

Tachigaren®

PQUA No. 1507-SENASA

36° SL

Altamente eficaz para el control de **hongos** de madera

summit-agro.com

SummitAgro
Tecnología japonesa líder



Pro Hass Informa

Revista de la Asociación de Productores y Exportadores de Palta Hass del Perú

RI - 006 - Año 2022

2022: CAMPAÑA RETADORA

Pese a la situación actual de cambios en los mercados internacionales, alza del costo de fletes y fertilizantes, entre otros, nuestra industria tiene grandes posibilidades de seguir creciendo

VISIÓN MUNDIAL

Michael Horney: WAO resaltará sostenibilidad de la industria del aguacate

INVESTIGACION Y DESARROLLO

Entre ProHass y la UNALM existe una simbiosis que está permitiendo desarrollar proyectos en favor del cultivo de la palta

SEGURIDAD ALIMENTARIA

Inocuidad alimentaria involucra a todos los actores de la cadena productiva

SEABOARD
MARINE

www.seboardmarine.com



"SERVICIO RELÁMPAGO"
SALIDAS SEMANALES DESDE CALLAO Y PAITA HACIA USA

DESDE CALLAO, PERÚ	ZARPE	ARRIBO	DÍAS DE TRANSITO	TERMINAL EN DESTINO
Miami, Florida	Martes	Jueves	9	Port of Miami
Philadelphia, Pennsylvania	Martes	Domingo	12	Penn Terminals
Brooklyn, New York	Martes	Martes	14	Red Hook
Newark, New Jersey	Martes	Jueves	16	Red Hook
Houston, Texas	Martes	Miercoles	20	Jacintoport
Toronto y Montreal, Canada	Martes		16	Via Philadelphia

DESDE PAITA, PERÚ	ZARPE	ARRIBO	DÍAS DE TRANSITO	TERMINAL EN DESTINO
Miami, Florida	Jueves	Jueves	7	Port of Miami
Philadelphia, Pennsylvania	Jueves	Domingo	10	Penn Terminals
Brooklyn, New York	Jueves	Martes	12	Red Hook
Newark, New Jersey	Jueves	Jueves	14	Red Hook
Houston, Texas	Jueves	Miercoles	18	Jacintoport
Toronto y Montreal, Canada	Jueves		14	Via Philadelphia

FLOTA NUEVA DE REEFERS CON ATMOSFERA CONTROLADA

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

Citikold
del Perú S.A.C.
"One step ahead"

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



Hidrostaal

**SOLUCIONES
CON TECNOLOGÍA**



MOYNO™ SAER ELETROPOMPE WEG FTI FURUSH THOMPSON INC. WEDA Atlas Copco Yamada John Crane
PULSAFEEDER Q-Pumps wilo GE GE INDUSTRIAL MOTORS WOLONG ROPER VANTON

319-1000
www.hidrostaal.com.pe

• LIMA fábrica, ventas, taller, Av. Portada del Sol 722 - San Juan de Luiganchio, Lima 15427, ventas@hidrostaal.com.pe
• LIMA ventas, Av. Paseo de la República 2500 - Lince, lince@hidrostaal.com.pe
• PIURA ventas, taller, Zona Industrial Mz. 229 Lote 1E. Telf.: (73) 331-031, piura@hidrostaal.com.pe
• AREQUIPA ventas, taller, Av. Parra 306 - Cercado, Telf.: (54) 214-090, arequipa@hidrostaal.com.pe

BAC
TUVE
Management System
ISO 9001:2015
ISO 14001:2015
ISO 45001:2018

MIEMBROS DEL CONSEJO DIRECTIVO
DIC. 2020 – NOV. 2022

Presidente

Juan Carlos Paredes Rosales
AGRÍCOLA PAMPA BAJA S.A.C.

Vice - Presidente

Michael Horney Siverio
ARATO PERÚ S.A.

Tesorero

Angelo Alfredo Pinasco Dellepiane
EMPRESA AGROINDUSTRIAL
LA PUNTA S.A.C.

Secretario

Jose Antonio Castro Eche copar
SOCIEDAD AGRÍCOLA
DROKASA S.A.

Vocales

Daniel Jose Bustamante Canny
Alejandro Fuentes León
Pablo Ferreyros Cabieses
Marcos Barreto Vargas
Francisco Camino Rivera
Omar Díaz Marchena
Francesca Carnesella Figueroa

Gerente General

Arturo Medina Castro

Asociación de Productores y Exportadores de Paltas Hass del Perú - ProHass

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

Hecho el Depósito Legal en la Biblioteca Nacional del Perú N° 2020-07073.

Edición

Integra Comunicación Corporativa S.A.C.
Cl. Nevado Huascarán 182 - La Molina
7740187
prohassinforma@prohass.com.pe

Abril - 2022

Editor General

Víctor Limas Garragati

Coordinador General

César Gerardo Gallegos



06

2022: CAMPAÑA RETADORA

La exportación de la palta peruana se ha sextuplicado en los últimos diez años, logro alcanzado en base al esfuerzo y visión del agroexportador nacional



10

EXPECTANTE CAMPAÑA

Eugenio Oliveira, gerente general de CPF: La industria de la palta crecería esta campaña entre 5% y 7%.



14

LA INDUSTRIA SIGUE EN ASCENSO

El director de Sanidad Vegetal del SENASA, Ing. Josué Carrasco, confirmó que la campaña 2021 ha tenido resultados positivos, resaltando que cada año se suman más pequeños productores a la agroexportación.



18

SEGURIDAD ALIMENTARIA

La inocuidad y calidad de la palta peruana involucra a todos los actores de la cadena productiva, independientemente si tiene como destino el mercado nacional o internacional.



22

Visión mundial

Michael Horney, director de la WAO: La Organización Mundial del Aguacate, resaltarán sostenibilidad de la industria del aguacate.



30

Inició campaña 2022

En Huancavelica, se oficializó el 2 de marzo último el inicio de la Campaña Nacional de Exportación de Palta 2022



38

Palta congelada: alternativa para conquistar nuevos mercados

Existe una interesante alternativa en los mercados internacionales, en el marco de la diversificación exportable con palta congelada



46

ProHass y la UNALM apuestan por la investigación

Entre ProHass y la Universidad Nacional Agraria La Molina existe una simbiosis que está permitiendo desarrollar proyectos en favor del cultivo de la palta.



53

Análisis de laboratorio: garantiza la producción orgánica

Jorge Bazo, Global Business Development Manager de SGS: El mercado de productos orgánicos está conformado por consumidores más exigentes.



26

III Congreso Internacional

El 9, 10 y 11 de noviembre próximo se llevará a cabo en Lima el "III Congreso Internacional de la Palta en el Perú", evento técnico y científico organizado por ProHass



34

Entrevista:

Sandra Del Carpio, gerente general de Greenland Perú: Agroexportación peruana sigue creciendo y se consolida como segundo exportador de palta en el mundo.



42

Proyecto de hongo de madera

Desde el 2017 en ProHass se está trabajando el proyecto de hongo de madera. Este año se está haciendo más inoculaciones de estos hongos en ramas, en huertos comerciales.



50

PERÚ: La nueva relación entre exportadores y navieras

Por Sebastian Osman, Gerente Regional LATAM de Araya & Cía. Abogados.



CAMPAÑA RETADORA

No hay duda que la industria de la palta peruana se ha desarrollado eficiente y eficazmente en los últimos años logrando un crecimiento constante. Como muestra basta señalar que en el 2020 la exportación de palta Hass creció 27% y en el 2021 llegó al 31%. Sin embargo, ante incremento del costo de los fletes, fertilizantes y la falta de adecuadas políticas de incentivo al desarrollo agroexportador, esta campaña se ha convertido en todo un reto para los productores y exportadores de palta.

A esto hay que sumar el incremento considerable de los costos de la cadena, especialmente los fletes del transporte marítimo los cuales han crecido en más del 100%, además de la escasez. Si tomamos en cuenta que, con excepción del mercado chileno, la exportación de la palta se realiza en contenedores vía marítima, vemos que es un problema serio ya que los costos suben afectando la competitividad.

Pese a esta situación, la industria también tiene grandes posibilidades de seguir creciendo, mucho más allá de las proyecciones iniciales. En primer lugar, producimos palta de gran calidad y somos un proveedor confiable. La tendencia del consumo internacional de la

palta está creciendo y nuestra fruta es muy solicitada no solo por su sabor sino por su alto valor nutricional. Nuestra industria es sustentable y tenemos un eficaz manejo hídrico.

Enfrentar esta campaña con responsabilidad es tarea de todos los miembros de la cadena agroexportadora. Cada año hay más productores y más áreas dedicadas al cultivo de palta, especialmente en la sierra, pero es necesario que sigamos conservando los altos estándares de calidad e inocuidad.

Para ello debemos seguir apostando por la investigación, innovación y tecnología, para lograr mayor eficiencia en los procesos, pero además es necesario una agresiva campaña de promoción de nuestro producto en el exterior no solo para mantener el mercado ganado, sino para ingresar a nuevos mercados.



LA CALIDAD ES FUNDAMENTAL PARA INCREMENTAR LAS EXPORTACIONES

2022: CAMPAÑA DE EXPORTACIÓN RETADORA

La exportación de la palta peruana se ha sextuplicado en los últimos diez años, lo cual no hace más que demostrar el crecimiento continuo del volumen exportable de este fruto, logrado en base a la calidad y la confiabilidad de la industria nacional, manteniéndonos como segundo país proveedor en el mundo, a pesar de los serios problemas logísticos del año pasado.



De 74,723 toneladas métricas exportadas en el 2012, el año pasado se logró la cifra récord de 483,017 TM. El 94% de este volumen exportable es de palta Hass y el 6% restante de palta verde.

CRECIMIENTO DE MERCADOS

En los últimos cuatro años también se logró un gran crecimiento en los mercados internacionales. El mercado asiático creció un 108% gracias al incremento del consumo de China, Japón, India, Corea y Tailandia. También el mercado europeo creció un 31% ante la demanda de Holanda, España, Inglaterra, Francia, Alemania, Bélgica y Escandinavia.

El crecimiento en el mercado de Estados Unidos solo fue de 6%, pero

la mayor sorpresa fue la exportación a los otros países de América, alcanzando el 206% de crecimiento en los últimos cuatro años. De 82,071 TM exportadas en el 2018, se elevó a 70,527 TM en el 2021. El 88% de este volumen tuvo como destino Chile, que se ha convertido en el principal importador en esta parte del continente. Luego le sigue Canadá, Argentina y Costa Rica.

En total son 38 mercados internacionales a donde se exporta la palta peruana. Además, también hay un considerable consumo interno.

“DE 4,723 TONELADAS MÉTRICAS EXPORTADAS EN EL 2012, EL AÑO PASADO SE LOGRÓ LA CIFRA RÉCORD DE 483,017 TM”.

2022: CAMPAÑA RETADORA

La campaña 2022 se muestra retadora ya que las proyecciones iniciales indican que las exportaciones crecerán entre el 8% al 10%, lo cual va en sintonía del incremento de la demanda mundial anual de la palta, la cual se estima en 10%. Cabe anotar que en el 2020 la exportación de palta Hass creció 27% y el 2021 llegó al 31%.

Eugenio Oliveira, gerente general de CPF, advirtió que los costos de la cadena logística se han incrementado considerablemente, lo cual afecta la competitividad frente a los otros países exportadores. Como ejemplo mencionó que los fletes del transporte marítimo han crecido en más del 100%, además del problema de escasez de contenedores.

Pese a esta situación, se mostró optimista indicando que hay buenas perspectivas a nivel fruta, asegurando que la materia seca está avanzando en buena forma y este año la palta va a salir excelente.

PROMOCIÓN Y CALIDAD

¿Cómo competir en estas condiciones? Para Oliveira, lo primero es un tema de promoción enfocado en diferenciar nuestro producto para llegar a las cuentas y mercados más importantes. Esto debe ir sumado a la mantención de la calidad, pero no solo del producto sino también en términos de las certificaciones éticas y sociales.

Junto a ello es necesario tratar de reducir los costos a lo menos posible, ser muy eficiente en el campo haciendo un manejo que permita sacar más kilos por hectárea para lograr rentabilidades mayores. “Es una suma de esfuerzos desde el campo hasta la parte logística y hasta el tema comercial en destino para promocionar el producto, es decir, todos los eslabones de la cadena no debemos descuidar ninguno”, añadió.

MÁS HECTÁREAS Y PRODUCCIÓN

La bonanza de la industria de la palta ha hecho que más productores cambien el giro de sus cultivos por el de palta Hass, principalmente. En el 2015 había 27,312 hectáreas dedicadas al cultivo de esta fruta. El año pasado se registraron 50,699 hectáreas en producción, lo que significa que un 86% de crecimiento.

En La Libertad se concentra la mayor cantidad de hectáreas (14,138). Luego Lima (9,414), Lambayeque (8,448), Ica (8,530), Áncash (3, Ayacucho (1,663), Arequi-

pa (1,154), Huancavelica (1,144), Cusco (744), Piura (298), otros (1,390)

Al respecto, el director de Sanidad Vegetal de SENASA, Josué Carrasco, dijo que ha crecido los principales elementos de la cadena exportadora de la palta peruana, resaltando que cada año los pequeños productores, especialmente de la sierra -como Huancavelica, Ayacucho y Áncash- se vienen sumando a este rubro.

Dijo que el 2021 certificaron 40,496 hectáreas de palta, unas 800 hectáreas más de las intervenidas el año anterior. Asimismo, in-

dicó que en el 2021 se certificaron 105 plantas empacadoras.

Al igual que Eugenio Oliveira, el director de Sanidad Vegetal de SENASA dijo que la calidad de la palta es fundamental para incrementar las exportaciones, pero añadió otro punto: la inocuidad.

En tal sentido dijo que la inocuidad y la calidad de la palta peruana involucra a todos los actores de la cadena productiva, vale decir los que producen, procesan y comercializan, las autoridades sanitarias e, incluso, los consumidores. Anotó que se está poniendo énfasis en el control de plagas.

“LA CALIDAD DE LA PALTA ES FUNDAMENTAL PARA INCREMENTAR LAS EXPORTACIONES”.

SUSTENTABLE Y FUENTE DE TRABAJO

La industria de la palta es muy importante para el país, ya que aparte de generar ingresos al fisco, es sustentable y siempre está en búsqueda de una mayor eficiencia hídrica, contribuyendo a mejorar la calidad ambiental. Pero no solo es eso, sino que junto con toda la agroindustria es la mayor creadora de fuentes de trabajo, por encima del sector minero.



DOBLAMOS LA VIDA COMERCIAL DE LA PALTA



El lavado higiénico que se consigue con el **Sistema Citrocide® Palta** supone una mejora radical para la seguridad alimentaria, al eliminar la contaminación superficial del fruto. La lavadora se convierte en un Punto de Control Crítico, evitando contaminaciones cruzadas. Este sistema reduce la incidencia de moho peduncular de manera drástica, incluso después de 40 días, esto permite llegar a destinos lejanos sin pérdidas postcosecha.

El recubrimiento vegetal **PlantSeal® Tropicals** dobla la vida útil del fruto, controlando el necrosamiento interno de la pulpa consecuencia del daño por frío que puede aparecer durante su transporte y almacenamiento. Reduce la pérdida de peso, mantiene la firmeza y no interfiere en el cambio de color natural del fruto durante la maduración.



PlantSeal® Tropicals es un recubrimiento apto para consumo vegano y con certificación orgánica *(en trámite).



@Citrosol_com

CITROSOL

CITROSOL
ADVANCED POSTHARVEST SOLUTIONS

www.citrosol.com
info@citrosol.com



Eugenio Oliveira, gerente general de CPF

EXPECTANTE CAMPAÑA

LA INDUSTRIA DE LA PALTA CRECERÍA ESTA CAMPAÑA ENTRE 5% Y 7%

La industria de la palta peruana ha venido creciendo en los dos últimos años en un promedio del 30%, pero para la actual campaña se tiene proyectado que la producción crezca entre 5% a 7%.

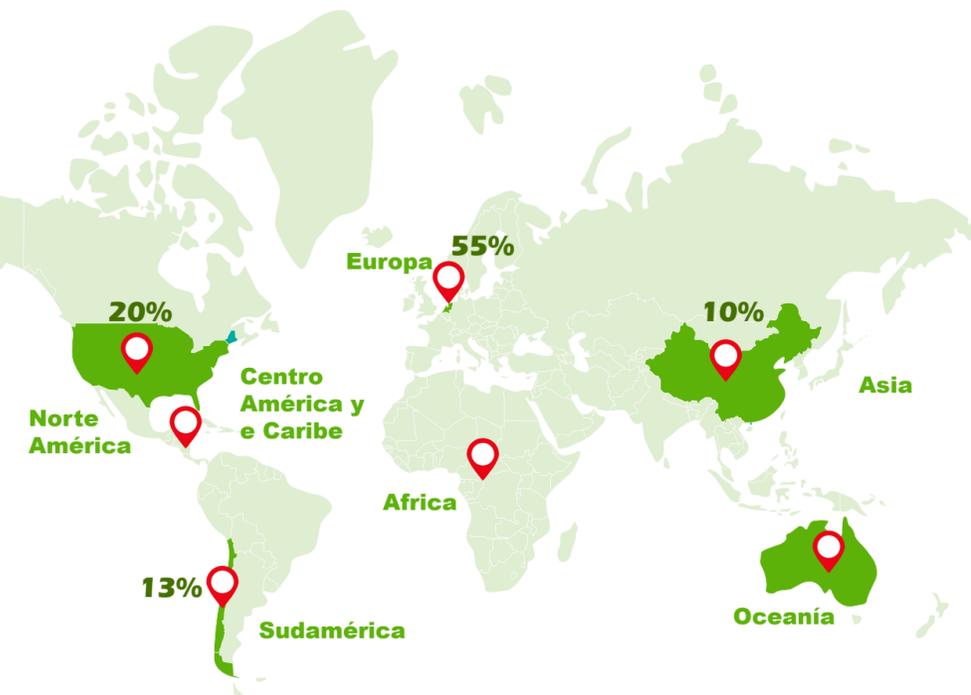
En opinión de Eugenio Oliveira, gerente general de CPF (Consortio de Productores de Fruta), mientras Perú se concentre y se esfuerce en diversificar mercados enviando el volumen y los calibres correctos y las calidades correctas, repartidas entre Europa, Estados Unidos, Asia, Chile como los principales destinos, se puede hacer un buen trabajo, diversificar el riesgo y, de esa manera, tener una campaña favorable para los productores.

“Somos un proveedor muy confiable. Creo que nos consideran más confiable que la competencia porque no especulamos con la fruta. Nosotros tenemos una idea comercial desde un inicio y la respetamos. Es decir, se envía un porcentaje de fruta a mercados como Europa, Estados Unidos, Chile, Asia, en cierta proporción y no hacemos cambios muy dramáticos al plan original y eso nos genera buena imagen de respetar los acuerdos independientemente de los precios que pueda haber en el mercado”, comentó.

Afirmó que, adicionalmente a la buena calidad de la fruta, al Perú se le ha posicionado como un origen muy confiable y, adicionalmente, nuestro país es desde hace varios años el segundo productor del mundo de palta Hass, eso también nos pone en el radar de los grandes compradores. Estamos solo detrás de México, pero México, lógicamente, muy concentrado en Estados Unidos.

“Perú es el país que más diversifica, enviando un 55% a Europa aproximadamente, el 20% a Estados Unidos, 13% a Chile, 10% al Asia y el 2% restante a otros países. Nuestra diversificación también nos vuelve más atractivos, somos un origen que no dependemos de un solo país o de dos, sino que exportamos a diversas partes del mundo”, dijo.

Confirmó que las proyecciones para crecer este año están entre 5% y 7% a lo que consideró positivo. Explicó que tenemos que ser cuidadosos con la cantidad de oferta que se genera a nivel mundial porque la demanda tiene un techo. “Normalmente la demanda crece un 10% anual. Si la oferta crece más de un 10% anual se puede crear un desbalance. Mientras crezca la demanda vamos a seguir creciendo en todos los mercados donde se demuestre interés por el producto”, expresó.



COSTOS MUY ALTOS

El máximo representante de CPF dijo que, si bien las exportaciones de la palta han crecido un promedio de 30% anual, tampoco es que las cosas vayan maravillosamente bien.

“Estamos enfrentando costos muy altos, han subido en una manera impresionante de un año al otro, y hablo de todos los costos, desde el papel para fabricar las cajas, los fletes marítimos, fertilizantes; es decir, todos los costos dentro de la cadena logística han aumentado y esto, obviamente, quita un margen de rentabilidad a los productos y genera preocupación. No es un negocio

fácil. No es sencillo predecir el futuro por los retos que estamos ahora con la cadena logística internacional”, enfatizó.

Visiblemente preocupado, indicó que de un año al otro los fletes del transporte marítimo han crecido en más del 100%. “Es enorme. Para productos que tienen márgenes bajos y que dependen de su éxito en el volumen, un aumento del flete en esta magnitud es impactante, incluso algunos productos podrían estar perdiendo el margen de ganancia, simplemente por el nuevo flete”, reveló.

OPTIMISMO

Eugenio Oliveira, con más de 15 años de experiencia al frente de CPF, precisó que, si bien hay cierta preocupación, también hay optimismo ya que la parte productiva se ve bien, la materia seca está avanzando en buena forma y la fruta parece que va a ser excelente este 2022.

“Es un año con buenas perspectivas a nivel fruta, pero si analizamos el tema logístico ahí vienen los problemas. Entonces, vamos a ver cómo conviven esos dos factores en la campaña y como nos va al final”, indicó.



PROHASS Y CALIDAD

En otro momento comentó que ProHass es un gran protagonista en la labor de concientizar a toda la industria peruana de que el tema de calidad es clave. “ProHass recomienda, incluso exige de alguna manera, y los productores hemos tomado estos temas con responsabilidad y tratamos de incentivar, incluso, al resto de la industria a que respeten, principalmente, los niveles de materia seca de la palta”, agregó.

Indicó que esto es fundamental porque competimos con otros orígenes. “Cuando Perú exporta, también lo hace Sudáfrica, California, México. Entonces, el hecho de tener competidores nos obliga de alguna manera a salir con un producto de calidad alta para competir en igualdad de condiciones”, anotó.

También indicó que es necesario que nuestro producto tenga muy buena calidad para que llegue muy bien al destino final, especialmente los mercados lejanos. “Tenemos en cierta forma ese reto, que es viajar más que los competidores que producen al mismo momento y están más cerca al mercado. Es clave el enfoque que debemos tener en solo cosechar un producto que está con los niveles adecuados internos y externos para llegar a competir en igualdad de condiciones con un producto de máxima calidad”, opinó.

MAXtend®

Sistema de Atmósfera Controlada

MÁXIMA TECNOLOGÍA PARA TU FRUTA

- Controla y mantiene los niveles de Oxígeno y Dióxido de Carbono en el contenedor de acuerdo a cada especie.
- Cuenta con un sistema de monitoreo en línea (GPRS).
- Enfocado para productos tales como frutas y hortalizas de exportación.
- Sin límites de tránsito.
- Excelencia en operación, servicio y soporte global.
- Asesoría técnica.

MÁXIMO BENEFICIO

- Retrasa e inhibe el proceso de maduración y oxidación en la fruta.
- Mantiene características iniciales del producto (calidad organoléptica).
- Menor pérdida del producto.
- Menor impacto al medio ambiente.



SET POINT PALTAS

5% O ₂ , 5% CO ₂
4% O ₂ , 6% CO ₂
12% O ₂ , 8% CO ₂
8% O ₂ , 12% CO ₂

“Maxtend, especialista en transporte de perecibles para tránsitos muy cortos hasta muy largos” ✓



Contacto: Patricia Lopez - plopez@broomlogistics.com

BROOMLOGISTICS

www.broomgroup.com / www.maxtend.com.au





ENTREVISTA AL
ING. JOSUÉ CARRASCO, DIRECTOR DE
SANIDAD VEGETAL DEL SENASA

INDUSTRIA DE LA PALTA SIGUE EN ASCENSO

Los resultados de la campaña de la palta 2021 han sido más que alentadores. No solo ha crecido el volumen exportable, sino todos los principales elementos de la cadena agroexportadora, como son las hectáreas certificadas, las plantas empacadoras y, sobre todo, la cantidad de pequeños productores, lo cual garantiza que la industria de la palta seguirá en ascenso.

El director de Sanidad Vegetal del SENASA, ingeniero Josué Carrasco Valiente, confirmó que la campaña 2021 ha atendido resultados positivos, resaltando que cada año más pequeños productores se vienen sumando en la cadena agroexportadora del país.

Señaló que, en base a registros oficiales, durante el año 2020 se certificaron 32 187 hectáreas y en el 2021 se logró certificar 40 496 hectáreas de palta, logrando un incremento en alrededor de 8000 hectáreas.

En cuanto a las plantas empacadoras, aseguró, también se puede mencionar que se ha tenido un aumento; puesto que, durante el 2020 se autorizaron 94 establecimientos, mientras que durante el 2021 se certificaron 105 instalaciones de procesamiento.

“Los envíos de exportación del ‘oro verde’ peruano han mostrado un crecimiento dinámico. En la temporada 2019 se llegó a exportar aproximadamente 318,886 toneladas, durante el 2020 alcanzaron las 411,466 toneladas y, finalmente, en el 2021 los envíos alcanzaron las 540,946 toneladas, a pesar de la pandemia por el COVID-19”, reveló.

38 MERCADOS

Cabe mencionar, que las exportaciones de palta tuvieron como destino 38 mercados internacionales; siendo Países Bajos el principal consumidor, con el 30% del volumen total exportado, seguido de España con el 16.52% y el mercado norteamericano con el 16.1%.

En otro momento destacó que las regiones del norte como Piura, Lambayeque, La Libertad y Áncash juntas representan una participación del 56% de volúmenes de exportación 2021 con aproximadamente 303,169 toneladas.

EXPECTATIVAS 2022

Respecto a las expectativas para la campaña 2022, Carrasco Valiente dijo que cada año la palta gana más popularidad en los mercados internacionales por su alto valor nutricional; por ello, más pequeños productores están apostando por este producto.

“La tendencia que sigue la palta en base a la información de SENASA, es seguir creciendo, lo que conlleva al crecimiento de nuevas áreas productoras de palta. Por lo expuesto, SENASA juega un rol muy importante en este proceso, con la apertura de nuevos mercados, realizando un trabajo articulado para la certificación de los campos de palta y efectuando las inspecciones fitosanitarias”, aseveró.

“En ese sentido, la demanda mundial de la palta sigue aumentando y los productores peruanos continúan sembrando más áreas con este cultivo. En ese contexto, es fundamental la sinergia entre el SENASA y la agricultura familiar para seguir integrándolos y que día a día se vayan sumando al desarrollo agrario y teniendo mayor rentabilidad para la mejora de su calidad de vida y mayores oportunidades”, aseveró

ÁREAS CERTIFICADAS

El ingeniero Josué Carrasco Valiente informó que durante el 2021, SENASA ha certificado 40,496 hectáreas, situadas en 17 regiones del país. Cabe resaltar, que las regiones donde se concentra la mayor cantidad de pequeños productores de palta son: Ayacucho, Ancash, Lima, Arequipa, Apurímac y Huancavelica, regiones que trabajan de forma articulada con SENASA para lograr certificar sus campos oportunamente.

En el caso de La Libertad se ha consolidado como la región líder en las exportaciones de palta, al registrar 13,080.99 hectáreas, le sigue Lambayeque con 8,497.65 hectáreas certificadas.

CERTIFICACIÓN DE CAMPOS DE PALTA 2021	
DEPARTAMENTO	ÁREA CERTIFICADA (HA)
ANCASH	2737.28
APURIMAC	795.74
AREQUIPA	827.16
AYACUCHO	1319.07
CAJAMARCA	171.31
CUSCO	247.25
HUANCABELICA	558.57
HUANUCO	4
ICA	5501.58
JUNIN	188.1
LA LIBERTAD	13080.99
LAMBAYEQUE	8497.65
LIMA	6007.65
MOQUEGUA	156.03
PASCO	14
PIURA	287.36
TACNA	101.6



CAR VIM SA >

Somos CARVIMSA

una empresa peruana
especializada en el
desarrollo de empaques
de cartón de alta calidad
que se ajustan a tus
necesidades.

Contáctanos:
ventas@carvimsa.com
998 357 781 (01) 201 6600
www.carvimsa.com

TRABAJO EN ZONAS ALTOANDINAS

Con relación al trabajo que viene haciendo SENASA con los productores de palta de las zonas altoandinas, como Huancavelica, Ayacucho y Junín, dijo que se está realizando capacitaciones y talleres constantes de manera virtual y presencial a los pequeños productores de las regiones sobre el proceso de certificación fitosanitaria, así como en las plagas que regulan los países de destino, a fin de asegurar el ingreso de productos al mercado internacional.

“Es importante señalar, que durante la campaña 2021, el 88% de unidades productivas corresponde a pequeños productores con menores de 5 hectáreas, y un 73% pertenecen a predios menores de 2 hec-

táreas, lo que implica que alrededor de 5 000 familias productoras, que actualmente generan sus ingresos como resultado de la agroexportación de esta fruta”, resaltó el director de Sanidad Vegetal de SENASA.

“SENASA REALIZA UN TRABAJO CONSTANTE, ARTICULANDO A TODOS LOS ACTORES DE LA CADENA AGROEXPORTADORA”.



RELACIÓN SENASA-PROHASS

De otro lado, indicó que con la finalidad de mantener los mercados internacionales SENASA realiza un trabajo constante, articulando a todos los actores de la cadena agroexportadora, teniendo como base la capacitación y comunicación. Asimismo, viene trabajando con ProHass en la gestión de mejora y acceso de nuevos mercados.

“Además, trabajamos de la mano con ProHass a través de talleres descentralizados y capacitaciones en distintos lugares del país. Del mismo modo, se viene realizando las evaluaciones de materia seca en coordinación con el sector privado con el fin de cumplir con los requisitos fitosanitarios establecidos por las autoridades fitosanitarias de los países importadores”, anotó.



TUS MEJORES ALIADOS PARA DAR EL MÁXIMO DESEMPEÑO EN TUS CAMPOS



T4.85N
(ITALIANO)

- Motor: 87HP, 4 cilindros, FPT
- Embrague: Multidisco húmedo
- Radio de giro: 72°

TD4.85F
(TURCO)

- Motor: 85HP, 3 cilindros, FPT
- Transmisión Power Shuttle + Crepper
- Velocidad máxima: 40 km/hr

COTÍZALOS HOY



- 📍 **Lima:** Megacentro Lurin Carretera Panamericana Sur km 29 - Cel: 960 188 778
- 📍 **Lima:** Callao Avenida Elmer Faucett 3360 - Cel: 960 188 778
- 📍 **Huancayo:** San Jerónimo Avenida Mariscal Castilla N° 220 - Cel: 981 053 161

- 📍 **Chiclayo:** Megacentro Auxiliar Panamericana Norte 779 - Cel: 957 380 965
- 📍 **Arequipa:** Megacentro Calle Jacinto Ibáñez 111 - Cel: 960 135 022
- 📍 **Tarapoto:** San Martín Jirón Jiménez Pimentel 1427 - Cel: 957 380 965

Facebook: NewHollandMitsuiOficial | YouTube: NewHollandMitsui

Visítanos en: www.newhollandmitsui.com

MASA EQUIPOS INDUSTRIALES
UNA EMPRESA DEL GRUPO MITSUI & CO.



SEGURIDAD ALIMENTARIA

INOCUIDAD INVOLUCRA A TODOS LOS ACTORES DE LA CADENA PRODUCTIVA

Para el ingeniero Josué Carrasco Valiente, director de Sanidad Vegetal de SENASA, la inocuidad y calidad de la palta peruana involucra a todos los actores de la cadena productiva, independientemente si tiene como destino el mercado nacional o internacional.

“ Los que producen, procesan y comercializan alimentos son los primeros responsables de la inocuidad alimentaria en la cadena agroexportadora. Es su obligación asegurar que los alimentos que producen y manipulan son inocuos y satisfacen los requerimientos relevantes de las leyes alimentarias y deben verificar que dichos requerimientos se cumplan”, aseguró.

Opinó que los segundos responsables son las autoridades sanitarias, cuya principal tarea es de establecer normas de inocuidad de los alimentos y asegurar que los

sistemas internos de control operados por productores, procesadores y comerciantes de alimentos sean adecuados y se practiquen de manera que estas normas se cumplan. Además, las autoridades deben realizar ciertas actividades de control directo.

También incluyó a los consumidores como terceros responsables de la inocuidad alimentaria porque tienen la responsabilidad de aplicar las buenas prácticas de higiene y de asegurar que se sigan las recomendaciones de conservación y preparación de alimentos.

PROMOVIENDO INOCUIDAD ALIMENTARIA

“Cabe mencionar que el SENASA está en todas las regiones del país, acompañando a los agricultores para asegurar la sanidad de sus cultivos y promoviendo la inocuidad en la producción de los alimentos; de igual manera, trabajamos con los agroexportadores, con el objetivo de cumplir con los requerimientos fitosanitarios y sanitarios establecidos por los países destino”, señaló.

“Nuestra labor inicia desde el campo hasta la certificación de los envíos, acompañando a toda la cadena productiva e involucrando a todos en la responsabilidad de producir alimentos sanos e inocuos para el Perú y el mundo”, agregó.



NO HUBO RECHAZOS

En otro momento, el ingeniero Carrasco Valiente tocó el tema de los rechazos o notificaciones por exceso de límites máximos de residuos (LMR) plaguicidas en la campaña 2021.

Al respecto, dijo que, de acuerdo al Sistema de Alerta Rápida para Alimentos y Piensos (RASFF) de la Unión Europea, en el año 2021 no se registraron alertas o notificaciones por exceder los LMR de plaguicidas para la palta que se exporta a dicho mercado.

CONTROL DE PLAGAS

Respecto al avance de los programas de erradicación de plagas, dijo que el proceso de control y erradicación de moscas de la fruta alcanzó resultados exitosos en el sur del país, logrando en el 2007 que Tacna y Moquegua sean declaradas como áreas libres de esta plaga. “Actualmente, se desarrollan acciones de supresión de la plaga en las regiones de Arequipa e Ica y en valles productores de fruta en Lima, Ancash y La Libertad; lo cual garantiza la producción de fruta sana para el mercado local e internacional”, comentó.

Refirió que el nuevo proyecto de erradicación se desarrolla en 9 regiones del país (Piura, Tumbes, Lambayeque, Cajamarca, Amazonas, La Libertad, Cusco, Apurímac, Puno). Inició a mediados del 2019 y concluirá a mediados del 2023 y comprende la implementación de actividades de vigilancia y control de las moscas de la fruta de importancia económica.

“ACTUALMENTE, SE DESARROLLAN ACCIONES DE SUPRESIÓN DE LA PLAGA EN LAS REGIONES DE AREQUIPA E ICA Y EN VALLES PRODUCTORES DE FRUTA EN LIMA, ANCASH Y LA LIBERTAD”

La última campaña oficial de control de moscas de la fruta se desarrolla en el marco del Proyecto de Erradicación de Moscas de la Fruta, financiado entre el Gobierno peruano y el Banco Interamericano de Desarrollo – BID. “En estos ámbitos de intervención hay una superficie vigilada que corresponde a 842,138 hectáreas agrícolas, mediante la instalación y georreferenciación de alrededor de 24,000 trampas; mientras que la superficie intervenida con acciones de control de manera público privada es de 103,720 ha hortofrutícolas”, reveló.

Tras resaltar que la ejecución y sostenibilidad de este tipo de procesos en áreas amplias requiere del compromiso y la activa participación de los productores y autoridades locales, señaló que estas acciones tienen como objetivo mejorar la condición fitosanitaria en los valles e irrigaciones intervenidos, mediante la reducción progresiva de los niveles poblacionales de las especies de moscas de la fruta de importancia económica para garantizar una producción de fruta sana tanto para el mercado nacional e internacional.

PROTOCOLOS DE SEGURIDAD SANITARIA

El ingeniero Carrasco Valiente indicó que el SENASA ha venido realizando gestiones y estableciendo protocolos de trabajo con el fin de abrir nuevos mercados en distintos países, lo que conlleva a contar con el personal capacitado para asegurar el cumplimiento de los requisitos fitosanitarios que se establecen las autoridades fitosanitarias de los países de destino.

“A raíz de la pandemia por la COVID-19 muchos mercados han establecido protocolos de prevención a fin de evitar la propagación del virus; pero desde el aspecto fitosanitario y sanitario en materia de productos vegetales no se ha tenido exigencia alguna para este cultivo. No obstante, según las disposiciones que establece el ministerio de salud de nuestro país, el SENASA ha estado cumpliendo con las medidas sanitarias a fin de evitar su propagación”, aseguró.

“ESTAS ACCIONES TIENEN COMO OBJETIVO MEJORAR LA CONDICIÓN FITOSANITARIA EN LOS VALLES E IRRIGACIONES INTERVENIDOS”

NUEVOS MERCADOS

De otro lado, señaló que SENASA viene trabajando de manera continua en la gestión de nuevos accesos a mercado de diversos productos agrícolas. Para la exportación de palta, se tiene proyectado culminar las gestiones de acceso al mercado de Filipinas y Malasia.

“Es preciso mencionar que, en la actualidad, la palta peruana puede ingresar a 66 mercados del mundo; como resultado de las gestiones y negociaciones internacionales que ha liderado el SENASA”, reveló.

PRÓDUCEPAY

¿Exportas aguacate?

Recibe el

96% del valor de tu embarque

24 horas después

de que es recibido por tu comprador

con **Quick-Pay⁺**

- + Acceso inmediato a tu dinero
- + Fácil y flexible
- + Aumenta tu rendimiento

¡Escanea el código QR y sé atendido por uno de nuestros asesores!



1 520 317 0420



es.producepay.com



info@producepay.com



Michael Horney, directivo de la WAO

VISIÓN MUNDIAL

WAO RESALTARÁ SOSTENIBILIDAD DE LA INDUSTRIA DEL AGUACATE

El año pasado la industria de la palta sufrió un intento de desprestigio a nivel mundial a raíz de acusaciones de chefs londinenses sobre que los cultivos de este fruto tienen un elevado consumo hídrico produciendo impactos socioambientales negativos. La WAO, en su momento, emitió un comunicado afirmando que ese reclamo tenía poco sustento. Es por ello que este año van a realizar acciones que destaquen la sostenibilidad de la industria.

“Vamos a enfocarnos mucho en la sostenibilidad de la industria. Ha habido algo de prensa negativa y creemos que es muy importante dar a conocer todo lo positivo que tiene la industria en sus diferentes orígenes”, fue lo primero que nos comentó Michael Horney, directivo de la WAO.

Anotó que la intención es cambiar las percepciones negativas que pudiera haber, que son pocas. Resaltó que, en los últimos años, la industria de la palta ha ganado eficiencia en el manejo del recurso hídrico. “Con los 600 litros de agua que usamos por kilo estamos dentro de los niveles más bajo de la parte agrícola y ni que hablar comparándonos con la industria cárnica o la de cacao que consume mucha más agua que nosotros”, enfatizó.

PROMOCIÓN AGRESIVA

Tras destacar las campañas de promoción del consumo de palta en el mundo, indicó que la WAO va a trabajar este año con las mismas agencias del año pasado, pero esta vez han incluido métrica que permitirá medir el impacto de las promociones e inversiones para conocer si se cumplieron los objetivos trazados.

“También tenemos un trabajo en redes sociales bastante importante y más agresivo que en el pasado, donde vamos a resaltar el sabor, la versatilidad y la nutrición de la palta”, señaló.

MERCADO EUROPEO

El también directivo de ProHass y gerente comercial de Mission Produce Perú, dijo que este año la WAO enfocará su trabajo en el mercado de Europa. “En la WAO también estamos enfocados en incrementar la base de asociados, incluyendo otros orígenes. Ahorita los principales aportantes son Perú y Sudáfrica, pero es importante atraer y lograr que participen activamente orígenes como Colombia, Chile y México”, añadió.

Tras señalar que Europa consumió el año pasado 764 mil toneladas de palta, afirmó que ahora hay una oferta constante de palta de buena calidad. Ya hay una buena oferta de año completo, ahora hay que apostar por la promoción durante todo el año para hacer crecer ese consumo.

Reveló que este año van a enfocarse bastante en los principales mercados europeos, que son Alemania, España, Reino Unido y Francia.” Vamos a realizar campañas en redes sociales y un trabajo más orientado a la sostenibilidad, para darle soporte a la industria”, adelantó.

“NUEVO DIRECTOR EJECUTIVO

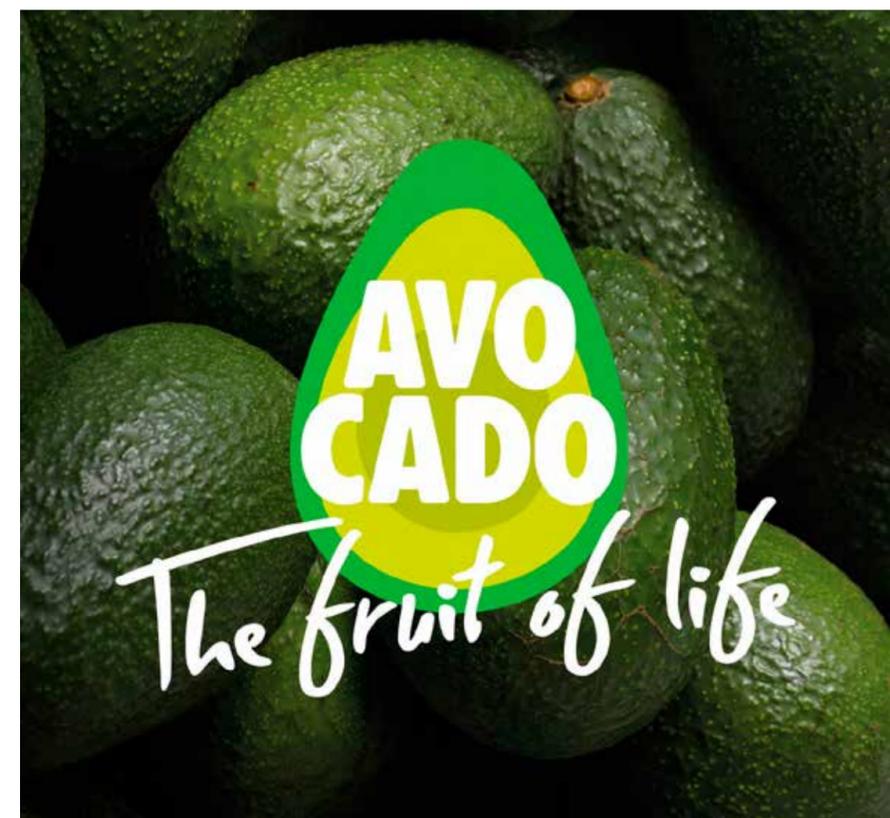
Con relación al nuevo director ejecutivo de WAO, ante la salida de Xavier Equihua, dijo que eso está en buen proceso y que pronto ya se debe tener el nombre de su reemplazo.

“Estamos en ese proceso y tenemos muy buenos candidatos para cubrir ese puesto. Actualmente, tenemos un ejecutivo asignado interinamente, Tom van Hees, quien tiene varios años de experiencia en el sector frutícola. Él está llevando las cosas adelante con las cadenas de supermercados. Estamos esperando al nuevo CEO para darle un nuevo impulso a la promoción con cadenas de supermercados y en redes sociales, con más fuerza todavía”, expresó.

PANDEMIA FUE FAVORABLE

Aunque suene contradictorio, la pandemia ha favorecido a la agroindustria mundial, especialmente a productos como la palta por la parte nutricional.

“Hay más gente preocupándose de su salud y es mucho más selectivo en las cosas que consume; entonces, yo creo que la pandemia ha sido beneficiosa para el consumo de palta en el mundo”, comentó.



FLETES ALTOS

Tras resaltar el crecimiento de la demanda en la palta en el mundo, lo cual favorece las exportaciones peruanas, dijo que este año el Perú va a pagar fletes muchísimo más altos que en el pasado.

“Eso va a afectar a muchos productores. No es lo mismo en otros orígenes. A nosotros el flete nos han subido más del 100%, mientras que Sudáfrica tienen un incremento del 30%. Además del flete, a los palteros peruanos también les está afectando la situación política, el costo de los fertilizantes, ahora la mano de obra está más cara. Son factores que tienen un impacto directo en el bolsillo del productor”, expresó.

Primer mega evento de la agricultura moderna del Perú



AgroFest Show Perú

Lunes 20 al
miércoles 22 de junio



PERÚ

La Gran despensa
del Mundo

Patrocinado por:



Con el apoyo de:



www.agrofest.pe

INNOVACIÓN TECNOLÓGICA PARA EL AGRO

MARINTEC® BIOTECNOLOGÍA DESARROLLADA POR PSW

PSW S.A en su permanente proceso de innovación e incorporación de nuevas tecnologías, ha desarrollado MARINTEC®. Esta tecnología busca la trazabilidad y estandarización de la materia prima y de los procesos extractivos, garantizando un elevado contenido de metabolitos secundarios con efecto bioestimulante y antioxidante, propiedades reflejadas en el efecto en sus productos para la agricultura.

PSW S.A es parte de un reducido número de empresas en el mundo, y la única en el Perú, que posee un cultivo propio de algas. Esto representa una ventaja competitiva en el aprovechamiento biotecnológico ecosostenible de las algas, ya que

permite mantener un monitoreo eficaz del cultivo, desde la etapa de esporulación hasta la cosecha final. Diversos factores intervienen en la determinación de la etapa correcta para la cosecha del alga; la edad fisiológica, las fases lunares y las mareas son los principales factores que determinan la mayor concentración de metabolitos secundarios en la materia prima.

La tecnología MARINTEC® garantiza un mayor rendimiento en la extracción de compuestos bioactivos. En estos extractos se pueden encontrar alginatos, florotaninos, compuestos fenólicos, polisacáridos, entre otros compuestos que poseen efectos fisiológicos en los cultivos. La caracterización cualitativa y cuantitativa de los compues-

tos presentes en los extractos se realizan con equipos de alta tecnología, como el HPLC (High Performance Liquid Chromatography).

MARINTEC® es el fruto de un trabajo constante de investigación que permite conocer y entender los factores que afectan tanto al proceso del cultivo de algas, como al proceso de extracción. Como resultado, se obtuvo un proceso estandarizado para los extractos a base de algas, garantizando un elevado contenido de compuestos bioactivos y el posterior desarrollo de productos especialmente diseñados para su uso en agricultura con un respaldo técnico científico.

En PSW S.A. continua investigando en el aprovechamiento biotecnológico y ecosostenible de las algas, generando nuevos insumos para el sector agropecuario.

PAQUETE PARA SACARLE EL MEJOR PROVECHO A LOS CAMPOS DE PALTO

INDUCTORES
NutriDefense Cobre
SULFATO DE COBRE PESTICIDA ANTIVANO CON EXTRACTO DE ALGAS PSW

BIOESTIMULANTE
CitoKelp+
Fertilizante foliar líquido concentrado con extracto de alga

FERTIMAR
MARINTEC

PSW Peruvian Seaweeds / www.pswsa.com
Av. Manuel Valle Mza. D 19 Lote 1 Urb. Buenavista Lurín - Lima - Perú | Central: (051-1) 430-3662 ventas@pswsa.com

VUELVE A SU FORMATO PRESENCIAL

III CONGRESO INTERNACIONAL DE LA PALTA

El 9, 10 y 11 de noviembre próximo se llevará a cabo en Lima el “III Congreso Internacional de la Palta en el Perú”, evento técnico y científico organizado por ProHass para dar a conocer los más importantes e innovadores trabajos de investigación en la industria de la palta peruana que permitirán seguir mejorando la calidad del fruto y mantenernos en el sitio logrado.

El gerente general de ProHass, Arturo Medina Castro, anunció que el evento volverá a su formato presencial y se realizará en el Jockey Club, en un área de 5 mil metros cuadrados que albergará entre 600 a 700 participantes, tanto nacionales como extranjeros.

Serán 20 los expositores que expondrán sus investigaciones, procedentes de Chile, México, Estados Unidos, España, entre otros países productores, además de algunos nacionales.



LA CIENCIA COMO PUNTA DE LANZA

Anotó que ProHass, como asociación, siempre va a buscar los mejores temas y ponentes, cuidando que charlas académicas de aplicación comercial. “Nuestro espíritu siempre ha sido la ciencia como punta de lanza. Y este año tenemos para mostrar los resultados de varios proyectos que hemos desarrollado”, agregó.

Señaló que se ha contactado con investigadores y ponentes serios, con investigaciones formales y resultados fiables. “Buscamos presentar a los participantes algunos trabajos que sean de interés para la industria peruana de palta. Una de las cosas que estamos pensando realizar es poder tener dos o tres, ponentes peruanos que trabajen en campo ya hace varios años y puedan presentar la realidad en el Perú y cómo funciona el cultivo”, adelantó.

PARTICIPANTES EXTRANJEROS

En los dos congresos anteriores, el primero presencial y el segundo virtual, hubo una buena presencia de participantes nacionales y algo menos de extranjeros, y este año estamos trabajando con la suficiente anticipación para lograr la presencia de más participantes de internacionales.

Para ello se va a llegar a cabo una gran campaña de promoción en el extranjero, especialmente en algunos países latinoamericanos.

GIRAS PRE Y POST CONGRESO

Para hacer más atractivo el congreso, se tiene pensado realizar giras pre y post congreso -como se estila en los congresos mundiales- y se tiene pensado programas salidas al campo más sencillas y cortas. “Antes del congreso se van a hacer recorridos a campos en Trujillo e Ica, y se volverá a visitar luego del evento internacional”, adelantó.

“Invitamos a todos a que participen en el congreso”, señaló el gerente general de ProHass

El Congreso 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.



Arturo Medina Castro, gerente general de ProHass

Arturo Medina adelantó que ProHass también presentará varios de sus trabajos de investigación realizados por su equipo técnico de manera directa o indirecta.

“La finalidad del Congreso es poder tener charlas que sean innovadoras o que traigan actualización de ciertos temas. Lo que queremos es que los participantes puedan adquirir nuevos conocimientos que les permita aplicarlos en sus lugares de origen”, expresó.

Importancia de la calidad del aire en la postcosecha del aguacate

El aguacate es una fruta climatérica muy sensible al etileno. La exposición a bajos niveles de etileno durante la vida en postcosecha del aguacate acelera la maduración y el daño por frío a las temperaturas habituales de refrigeración e incrementa la susceptibilidad a las pudriciones (pudrición terminal, antracnosis) [1,2]. También se ha reportado que el etileno actúa como señal química para estimular la germinación de las esporas del hongo *Colletotrichum gloeosporioides*, causante de antracnosis [3].

Se ha demostrado que el uso conjunto de atmósfera controlada y absorbentes de etileno es la mejor manera para minimizar los

daños por frío y extender la vida comercial del aguacate sin comprometer la calidad [2,4]. El uso de absorbentes de etileno no perjudica al proceso final de maduración [2] y contribuye a mantener la calidad nutricional del aguacate porque retrasa la degradación oxidativa de los ácidos grasos poliinsaturados [5].

Para proteger al aguacate de forma efectiva de los efectos del etileno se recomiendan soluciones muy eficientes capaces de mantener el etileno por debajo del umbral de sensibilidad del aguacate (<0,1 ppm) [1]. Para ello son ideales los sobres y mantas absorbentes de Greenkeeper Iberia:

- Patentados, únicos en el mercado y fabricados bajo calidad BRC Packaging.
- Ampliamente utilizados en las exportaciones de aguacate desde los principales países productores (México, Colombia, Perú, Chile, Brasil...).
- Homologados para su uso en agricultura ecológica/orgánica (EC 834/2007 y NOP).
- Fácil de usar y compatible con otras tecnologías de postcosecha.

- Bibliografía**
- [1] Pesis et al (2002). *Pest Biol Technol* 24 (2): 171-181.
 - [2] Maperiana et al (2002). www.adapachinas.org
 - [3] Plushman et al (1994). *Proc. Natl. Acad. Sci USA* 91, 6579-6583.
 - [4] Faulstich et al. *Proc. Second World Avocado Congress 1992*, 467-472.
 - [5] Plaza et al (2008). *Acta Hort* 800. IASH 2008.



GreenKeeper Iberia



Beneficios de la Tecnología Greenkeeper en el Aguacate

- Minimiza los daños por frío (picado de la piel, escaldado, ennegrecimiento...)
- Mantiene la firmeza
- Retrasa la pudrición y alarga la vida de anaquel
- Mantiene las propiedades organolépticas (apariencia, color, textura...)
- Mantiene las propiedades nutricionales (contenido de ácidos grasos poli-insaturados)

Sobres GK4/P



Mantas GK4/P

Filtro Easyfit EF 100



(511) 2711202 - 998294230

Av. Benvides n° 3405 Surco - Lima - Perú

Pobox@promosurperu.com



Investigación y desarrollo



apoyo técnico



tecnología y compromiso



contacto alimentario y agricultura orgánica

www.promosurperu.com
www.greenkeeperiberia.com
www.gkdesecantes.com



DESDE HUANCAMELICA

SE INICIÓ CAMPAÑA DE EXPORTACIÓN DE PALTA 2022

Desde el alejado distrito de Quichuas, ubicado en el valle entre los ríos Apurímac y Ene, en Huancavelica, se oficializó el 2 de marzo último el inicio de la Campaña Nacional de Exportación de Palta 2022. Huancavelica es considerada la Primera Región Orgánica del Perú donde, precisamente, se ha incrementado la producción de palta orgánica en los últimos años.

El jefe del SENASA Perú, Miguel Quevedo, fue el encargado de dar por inaugurada la campaña en una ceremonia que contó con la presencia del gobernador regional de Huancavelica, Maciste Díaz, y del alcalde del distrito de Quichuas, Luis Aguirre.

En su discurso, el jefe del SENASA señaló que el año pasado se ex-

portó 540 mil toneladas de palta, destacando que aproximadamente el 75% de la producción de todo el Perú se ha logrado gracias a los pequeños productores, de 2 a 5 hectáreas, que, precisamente, son la mayoría en Huancavelica. “Con ellos nosotros tenemos que estar comprometidos, no solo como institución sino todo el sector de agricultura”, añadió.

Respecto a la producción de palta orgánica, Miguel Quevedo dijo que es una actividad en la cual vienen trabajando hace mucho tiempo. “Siempre, con mucho beneplácito, hemos visto que Huancavelica apunta a ser la primera región orgánica del país. Esperemos que lo logren y yo sé que va a ser así. Están bien encaminados en beneficio no solo de nosotros sino del mundo”, comentó

LANZAMIENTO DESCENTRALIZADO

Sobre el inicio de la campaña, el jefe del SENASA indicó que todos los años se hace el lanzamiento desde Lima con ProHass, pero esta vez todos estuvieron de acuerdo de hacerlo desde Huancavelica porque es una región comprometida con el desarrollo productivo de la palta.

“Nosotros estamos enfocados en seguir mejorando la producción. No es solo sembrar sino también es mantener estos cultivos y el mantenimiento va también con el acompañamiento de SENASA. Nosotros tenemos que certificar los campos” señaló Miguel Quevedo.

Al enterarse que en Huancavelica hay una planta de empaque en proceso de implementación, se mostró muy contento y públicamente los felicitó, haciéndoles ver que eso es parte de la cadena agroexportadora y va a permitir que tengan mayores ganancias en la producción, exportación y comercialización de sus productos.

“LOS PRINCIPALES MERCADOS DE EXPORTACIÓN DE PALTA ORGÁNICA PERUANA SON ESPAÑA Y ESTADOS UNIDOS”

Desde HUANCAMELICA

Lanzamiento de inicio de la campaña de

Exportación de palta 2022

Temas:

- Certificación sanitaria y fitosanitaria de palta
ING. JOSUE CARRASCO
DIRECTOR DE SANIDAD VEGETAL-SENASA
- Certificación orgánica de palta
ING. PEDRO MOLINA SALCEDO
DIRECTOR DE PRODUCCIÓN ORGÁNICA-SENASA

02 MARZO 8:45 A.M.

TRANSMISIÓN EN VIVO POR SENASA PERU

VIRTUAL:

PRESENCIAL: DISTRITO DE QUICHUAS - VALLE DEL MANTARO



PALTA ORGÁNICA LOGRÓ US\$ 22 MILLONES

A su turno, el gobernador de Huancavelica, Maciste Díaz, dijo que la producción orgánica, especialmente la palta, va a sacar de la pobreza a la región.

Indicó que, por información que le proporcionó SENASA, en el 2021 la palta orgánica conquistó seis mercados internacionales, alcanzando ingresos de US\$ 22 millones. Destacó que los principales mercados de exportación de palta orgánica peruana son España y Estados Unidos, con una participación de 37 y 36%, respectivamente.

Sobre la exportación de palta de Huancavelica durante la campaña 2021 dijo que SENASA reportó 785 productores con certificado fitosanitario en el lugar de producción, 498 hectáreas certificadas y se logró exportar un total de 4,732 toneladas de palta certificada.

“La producción creció en un 134% respecto al año 2019, con el incremento de ventas a Estados Unidos, Europa y Asia, los cuales son los mercados potenciales para la palta huancavelicana. Al estar certificadas las paltas se venden a un mejor precio”, comentó

CHARLAS TÉCNICAS

El lanzamiento de la campaña contó con la presencia de más de un centenar de productores de palta de la zona, y es por ello que se organizó dos charlas técnicas.

La primera fue ofrecida por la bióloga Juliana García, especialista en exportaciones de SENASA, quien les dio una serie de pautas sobre los procedimientos para la certificación de campos y la certificación de la planta de empaque.

“La certificación es importante para asegurar que todo este producto, que va a los mercados internacionales, cumpla con los requisitos fitosanitarios de exportación”, indicó.

También les comentó sobre los requisitos para certificación y cómo deben hacer el trámite ante SENASA.

Tras destacar la importancia de la certificación para la exportación de su producción de paltas, les dijo actualmente hay mercados pendientes para ingresar, como Australia y Argentina “Tenemos más de 60 mercados abiertos hasta la fecha: Chile, Estados Unidos, los países asiáticos. Hay que cuidar estos mercados”, les comentó



PRODUCCIÓN ORGÁNICA

La segunda charla técnica estuvo a cargo del ingeniero Pedro Molina Salcedo, director de la subdirección de producción orgánica del SENASA, quien les dijo a los pequeños productores que era necesario que se organizaran y crearan una empresa o asociación para lograr la certificación orgánica, por un tema de costos.

Destacó que la producción orgánica está teniendo un crecimiento considerable y la gente la está requiriendo porque es sana, natural, no tiene químicos y no hace daño a la salud. “Todo el mundo lo quiere comprar: Europa, Estados Unidos, China, Japón porque la gente quiere consumir alimentos sanos y naturales”, comentó.



CON LOS MEJORES

EQUIPOS

MEJORARÁS TU PRODUCCIÓN
Y COSECHA DE PALTA



Aumenta tu productividad con tractores versátiles y equipados con motores potentes de 95 CV, transmisión con inversor de marchas y con un sistema hidráulico de flujo constante.

La solución a tus necesidades de campo están con Valtra, tu máquina de trabajo.

Con la garantía y el respaldo postventa de **Ferreyros** en todo el Perú

IMPAC

VALTRA

Ferreyros CAT
UNA EMPRESA FERREYCORP

ENTREVISTA A SANDRA DEL CARPIO, GERENTE GENERAL DE GREENLAND PERÚ

AGROEXPORTACIÓN PERUANA SIGUE CRECIENDO Y ALCANZA GRANDES LOGROS



La agroexportación nacional siguió creciendo en el 2021, pese a la pandemia, alcanzando grandes logros, como la consolidación del Perú como segundo exportador de palta en el mundo; sin embargo, el problema del transporte marítimo que, de no resolverse, puede afectar nuestra imagen como exportadores de productos de calidad.

A sí lo advirtió Sandra del Carpio, fundadora y gerente general de Greenland Perú, empresa exportadora y comercializadora de frutas y verduras frescas, quien comentó que uno de los retos que enfrentará la agroexportación en el 2022 es el problema logístico del transporte marítimo que se refleja en la escasez de contenedores y también en los cambios de rutas que ocasiona que los productos demoren más tiempo en llegar a su destino.

“Al tener ahora esta situación (del transporte marítimo), estamos expuestos a que sea muy delicado el tema de calidad a la llegada. Necesitamos tiempos de tránsito reducidos para que nuestros productos frescos lleguen en óptimas condiciones. Supuestamente,

en todo este transcurso de años tendríamos que haberlo potencializado, pero en todos estos meses en vez de mejorar, el tema de tránsito ha empeorado. No se sabe cuándo va a llegar un contenedor. Y no solo es eso, el costo del contenedor ha subido entre 20% y 30%”, señaló preocupada.

Tras indicar que una empresa tiene que ser competitiva para mantener su presencia en todos los mercados, indicó que Greenland Perú ya es reconocida internacionalmente como una empresa exportadora y comercializadora. “Me da gusto que empresas grandes o supermercados que son muy exigentes, nos reconozcan, a pesar de que el trabajo que hacemos es de varios agricultores y llegar a tener la misma calidad de todos ellos, el trabajo es muy fuerte, muy duro”, añadió.

COMPETENCIA

Comentó que otro reto de la campaña actual es que cada vez hay mucha más competencia y enfrentarla es mucho más difícil, sobre todo, para los pequeños y medianos productores.

“Las grandes empresas tienen cómo llegar a países más lejanos fácilmente porque tienen volumen. Los pequeños agricultores también merecen y requieren el llegar hacia otros países y que sea conocido también su producto. El reto que Greenland Perú tiene es tener presencia en todos los mercados y hacer que la fruta de los pequeños y medianos agricultores lleguen hasta el último rincón del mundo con la mejor calidad”, expresó.

CRECIMIENTO ABISMAL

Con casi 30 años en el rubro de la agroexportación, Sandra del Carpio dijo que desde 1992 – año en que ella empezó en esta actividad- hasta el 2022, “el crecimiento ha sido abismal”.

“En ese entonces el Perú exportaba productos agrícolas que servían como colorantes, como la cochinilla, el airampo, el achote, el maíz morado. Las áreas de producción eran muy pequeñas y se tenían que acopiar de muchos sectores del país. En el año 1995 empezó a crecer el tema de exportación de cebolla amarilla y paprika, teníamos dos productos que podíamos comercializar en dos continentes con volúmenes interesantes. Como siempre en Perú podíamos obtener cantidad y calidad que sorprendía a los importadores”, recordó.

“Nuestra tierra es bendita y con 84 microclimas -de 115 a nivel mundial-, nosotros podríamos producir campañas muy largas. La debilidad era que las áreas cultivables eran muy pequeñas, no había agricultores de grandes hectáreas. Las condiciones eran difíciles, pero Perú supo vencerlas. Poco a poco vi cómo el Perú, por las condiciones de suelo, clima y agua, pudo crecer más. Y la atracción de los exportadores e inversionistas extranjeros hizo poder confiar en el Perú y crecer como se ha crecido hasta hoy”, afirmó.

Mencionó que la agroexportación cambió a frutales porque ya el Perú era un país que emanaba confianza. Empezaron los cultivos en uva, granada, cítricos y luego la palta. “La palta la produjeron más en Chincha, en Cañete, luego en los grandes proyectos como Chavimochic, Olmos. Perú tenía no solo la confianza económica de crecimiento, sino que podía tener la cantidad y la calidad del producto que requería el mercado exterior”, afirmó.



“LA PALTA ES UNO DE LOS PRODUCTOS QUE HA CRECIDO BASTANTE EN FORMA INTERNACIONAL”

GREENLAND PERÚ

Ahora convertida en una feliz abuela, Sandra del Carpio dijo que creó Greenland Perú en el 2005, a pedido de importadores internacionales, y se convirtió en el soporte comercial de muchos pequeños y medianos agricultores. Recordó que, precisamente, empezó con un grupo de productores de cebollas que cambió al cultivo de palta y de ahí se dedicó a incentivar el crecimiento de este fruto.

“Lo que ya nosotros hemos trabajado para que nos reconozcan empresas grandes afuera, no ha sido trabajo de un año sino de muchos años, un trabajo arduo y perseverante, de muchos sacrificios, recorriendo todo el país. No somos gigantes, es más no tenemos ni tierras, pero si somos reconocidos. Es una empresa que tiene 80% solo mujeres, les doy oportunidad a madres de familia o a chicas jóvenes para poder ser capaz de desarrollarse profesionalmente en este sueño que, para mí, es la exportación de productos agrícolas”, dijo orgullosa Sandra del Carpio.

RECONOCIMIENTO INSTITUCIONAL

En otro momento, la gerenta general de Greenland Perú hizo un reconocimiento especial a ProHass y otras instituciones de agroexportadores, como AGAP, indicando que sin su participación no hubiera crecido tan rápido las exportaciones. También destacó la labor de Promperú indicando que ha sido un pilar para sacar las promociones, ya que antes no había tantas ferias como hay ahora.

Indicó que la palta es uno de los productos que ha crecido bastante en forma internacional y que, si bien es importante trabajar en el crecimiento del mercado de Asia y lograr aumentar el consumo de este fruto, enfatizó que tenemos un mercado interno que deberíamos explotar, pero promoviendo su consumo con precios accesibles y no tan cara como está ahora.

“Hay que dinamizar el consumo de la palta Hass. Si el peruano consumiera la misma cantidad que consume el chileno, en este momento el consumo ya estaría tan enraizado que la gente demandaría más palta, pero no podemos hacer promociones en supermercados vendiéndola tan cara”, anotó.





DIVERSIFICACIÓN

PALTA CONGELADA: ALTERNATIVA PARA CONQUISTAR NUEVOS MERCADOS

El Perú destaca por la calidad de sus paltas frescas, habiendo logrado el segundo lugar como exportador a nivel mundial; sin embargo, existe una interesante alternativa en los mercados internacionales, en el marco de la diversificación exportable con palta congelada, un desafío innovador para la agroexportación peruana que tiene un gran potencial de crecimiento.

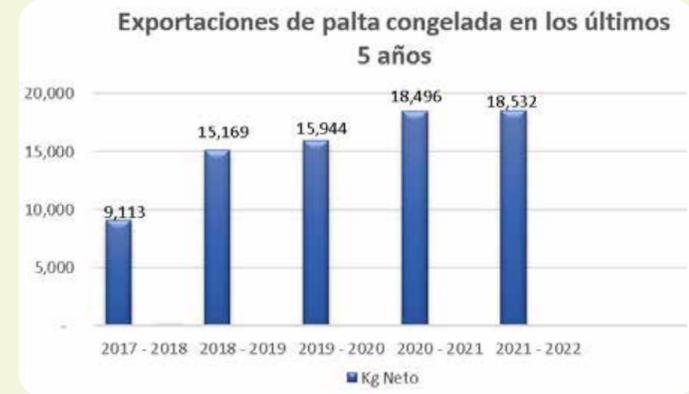
Actualmente, alrededor del 9% de la producción total de la palta peruana es usada para congelar, casi toda de la variedad Hass. El proceso de congelamiento requiere de una alta tecnología para lograr que el fruto esté fresco, conservando su textura y cremosidad. Esta tendencia está captando mayores preferencias ante la demanda mundial que está requiriendo de paltas frescas congeladas, peladas, deshuesadas y lavadas.



EXPORTACIONES EN LOS ÚLTIMOS AÑOS

Al respecto, la gerente comercial de SUNSHINE EXPORT, Sofía Wong, nos comentó sobre las exportaciones de palta congelada IQF en los últimos cinco años.

“El gran crecimiento de palta congelada se da en la campaña 2018-2019, con un 66% de volumen adicional a la campaña anterior. En los últimos años el mercado no ha tenido crecimiento considerable y el precio promedio ha disminuido”, señaló.



*Fuente: Veritrade
*Considerando campaña desde abril a marzo

Campaña	Kg Neto	% Crecimiento volumen
2017 - 2018	9,113	
2018 - 2019	15,169	66%
2019 - 2020	15,944	5%
2020 - 2021	18,496	16%
2021 - 2022	18,532	0.2%

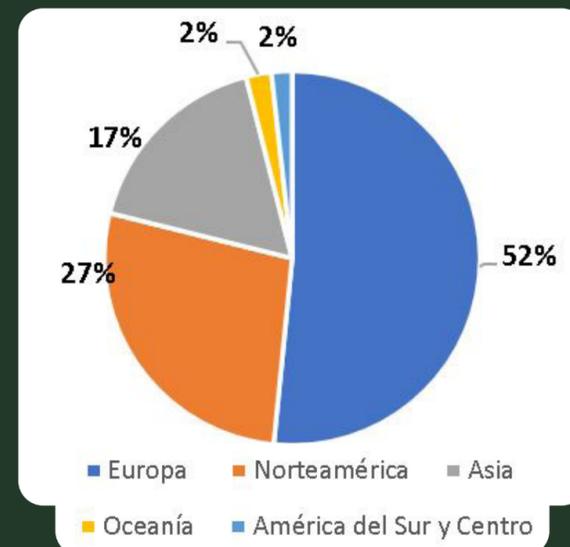
*Fuente: Veritrade

MERCADO

Refiriéndose al comportamiento del mercado, indicó que la palta congelada tradicionalmente se distribuye en el mercado HORECA y principalmente en Europa (52%). Sin embargo, durante la pandemia este sector fue uno de los principales afectados por las restricciones, lo que originó que se movieran importantes volúmenes exportables hacia los retailers, lo que hizo que las ventas no disminuyeran, pero tampoco tuvieron crecimientos considerables como si lo hicieron otros frutos y vegetales congelados.

Anotó que para la campaña 2022-2023 ve mucha competencia en precios (precios a la baja), pues varios exportadores tienen stocks de la campaña anterior y no se espera crecimiento importante en ventas.

%PARTICIPACIÓN DE MERCADO POR CONTINENTE



*Volumen exportado en los últimos 5 años
*Fuente: Veritrade

CORTES Y PRESENTACIONES

La palta congelada se exporta con aditivos y es empacada al vacío e inyección de nitrógeno para garantizar 24 meses de vida útil.

Se vende principalmente en cubos de 15x15 m.m., pero también se exportan cubos de 20x20 m.m., rebanadas, mitades y el subproducto que tiene alta demanda pues es la materia prima para hacer puré o guacamole (se obtiene 1 contenedor de subproducto por cada 10-12 fcl de cubos).

Las presentaciones van desde los 100g hasta los 5Kg., siendo comercializadas en los retailers desde los 100g hasta 1Kg y para el sector HORECA de 1kg hasta los 5Kg.

PRINCIPALES EXPORTADORES

Sofía Wong informó que su representada, SUNSHINE EXPORT S.A.C. se encuentra en segundo lugar en la lista de las principales empresas exportadoras de palta congeladas.

Exportadores	Toneladas Campaña 2021-2022
VIRU S.A.	5,729
SUNSHINE EXPORT S.A.C	3,021
AGROINDUSTRIAS AIB S.A	2,124
CAMPOSOL S.A.	1,718
MEBOL GF S.A.C.	1,323

*Volumen exportado de palta IQF campaña 2021-2022
*Fuente: Veritrade

CALIDAD DE SERVICIO

REYPLAST: LA FRUTA NO ESPERA



Jorge Oré, jefe comercial de la Línea Agroindustrial de Ximesa



Ximesa S.A.C. es una empresa peruana con más de 40 años produciendo y comercializando una amplia línea de productos plásticos para el hogar, la industria y el comercio, bajo el nombre comercial "Reyplast". Hace 8 años incursionaron en la categoría agroindustria con un portafolio de cajas cosechadoras y empaques de exportación de fruta, debido al crecimiento del sector agroexportador en el país.

XIMESA SAC. ha logrado consolidarse como uno de los principales proveedores del sector agroindustrial, teniendo como enfoque el excelente servicio y la calidad de sus productos bajo el principio "LA FRUTA NO ESPERA", que es la clave del éxito de Ximesa durante los últimos años de participación en el mercado agroexportador.

Bajo este principio se desarrollan todos los productos que ofrecen al mercado agroexportador; la fruta tiene un ciclo de vida: siembra, poda, cosecha, empaque y distribución; es clave entender que estos procesos deben estar muy sincronizados, dado que no hay forma de retener el proceso de maduración de la fruta.

Una de las fortalezas de Ximesa es la atención oportuna de los materiales de cosecha y de empaque, de acuerdo con la necesidad del cliente, en las fechas pactadas y en el tiempo previsto; para lograr este objetivo trabajan con un sistema de planificación que involucra a todas las áreas de la compañía, buscando integrar todos los procesos a nivel interno para asegurar oportunamente la atención a sus clientes. Los clientes requieren cosechar, empacar y despachar la fruta en un cronograma definido, y Ximesa es una pieza clave en su cadena de abastecimiento; de ello depende el éxito de sus campañas.

Innovación y desarrollo

El ADN de Ximesa es la innovación y desarrollo. Sus clientes buscan mejorar los tiempos de empaque, mejorar la calidad de la fruta y de esa forma reducir sus costos. Para ello, manejan como buenas prácticas, las constantes visitas a sus clientes en sus fundos, escuchar sus necesidades, reunirse con ellos y desarrollar proyectos en conjunto orientados a generar mayor eficiencia y productividad.

Ximesa en la última campaña de la palta tuvo un excelente cierre y, actualmente, atiende a todas las empresas más importantes del sector agroexportador con las cuales tiene una alianza comercial mutuamente beneficiosa.

Caja Plegable
50x30
con Tirante



www.reyplast.pe

XIMESA S.A.C.
Central: +51-1 205 5000 Anx. 313
agroindustrias@ximesa.com
Celular: 940 480 104



MÁS INFORMACIÓN
AQUI





PROYECTO DE HONGO DE MADERA

Desde el 2017 en ProHass se está trabajando el proyecto de hongo de madera u hongo lasiodiplodia. Este año se está haciendo más inoculaciones de estos hongos en ramas, en huertos comerciales. Luego se harán inoculaciones en fruta.



Su importancia es trascendental. Este hongo está en todos los huertos comerciales que hay en la costa del Perú, donde se ubica el 90% del cultivo. Está presente en todos lados y nunca se ha estudiado de manera tan profunda como lo está haciendo ProHass actualmente.

Para ello se ha seguido todos los pasos que la ciencia indica, desde un muestreo masivo, pasando por identificación morfológica, identificación molecular, test de patogenicidad, screening de fungicida en laboratorio e inoculaciones de ramas en campo.

Este año se está haciendo más inoculaciones de estos hongos en ramas, en huertos comerciales, y se espera resultados contundentes para poder determinar un manejo en campo.

El desarrollo de este proyecto se encuentra dentro de los planes de estudio e investigación por parte de ProHass, a nivel genético y molecular. Ahora están enfocados en las inoculaciones que este año piensan terminar.



PAQUETES TECNOLÓGICOS

Se tiene previsto realizarlo en tres huertos comerciales o quizá cuatro y con eso se logrará un paquete tecnológico para poder difundirlo a la industria y establecer la mejor manera de prevenirlo, teniendo claro los productos a utilizar, las dosis y el momento de aplicación.

El trabajo realizado ha sido bastante amplio. Aparte de inoculaciones se han realizado trampas de esporas. Ahora se sabe en qué momento hay carga de inóculo en los ambientes, en los huertos comerciales.

También se ha descubierto que este aumenta con la temperatura, más que con la humedad. Se piensa que los hongos se desarrollan en lugares oscuros y húmedos, pero en este caso no es así.



HONGOS DE VERANO

Este hongo en particular tiene mayor presencia como carga de inóculo, como esporas en el ambiente de los huertos durante verano, al incremento de temperatura. Eso es algo bastante importante a tomar en cuenta para el manejo.

A la fecha, el muestreo masivo en todo el Perú se hizo de ramas. Este año se va a concluir toda la parte de campo, cubriendo la parte más aplicativa, que es la que más le interesa a la industria de la palta.

“A nivel científico-académico seguramente habrá varias cosas que hacer y las haremos si lo amerita, pero este año 2022 se va a cerrar la parte de campo; entonces, a finales de este año, comienzos del siguiente vamos a tener un paquete tecnológico para la prevención de este hongo”, comentó uno de los profesionales involucrado en el proyecto.

PASO SIGUIENTE

El siguiente paso que se dará en este proyecto de lasiodiplodia es la inoculación en fruta. Lo que se pretende saber es cómo se comporta esto en la fruta porque el hongo está dentro del árbol y puede llegar a la fruta.

Primera se va a hacer un muestreo masivo -tal cual se hizo con ramas- y para ello se está colectando fruta de varios lugares de la costa, así como de la sierra. Lo que se va a hacer es esperar que se presenten síntomas porque los síntomas de este

hongo en la fruta se llama pudrición peduncular. Es una pudrición que empieza en la inserción del pedúnculo a la fruta.

Explicaron que una vez que presente el daño, lo que se va a hacer es analizar, de manera morfológica y molecular, qué patógeno hay en ese daño. Se va a tener un mapeo de muchas zonas productoras del Perú y se conocerá un poco que hongos -“con nombre y apellido”- están presentes en la fruta. Ese es un trabajo que se está realizando como parte de una tesis.

TRATAMIENTO DE FUNGICIDAS

Otro trabajo que se está haciendo es inocular fruta. Para ello se está colectando fruta y se va a inocular con el hongo de la *lasiodiplodia* y se van a hacer tratamientos de inmersión de fungicidas, para ver si hay un control o no. Algunas se colocarán en cámaras de frío y otras en atmósferas controladas con la finalidad de saber cuál es la evolución de esta fruta que está inoculada en post cosecha.

INOCULACIÓN CON ANTRACNOSIS

Aparte de *lasiodiplodia* se va a hacer estudios similares con otro hongo que es importante, sobre todo en la sierra: el hongo antracnosis.

Este hongo también se va a inocular y se va a poner en frío. En este caso, se va a simular viajes para ver qué pasa en poscosecha.

Para el proyecto del hongo de madera ProHass está apoyando cuatro tesis de pregrado de estudiantes de la Universidad Nacional Agraria La Molina.



ASHDOT 17 - F1

Muy alta uniformidad en el Desarrollo vegetativo y en la producción.



FAIRCHILD F1

Adecuado a diferentes tipos de Suelo con énfasis a suelos pesados.



TZRIFIN 99 - F1

Alta tolerancia a la concentración de cloruros en el agua de riego (250 - 300 ppm)



Viveros Génesis pone a disposición de la Agroindustria Nacional plantas de palta con portainjerto Antillano, semilla proveniente de Israel, genética F1, calidad y garantía de Hazera 1939.

PRESENTACIÓN

Planta injertada, bolsa de 06 litros, sustrato 100% turba importada.

TIEMPO EN VIVERO

08 meses

FECHA DE ENTREGA

A partir de diciembre 2022

CERTIFICACIONES

● GLOBALGAP: CALIDAD

● HAZERA 1939: GENÉTICA

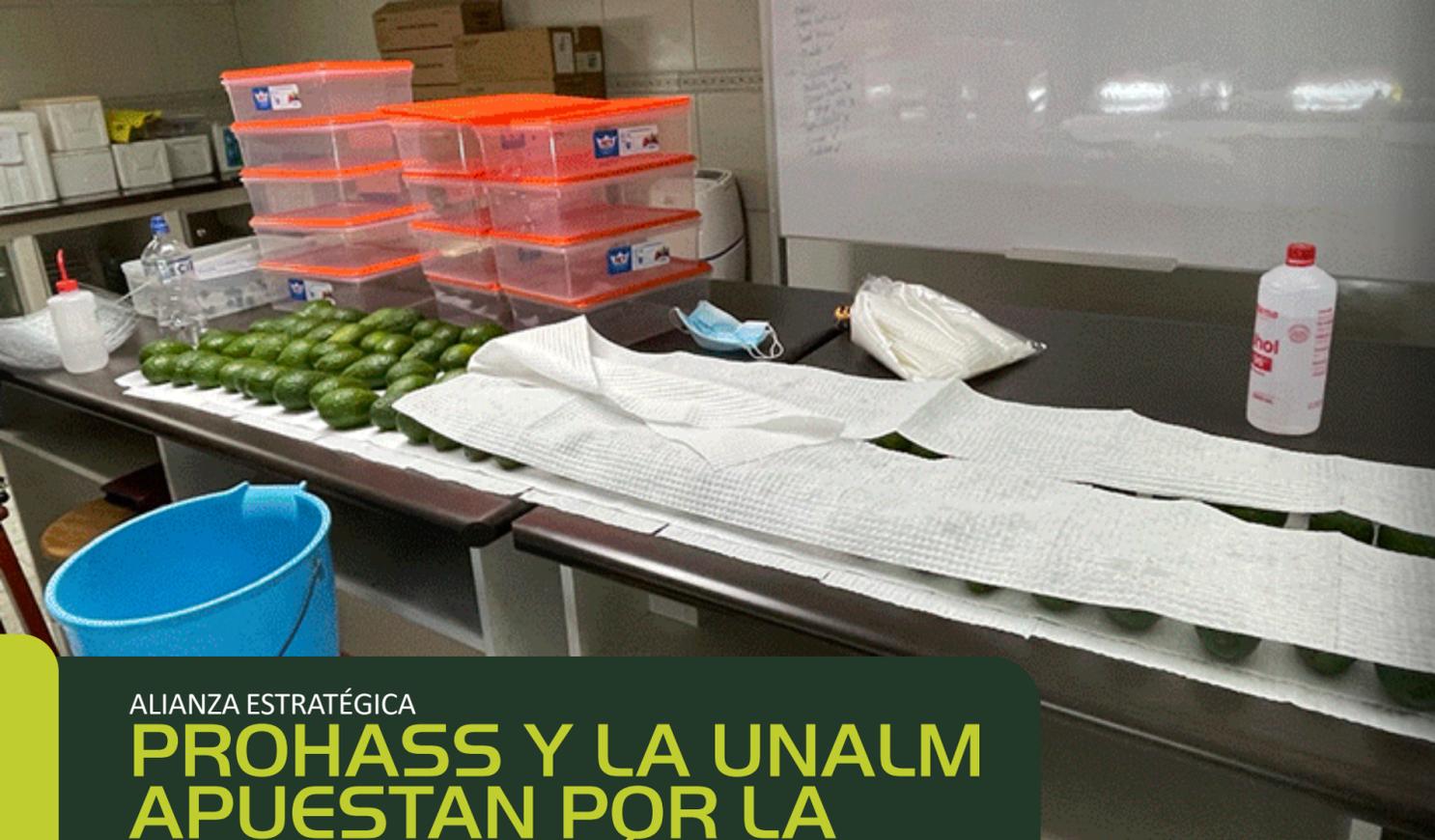
● SENASA: SANIDAD

Contáctanos

- Vivero Cayaltí - Cel: 989 034 342
- Vivero Chincha - Cel: 989 034 338
- Vivero Arequipa - Cel: 989 034 330
- Vivero Trujillo - Cel: 989 044 134

ventas@viverosgenesis.com.pe

 /ViverosgenesisVG



ALIANZA ESTRATÉGICA

PROHASS Y LA UNALM APUESTAN POR LA INVESTIGACIÓN

Entre ProHass y la Universidad Nacional Agraria (UNA) La Molina existe una simbiosis que está permitiendo desarrollar proyectos en favor del cultivo de la palta. El sector privado y la academia están trabajando juntos por el desarrollo científico de la industria agroexportadora peruana.

La base para esta sinergia es el convenio suscrito entre ProHass y la citada universidad, que permitió implementar un laboratorio postcosecha con la finalidad de realizar investigaciones, estudios innovativos, desarrollar productos, por parte de los investigadores de esa casa superior de estudios, así como los propios estudiantes.

El Área Técnica de ProHass tiene diversos proyectos por desarrollar y dentro de ellos hay varios ensayos que se pueden tomar para hacer una tesis.

INVESTIGACIONES EN MARCHA

De esa manera se ha venido trabajando. Este año debe haber seis tesis, dos van a trabajar investigaciones post cosecha, netamente en el laboratorio de post cosecha, y cuatro tesis ya están trabajando en el proyecto de hongo lasiodiplodia u hongos de madera.

Desde el año pasado ya se viene trabajando de esta manera. Como ProHass se lanza convocatorias

en la Universidad Nacional Agraria La Molina, principalmente en la facultad de Agronomía porque es la que más cercana o ligada a la labor de esta organización privada.

Se lanza la convocatoria con un protocolo planteado, muy resumido porque los detalles se ven después. Allí dice el nombre del proyecto, cuánto dura, de qué trata y qué es lo que se va a hacer en el desarrollo de la investigación, por ejemplo, visitar los campos y otros detalles.

APOYO IMPORTANTE

El trabajo de los tesis y alumnos de pregrado de la universidad es un apoyo muy grande y pueden llegar a ser el punto de inicio de una gran investigación, ya que se comprometen no solo a realizar su tesis, sino a realizar todo el proyecto para ProHass.

A cambio los tesis no solo reciben un beneficio económico ya que se les paga por su trabajo, sino ganan gran experiencia con la relación que forjan con ProHass y, además, tiene a su disposición toda la data que maneja. También pueden viajar y visitar a diversos campos del país y conocer in situ el avance del cultivo de palta en el país, así como realizar y evaluar experimentos.

INVESTIGACIÓN POSTCOSECHA PARA MEJORAR CALIDAD DE LA PALTA PERUANA

Entre el 80% a 85% de la palta peruana que se exporta va a los mercados de Europa y Estados Unidos. A esos dos destinos la fruta viaja en contenedores con frío y también con un sistema de atmósferas controladas, es por ello la importancia que tiene las investigaciones que fomenta ProHass a través del laboratorio postcosecha que se implementó en la Universidad Nacional Agraria La Molina.

Lo que se quiere definir con estos estudios es qué concentraciones son las mejores para la mantención de la calidad de la palta para su envío a los mercados internacionales en óptimas condiciones.

En abril se empezó estos trabajos y van a ser parte de dos tesis de pregrado. Una tesis se va a enfocar netamente al tema de atmósferas controladas y, la segunda, investigará la importancia de los niveles de calcio y nitrógeno, tanto es cáscara como en pulpa.

La relación de estos elementos y su impacto de los niveles de calcio y nitrógeno es muy importante en la calidad post cosecha de la fruta.

En otros países, en otras latitudes, un factor importante para la calidad postcosecha son, precisamente, los niveles de calcio y nitrógeno en pulpa. ProHass va a corroborar si esto es así, agregando el tema de la cáscara. La teoría dice que cuando hay bajo calcio y elevado nitrógeno la calidad postcosecha se ve comprometida, siendo más propensa a daños.

Todas las investigaciones iniciadas por los tesis son bajo la supervisión, conocimiento y seguimiento de ProHass, la misma que tiene la responsabilidad de mantener complemente operativo al laboratorio postcosecha.





TAREA PENDIENTE

Cabe mencionar que casi la totalidad de la palta Hass que se produce en el país se exporta, por lo tanto, investigar el tema postcosecha era una tarea pendiente hace varios años. El primer paso fue la implementación de un moderno laboratorio postcosecha en la facultad de Agronomía de la Universidad Nacional Agraria La Molina.

Investigación siempre ha habido, pero fueron esfuerzos propios de las empresas privadas, de los exportadores, que han dado buenos resultados y ello se refleja en la cantidad de fruta que se exporta a todos los destinos. Pero ahora, lo que se busca es generar conocimiento que esté al alcance de todo el sector.

ProHass está apostando por una investigación abierta y hecha de una manera apropiada, científica, para poder presentarla y tomar decisiones al respecto. Normalmente cuando las empresas privadas realizan ensayos, hay factores no científicos que influyen en los resultados, en la toma de decisiones.

“Lo que nosotros estamos haciendo como ProHass es experimentar, investigar, ensayar esto sin ningún otro factor más que el enfocarnos en la calidad, en entender qué condiciones son las mejores para la palta peruana en diferentes momentos de cosecha, en diferentes zonas, etc. Eso es lo que ya estamos haciendo, pero es importante entender que esto es un trabajo de varios años”, comentó el ingeniero el Víctor Escobedo, jefe del Área Técnica de ProHass.

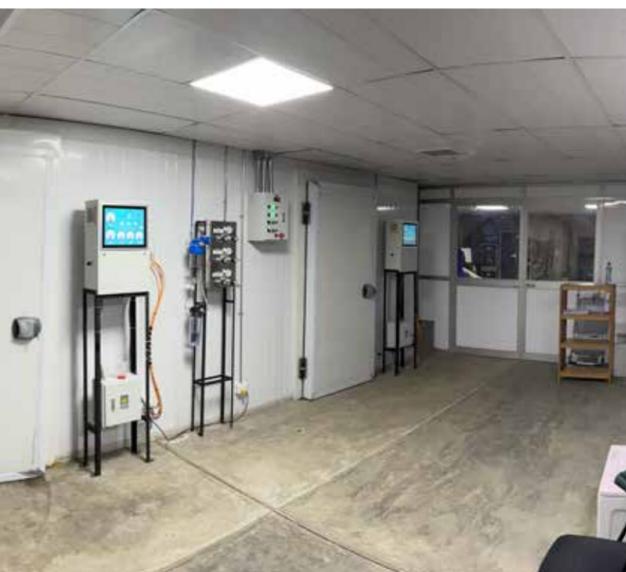


LABORATORIO POST COSECHA

El laboratorio postcosecha implementado en la UNALM tiene dos cámaras de frío grandes en las cuales entran aproximadamente 450 kilos de fruta en cada una. Estas cámaras cuentan con cinco cubículos en los cuales se puede setear diferentes concentraciones de atmósferas controladas, básicamente modificar o setear oxígeno y dióxido de carbono para cada uno de estos cubículos.

La intención es estudiar o entender qué concentraciones de estos dos gases son los más adecuados para los envíos de la palta peruana a los mercados internacionales. Hay fruta de diferentes lugares, de diferente madurez fisiológica, de diferente calibre que quizá podría ser transportada. Hay mucho por estudiar y evaluar.

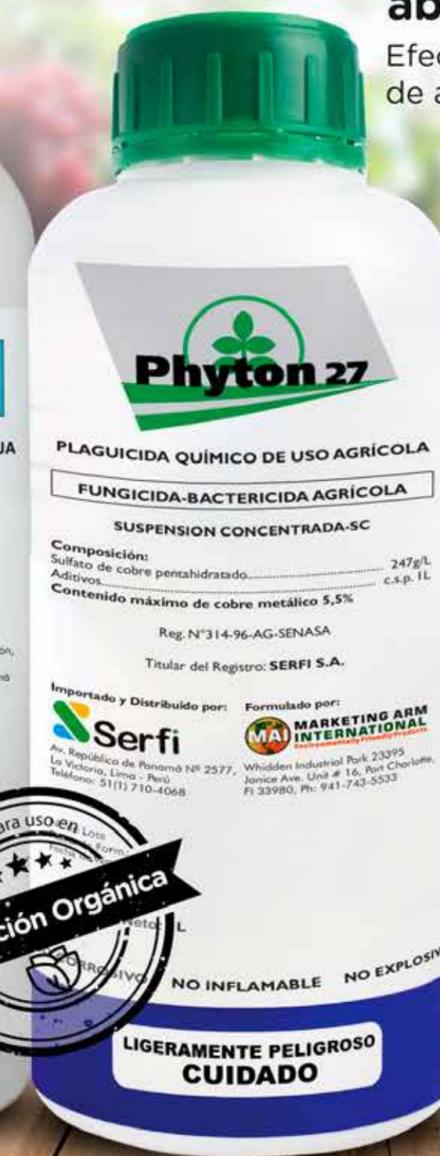
Para ello es muy importante el sistema de atmósferas controladas que se tiene en el laboratorio de postcosecha de ProHass. Es un sistema automatizado con el cual se está trabajando en la actualidad.



- Protege tus plantas con: -

TREAT-PLUS SL & Phyton 27®

¡Un cultivo saludable para un negocio saludable!



Coadyuvante orgánico
ablandador de aguas duras.

Efecto acidificante del pH del agua de aspersión.



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

Único sulfato de cobre pentahidratado.

Fungicida-bactericida de acción sistémica

Phyton 27®

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



Reg. N°314-96-AG-SENASA



www.serfi.biz
C. 970.300.800 - contacto@serfi.biz

La unidad Agro-Vet de ahora se llama:



TRANSPORTE MARÍTIMO INTERNACIONAL

PERÚ: LA NUEVA RELACION ENTRE EXPORTADORES Y NAVIERAS

Por Sebastian Osman, Gerente Regional LATAM de Araya & Cía. Abogados.

Este mes de abril las reglas de juego del transporte marítimo internacional en Perú dieron un nuevo paso en favor de los exportadores, sin embargo, para entender esta aseveración que nos habla de dónde estamos y hacia dónde vamos, primero debemos entender de dónde venimos.

Siguiendo lo arriba dicho, antes de 1924 no existía una normativa internacional que rigiese el transporte marítimo. Durante dicha época los contratos con las navieras se regulaban solo a través de los conocimientos de embarque (bills of lading) emitidos por los transportistas, cuyas condiciones y términos

variaban de país en país. Sin embargo, a pesar de estas variaciones, algo sí se mantenía inamovible a través del tiempo y el espacio: El deseo de los transportistas de exonerarse de toda responsabilidad en relación a la mercadería.

Lo antes mencionado generó desigualdades que dividieron al mundo en dos grupo: (i) Países transportistas, cuyo principal interés era mantener la situación como estaba, conservando la responsabilidad de las navieras al mínimo posible; y, (ii) Países cargadores, cuyo interés era hacer que las navieras asumieran mayor responsabilidad por la mercadería que se encontraban transportando.

Frente a esta situación, en 1893 Estados Unidos (país cargador) emitió la Ley Harter la cual buscaba generar obligaciones mínimas para las navieras que transportaran mercadería desde y hacia puertos estadounidenses. Entre dichas obligaciones se encontraban el proporcionar una nave en condiciones de navegabilidad, equipada correctamente y con tripulación, así como también el cuidar la mercadería con la debida diligencia.

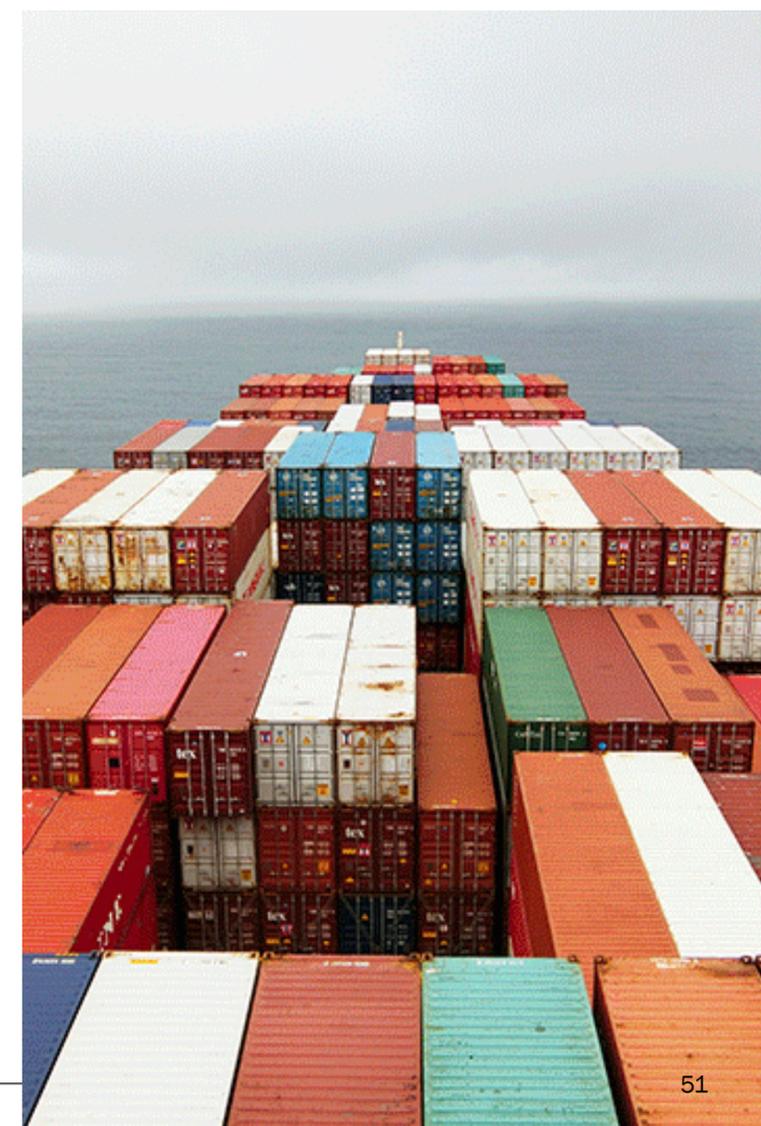
La Ley Harter generó que distintos países siguieran el ejemplo estadounidense promulgando sus propias legislaciones nacionales referentes al transporte marítimo. Esta tendencia a regular la responsabilidad de las navieras terminó por darle nacimiento a la primera normativa que buscó uniformar el tema a nivel internacional: La Convención Internacional para la Unificación de Ciertas Reglas en Materia de Conocimiento de Embarque de 1924, también conocida como Reglas de La Haya, a la cual Perú se adhirió en 1964.

El objetivo de las Reglas de La Haya era, al igual que en el caso de la Ley Harter, el establecer las obligaciones y responsabilidades mínimas de las navie-

ras en la prestación de sus servicios. Sin embargo, con el paso de los años se ha generado cada vez más insatisfacción con dichas reglas ya que, a raíz del hecho de que en su nacimiento se impusieron los intereses de los países transportistas, se considera que las mismas terminaron siendo más favorables a las navieras que a los cargadores.

Frente al descontento con las Reglas de La Haya, en 1978 nació el Convenio de las Naciones Unidas sobre el Transporte Marítimo de Mercancías, más conocido como las Reglas de Hamburgo, el cual otorga nuevos beneficios al cargador en orden a generar una situación de mayor equilibrio entre éste y el transportista.

Partiendo de estos cambios en las normativas internacionales, el 12 de mayo del 2020 el Estado peruano decidió denunciar las Reglas de La Haya (renunciar a las mismas) y subsecuentemente, el 25 de febrero del 2021, ratificar las Reglas de Hamburgo para que las mismas entraran en vigor el pasado 1 de abril. Lo anterior, sin duda, ha colocado a los exportadores peruanos en una posición más fuerte frente a los transportistas.





Ahora bien, habiéndonos puesto en contexto, la pregunta es ¿Cuáles son esas ventajas que las Reglas de Hamburgo otorgan a los exportadores por sobre las Reglas de La Haya? La respuesta es que hay varias, pero a continuación pasaremos a ver las seis que consideramos más relevantes:

1. Ámbito de aplicación: Mientras que las Reglas de La Haya cubren desde el embarque de la mercadería hasta su desembarque, las Reglas de Hamburgo amplían el ámbito de aplicación cubriendo desde que el transportista recibe la mercadería hasta que la misma es entregada al consignatario.

2. Responsabilidad en caso de retraso: Las Reglas de La Haya no contemplan la responsabilidad del transportista por retraso en la entrega de la mercadería, las Reglas de Hamburgo sí lo hacen.

3. Causales de exoneración del transportista: Las Reglas de La Haya estipulan una lista extensa de causales por las cuales el transportista puede exonerarse de responsabilidad en relación a la mercadería. Sin embargo, las Reglas de Hamburgo establecen una causal única para dicha exoneración: Que el transportista haya adoptado todas las medidas razonables para evitar el hecho que causó la pérdida, daño o retraso y sus consecuencias.

4. Plazo de aviso en caso de daño o pérdida de la mercadería: Mientras que las Reglas de La Haya establecen que, contando desde la recepción de la mercadería por parte del consignatario, los avisos deben darse de manera inmediata en caso de daño o pérdida aparente y dentro de 3 días en caso de que no sean aparentes, las Reglas de Hamburgo otorgan para daños y pérdidas aparentes un plazo de aviso de 1 día hábil y para los no aparentes un plazo de 15 días.

5. Prescripción de acciones legales contra el transportista: Las Reglas de La Haya establecen un plazo de prescripción de las acciones legales de un año desde que se entrega la mercadería en puerto de destino, las Reglas de Hamburgo extienden este plazo a 2 años.

6. Normas sobre jurisdicción y competencia: Las Reglas de La Haya no disponen ningún tipo de normativa sobre jurisdicción y competencia de tribunales en caso de conflicto entre el transportista y el exportador, las Reglas de Hamburgo si lo hacen.

Con base en lo arriba señalado, es claro que el 1 de abril se marcó una línea divisoria con respecto al pasado del transporte marítimo internacional en Perú. Dicha línea, además de traernos reglas más justas y equitativas en la relación entre exportadores y navieras, también nos promete que serán este tipo de reglas las que guiarán el futuro de las exportaciones peruanas de ahora en adelante.

LOS MEJORES SISTEMAS DE IRRIGACIÓN PARA PALTO



www.netafim.com.pe

EN NETAFIM ESTAMOS CONTIGO CON SOLUCIONES INTELIGENTES DE RIEGO,
PARA LLEVAR TU COSECHA AL MUNDO ENTERO.



RIEGO POR GOTEO



MICRO-ASPERSIÓN



CMT - TECNOLOGÍAS
DE MANEJO DE CULTIVOS



¿Quieres saber más? Contáctanos

Telf. 999 942 345

pablo.vidal@netafim.com

[/NetafimPeru](https://www.facebook.com/NetafimPeru)

[@netafimperu](https://www.instagram.com/netafimperu)

¡Estamos
Contigo!



JORGE BAZO, GLOBAL BUSINESS DEVELOPMENT MANAGER DE SGS

ANÁLISIS DE LABORATORIO: CLAVE PARA GARANTIZAR PRODUCCIÓN ORGÁNICA

La forma de producción que más crece en el mundo es la orgánica. Dado este avance, que se viene dando a pasos agigantados, los traders tienen mayor capacidad adquisitiva y están dispuestos a invertir más en el campo.



El mercado de productos orgánicos está conformado por consumidores exigentes. Son más informados, están más preocupados y más alertas, y tienen en las redes sociales un espacio para pronunciarse cuando un producto no cumple sus expectativas. Es un mercado retador.

El Perú es uno de los principales exportadores orgánicos a nivel mundial. Dentro de nuestros principales cultivos orgánicos, destacan el banano, el café, el cacao, los arándanos, el mango, el plátano, entre otros. Hemos ganado una reputación importante en los principales destinos que

“EN EL CASO DE LOS PRODUCTOS ORGÁNICOS LA EXIGENCIA ES MAYOR, PUES DEBE GARANTIZARSE ADEMÁS QUE HAN SIDO PRODUCIDOS ÍNTEGRAMENTE BAJO ESA MODALIDAD”.

debemos mantener respondiendo permanentemente a la expectativas de un mercado exigente.

Cada cultivo tiene sus particularidades y diferente nivel de dificultad. Por ejemplo, la palta es una planta noble, no tiene tanta carga de enfermedades. Otros cultivos, como ajíes, tomates, fresas, presentan mayores riesgos. No obstante, en todos los casos, es necesario que los productores garanticen que sus procesos han seguido una producción íntegramente orgánica.

Como regla general, los mercados destino son cada vez más exigentes en lo que refiere a la inocuidad de los cultivos. Pero en el caso de los productos orgánicos la exigencia es mayor, pues debe

garantizarse además que han sido producidos íntegramente bajo esa modalidad.

De lo contrario, no se estaría incurriendo en simple falta comercial (como, por ejemplo, podría ocurrir cuando el consumidor percibe que no está recibiendo la calidad que se había ofrecido, lo cual puede llegar a ser subjetivo), sino en una infracción a la ley que podría implicar sanciones civiles.

A ello cabe agregar el perjuicio que genera a la imagen del Perú como país exportador que una mercadería de productos orgánicos sea descartada por la presencia de plaguicidas o metales pesados no identificados oportunamente.



La importancia de un análisis de puntos críticos de control

Para garantizar que la producción se ha llevado a cabo íntegramente de manera orgánica es clave que las empresas agroexportadoras realicen un análisis de puntos críticos de control en su cadena productiva.

Es decir, identificar dentro de la cadena productiva cuáles son los puntos en los que existe riesgo de contaminación de plaguicidas, metales pesados, entre otras sustancias; e inspeccionar, muestrear, analizar y confirmar que estás cumpliendo con lo que la norma orgánica exige cumplir.

A partir de nuestra experiencia, sugerimos los siguientes puntos de control y los aspectos que se deben tomar en cuenta en cada uno de ellos:

Suelo. Se debe verificar que el suelo donde se produce no haya estado contaminado.

Agua. Primero se debe cumplir con la legislación local para agua de uso agrícola. Los análisis de laboratorio dependen de la actividad que se realice: agricultura, ganadería, procesos de alimentos, agua de consumo, etc.

Semillas de origen orgánico. Tienen que ser semillas que tengan certificación orgánica.

Producto cosechado. Hay que verificar que el producto, los empaques y otros objetos ubicados alrededor estén libres de contaminantes. A veces las jvas están contaminadas por químicos, que se utilizan para matar mosquitos. Pero también deben considerarse componentes como guano, humus o compost y otros fertilizantes de origen orgánico.

Fertilizantes. Es importante tener uno o más proveedores que ofrezcan fertilizantes ya certificados.

Traders. Deben exigir pruebas de que todos los análisis de los puntos anteriores han sido verificados.

“ES CLAVE QUE LAS EMPRESAS AGROEXPORTADORAS REALICEN UN ANÁLISIS DE PUNTOS CRÍTICOS DE CONTROL EN SU CADENA PRODUCTIVA”.

“NO HAY QUE PASAR POR ALTO EL HECHO DE QUE LOS CONSUMIDORES DE PRODUCTOS ORGÁNICOS SUELEN ESTAR DEBIDAMENTE INFORMADOS”.

Cuando no se realizan estos controles las empresas agroexportadoras se exponen al riesgo de estar ofreciendo un producto orgánico que no será calificado como tal cuando las autoridades del país destino realicen los análisis correspondientes. Afirmar que un producto es orgánico sin serlo es un ilícito que podría implicar sanciones severas.

Adicionalmente, se afecta la imagen del país. No hay que pasar por alto el hecho de que los consumidores de productos orgánicos suelen estar debidamente informados.

Como reflexión final, todo tipo de agricultura es buena, sea convencional o sea orgánica. La producción orgánica debe ser social y económicamente sustentable. No dejemos de invertir en lo orgánico, pero asegurémonos de tener los procesos controlados.

SmartFresh™
Quality System

FreshCloud™
Quality Inspection

Integra calidad y trazabilidad.

SmartFresh™ Quality System ayuda mantener la calidad de la palta a lo largo de la cadena, retrasando el desarrollo de pardeamiento vascular y permitiendo ampliar la vida postcosecha de la fruta. Con FreshCloud™ Quality Inspection logra trazabilidad y visibilidad inteligente de los procesos de control de calidad de la fruta, de manera ordenada, digitalizada y analizada en tiempo real.

CONTACTOS:

Renzo Ostolaza
+51 914 925 418
rostolaza@agrofresh.com

Martin Larios
+51 952 627 778
mlarios@agrofresh.com

AgroFresh.com

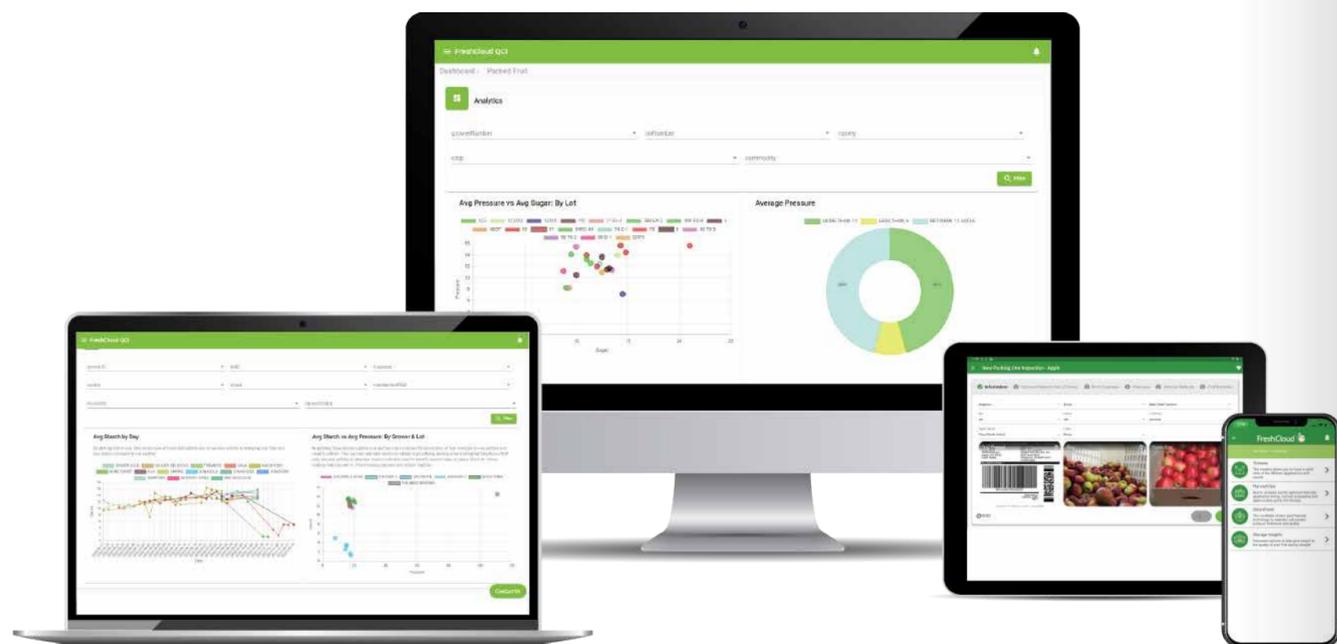
AGROFRESH COMERCIAL PERU S.A.C. Av. Victor Andres Belaunde 280 Int. 301 Urb. El Rosario San Isidro Teléfono: (51-1) 256-5522
SmartFresh SmartTabs REG. COPEFRIS: RSCO - 118/X/02. Lea y siga las instrucciones de la etiqueta.
© 2021 AgroFresh. Reservados todos los derechos. SmartFresh es marca registrada de AgroFresh.

Conozca más en:



REDUCIENDO EL DESPERDICIO DE ALIMENTOS

AGROFRESH ANUNCIA QUE WESTFALIA FRUIT HA IMPLEMENTADO FRESHCLOUD™



Westfalia Fruit, uno de los principales proveedores de aguacate del mundo, ha adoptado FreshCloud, la innovadora plataforma AgTech de AgroFresh que digitaliza los datos de inspección y obtiene información sobre la cadena de suministro, para ayudar a mejorar la calidad y la frescura, así como reducir el desperdicio de alimentos.

AgroFresh Solutions Inc. (NASDAQ: AGFS), líder mundial agrotecnológico (AgTech) en soluciones para extender la frescura de la fruta, dedicado a combatir la pérdida y el desperdicio de alimentos, ha anunciado que Westfalia Fruit, proveedor líder en mercados internacionales, utilizará FreshCloud en su sede de Estados Unidos, Westfalia Fruit USA, transformando sus sistemas de gestión

de calidad para apoyar la mayor huella de cultivo del aguacate en el mundo.

FreshCloud Quality Inspection es la plataforma digital basada “en la nube” desarrollada por AgroFresh que digitaliza el proceso de control de calidad, tradicionalmente procesado manualmente, al captar, organizar y analizar métricas de calidad en tiempo real. Con todas las inspecciones y acciones necesarias realizadas en dispositivos móviles,

FreshCloud permitirá a Westfalia rastrear y calificar al instante las métricas de calidad de sus aguacates, agilizando y proporcionando una visibilidad completa del proceso de la inspección de la calidad de la fruta. En última instancia, ayudará a reducir el desperdicio de alimentos al reducir los rechazos y mejorará la consistencia de los aguacates procesados a través de Westfalia.

“Para AgroFresh es un honor colaborar con líderes globales como el equipo de Westfalia Fruit, poniendo en marcha una solución de tecnología agrícola verdaderamente innovadora y poderosa”, dijo Kim Bui, Director Global de FreshCloud para AgroFresh. “FreshCloud Quality Inspection proporciona transparencia y colaboración del campo a la mesa, al tiempo que traslada la inspección de control de calidad (QC) a la era digital. Nuestra plataforma combina inteligencia artificial y perspectivas digitales para ayudar a nuestros clientes a tomar decisiones en tiempo real, para reducir el desperdicio de alimentos, gestionar los desafíos de la cadena de suministro y, en última instancia, ofrecer productos sostenibles y de la más alta calidad a los mercados del mundo”.

“Estamos orgullosos de trabajar junto con una compañía que antepone la importancia de la sostenibilidad en su trabajo, tal como hacemos en Westfalia Fruit”, indicó Ryan Larkan, Director de Seguridad Alimentaria y Conformidad de Westfalia Fruit USA. “Nuestra alineación con AgroFresh y la implementación de FreshCloud en nuestra operación muestra al sector nuestra dedicación por proporcionar productos de la más alta calidad a nuestros consumidores”.

La plataforma de servicios digitales FreshCloud está respaldada por los más de 40 años de experiencia postcosecha de AgroFresh. FreshCloud Quality Inspection es parte del conjunto de herramientas de monitoreo y análisis digital FreshCloud de AgroFresh que utilizan el aprendizaje automático para ayudar a mejorar la sostenibilidad de la cadena de suministro y la innovación AgTech. Otra solución digital es FreshCloud HarvestView, que incluye la evaluación de la madurez de la fruta y la gestión de campos para captar métricas de calidad previas a la cosecha.

Para obtener más información sobre FreshCloud, visita su web AgroFresh.com/FreshCloud/quality-inspection

Acerca de AgroFresh

AgroFresh (Nasdaq: AGFS) es un innovador de AgTech y líder mundial con la misión de prevenir la pérdida / desperdicio de alimentos y conservar los recursos del planeta, proporcionando una gama de soluciones basadas en la ciencia, tecnologías digitales basadas en datos y servicios al cliente de alto nivel. AgroFresh apoya a los productores, centrales hortofrutícolas y minoristas con soluciones en toda la cadena de suministro de alimentos para mejorar la calidad y extender la vida útil de los productos frescos. La organización tiene 40 años de experiencia postcosecha en una amplia gama de cultivos, incluida la revolución de la industria de la manzana con el Sistema de Calidad SmartFresh™ durante más de 20 años. Esto está impulsado por una cartera integral que incluye recubrimientos vegetales, equipos y soluciones patentadas que ayudan a mejorar la cadena de suministro de fresca del campo hasta el hogar. Visita agrofresh.com para obtener más información.



Acerca de Westfalia Fruit USA

Establecida hace más de 85 años, Westfalia Fruit USA es una empresa global integrada verticalmente y líder del mercado en el cultivo, maduración, procesamiento, envío y distribución del producto. La compañía está comprometida con la sostenibilidad mediante el desarrollo de una estrategia exhaustiva, que prioriza el medio ambiente, las economías locales y, lo que es más importante, su gente. Westfalia Fruit USA se dedica a producir alimentos seguros y de alta calidad, al tiempo que garantiza la gestión sostenible y responsable de sus recursos biológicos, las comunidades y el medio ambiente en el que operan. La compañía es el líder mundial en el desarrollo de variedades y portainjertos, protegiendo la industria de productos agrícolas, ahora y en el futuro. Para obtener más información sobre Westfalia Fruit USA, visita www.westfaliafruit.com/.

Tachigaren®

PQUA No. 1507-SENASA

36 SL

**Altamente
eficaz** para el
control de **hongos**
de madera

summit-agro.com

SummitAgro
Tecnología Japonesa Líder