elija sólo los sensores de los parámetros que le interesa monitorear.
- Tipos de comunicación: Ethernet / WI-FI/ 3G /4G / USB /Bluetooth.
- Opción de monitoreo a través de internet habilitado para la web, escalable con hasta 50 sensores inalámbricos que comunican a una estación meteorológica central basada en la nube
- Alarmas por SMS y correo electrónico
- 24/7 acceso a la Web a sus datos
- Almacena datos hasta 18 meses
- Canales configurados para cálculos de parámetros como punto de rocío, precipitación acumulada, evapotranspiración (ET)
- Plataforma HOBOLINK – Software habilitada para la web que facilita la visualización y la administración de sus datos de forma remota, versiones GSM, Wifi y Ethernet
- Monitoreo con Google Maps

DWI SAC

Representantes Autorizados en Perú de Onset- HOBO
Telf.: (+511) 707 3513 | Cel. 922 240 900 | info@dwisac.com
www.dwisac.com

ENSAYO 2020 – 2021: EFECTO DE BIOREGULADORES (PGR) Y BIOESTIMULANTES EN EL INCREMENTO DE AMARRE DE FRUTA



DEPARTAMENTO TÉCNICO DE PROHASS

El objetivo del presente estudio es evaluar el efecto de diferentes productos en la cuaja y amarre de frutos de palto 'Hass' establecido en la zona sur del Perú: Chincha e Ica.

SOBRE PRODUCTOS QUE SE VAN A PROBAR:

BIO REGULADORES DEL CRECIMIENTO

El principal objetivo fue los PGR para mejorar la cuaja es regular el crecimiento vegetativo al reducir la competencia entre flor y brote, frenar el crecimiento de brote para favorecer cuaja. La aplicación oportuna de inhibidores de síntesis de giberelina tales como el PACLOBUTRAZOL, UNICONAZOL – P y PROHEXADIONA en el momento indicado, con el objetivo de reducir el vigor de la planta, puede ser la diferencia entre un ciclo altamente productivo y uno muy poco productivo.

Tal es el caso de reguladores de crecimiento como son los triazoles (Paclobutrazol y Uniconazol-p) que retardan el crecimiento vegetativo y disminuye el vigor

de las plantas debido a la reducción de los niveles de giberelinas. Estos productos aplicados en plena floración ocasionan una reducción en el crecimiento vegetativo del brote que sigue a la panícula floral, permitiendo de esta forma que todos los fotosintatos que éste consumía vayan a los frutos.

El Prohexadione Calcio es utilizado comercialmente en el cultivo del manzano en EE.UU., y en esa especie cumple los mismos fines que los reguladores anteriormente mencionado, por lo que podría llegar a constituir una alternativa de aplicación en el cultivo del palto, presentando mayores ventajas, pues tiene registro en EE.UU. para su utilización en manzano.

BIOESTIMULANTES

Se define a los bioestimulantes como sustancias o microorganismos que, al ser aplicados en plantas, son capaces de mejorar su rendimiento en cuanto a absorción o asimilación de estimulantes. Cuando este es aplicado a las plantas, estas mejoran su tolerancia al estrés biótico o abiótico, que eventualmente le permite a la planta mejorar alguna de sus características agronómicas. Los bioestimulantes se clasifican como auxiliares del mantenimiento fisiológico de las plantas ya que brindan una variedad de compuestos en pequeñas cantidades, y no pueden considerarse bioreguladores porque no tienen la concentración ni la especificidad para manipular eventos fisiológicos.

Las algas marinas, uno de los bioestimulantes más eficientes que se conocen, contienen altas concentraciones de vitaminas, carbohidratos, lípidos y minerales, entre ellos el calcio, el fósforo, el potasio y el magnesio. Las algas son organismos ricos en “nitrógeno orgánico” una sustancia que resulta de la combinación de moléculas como proteínas, aminos y aminoácidos, como macromoléculo el nitrógeno es esencial para el cultivo del palto y su aplicación foliar ha sido investigada como una potencial herramienta para incrementar el cuajado de fruto.

TRATAMIENTOS TENTATIVOS:

1. T1: UNICONAZOL

- Aplicar durante la fase de floración con brotes de 5 – 10 cm
Dosis al 1 %

2. T2: PACLOBUTRAZOL

- Aplicar durante la fase de floración con brotes de 5 – 10 cm
Dosis al 1%

3. T3: PROHEXADIONA DE Ca

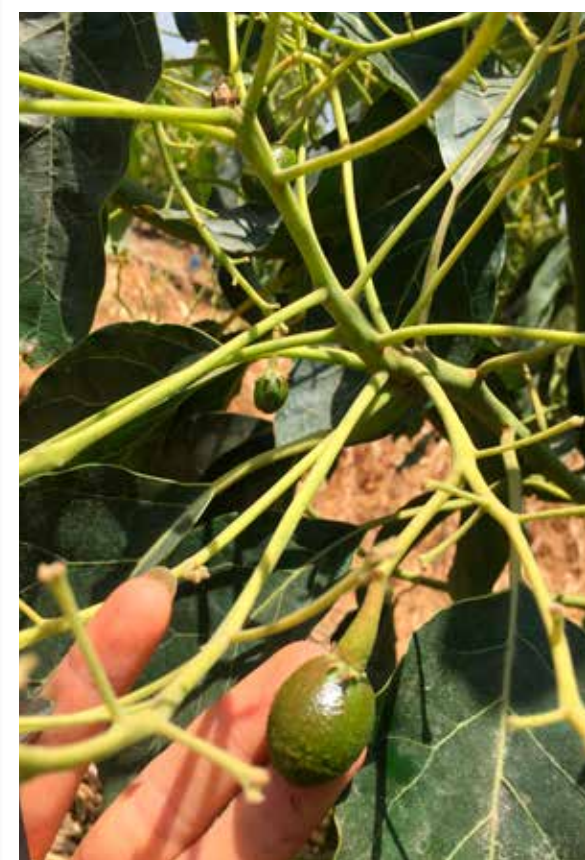
- Desde floración hasta caída de pétalos.
- Desde cuajado de fruto a 50% del tamaño final
Dosis por definir

4. T4: AMINOLOM VITAMIN

- Pre-floración: 1 Aplicación (50 ml/cil)
- Floración - Plena Floración: 1 Aplicación (50 ml/cil)
- Cuaja: 1 Aplicación (50 ml/cil)
Dosis 50 ml/cilindro

5. T5: ENGORDONE

- Mojamiento 1800- 2000l
- Primera aplicación fruto 2 – 5 mm de diámetro aproximadamente.
 - Segunda: 21 días de la primera aplicación
Dosis 1 kg/ha



APUESTA DE FRICOLD

SOLUCIONES INNOVADORAS EN FRÍO

Fri Cold, empresa peruana especializada en el rubro de la refrigeración industrial y comercial, ha sabido crecer a paso sostenido desde sus inicios. En base a valores, tecnología y un personal altamente calificado se ha ganado un espacio en el mercado nacional. Además, se está reinventando y para ello están trabajando en el relanzamiento de la marca que vendrá acompañado de muchos cambios con el objetivo de adaptarse a esta nueva normalidad.



USO DE PROTOCOLOS DE BIOSEGURIDAD

La compañía abrió sus puertas en el 2008 teniendo como visión de ser una empresa reconocida, respetada y líder en la refrigeración industrial y comercial. Para ello se propuso trabajar de manera eficiente y responsable, dirigido por Ivo Vidal, su gerente general, quien posee más de 30 años de experiencia en el campo de la refrigeración industrial.

Sus primeras actividades estuvieron dirigidas a la instalación de equipos de refrigeración y montaje de paneles para empresas ya consolidadas en el país. En 2012 implementaron plantas agroindustriales para productos tan diversos como uvas, paltas, cítricos, espárragos, granadas y arándanos. Hoy, con más de 12 años de experiencia en el rubro, la empresa ofrece una amplia gama de productos y servicios para todo tipo de clientes.

Si bien ha sido un escenario crítico para todos, el sector alimenticio es el que ha sufrido menos impacto y Fri Cold al ser parte de la cadena alimenticia de frío ha sabido reaccionar rápidamente al cambio y tomar todas las medidas de prevención tales como el cumplimiento de todos los protocolos de bioseguridad, implementos de EPP, capacitaciones al personal y para ello han hecho una fuerte inversión con el objetivo de seguir operando y lo más importante protegiendo a su personal. Entre las inversiones más importantes está la nueva flota de camionetas para que el personal se movilice a las diversas obras de una manera más eficiente y segura.



OPERACIONES EN MARCHA

Asimismo, la empresa ha ejecutado en el país grandes proyectos, tales como la instalación de la planta de procesamiento de arándanos para complejo Agroindustrial Beta en Olmos; la ejecución del proyecto de construcción de cámaras de almacenamiento de Empafrut en Piura, entre otros proyectos. En la actualidad vienen trabajando en la planta de Agualima, Greenway, el Pedregal Piura, la nueva planta de arándanos de Complejo Agroindustrial Beta, y la nueva planta de proceso de Mariposa Andina en Lima.

FRI COLD S.A.C.

EMPRESA ESPECIALIZADA EN REFRIGERACIÓN Y PROYECTOS AGROINDUSTRIALES

Nuestros servicios:



PANELES



PUERTAS



TÚNELES



CÁMARAS

Representantes oficiales de **FBOHN-MEXICO** y **PANELSHOCK-ESPAÑA**

Av. Vía de Evitamiento N° 1333 Urb. el Parque de Monterrico Lima – Ate
Telf. (+511) 489-6545

www.fricold.com.pe

LITEC TRAE AL PAÍS INNOVACIÓN, CALIDAD Y TECNOLOGÍA

ATOMIZADOR FUTUR Q19 CON GRUPO DE AIRE ELEVADO



Corporación Litec y su socio Pulverizadores Fede (España) han desarrollado la tecnología de elevación del grupo de aire para los modelos Futur Qi y High Speed. Esta opción permite tener un mejor control de la aplicación, elevando de manera hidráulica desde una altura de 1.7 metros del eje de la hélice hasta 2.7 metros, según la condición de la planta o la altura requerida para la aplicación.

Corporación Litec y su socio Pulverizadores Fede (España) han desarrollado la tecnología de elevación del grupo de aire para los modelos Futur Qi y High Speed. Esta opción permite tener un mejor control de la aplicación, elevando de manera hidráulica desde una altura de 1.7 metros del eje de la hélice hasta 2.7 metros, según la condición de la planta o la altura requerida para la aplicación.

BUENA COBERTURA EN LOS ÁRBOLES

Las palas de la hélice de tecnología propia de Fede, son de un diseño más helicoidal y liviano, produciendo mayor volumen de aire con menor esfuerzo del tractor. Adicional a ello se ha logrado mojar en la parte del envés de la hoja, donde mayormente radican los problemas de mosca blanca y es más difícil de erradicar.

En tanto, el modelo High Speed ofrece similares características al Futur, ya que produce hasta 110´000 m³/hora de aire y lleva 38 BOWLS porta boquillas, destinándose a plantaciones de muy alta densidad de follaje. Asimismo, requiere de 90 Hp de potencia para el correcto funcionamiento. En pruebas locales, se logra un mojamiento en palto hasta 9 metros de alto, testeado con papel hidrosensible.

Cabe anotar que estos equipos ya se encuentran trabajando de manera exitosa con algunos agricultores locales, quienes han podido comprobar el funcionamiento, rendimiento y trabajo de los atomizadores con grupo de aire elevado.



+30
AÑOS
Soluciones
post cosecha

CON LIVENTUS
NINGÚN VIAJE
ES LARGO

ATMÓSFERA
CONTROLADA

BENEFICIOS

- Soporte técnico en post cosecha durante la campaña
- Expertos en set points de acuerdo al tiempo de travesía y materia seca.
- Baja la tasa de respiración
- Inhibe la producción de etileno
- Efecto fungiestático
- Batería independiente y de larga duración



Contacto
Beatriz Tubino.
btubino@liventusglobal.com
+51 922 404 207



www.liventusglobal.com