

Provid

noticias

Vocero de la Asociación de Productores y Exportadores de Uva de Mesa del Perú - PROVID



Paul Barclay
Presidente de ProVid:

**“LA ASOCIATIVIDAD ES
INDISPENSABLE PARA
ABRIR MERCADOS”**

» ENCUENTRO
INTERNACIONAL
SIUVA SUR 2016

» MINAGRI
UVA DE MESA ES PRODUCTO ESTRELLA
DE LA AGROEXPORTACIÓN

FALC

macchine agricole



**MAQUINAS AGRICOLAS
INNOVADORAS**

La producción comprende:
**CAVADORAS - ARADOS ROTATIVOS
 GRADAS ROTATIVAS
 FRESADORAS
 DESBROZADORAS - ELEVADORES**

www.falc.eu



MARTIGNANI

**NEBULIZADOR NEUMATICO-
ELECTROSTATICO
"MARTIGNANI"**

WHIRLWIND M612

1000L Remolcado TDF -
Para tractores a partir de 70 CV

**ULTRA BAJO VOLUMEN
MAYOR COBERTURA
AHORRANDO PRODUCTO**

SI BUSCA UNA SOLUCIÓN
A SU APLICACIÓN CONFIE
EN LA TECNOLOGÍA TRATADA
CON

ELECTROSTATIC
AGRO SPRAY SYSTEM



www.martignani.com

Contacto: Alberto Camajora C.
 Oficina: 276 8686 / 713 400 Cel.: 999 657 200 RPC: 989 074 267 RPM: #596569
 E-mail: acamajora@pecasa.com.pe / pecasaclientes@pecasa.com.pe
www.pecasa.com.pe

Zanon
MACCHINE AGRICOLE

Zanon
ELECTRONIC SYSTEM

**MÁQUINAS AGRÍCOLAS,
HERRAMIENTAS NEUMÁTICAS
Y ELECTRO PORTÁTILES DE
ALTA TECNOLOGÍA**



DESDE
1964

Tecnología de
Aplicación
amigable con el
Agrosistema

CERO EMISIÓN
DE CO₂



www.zanon.it

DISTRIBUIDOR EXCLUSIVO EN PERÚ

PECASA

AG Agronegocios Génesis

... La agricultura comienza y se desarrolla con Nosotros

Viveros,
Semillas,
Biotecnología,
Huertos madre &
Herramientas agrícolas.

-
- Olmos
 - Motupe
 - Cayalti
 - Pacanguilla
 - Trujillo
 - OFICINA PRINCIPAL
 - Chíncha
 - Arequipa

Innovando la Agricultura en el Perú

Contribuyendo con el desarrollo de la agricultura en el Perú, recientemente hemos inaugurado dos viveros ubicados en los distritos de Olmos y Cayaltí, para asegurar la atención oportuna a nuestros clientes.

CAMINO ABIERTO

Nuestro país ostenta una canasta agroexportadora de reconocimiento mundial y la uva de mesa se consolida como uno de sus principales productos.

Contamos con ventajas competitivas sumamente apreciables, como una alta productividad, ventanas comerciales diferentes entre las zonas norte y sur, la posibilidad de generar una gran cantidad de variedades y, lo que es fundamental, la obtención de una fruta de excelente sabor y calidad.

A las bondades de nuestro clima privilegiado, se suma el trabajo permanente de los empresarios

peruanos y un accionar responsable en el manejo del agua, de los fertilizantes y de los plaguicidas, con el fin de desarrollar una actividad agrícola sostenible. Además, existe la posibilidad de incorporar entre 200 mil y 300 mil nuevas hectáreas que incrementarán significativamente nuestra capacidad productiva; de manera que tenemos un gran camino por delante.

La suma de esfuerzos de los sectores público y privado es un aspecto clave para continuar abriendo más mercados y fortalecer nuestra oferta. A través de estas páginas, ProVid busca contribuir con información útil para el amplio conjunto de actores que representan, hoy, al rubro vitícola.



Una publicación de:



Av. República de Panamá 5659,
of. 302, Miraflores.
Telfs.: 243-0303 / 446-0808
www.mk-group.com.pe

CONSEJO DIRECTIVO

PRESIDENTE: Paul Barclay Rey de Castro | **VICEPRESIDENTE:** Lionel Arce Orbegozo

SECRETARIO: Benjamín Cillóniz Guerrero | **TESORERO:** Carlos Mauricio Arias Peña

VOCAL: Mariano Rodríguez Pérez | **VOCAL:** José Antonio Castro Eche copar

VOCAL: Alejandro Fuentes León | **VOCAL:** Álvaro Baertl Espinoza | **VOCAL:** Juan Carlos Brignardello Barreda

GERENTE GENERAL: Carlos Zamorano Macchiavello

GERENTE DE OPERACIONES: Leylha Rebaza García

www.providperu.org / **Teléfonos:** 475 1756 / 596 5370

EDICIÓN N.º 13

DIRECTOR GENERAL: Miguel Kohler | **EDITORA PERIODÍSTICA:** Elizabeth Aguirre Matute

PERIODISTA: Manuel Baldoceda Mendocilla | **DISEÑO Y DIAGRAMACIÓN:** Elizabeth Arenas Reyes

FOTOGRAFÍA: Dieter Castañeda | **PUBLICIDAD:** Paola Panduro, Sandra Yauyo, Flor Núñez del Arco

RELACIONES PÚBLICAS: Waleska Luna O. | **ADMINISTRACIÓN Y FINANZAS:** Yolanda Rodríguez García

ASESORÍA LEGAL: Estudio Garcés & Asociados / Teléfono: 471-3691

4 | ENTREVISTA

“Tenemos más áreas productivas y variedades de uva”

Carlos Zamorano, gerente general de ProVid. La uva viene creciendo en volúmenes de producción y en hectáreas de cultivo

8 | CRECIMIENTO EXPORTADOR

Producto estrella

MINAGRI: “La uva de mesa es líder habitual en los rankings mundiales de agroexportación”

16 | CENTRAL

Siuva Sur 2016: mirada mundial

Ica es sede del XXI Simposio Internacional de la Uva de Mesa

18 | SANIDAD

***Lasiodiplodia theobromae* en vid**

Últimos alcances en el manejo de hongo que afecta a la viticultura



26 | FERIAS

Contacto estratégico

Entrevista a Michael Rehmer, gerente del Área de Ferias de la Cámara Peruano-Alemana

📅 **APROVECHA LOS MESES ROJOS***



MASSEY FERGUSON

UN

MUNDO

DE EXPERIENCIAS

MF 3640V

- Motor AGCO POWER – 3 cilindros – turbo intercooler.
- 82CV de potencia – 360 Nm de torque.
- Transmisión 12x12 + inversor mecánico.
- Mínimo radio de giro.
- Ancho externo mínimo de 1.000mm.
- Versiones con cabina o sin cabina.

CARLOS ZAMORANO, GERENTE GENERAL DE PROVID: "LA UVA VIENE CRECIENDO EN VOLÚMENES DE PRODUCCIÓN Y EN HECTÁREAS DE CULTIVO"

“TENEMOS MÁS ÁREAS PRODUCTIVAS Y VARIEDADES DE UVA”

La campaña octubre-marzo registró un crecimiento, pese a que hubo un problema de precios, sobre todo en China, por la variedad Red Globe. Zamorano sostiene que se logró exportar 290 mil toneladas métricas, frente a las 278 mil de la temporada anterior.

■ Qué aspectos contribuyeron a los resultados alcanzados en la campaña 2015-2016?



Los avances corresponden a la incorporación de más áreas productivas y, también, a la inclusión de más variedades de uva para reducir la preeminencia de la Red Globe que, algún momento, alcanzó hasta un 80% de nuestra oferta; hoy, representa alrededor del 68%.

Ica, Piura, Lambayeque y La Libertad –en ese orden– son las zonas más productivas. Existe poco más de 15 300 hectáreas certificadas y veremos este año, con los censos que realizamos usualmente, cuántas más se han incorporado. En nuestros reportes, Ica tiene 7 500 hectáreas, Piura casi 5 000, Lambayeque registra 1 400 y La Libertad, alrededor de 600; se nota la ventaja de Ica todavía, pero el crecimiento fuerte, respecto a las áreas nuevas, se da en Piura.

■ ¿Qué impacto tuvo el fenómeno de El Niño en la reciente temporada?

El calor redujo la productividad en algunas zonas; hubo temor de que se adelantaran las lluvias en el norte y que se perjudicara la campaña. Algunos productores realizaron labores culturales y específicas para adelantar la cosecha; felizmente, no llegaron las lluvias y se terminó la campaña correctamente. No hubo ningún problema gracias a las medidas de prevención, como resguardar los drenajes de los campos, por ejemplo, sobre todo para garantizar el acceso a las áreas de cultivo ante posibles inundaciones.

¿Cuáles son las principales variedades de uva de mesa que exportamos?

Después de la Red Globe que sigue liderando, tenemos la Sugraone, la Crimson Seedless y la Flame. Los destinos preferidos para la Red Globe son China, Holanda y Estados Unidos; el mercado estadounidense creció y recibió más de esta variedad que China y Hong Kong juntos; en general, ha sido el primero en recepción de uva en la campaña anterior.

A nivel global, nuestros principales mercados de destino son Estados Unidos, China, Holanda -que es una puerta de entrada a varias zonas de Europa-, Tailandia, Rusia, Reino Unido, Canadá, Corea del Sur, Colombia, México y otros en menor porcentaje. En registros de la campaña 2014, Estados Unidos demandó un total de 49 mil toneladas de uva, mientras que en la última aumentó a 73 mil; en cambio, China pasó de 76 mil toneladas a 64 mil.

El ingreso de nuestra oferta a Estados Unidos suplió la demanda ante la caída que se dio en China, afectando los precios. Lo que ocurre es que hay sobreoferta, varios competidores y también productos sucedáneos como la cereza chilena, que el mercado chino toma como sustituto de la uva.

Hay muchísimas variedades, aparte de las ya mencionadas. Están la Thompson, Magenta, Sweet Celebration, Arra 15; son hasta 49 variedades que se viene probando con el fin de movernos de la Red Globe, pero no salir de ella, porque existe un mercado abierto y requerimientos específicos que reconocen la calidad de nuestro producto. Sin embargo, no debemos permitir que esta se sobre-dimensione, pues afectaríamos nuestra capacidad de exportación.

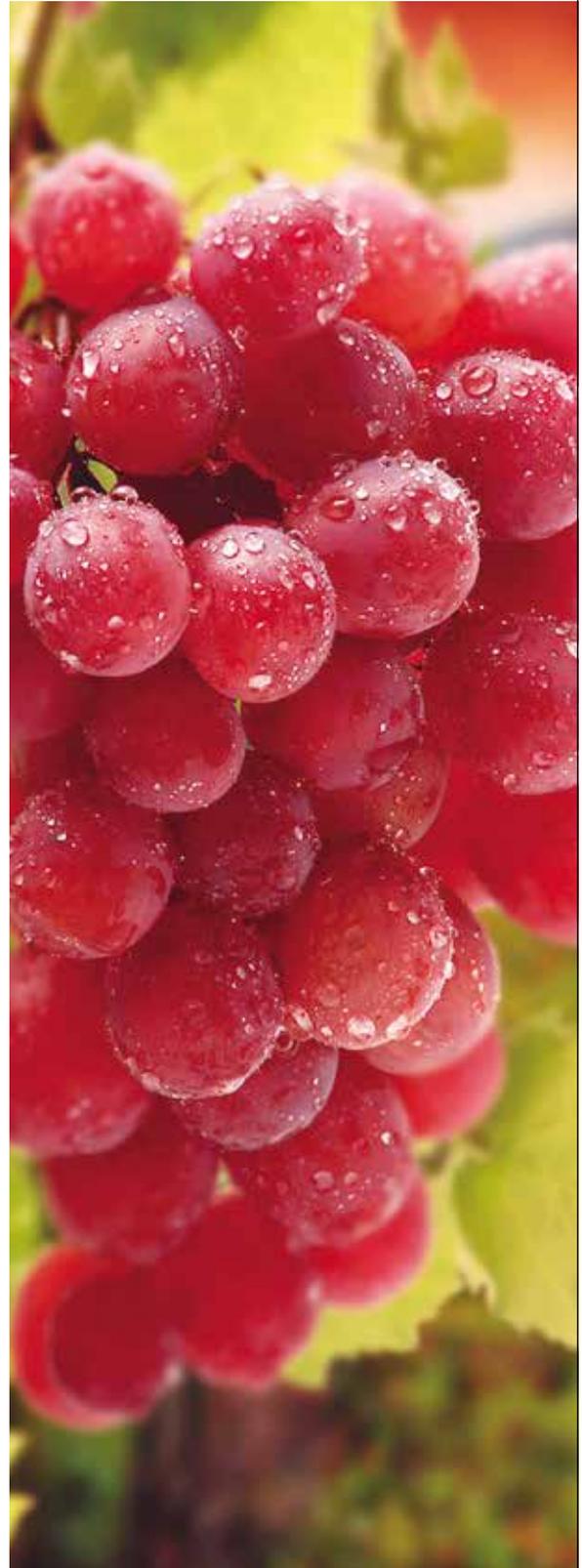
¿Qué proyecciones se tiene para la siguiente campaña?

Crecimiento, definitivamente, en cuanto a incorporación de áreas y volúmenes de producción. Calculo de 15% a 20% y creo que más marcado en el norte, que no solamente recupera producción, sino que incorpora más hectáreas que el sur.

¿Qué mercados se abrirán próximamente?

Se viene trabajando con el Senasa el acceso a Japón. Este mercado es muy significativo, ya que aprecia mucho la fruta, es muy selectivo y paga buenos precios. La idea es traer a los representantes nipones para terminar con el proceso, ya que los encargados peruanos estuvieron hace pocas semanas en Japón.

Senasa es un socio estratégico, no hay nada que se pueda lograr sin esta entidad, más allá de logros productivos, inversiones y trabajo. De cara a los mercados, es impres-



cindible en inspecciones, certificaciones, acompañamiento, promoción en las ferias internacionales, en los procesos de apertura de mercados, en negociación de protocolo, etcétera.

Creo que en esta época de cambios políticos, Senasa es, tal vez, una de las pocas instituciones técnicas que debería mantenerse como está y con quienes la conforman. Se le debería apoyar en reforzamiento estructural; necesita tener bases sólidas para crecer a la par del sector privado y mejorar en ciertos aspectos, específicamente burocráticos, como los viajes de funcionarios al exterior. Senasa debe inspirar y generar confianza al mundo, y eso es lo que ha hecho en los últimos 20 años. Es un mensaje importante para el nuevo gobierno, desde el punto de vista del sector empresarial: debemos mantener a los técnicos, ellos no hacen política.

El mensaje es de optimismo. Tenemos buenas proyecciones, mercados, inversión; no hay motivos de preocupación para los próximos años. Algo que siempre queda en el tintero, y esperamos que se resuelva

pronto, es el marco legal de la inversión en agroindustria, así como la Ley de Promoción Laboral que, creemos, debería dejar de ser temporal y constituir un marco estable para garantizar el ingreso constante de inversiones.

¿Qué países son nuestros principales competidores?

Todos los que se encuentran en el hemisferio sur: Sudáfrica, Chile, Australia. Como ProVid, estamos en el intento de internacionalizarnos, de generar mayores vínculos con estos países para –si se puede– transparentar información de todos y, de repente, ordenar cómo llegar a los mercados, en qué momento, con qué cantidades, en base a información comercial que siempre es importante y muy apreciada.

¿Qué participación tiene ProVid en las ferias internacionales de alimentos?

Participamos en las dos Fruit Logística, la de Berlín y la de Hong Kong, y también en la PMA, en Estados Unidos. Cuando hablamos del punto de vista gremial, trabajamos con el Estado y los demás gremios, representando la cara del país en las distintas ferias; no vamos como ProVid, junto a otras entidades gremiales, vamos como AGAP, junto a PromPerú, con el fin de abrir espacios para el conocimiento general del país como un proveedor de alimentos. La promoción y la labor específica comercial dependen de cada una de las empresas; algunas van para hacer negocios, mientras que otras solo buscan mantener el contacto con sus clientes. Las ferias permiten garantizar que se mantenga constantemente ese flujo, y lo vemos con la presencia, cada vez mayor, de compradores y gente interesada en los stands requiriendo información o buscando contactos para ubicar a las empresas. En este aspecto, se debe reconocer el trabajo del Mincetur y, específicamente, de PromPerú.

ProVid estará presente en Siuva Sur 2016.

Participamos en Siuva Norte, en Piura, y ahora estaremos en Ica, ya que es una oportunidad para presentar a ProVid ante invitados de Australia, Chile, Sudáfrica. La idea es iniciar el proceso con el que buscamos posicionarnos como gremio a nivel internacional y canalizar relaciones con los demás interlocutores para saber qué piensan sobre el intercambio de información que proponemos, a fin de trabajar mejor los mercados. Y siempre es un espacio de acercamiento con los asociados: estando en la zona, podremos reunirnos con ellos, recibir sus inquietudes y sus requerimientos para atenderlos de la mejor manera.



LÍDERES EN FABRICACIÓN DE EMBALAJES

www.campoandino.com
info@campoandino.com
(51-1) 222-5754 / 222-6798 / 253-5224 / 986237533



30 años

De vasta experiencia en la industria del packaging, tiempo en el que hemos entregado la mejor calidad en empaques para la exportación de fruta fresca. Gracias a la moderna infraestructura que mantenemos en China, sumado a materiales de última generación, nos permiten que los productos que fabricamos tengan la mejor presentación y calidad del mercado.





MINAGRI: LA UVA DE MESA ES LÍDER HABITUAL EN LOS RANKINGS MUNDIALES DE AGROEXPORTACIÓN

PRODUCTO ESTRELLA

La cotizada fruta alcanzó 694,7 millones de dólares en valor de exportación en el 2015, superando largamente a otros productos frescos como la palta (303,8 millones), el mango (194,5 millones), el plátano (145,3 millones) y los cítricos (122,1 millones). Y todo parece indicar que continuará un camino en constante ascenso ya que, según el Ministerio de Agricultura y Riego, se logró –favorablemente– US\$ 171 millones en ventas en el primer bimestre de 2016.

El MINAGRI señala que nuestras exportaciones agrarias sumaron US\$ 827 millones en los dos primeros meses del año, cifra superior en 2% a similar período del 2015, como resultado de las mayores colocaciones de productos tradicionales. Asimismo, informa que en el rubro no tradicional, fueron las uvas, los mangos y los espárragos –en su presentación como frescos– los que constituyeron la mayor demanda en el mercado internacional.

En palabras de Juan Manuel Benites, titular de la cartera, las uvas son un boom y destacan como uno de nuestros principales productos hortofrutícolas, y su crecimiento continúa en marcha. “Piura, por ejemplo, ya superó a Ica en cuanto a producción; más de 7 mil hectáreas de uva de mesa –principalmente– están sembradas con miras hacia el mercado asiático, particularmente, China”, sostuvo en conversación con ProVid Noticias.

“Creo que hay muy buenas perspectivas. Si bien estamos evidenciando algún nivel de saturación en cuanto a la variedad Red Globe versus las nuevas sin pepa, se está apreciando un proceso de re-

cambio que se consolidará más con el tiempo; es un camino largo, porque tampoco la uva se produce de un día para otro”, acota Benites.

CANASTA EXPORTADORA

En el primer bimestre, los productos que también consiguieron importantes valores de exportación –después de las uvas frescas–, fueron: mangos fres-



Juan Manuel Benites, ministro de Agricultura.

cos (US\$ 98 millones), espárragos frescos (US\$ 59 millones), café sin tostar (US\$ 45 millones), mango congelado (US\$ 31 millones), bananas tipo Cavendish Valery (US\$ 26 millones), arándanos rojos (US\$ 19 millones) y espárragos preparados (US\$ 18 millones).

En el mismo período, la balanza comercial agraria resultó positiva en US\$ 193 millones, debido a un volumen exportado ascendente: US\$ 827 millones frente a los US\$ 634 millones en importaciones. Al respecto, fueron importantes las mayores colocaciones en el exterior de productos como frijoles comunes (+ 802%), arándanos rojos (+ 331%), aceite de palma en bruto (+ 250%), café sin tostar (+ 219%), alcohol etílico (+ 141%), páprika (+ 122%) y demás frutas frescas (+ 115%).

Las exportaciones agrarias del primer bimestre llegaron a 110 países, manteniéndose Estados Unidos como el principal comprador con el 29% de la demanda; mercado en el que las uvas se posicionan como nuestro segundo producto de exportación, después del espárrago. Al país norteamericano le

siguen destinos comerciales como Holanda, que constituyó el 15% de la demanda, así como España, Hong Kong, Ecuador, Inglaterra, China y Colombia.

BUEN PANORAMA

El ministro Benites manifiesta que al cierre del 2016, las agroexportaciones superarían los 6 mil millones de dólares, gracias a un mayor acceso de nuestros productos a los mercados internacionales, tomando en cuenta que el Perú es considerado como una de las diez principales naciones proveedoras de alimentos del orbe. Sin embargo, debe tenerse en cuenta que está incluido como uno de los cinco países más golpeados por los efectos del cambio climático y que debemos hacer los esfuerzos necesarios para menguar los impactos negativos. “Gracias a iniciativas privadas, tendremos represas y otros proyectos importantes que se están dejando en el cronograma de inversiones del Ejecutivo. Por ejemplo, es de consideración el caso de Ica que, al día de hoy, tiene una depresión en el acuífero bastante grande y que si no se trae agua de la vertiente del Atlántico, la agricultura y el consumo humano correrán un alto riesgo”, finaliza Benites.



SGS, ÚNICOS EN EL PERÚ EN BRINDAR

EL SERVICIO DE MAPEO VERDE

SGS le ofrece el servicio de Mapeo Verde, el cual le ayudará a cuantificar el impacto de los nutrientes en sus cultivos a través del monitoreo de los cambios en biomasa, vigor y clorofila. Nuestro servicio es realizado mediante un sensor activo de alta resolución que le proporcionará datos con mayor precisión que los drones.

Beneficios:

- Realizar un muestreo foliar preciso basado en imágenes NDVI
- Evitar el muestreo de sub-lotes para obtener resultados representativos
- Identificar el potencial de rendimiento (zonificación)

Otros servicios de SGS:

- Mapeo de suelos
- Curvas de retención de humedad
- Velocidad de infiltración
- Monitoreo de fertirriego
- Tamaño de partículas de suelo
- Programación de riego
- Capacidad de almacenamiento de agua en suelo



Ubicarnos en el stand N°55 en el XXI Simposio Internacional de la Uva - Ica

CONTACTENOS

SGS DEL PERÚ S.A.C.
 Agriculture, Food and Life - Seed and Crop
 Av. Elmer Faucett 3348, Callao
 t: + (511) 517-1900
 e: pe.servicios@sgs.com
www.sgs.pe



LA ASOCIACIÓN DE PRODUCTORES Y EXPORTADORES DE UVA DE MESA DEL PERÚ ELIGIÓ NUEVOS REPRESENTANTES

TOMANDO LA POSTA

En Asamblea General Extraordinaria de Asociados, celebrada en nuestro local institucional, se llevó a cabo las elecciones del Consejo Directivo 2016-2018. El nuevo presidente de ProVid, Paul Barclay, nos habla de los objetivos y de los retos que la institución tiene por delante.

■ **Cómo contribuye la asociatividad al desarrollo agroexportador?**

En agricultura, la asociatividad es un requisito para poder afrontar retos comunes; en el caso de la agroexportación, es indispensable para lograr acceso a otros países, salir a los mercados internacionales con nuestra fruta y competir. La lista de retos no es corta. Hay temas sanitarios, arancelarios, regulatorios, tecnológicos, de capaci-

tación, de relación con las autoridades sanitarias y sus contrapartes a nivel internacional, de acceso a la información de mercado, etcétera.

Encontrar el ámbito adecuado para el desarrollo de la asociatividad es, en definitiva, un reto para empresas que compiten entre sí, pero que necesitan estar juntas para hacer frente al mercado mundial. En el caso de la agricultura de exportación, los gremios han sido la respuesta.

Mantener abiertos los mercados de destino de nuestras exportaciones de uva de mesa, es un objetivo muy importante también, toda vez que la constante variación de los requisitos y exigencias en cada uno de estos mercados hace que el contacto directo o a través de nuestras autoridades sanitarias, sea indispensable. Esto resultaría imposible para una sola empresa, pero no para un gremio que tiene por actividad fundamental ocuparse de atender este y otros problemas de carácter general.

■ **¿Cuáles son los logros más importantes alcanzados por ProVid?**

Que ProVid sea el ámbito para la asociatividad de los productores y exportadores de uva de mesa, es el primer logro, a partir del cual se han conseguido otros más. Desde el 2010, por ejemplo, y gracias a representar el interés de todo un sector de la agroexportación, la asociación contribuyó a la apertura de mercados como Nueva Zelanda, Corea y México, lo que ha significado que el año pasado se exporte a esos tres mercados, más de 13 mil toneladas de uva de mesa, representando el 5% de las exportaciones del 2016. Si bien la cifra puede no parecer importante aún, el crecimiento sí lo ha sido.

Años antes participamos en el esfuerzo del Senasa, del Minagri y de Relaciones Exteriores, y logramos el ingreso a China continental, que ha alternado en los últimos años, el primer y segundo puestos como destino de las exportaciones peruanas.



De manera conjunta con otros gremios agroexportadores, AGAP y con el apoyo de PromPerú, hemos logrado una presencia permanente y cada vez más importante de la oferta peruana en ferias clave de Europa, Estados Unidos y Asia. Los stands que los gremios ponemos a disposición de nuestros asociados, son una facilidad importante para evidenciar a nuestros clientes, nuestro compromiso como país a atenderlos y para simplificar el trabajo comercial de las empresas, lo que permite un mayor conocimiento del entorno competitivo y de la demanda.

¿Qué metas tiene el nuevo Consejo Directivo?

Hay metas muy claras, básicamente orientadas a mantener las condiciones para el crecimiento del sector en áreas productivas, calidad de producción y mercados de destino. Un tema importante es concretar la apertura del mercado japonés, ya que hemos avanzado mucho en el proceso de negociación a través del Senasa; estamos a la espera de las decisiones finales a cargo de las autoridades japonesas para visitar nuestros campos y plantas de procesamiento, a fin de dar paso a la firma del



www.propel.com.ar

Certificaciones:
IRAM 324:2010 - BPM (Buenas Prácticas de Manufactura)
ISO 9001 : 2008

Acompañando el crecimiento del mercado Peruano



ABSORB PAD

Producto de propiedades absorbentes utilizado para conservar uva, pera y manzana en óptimas condiciones dentro de su empaque.



PROTECTOR CORRUGADO

Tradicionalmente utilizado como protector de la fruta dentro de su envase. Logramos la innovación del mismo desarrollando Ecopaek: cartón corrugado impreso en onda a través de la flexografía.



PAPEL FRUTA

Es un producto utilizado principalmente en el empaque de uva de mesa, y como envoltorio para mangos, peras y cítricos.



IMPRESIÓN FLEXOGRAFICA

Poseemos tecnología para impresión de nuestros productos realizando la presentación de la fruta y destacando la marca de su empresa.

Avda. de Acceso Este - Lateral Sur nº 8321 - Rodeo de la Cruz (5525) - Guaymallén - Mendoza
Tel.: +54 - 261 - 491 4429 - email: info@propel.com.ar
ARGENTINA

“ EL CONSEJO DIRECTIVO TIENE METAS MUY CLARAS, BÁSICAMENTE ORIENTADAS A MANTENER LAS CONDICIONES PARA EL CRECIMIENTO DEL SECTOR EN ÁREAS PRODUCTIVAS, CALIDAD DE PRODUCCIÓN Y MERCADOS DE DESTINO”

plan de trabajo que, finalmente, nos permita exportar a ese importante destino.

Por otro lado, mejorar las condiciones de acceso a mercados como Corea, Indonesia, Vietnam, Malasia, Tailandia y Taiwán, es también un reto que nos hemos fijado. La complicación que significa necesitar la presencia y participación de inspectores coreanos en nuestros fundos para poder exportar, los nuevos requerimientos en materia de inocuidad impuestos por Indonesia, las dificultades para el adecuado cumplimiento de los tratamientos cuarentenarios que nos exigen mercados como Taiwán, las restricciones de Malasia y Vietnam para la importación, deben resolverse. Esto demanda una actividad constante, tanto del equipo conformado por Senasa, Mincetur, Relaciones Exteriores, como de los asociados.

También está el comprender y validar, como primera acción, el cobro de un impuesto al valor agregado de 13% a nuestras exportaciones a China, que a la luz de cómo debe funcionar un impuesto de esa naturaleza, no se termina de comprender que exista en el comercio internacional en caso la fruta no esté gravada en la venta final. En el Perú, la fruta no se grava con IGV en la venta (mercados, supermercados, etc.), y a los empresarios de otros países que exportan fruta a Perú, no se les hace pagar, por tanto, dicho impuesto. Ese solo aspecto, considerando que ocurre año tras año, tiene un valor de no menos de US\$250 millones para los exportadores peruanos.

Hay otro conjunto de acciones que buscan contribuir a la competitividad de nuestras exportaciones mediante el desarrollo tecnológico, la capacitación de personal de mando medio y la reducción de costos de insumos. Actualmente, venimos trabajando algunas ideas de proyectos tecnológicos para responder a necesidades en campo como, por ejemplo, la importación de feromonas para reducción de plagas, el desarro-

llo de protocolos de poscosecha y las curvas de degradación. Estamos revisando, también, un proyecto para el conteo computarizado de fruta en rama.

Por otro lado, se está desarrollando con el Consejo Nacional de Competitividad y el BID, un proyecto para la mejora de las competencias a través de la capacitación del personal. La base del mismo es identificar los perfiles laborales y las mallas curriculares de formación que ayuden a los trabajadores a optimizar su productividad y, por ende, la competitividad de las empresas del sector. El paso posterior será diseñar cursos que podrían impartirse en los distintos valles del Perú, capacitando a los agricultores en herramientas básicas de gestión y/o lograr asociación con instituciones que ya vienen generando una oferta educativa.

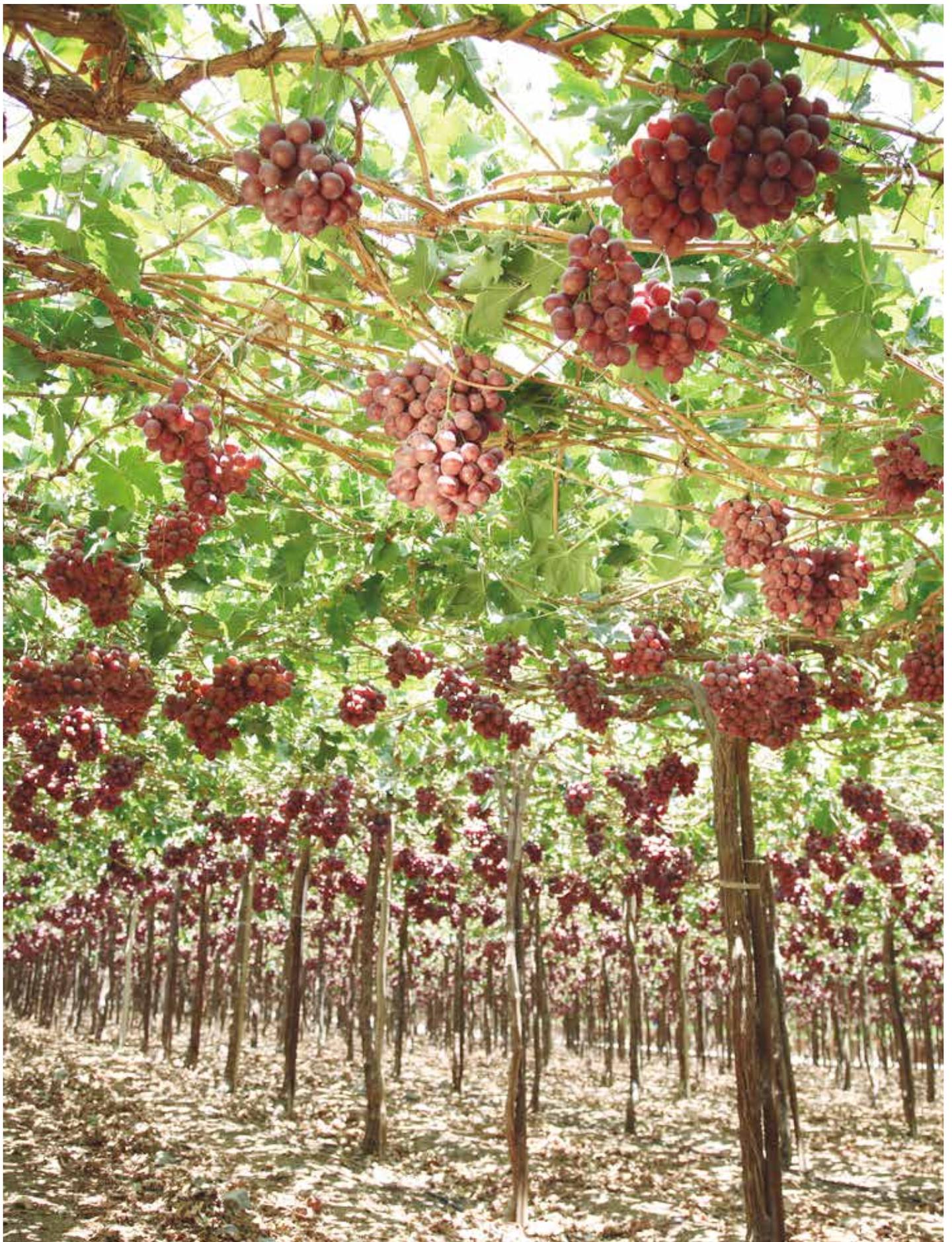
Las compras conjuntas que realiza el gremio para sus asociados es otro componente importante para colaborar con la competitividad de nuestros miembros y nosotros, como Consejo Directivo, nos hemos propuesto fortalecerlas, ya sea con la incorporación de más asociados, como de nuevos productos.

Constituir un espacio para el intercambio de información de la oferta exportable (por semana, a los principales de mercados) dentro de los límites y parámetros que los propios asociados decidan, es otro esfuerzo que queremos concretar. Esto, con la finalidad de ajustar de mejor manera nuestra labor exportadora y evitar, de ser posible, los picos en los envíos, cuyo impacto en mercados de productos perecibles merman, innecesariamente, la rentabilidad de nuestra actividad.

¿Qué mensaje da a los asociados de ProVid?

Lo principal es agradecerles por la decisión responsable de contribuir y por el compromiso de aportar con ideas y económicamente al desarrollo de la industria. El Consejo Directivo y la Gerencia buscan fortalecer la capacidad negociadora de las empresas exportadoras y la competitividad de los productores.

Un mensaje importante, también, es para los productores y exportadores de uva de mesa que no son miembros de ProVid, en el sentido que con su participación en el gremio pueden contribuir a su desarrollo y al del sector. A la vez que logran acceder a costos y condiciones de insumos y servicios más económicos, contribuyen a un esfuerzo global que beneficia a todos.

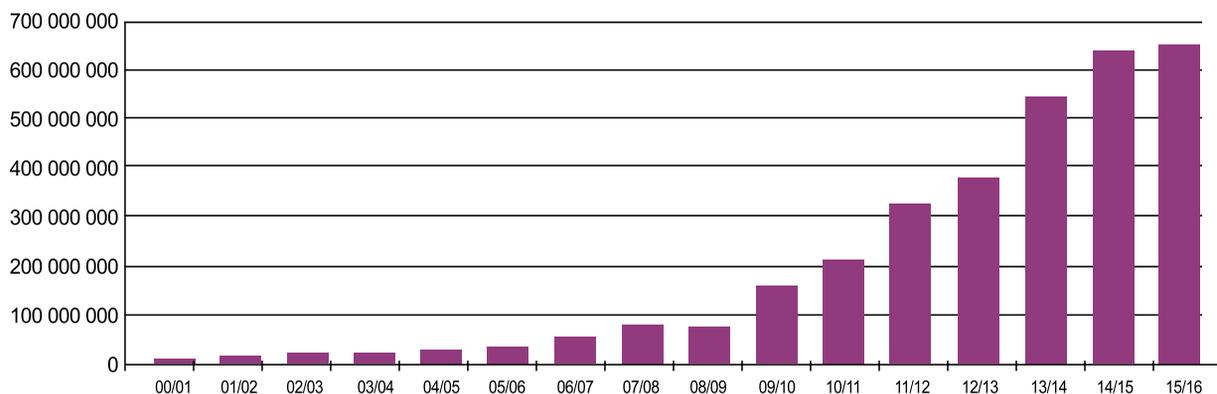


“En agricultura, la asociatividad es un requisito para poder afrontar retos comunes; en el caso de la agroexportación, es indispensable para lograr acceso a otros países, salir a los mercados internacionales con nuestra fruta y competir”

ENTRE LOS PRIMEROS

El Perú se constituye en el quinto exportador de uva de mesa a nivel mundial. Importante posicionamiento que responde al trabajo sostenido y al desarrollo de una agricultura moderna para ofrecer un producto de calidad excepcional. Los resultados de la campaña 2015-2016 avalan el buen desempeño de este dinámico rubro agroexportador; evolución que puede apreciarse en los cuadros que se presenta a continuación.

**EXPORTACIONES EN VALORES US\$ FOB DE UVA DE MESA
CAMPAÑAS 00/01 - 15/16***



Elaboración: ProVid / Fuente: Aduanas

*Datos preliminares hasta el 25/04/2016

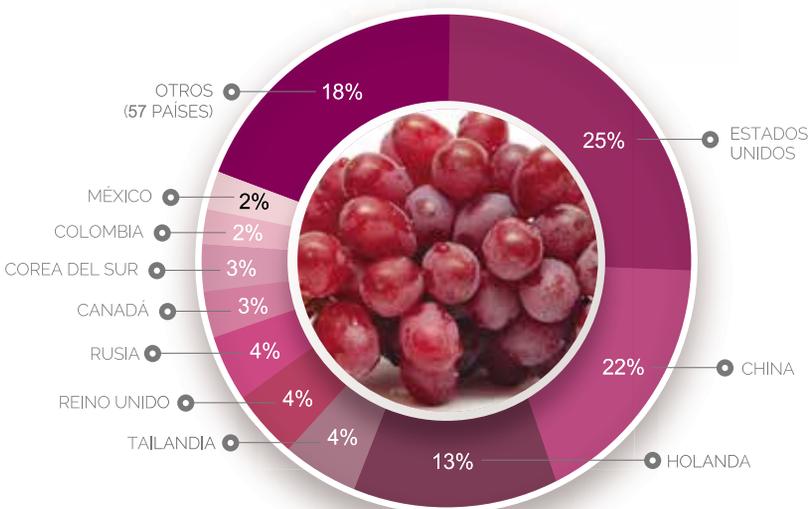
EXPORTACIÓN DE UVA DE MESA EN VOLUMEN (%) POR DESTINO

**EXPORTACIÓN
UVA DE MESA EN VOLUMEN
(TM) POR DESTINO**

PAÍSES	CAMPAÑA 15/16*
ESTADOS UNIDOS	73 259,8
CHINA	65 004,6
HOLANDA	36 343,1
TAILANDIA	12 739,8
REINO UNIDO	12 438,7
RUSIA	12 431,5
CANADÁ	8 755,5
COREA DEL SUR	7 911,0
COLOMBIA	5 772,8
MÉXICO	5 241,6
OTROS (57 PAÍSES)	52 165,9
TOTAL	292 064,2

Elaboración: ProVid / Fuente: Senasa

*Datos preliminares hasta el 29/05/2016
La campaña se desarrolla de agosto 2015 a julio 2016





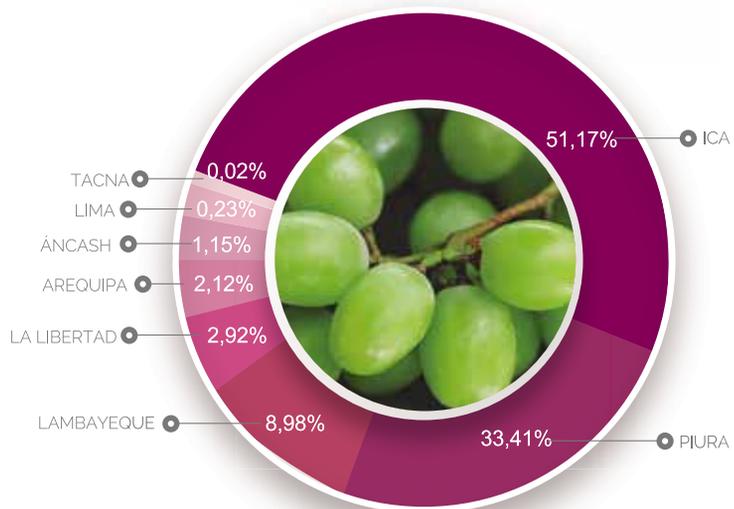
EXPORTACIÓN DE UVA DE MESA POR ORIGEN CAMPAÑA 15/16*

EXPORTACIÓN UVA DE MESA EN VOLUMEN (TM) POR ORIGEN

REGIÓN	CAMPAÑA 15/16*
ICA	149 435
PIURA	97 589
LAMBAYEQUE	26 223
LA LIBERTAD	8 536
AREQUIPA	6 186
ÁNCASH	3 362
LIMA	666
TACNA	68
TOTAL	292 064

Elaboración: ProVid / Fuente: Senasa

*Datos preliminares hasta el 29/05/2016
La campaña se desarrolla de agosto 2015 a julio 2016



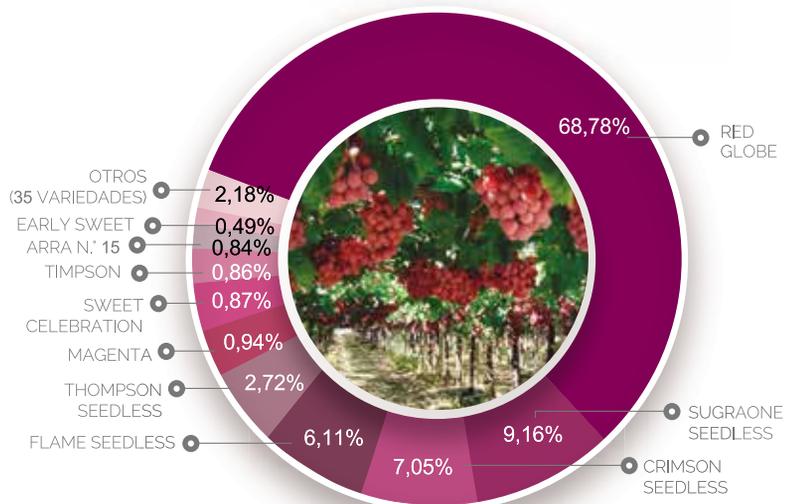
EXPORTACIÓN DE UVA DE MESA POR PRINCIPALES VARIETADES - CAMPAÑA 15/16*

EXPORTACIÓN UVA DE MESA EN VOLUMEN (TM NETAS) POR VARIEDAD

VARIEDAD	CAMPAÑA 15/16*
RED GLOBE	200 889,9
SUGRAONE SEEDLESS	26 753,2
CRIMSON SEEDLESS	20 584,2
FLAME SEEDLESS	17 839,6
THOMPSON SEEDLESS	7 947,5
MAGENTA	2 739,7
SWEET CELEBRATION	2 551,4
TIMPSON	2 505,4
ARRA N.° 15	2 461,1
EARLY SWEET	1 420,9
OTRAS (35 VARIETADES)	6 371,5
TOTAL	292 064,2

Elaboración: ProVid / Fuente: Senasa

*Datos preliminares hasta el 29/05/2016
La campaña se desarrolla de agosto 2015 a julio 2016





ICA SERÁ SEDE DEL XXI SIMPOSIO INTERNACIONAL

SIUVA SUR 2017

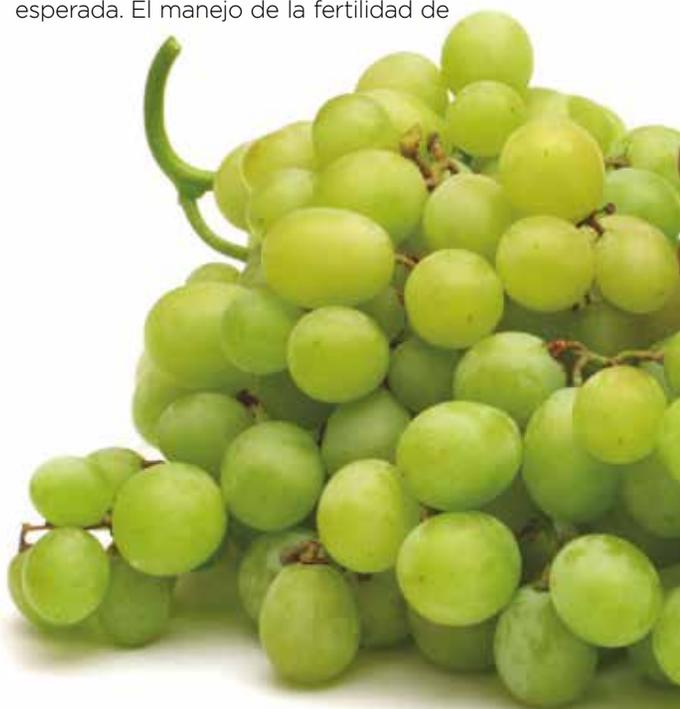
Benjamín Cillóniz, presidente de Inform@cción –empresa organizadora del evento–, señala que esta edición se concentrará en el tema gremial y en las experiencias vividas en Perú y en otros países exportadores como Chile, Sudáfrica, Australia. La asociatividad ha impulsado el crecimiento de las agroexportaciones y debe ser fortalecida aún más para continuar avanzando a paso firme.

SIEMBRA SOSTENIBLE

Refiere que la productividad de la uva de mesa peruana debe mejorar aún más para garantizar su éxito a largo plazo. Si bien se ha alcanzado una calidad extraordinaria, reconocida por buena parte de asesores y comercializadores extranjeros, todavía hay aspectos que deben potenciarse en cuanto a cosecha y a poscosecha para aprovechar mejor la excelente calidad de nuestra fruta. “No son pocos los campos que no logran la productividad esperada. El manejo de la fertilidad de

Cerca de mil personas se congregarán en el hotel Las Dunas de Ica, el 13 y el 14 de julio, como asistentes de este evento que se constituye en uno de los más representativos del rubro. Entre las personalidades internacionales destacadas que participarán en las exposiciones, estarán Ronald Bown (ASOEX, Chile), Jeff Scott (Australian Table Grape Association) y Willem Bestbier (South Africa Table Grape Industry NPC).

Espacios como este, que permiten compartir conocimiento e información especializada sobre diferentes temas –como el manejo de los cultivos o el cambio climático, por ejemplo– contribuyen, de manera significativa, con el exitoso camino seguido por la agroindustria, por lo que siempre concitan la atención de los actores vinculados al desarrollo de la uva de mesa. “En un principio, el intercambio era principalmente técnico, pero ha ido ampliando su alcance de manera impresionante; buena parte de los negocios con proveedores y compradores, se cierran en el SIUVA. Hemos podido combinar el aporte de un evento técnico, como son los simposios, con el aporte comercial de los eventos feriales. Hoy en día, el SIUVA es para el Perú lo que la PMA es para Estados Unidos o la Fruit Logistica de Berlín es para Europa”, comenta Cillóniz.



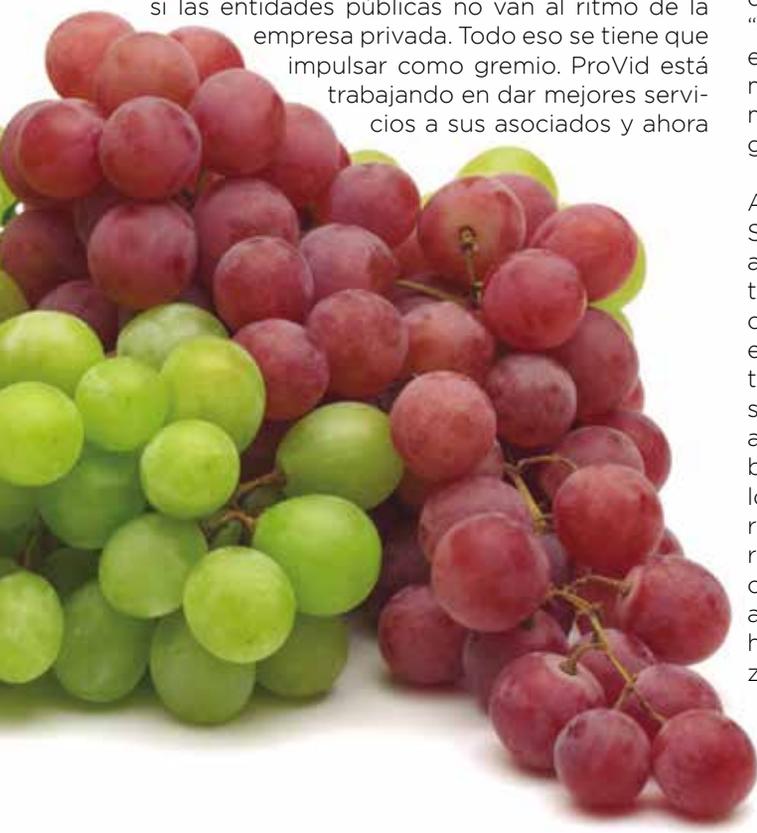
AL DE LA UVA DE MESA

2016: MIRADA MUNDIAL

nuestras parras no es nada fácil y debe lograrse con costos razonables. Hay que partir con un número adecuado de racimos, tratarlos adecuadamente para no perderlos en el proceso, empaquetarlos, exportarlos, venderlos y cobrar por ello. No hay premios para el que vendió el mejor contenedor; el premio se lo lleva el que genera más ingresos por hectárea y ahí es donde todavía hay espacio para mejorar”, enfatiza.

Indica que la asociatividad juega un rol fundamental y estratégico para que la uva de mesa peruana continúe expandiéndose en los mercados internacionales y que, aunque los empresarios pueden enfocarse en ser muy productivos y con costos bajos, lo cierto es que la gestión comercial con los países importadores escapa de sus manos, ya que eso se aborda como gremio y como país.

“Tenemos que potenciar a ProVid y a AGAP”, sostiene Cillóniz. De igual manera, manifiesta que se debe reforzar el trabajo de las instituciones estatales como Senasa, Aduanas, Sunat, Mincetur, Ministerio de Transportes y otras, ya que su accionar es sumamente importante en el proceso de ganar competitividad. “Tenemos que ser más eficientes que los demás países exportadores si queremos mantener el desarrollo, y eso no se logrará si las entidades públicas no van al ritmo de la empresa privada. Todo eso se tiene que impulsar como gremio. ProVid está trabajando en dar mejores servicios a sus asociados y ahora



ENCUENTRO NORTEÑO

El evento SIUVA Norte 2016, realizado en Piura, concitó gran interés en el rubro. “Tuvimos presentaciones muy buenas: manejo de pudriciones, control de chanco blanco, perspectivas climáticas, experiencias de la viticultura en la India y muchas otras que quedan disponibles para los asistentes. Quiero aprovechar esta vitrina para recordar que gran parte del beneficio de estos eventos es contar con las exposiciones de extraordinarios profesionales”, refiere Cillóniz.

es el turno de productores y exportadores para que pongan el hombro, pensando en su propio futuro”, señala.

BROCHE DE ORO

Con 22 eventos SIUVA en su haber, Benjamín Cillóniz anuncia que el XXI Simposio Internacional en Ica será el último de este tipo que realizarán en el país, cerrándose, así, un exitoso ciclo que les permitirá iniciar otro. “Con los temas que vamos a abordar en esta última edición, habremos tocado prácticamente todos los temas relacionados al negocio de la uva de mesa y, para mantener vigente nuestro objetivo, debemos hacer algunos cambios”, manifiesta.

A partir del próximo año, el SIUVA pasará a ser el SIA: Simposio Internacional del Agro. Y, como hasta ahora, habrá dos versiones: el SIA Sur y el SIA Norte. “La diferencia es que ya no abordaremos un solo cultivo: juntaremos tres o más por evento, enfocados en la realidad de ambas zonas. De esta manera, mantendremos el estándar de altísimo nivel en las presentaciones, ampliando el alcance a más productos agrícolas en un mismo evento. Esto, sin duda alguna, beneficiará no solo a los productores, sino también a los demás actores de la cadena, como son proveedores y comercializadores. Queremos tener las dos ferias más importantes de la agroexportación peruana con el nivel técnico que ha caracterizado a SIUVA y agregando el valor de ferias comerciales que puedan hacer más eficiente a la producción nacional”, finaliza Benjamín Cillóniz.

ÚLTIMOS ALCANCES EN EL MANEJO DE HONGO QUE AFECTA A LA VITICULTURA

LASIODIPLODIA THEOBROMAE EN VID

El incremento de las áreas de cultivo de uva de mesa, evidencia un grupo importante de afecciones conocidas como enfermedades de la madera o enfermedades por hongos de madera. Una de estas es El brazo muerto o Black dead arm.



POR ING. AGR. LUIS A. ÁLVAREZ BERNAOLA

Profesor de la Universidad Nacional San Luis Gonzaga, Ica

El brazo muerto es una enfermedad causada por diferentes especies de la familia *Botryosphaeriaceae* una familia importante de fitopatógenos perteneciente al grupo de hongos ascomicetos. Estos patógenos afectan a plantas leñosas jóvenes y adultas causando daños muy severos. Dentro de las especies implicadas en las enfermedades de la vid se encuentran: *Botryosphaeria obtusa* (anamorfo *Sphaeropsis malorum* o *Diplodia* sp.), *B. dothidea* (*Phoma flaccida* o *Fusicoccum*

aesculi), y *B. rhodina* (*Lasiodiplodia theobromae*), principal especie asociada a infecciones en vid en Perú.

Las especies de *Botryosphaeria* invernan en las partes leñosas enfermas de la vid; y los picnidios (fase asexual) se desarrollan durante períodos lluviosos o

La *Lasiodiplodia theobromae*, que se presenta en la uva de mesa, es un patógeno que genera muchos problemas a nivel de las ramas e, incluso, puede matar a la planta.





de alta humedad, liberando los propágulos infecciosos (conidias) que se diseminarán a otras plantas. El patógeno puede invadir los tejidos a través de daños mecánicos como, por ejemplo, por las heridas de poda; la penetración por medio de estas lesiones, se ve favorecida por los 'lloros' después de poda, ya que la savia exudada mantiene las heridas húmedas un largo período.

Los primeros síntomas de plantas infectadas por este patógeno son la presencia de brazos (o cargadores) con producción de brotes débiles, entrenudos cortos y con necrosis en los márgenes de las hojas. De continuar las infecciones, se produce el colapso de los tejidos de esta zona, observándose inicialmente en alguno de los brazos y, eventualmente, en la planta entera.

Infecciones severas producen una defoliación rápida de las ramas, acompañada eventualmente de un desecamiento de las inflorescencias o frutos en la etapa de producción; en algunas de estas ramas pueden permanecer algunas hojas en la punta, muriendo la mayoría. En la madera, al efectuarse cor-

tes transversales, se observa necrosis marrones u oscuras en diferentes sectores. Las lesiones pueden tener su origen en la base de las ramas afectadas, extendiéndose hacia abajo, a la zona del injerto; estas necrosis están asociadas a las prácticas de poda u otra herida presente, por ejemplo, por el golpeo de los alambres por el viento.

BRAZO MUERTO E INFECCIONES EN LA ZONA DE INSERCIÓN PATRÓN/INJERTO

En vid, la especie asociada a estas infecciones es *Lasiodiplodia theobromae*, fase asexual de *B. rhodina*. Se ha observado dos sintomatologías distintas y que están relacionadas a la edad de la planta y a la zona de infección.

En plantas jóvenes, el principal problema que ocasiona *L. theobromae*, son las infecciones en la zona de inserción patrón/injerto. El hongo coloniza estos tejidos impidiendo la formación de súber, lo que genera

New Transport
pasión por la logística

Tu socio estratégico
en el transporte de carga internacional

 <small>NEW TRANSPORT</small> (CARGA INTERNACIONAL) Av. Rocasolán 146, 0799 Plaza 3 y 6, Miraflores T: 011 8066	 <small>NEW TRANSPORT USA</small> New Transport USA 19415 ABC, 280 - Terrace Miami, FL 33177 USA T: +1 305 582 8384 F: +1 305 582 8884	 <small>LIP</small> Av. Nazario Contreras s/n km 5.5 Callao - PERÚ T: +51 1 671 7696	 <small>LIP</small> Centro Aéreo Comercial Q1, 204-B Callao - PERÚ T: +51 1 614 0909	 <small>GNT</small> GNT CO. CORPORATION Av. Rocasolán 146, 0799 Plaza 3 y 6, Miraflores T: 011 8066
--	--	---	---	--

www.newtransport.net



un colapso de los tejidos en períodos relativamente cortos. Al destruirse los tejidos, tanto del patrón como del injerto, el flujo de agua en esta zona se ve limitado, produciendo eventualmente la marchitez de las partes vegetativas y, finalmente, su secado. La velocidad del colapso de los injertos es relativamente rápido y es mayor en épocas del año de mayor necesidad hídrica, como en los meses de verano.

En plantas adultas, *L. theobromae* produce infecciones en los cargadores, brazos, tronco y la zona de inserción patrón/injerto. Al ser un colonizador eficiente de heridas, es común que ingrese a las plantas a través de los tejidos expuestos por la poda y cualquier herida en la parte aérea.

Estudios recientes de aislados de esta especie, han mostrado la presencia de varios grupos de compa-

tilidad vegetativa, demostrada en ensayos *in vitro*. La presencia de estos grupos de compatibilidad infiere que la población de este patógeno no es homogénea y que las infecciones en vid pueden ser consecuencia de poblaciones desarrolladas en cultivos diferentes a la vid o que haya habido diferentes entradas del patógeno de otras zonas.

AVANCES EN EL MANEJO DE LASIODIPLODIA THEOBROMAE

Lasiodiplodia es un patógeno que afecta a varios frutales leñosos; tradicionalmente se le ha encontrado en mango, palto y manzano, en los que causa enfermedades conocidas frente a las cuales se utilizan prácticas como la poda y la aplicación de biocontroladores.

En vid, para establecer los avances en el manejo de *L. theobromae*, debemos situarnos en las condiciones que el hongo necesita para infectar. Se trata de un patógeno ubicuo, dada su alta tasa de producción de esporas y la gran facilidad para que estas se diseminen en su entorno. Un factor importante de infección es el estrés de plantas y la presencia de heridas, lo que crea condiciones favorables de susceptibilidad al hospedante; las condiciones de humedad en el medio es lo que desencadena la infección. Dentro de los factores bióticos, los daños por parásitos radiculares (nematodos, hongos con origen en el suelo) disminuyen el vigor de la planta y, a la vez, su capacidad para desarrollar mecanismos de autodefensa, haciendo más probable el ataque de estas plantas por *Lasiodiplodia*.

Las podas constituyen una práctica que favorecen las infecciones, al crear heridas que pueden ser puertas de entrada al patógeno; estas lesiones son más



fácilmente colonizadas en plantas débiles, siendo crucial evitar el estrés de la planta para disminuir el riesgo de infección. Hay ciertos tipos de factores de origen abiótico que hacen más severo el estrés de las plantas y favorecen, por tanto, la colonización del patógeno, como por ejemplo, las deficiencias nutricionales, daños por sales y toxicidad por algunos elementos del suelo o por aplicaciones foliares. Otros factores que suman estrés son los cambios en los regímenes de humedad en el suelo que lleguen a afectar las raíces. En otras palabras, reducir los factores de estrés involucra disminuir el impacto negativo del entorno sobre las plantas. Sin embargo, lograrlo es complicado, ya que la vid en la zona sur del país se poda a contraestación, y el frío constituye también un factor de estrés de la planta; en Piura ocurre lo mismo con la doble poda que se ejecuta durante el año.

En algunos casos el patógeno puede afectar plantas jóvenes a través de las heridas en la zona de injerto, y si el inóculo se establece podría afectar las plantaciones en su fase adulta. En este sentido, las plantaciones nuevas deben tener como base una planta fitosanitariamente sana,



INKAFERT

FERTILIZANTES



“Mejores fertilizantes para mejores rendimientos”

- Genéricos
- Compuestos
 - Solubles
- Especialidades
 - Semillas

www.inkafert.com.pe

Av. La Encalada 1388, oficina 703, Santiago de Surco, Lima

Central: (511) 716-4000, Fax (511) 716-4012, informes@inkafert.com.pe



CYTOPERU

La Línea de más alta tecnología
en productos de nutrición vegetal



Crop+™ PLUS
FOLIAR

Biopotenciador orgánico de los procesos fisiológicos, maximizador del potencial genético de los cultivos, mas fotosíntesis, mejor condición, más producción, potente efecto antiestresante y antioxidante.

nutri-Plus

Correctores de carencia con acomplejantes orgánicos altamente asimilables y de gran poder bioactivo en los cultivos.

ULBU
Una Ultra Bajo Biuret

Alto contenido de nitrógeno al 46% de concentración, con bajo contenido menor al 0.1% de Biuret.

MICROP SL

Bio-fertilizante y corrector de suelos salinos con prolongado efecto en el suelo y en el cultivo.

Eliphos

Fosfito de potasio con pH Neutro.

BioCopper

Sulfato de cobre pentahidratado acomplejado con metabolitos de acción bioestimulante, antiestresante y antioxidante en los cultivos.

BioElicitor™

Mezcla de macro y micro elementos con acomplejantes orgánicos, con acción antiestresante, antioxidante, elicitador y efecto sobre la fotosíntesis.

PHOSTIN Zinc

Producto nutricional que mezcla tres elementos: fósforo, zinc y potasio.

SAFE CONTROL

Producto orgánico en base a extractos vegetales para el control del chanchito blanco en el cultivo de vid.

CITRI COPPER

Único producto formulado en base a extracto cítrico más sulfato de cobre pentahidratado.

que provenga de un vivero certificado que ofrezca las garantías para evitar infecciones por este fitopatógeno y otros en sus procesos. Acciones de manejo a través de prácticas culturales requiere eliminar las fuentes de inóculo como son las ramas secas y reemplazar las plantas muertas.

Los avances más importantes son los alcanzados por el uso de productos químicos. Para el manejo del estrés en plantas se han utilizado tradicionalmente aplicaciones de productos con contenidos variables de aminoácidos. Recientemente, Stabilizer y ReLeaf se han usado de forma efectiva, tabto para contrarrestar el estrés de plantas, como la presión biótica del hongo.

De forma práctica, en los últimos años, el manejo de las enfermedades ocasionadas por 'hongos de madera' se ha realizado con productos que activan los 'mecanismos de defensa' de las plantas, incrementando los niveles de fitoalexinas, que son compuestos

antimicrobianos que se acumulan en la planta y que ayudan a limitar la dispersión del patógeno. Dentro de los productos utilizados para tal fin, los fosfonatos tales como fosetyl de aluminio y el ácido fosforoso, son los más utilizados en nuestro medio con resultados bastante aceptables. Otros productos, como aquellos en base a mananos (azúcares de la pared celular de levaduras) han sido altamente eficaces en el control de este tipo de infecciones, con una acción preventiva y curativa. Productos como el sulfato de cobre pentahidratado se han utilizado también de forma eficaz en el control de este grupo de enfermedades, pues integran los mecanismos de defensa con la acción directa del cobre al interior de la planta.

Son cada vez mayores las empresas agroexportadoras que han integrado en sus programas el uso de hongos y/o bacterias biocontroladoras, principalmente para el control de nematodos, tales como *Meloidogyne*. No obstante, es bien documentado que especies de *Trichoderma* o cepas de *Bacillus subtilis* producen metabolitos que actúan como elicitores, que son inductores de la producción de fitoalexinas. Este aspecto, como se ha hecho notar anteriormente, es importante para activar los mecanismos de defensa de plantas.

El uso de fungicidas para el control de 'hongos de madera' de la vid, es una práctica habitual en nuestras zonas productoras, utilizándose comúnmente fungicidas benzimidazoles tales como benomyl ó carbendazim, productos que cada vez tienen mayores restricciones para su uso en cultivos de agroexportación. Alternativas a estos fungicidas son el thiabendazol y el himexazol, los cuales pueden ser aplicados de forma alternante en periodos concretos dentro de las diferentes etapas del cultivo, pues son productos de diferente modo de acción. Este aspecto ayudaría a su vez a un manejo racional de posibles apariciones de resistencia a fungicidas por este grupo de patógenos.

Como recomendación general, se debe evitar generar las condiciones para que el patógeno se instale en la plantación e integrar varias de las medidas planteadas. Realizar aplicaciones de fungicidas al menos un par de veces por año en etapas concretas en donde la planta tenga una alta actividad fisiológica, pero considerando los periodos de carencia antes de la cosecha para evitar problemas de residuos. Los productos antiestrés y los activadores de mecanismos de defensa pueden ser aplicados sin restricciones en el cultivo, dado su bajo perfil toxicológico e impacto ambiental. Dependiendo de la incidencia y severidad de infecciones por *Lasiodiplodia* y otros hongos, estos productos pueden emplearse en intervalos que podrían oscilar entre 20 a 60 días entre aplicaciones.



SOCIOS DIRECTORES DE PRESERVA PERÚ SAC

**ALVARO FRANZANI DONOSO Y
RAIMUNDO FRANZANI DONOSO**

PRODUCTOS Y SERVICIOS QUE COMERCIALIZAMOS:

- POSTES DE PINO IMPREGNADO
- ALAMBRE TRIPLE GALVANIZADO
- KIT DE CRUCETAS OPEN GABLE (PARRON CALIFORNIANO)
- CAJAS DE MADERA PARA EXPORTACIÓN DE UVA
- SERVICIO LOGÍSTICO IMPORTACIÓN DE PLANTAS DE VID



Teléfono Fijo: (073) 333531
Bianca Borjas: bborjas@preservaperu.pe
Alfredo Diaz: adiaz@preserva.cl

www.preservaperu.pe

FULLTEC

Perú



NUEVA
NEBULIZADORA
VMA - Optima
Cap. 2000 Lts.



Azufradora 300 Lts.



Electrostática TENDONE para Vid



Trituradora



Azufradora 700 Lts.

QUANTUM
Viñatero



CARRARO, tractores / LOGTAG, termógrafos digitales /
BMV, podadoras hidráulicas / DONDI, zanjadoras /
BECCHIO & MANDRILE, Trituradoras /
CARON, Vehículos todo terreno / CALDERONI, Intercepas.

AVANCES TECNOLÓGICOS EN LA INDUSTRIA DEL PACKAGING ASEGURAN LA CALIDAD DE LOS PRODUCTOS FRESCOS DE EXPORTACIÓN

A PRUEBA DE RIESGOS

Los empaques deben resguardar la buena condición de la fruta, desde su embalaje hasta su llegada al destino final. Ricardo Paganelli, CEO de GNT Chile-Perú, señala que, en el caso de la uva de mesa, los exportadores disponen de una amplia gama de alternativas.

Que el producto llegue de la mejor manera posible al consumidor final, responde a una decisión acertada sobre el empaque a elegir y, en este aspecto, se evidencia importantes adelantos. “Están, por ejemplo, las bolsas racimo, tanto trapezoidales como stand up (pouch), que contienen el fruto adecuadamente y permiten la debida circulación de dióxido de azufre (SO₂) entre las bayas”, menciona Ricardo Paganelli.

Refiere que otros materiales, como los absorpads, están diseñados tanto para absorber el exceso de humedad al interior de la caja causado por los quiebres de frío, como para evitar que cuando el generador de SO₂ sea de fase rápida, no produzca un daño en la primera corrida de bayas. “También están las bolsas camisa que, además de dar protección al contenido de la caja y de mantener la humedad relativa en grado suficiente para que el generador funcione debidamente, permiten –según sea el destino de la fruta y el porcentaje de ventilación de esta– que pueda ser fumigada con bromuro de metilo”, explica.

ALIMENTOS SEGUROS

En la medida que la exportación de productos comestibles requiere brindar todas las garantías del caso, existe un especial cuidado respecto a los materiales empleados para la elaboración de empaques destinados a este fin.

“Nuestras bolsas son fabricadas únicamente con materias primas vírgenes de reconocida calidad; las tintas empleadas en la impresión de estas, están libres de metales pesados, según se requiere para envases que se encuentran en contacto directo con alimentos. Dependiendo del tipo de bolsa, su uso y el destino (mercado) para el cual será fabricada, se utiliza resinas de PEAD, PEBD, PEMD, PET, CPP Y BOPP o la combinación de dos o más de estos materiales”, indica.

Con amplia experiencia en el embalaje para fruta fresca, GNT está abierta al desarrollo de nuevos envases flexibles o a la mejora de los ya existentes. “Debido a la buena acogida que han tenido nuestros productos en el mercado de la exportación de uva fresca peruana, a partir del presente año contamos con una empresa subsidiaria, GNT Perú S.A.C., y no descartamos, en el corto plazo, instalar una planta de manufactura en el país”, concluye Ricardo Paganelli.



WSA SERVICIO DIRECTO A ASIA EXPORTACIÓN DE UVAS



Alto nivel de profesionalismo y experiencia
en el transporte marítimo de mercadería.



- www.evergreen-line.com
- ventas@greenandes.com.pe
- www.greenandes.com.pe
- Telf: (511) 616 8000

 **GreenAndes**
Agente General de Evergreen Line

POSTES IMPREGNADOS


MAQUIWOOD
Madera sostenible para un mundo sostenible



Los postes de Bolaina impregnados con sales CCA son ideales para uso en el sector agrícola: estructuras para frutales, parrones de uva y cercos perimétricos.

- Productos peruanos elaborados con madera de plantaciones forestales.
- Duración mínima: 20 años a la intemperie.
- Controles de impregnación y retención.
- Entrega en el fondo.



Ventas e Información de productos: Oficina Lima: (511) 652 5555 - Jirón Trujillo 560, Magdalena del Mar, Lima 17
gonzalo.vidal@ramsa.pe | www.maquiwood.pe

ENTREVISTA A MICHAEL REHMER, GERENTE DEL ÁREA DE FERIAS DE LA CÁMARA PERUANO-ALEMANA

CONTACTO ESTRATÉGICO

En diálogo con ProVid Noticias, resalta el valor de las ferias internacionales de alimentos frescos como espacios clave para potenciar las oportunidades de exportación. Eventos emblemáticos como la Fruit Logistica, la Asia Fruit Logistica y la PMA, están abiertos para que más empresarios puedan dar a conocer su oferta hortofrutícola.

■ **Cuáles son las ferias internacionales más importantes para los agroexportadores?**

Está la Fruit Logistica, la feria líder mundial que se realiza cada año en Berlín, en febrero. Perú está presente desde el 2003 y realmente se puede ver que ha fortalecido, en más de una década, el desarrollo de sus productos agrarios frescos. Después, está la Asia Fruit Logistica, en Hong Kong, una feria más joven en la que el Perú

participa desde el primer año en que se realizó (2008). Otra que es muy importante, es la PMA, en Estados Unidos, que cubre el mercado de Norteamérica. Vale decir que estos eventos, que son los más especializados del sector, se complementan entre sí para los agroproductores y exportadores.

■ **¿Cómo ha evolucionado la participación de los agroexportadores peruanos en estos eventos?**

Definitivamente, la Fruit Logistica es un buen ejemplo. Empezamos en el 2003 con un stand de 30 metros cuadrados y con dos empresas agroexportadoras, mientras que en febrero de este año contamos con un pabellón de casi 600 metros cuadrados y con 35 expositores, entre empresas y gremios.

En la Asia Fruit Logistica fuimos pioneros junto con Argentina -en cuanto a países participantes del continente americano-, cuando esta se realizó por primera vez. Ahora, con la edición que se realizará del 7 al 9 de septiembre, contaremos con un espacio de aproximadamente 200 metros cuadrados, con nueve empresas y cuatro gremios integrantes de AGAP, como expositores.

■ **¿Qué beneficios ofrecen estas ferias?**

En los pabellones del Perú, por lo general, participan gremios como ProVid, dentro de una zona correspondiente a AGAP; esta es una primera plataforma para los asociados al tener un punto para reuniones, contactos, etcétera. Y aparte de ello, hay otra área donde se encuentran los stands individuales de las empresas que, al realizar una inversión mayor, aprovechan las herramientas de marketing internacional de manera más completa.

Si se asiste como visitante, se encontrará una excelente fuente de información para mejorar la oferta,



“ LA FRUIT LOGISTICA 2016, EN BERLÍN, CONCITÓ LA PRESENCIA DE 300 EMPRESARIOS PERUANOS RELACIONADOS AL RUBRO DE FRUTAS Y HORTALIZAS FRESCAS. LA ASIA FRUIT LOGISTICA 2015, REALIZADA EN HONG KONG, CONTÓ CON MÁS DE 100 PARTICIPANTES PERUANOS ENTRE GREMIOS, EMPRESAS EXPOSITORAS Y VISITANTES”

conocer a la competencia y, por ende, saber qué se puede hacer para ser más competitivo, cambiar de producto o hacer algo nuevo, entre otras decisiones. Tener un stand propio permite asumir roles protagónicos en las ferias. El año pasado, en la Asia Fruit Logistica, las encuestas realizadas a los expositores durante el último día del evento, registraron un monto superior a los 100 millones de dólares en expectativas de ventas en los siguientes 12 meses.

¿En qué se basa una efectiva promoción de los productos en los stands?

Una decoración llamativa y que cumpla con los estándares de la feria, debe tener siempre un plus para destacar y, en este aspecto, el Perú ha avanzado bastante bien en la última década; este es un mérito de la Marca País, en lo que representa el marketing y el diseño. Otros temas importantes son los materiales para entregar, el merchandising y los regalos originales; de igual manera, el material informativo debe estar a la altura de las expec-

tativas de los visitantes o potenciales clientes, en cuanto a calidad y cantidad de información.

Es primordial que las personas que vayan tengan poder de decisión y que no solo sean representantes del Área Comercial o de Marketing, sino que asista alguien que pueda responder a las preguntas técnicas, como el gerente de Producción. Esto se complementa muy bien con la presencia de los gremios, porque tienen mucha información institucional del sector; también es muy apreciada la participación de PromPerú, del Mincetur, de las Ocex y del Senasa, porque se puede profundizar en el tema de apertura de mercados, en las barreras fitosanitarias, etcétera.

¿Qué opinión tiene sobre la presencia de la uva de mesa peruana en las ferias?

En todo el concierto de instituciones que mencioné, cada una cumple un rol importante, y ProVid lo hace también; la uva de mesa está muy bien representada a través de los asociados y colaboradores del gremio, así como a nivel gráfico.

He sido testigo de las estadísticas que muestran a la uva de mesa como uno de los productos más dinámicos, pujantes y crecientes del rubro agroexportador de alimentos frescos. Esto se ve reflejado, también, en nuestras ferias con la presencia de ProVid y de todos los que están vinculados a este importante sector.

¿Qué deben hacer quienes quieran animarse a participar en las ferias?

Deben informarse muy bien a través de las instituciones públicas que mencioné y consultar a quienes ya tienen experiencia en ellas; de igual modo, analizar en qué estado se encuentra su empresa, su capacidad de exportación, etcétera. Lo recomendable sería visitar primero estos megaeventos, porque al hacerlo podrán apreciar el horizonte que se abre ante ellos.

En las ferias se obtiene una foto del momento y hasta del futuro; ese es un valor destacable, pues ni Internet puede brindar algo de ese tipo. Cumplen un rol muy importante, porque no hay otra forma de hacer, en solo tres días, tantos contactos potenciales, de manera que no es necesario tener que viajar por el mundo todo el año, invirtiendo mucho dinero. Ofrecen ese momento de compartir directamente con la gente del sector y es que donde existe mucho movimiento comercial se necesita confianza; nos gusta mirar a los ojos y dar la mano, a quienes, quizá, mañana firmen un contrato de valor importante con nosotros, y esto es lo que hace tan irremplazable a este tipo de eventos.



**ASISTENCIA TÉCNICA SQM VITAS
PERMITE A PRODUCTORES DE UVA DE MESA AUMENTAR
RENDIMIENTO BAJO CONDICIONES SALINAS**



SOLUCIÓN NUTRICIONAL



-integrado por el asesor técnico comercial, Ing. Agr. Edgar de la Cruz, y dirigido por el gerente de Desarrollo LATAM, Ing. Agr. M. Sc. Juan Francisco Palma- realizó una visita técnica de diagnóstico en terreno para dos variedades de uva de mesa: Crimson Seedless y Red Globe. Se realizaron análisis de agua, fertilidad de suelos y foliar; además, monitoreo de sales y contenido volumétrico con equipos de precisión para determinar el estatus nutricional.

Con estas evaluaciones, se elaboró un plan de trabajo basado en un comparativo del programa tradicional usado por el agricultor y la propuesta nutricional con Ultrasol® Especial de SVP para cada estado fenológico en las dos variedades de uva. El objetivo principal fue el uso racional de los elementos y/o compuestos en la solución nutritiva por estado fenológico.

RENDIMIENTO Y ANÁLISIS DE LA COSECHA

El rendimiento en las variedades Crimson Seedless y Red Globe, mostró que los tratamientos con Ultrasol® Especial de SVP lograron un mayor rendimiento que el aplicado tradicionalmente por el agricultor, manteniendo parámetros similares en calidad y en condición de fruta.

Al aplicar el modelo propuesto por SVP, el productor obtuvo una rentabilidad 10% superior para la variedad Crimson Seedless; en el caso de la variedad Red Globe, este valor superó al manejo tradicional, siendo un 47% más rentable.

SQM VITAS Perú (SVP) ha implementado un modelo de soporte técnico para los productores de uva de mesa en el Perú; junto a un especialista en frutales, suelos, aguas y fertirriego, les ha permitido establecer políticas de manejo nutricional para producir adecuadamente bajo condiciones de salinidad.

Enmarcados en un modelo de asistencia técnica para agricultores en la zona de Ica, el equipo de SVP

RENTABILIDAD OBTENIDA POR EL PRODUCTOR CON APLICACIÓN DE MODELO NUTRICIONAL PROPUESTO POR SVP

Crimson Seedless			
	Costo USD/ha	Rendimiento kg/ha	Retorno USD/ha
Ultrasol® Especial SVP	1 335	24 349	83 886
Testigo	1 064	22 027	76 030,5
Red Globe			
	Costo USD/ha	Rendimiento kg/ha	Retorno USD/ha
Ultrasol® Especial SVP	1 335	19 923	58 434
Testigo	1 315	13 663	39 674

**POR ENCIMA DE TODO
UNA TECNOLOGÍA ÚNICA**

Oroplus®



**EL ÚNICO FILM REFORZADO
PATENTADO EN EUROPA
PARA FRUTICULTURA...
¡Y MUCHO MÁS!**

fabricado única y exclusivamente en composición polimérica, **SIN** utilizar componentes metálicos o termoplásticos añadidos.
Un film de cobertura de prestaciones únicas, capaz de dar resultados importantes **sin limitarse a la simple protección contra la lluvia.**

Film Oroplus® by Plastik

Patente N° 0001393469 fecha: 20 abril 2012

distribuido por

EMPACK Pasión por el packaging

Calle Andrés Reyes 550 3er piso,
San Isidro - Lima, Peru.
Tel: (511) 422 0853 - (511) 422 0872
Email: fcortez@empack.cl
odelgado@empack.cl
www.grupoempack.cl



 **Altas prestaciones de resistencia**

 **Disponible con varios aditivos**

 **Eliminación facilitada**

 **Innovador empaquetado**

 **Plastik**
Agricultural division

Plastik s.p.a. Via Tonale 72/A
24061 Albano S. Alessandro [BG] ITALIA
Tel. +39 035 581 006 www.plastik.it

Hidrostral

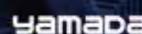
**SOLUCIONES
CON TECNOLOGÍA**

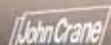








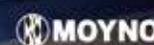














319-1000

www.hidrostral.com.pe

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



Business Alliance con BSC de la Cámara de Comercio de Lima

IRRICORP IMPULSA EQUIPOS DE BOMBEO SUMERGIBLES **caprari**

Usar sistemas de riego presurizado en el sector agrícola en el Perú, es una de las tareas cotidianas para la agroindustria, pero, ¿qué sucede cuando los cambios climáticos y la dotación de agua no satisfacen la necesidad hídrica por hectárea para los cultivos? “En este caso puntual, debo comentar lo que viene sucediendo en el proyecto de irrigación Olmos. Si bien es cierto hay una dotación hídrica contratada por hectárea para cada lote, no es suficiente para cubrir el 100% de la superficie de todos los lotes en su máxima demanda, por lo tanto, hay una necesidad de realizar explotación de los acuíferos que, dependiendo de la zona, van desde los 70 metros hasta los 200 metros de profundidad”, dice el ingeniero Percy Yoshida, de IRRICORP S.A.C.

Debido a las profundidades, Yoshida sugiere el uso de equipos de bombeo sumergibles en hierro fundido o en acero inoxidable en microfundición (Modelo ENDURANCE - CAPRARI), que soportan condiciones de arena en suspensión hasta 150 g/m³, salinidad de hasta 35 000 ppm, entre otras ventajosas propiedades; se adaptan a la condición local de los pozos profundos y son utilizados con gran éxito en algunos de los fondos ya operativos. El cambio en estas tendencias se debe, principalmente, a que un equipo sumergible es más sencillo de instalar y de realizar mantenimiento -de bajo costo- debido a los pocos componentes móviles que posee.

Los cambios en el medio ambiente y el interés, cada vez más generalizado, de proteger nuestro planeta, conllevan a usar maquinaria de alto rendimiento; además, debe prevenirse el porcentaje de desperdicio de energía y, por lo tanto, de dinero. Yoshida menciona que “IRRICORP S.A.C. decidió ofrecer productos de una sola marca, CAPRARI S.p.A, debido al paquete de transferencia de alta tecnología italiana; nuestra finalidad es compartir este paquete tecnológico con el agroexportador y sienta que tiene a IRRICORP para asesorarlo en sus intereses económicos y ecológicos; esto requiere realizar, siempre, una ingeniería de diseño, que consiste en analizar los parámetros técnicos de cada pozo en particular”.



El especialista agrega que “la instalación de un pozo tubular puede costar varios miles de dólares, por lo que si no se realiza un planeamiento adecuado de los equipos a usar, los gastos en inversión y daños al medio ambiente podrían ser fatales. Por lo tanto, IRRICORP ofrece equipamiento de pozos tubulares y equipos de bombeo; consideramos que un servicio completo es vital para el funcionamiento apropiado de estos sistemas; como parte de nuestro servicio posventa, durante el primer año hacemos un seguimiento mensual y realizamos reportes sobre el funcionamiento de los equipos instalados”.

IRRICORP también comercializa sistemas de riego presurizado de la mano de la empresa METZERPLAS de Israel, ofreciendo un abanico de soluciones técnicas en cuanto a emisores de riego (autocompensados / no autocompensados), en el donde el ahorro del recurso hídrico y la colocación del fertilizante en la planta, son sus principales objetivos. IRRICORP ofrece proyectos “llave en mano”, brindando un servicio posventa que permite tener 100% operativo el sistema de riego por goteo.

IRRICORP S.A.C. es la única empresa, en el Perú, que ha logrado integrar a dos socios estratégicos que buscan la eficiencia del uso del agua y la no contaminación del medio ambiente. Información: Percy Yoshida Morales, teléfono, teléfono +51 956264228, ingenieria@irricorp.net, www.irricorp.net

llantas

JCH llantas

Todo en llantas... ¡En un solo lugar!!!



EL LÍDER EUROPEO... AHORA EN EL PERÚ.



TD02-R1



TD19-R1



TF01-F2



IM05

Implement



AC70-R1

Radial



AC85-R1

Radial



AC90-R1

Row Crop

OFICINA PRINCIPAL: LA VICTORIA Av. Nicolás Arriola N° 2291 • Telf.: (01) 325-7990 // SAN LUIS Av. Nicolás Arriola N° 2298 • Telf.: (01) 324-7398 / (01) 324-7457 • E-mail: carevalo@jchllantas.com.pe
PROVINCIA: TACNA • Telf.: (052) 42-7000 / Telf.: (052) 41-3944 / Telf.: (052) 24-5502 / AREQUIPA • Telf.: (054) 45-5657 / JULIACA • Telf.: (051) 32-5511 / Telf.: (051) 32-2883 / CUSCO • Telf.: (084) 24-6120 /
Telf.: (084) 24-1561 / Telf.: (084) 26-2753 / TRUJILLO • Telf.: (044) 24-5472 / Telf.: (044) 22-1370 / CHICLAYO • Telf.: (074) 22-2558 / 25-2126 / PIURA • Telf.: (073) 32-1126 / CAJAMARCA • Telf.: (076) 34-1289 /
HUANCAYO • Telf.: (064) 24-0601 • E-mail: descmerc@jchllantas.com.pe
DIVISIÓN VENTAS CORPORATIVAS: Telf.: (01) 474 - 3232 / (01) 474 - 3233 • E-mail: minerio.construccion@jchllantas.com.pe

Desde 1964...



RAZONES PRINCIPALES PARA ELEGIR



MAYOR PRODUCTIVIDAD DE PODA POR OPERARIO.

MENOR CANTIDAD DE OPERARIOS PARA REALIZAR LA MISMA LABOR, COMO CONSECUENCIA MENOR COSTO DE PERSONAL PARA LA MISMA LABOR.

MENOR COSTO DE PODA POR CORTE Y POR AVANCE DE PODA.

AYUDA A CUIDAR LA SALUD DE NUESTRO PERSONAL, EVITANDO ENFERMEDADES FUTURAS (TENDINITIS, PROBLEMAS MUSCULARES, ETC.)

POTENCIA Y VELOCIDAD DE CORTE.

CORTE LIMPIO Y PERFECTO.

NO CONSUME COMBUSTIBLE.



ZANON PARTICIPA ACTIVAMENTE EN LA PROTECCIÓN DEL MEDIO AMBIENTE.

Los motores, con los cual están dotadas todas nuestras herramientas eléctricas.

REDUCEN LA EMISION DE GAS, EFECTO INVERNADERO Y EL RUIDO, permitiendo un uso de las mismas a cualquier hora por su baja rumorosidad.

Las baterías de serie Zanon NO EMITEN directamente CO₂ a la atmósfera.

Las herramientas eléctricas de Zanon, no utilizan metales pesados ni sustancias tóxicas que contaminan el medio ambiente. Todos los materiales utilizados están certificados conforme a las disposiciones de la directiva europea.

Mostrada reducción de la Eco Toxicidad. Menor riesgo de contaminación del Operador (-75%) Mejor huella ecológica del Agua y Carbono.

Tecnología de Aplicación amigable con el Agroecosistema

MAQUINAS AGRÍCOLAS Y HERRAMIENTAS ELECTRO PORTÁTILES CON LOS MÁS ALTOS ESTÁNDARES DE CALIDAD Y SEGURIDAD.

ZANON es una empresa de prestigio en el mercado mundial que ofrece productos de alta fiabilidad y calidad que está comprometida con la investigación de nuevas tecnologías

El Grupo Zanon fábrica MAQUINAS AGRICOLAS, herramientas de AIRE COMPRIMIDO y una amplia línea de herramientas ELECTRO PORTATILES de alta tecnología para diferentes usos agrícolas y de jardinería, desde forestales agrícolas y hobbies.

Nuestra principal división se ocupa del diseño y la realización de MAQUINAS AGRICOLAS "Made in Italy". Desde trituradoras desbrozadoras preparadas para ser operadas en las hasta las segadoras para trabajar en jardines tanto de cualquier tipo de praderas y pequeñas que de grandes dimensiones.

División de Sistemas Electrónicos Grupo Zanon es principalmente trabajan en la concepción, diseño y producción de equipos electrónicos.



En el campo de la recolección de las aceitunas, por ejemplo, el grupo Zanon ha desarrollado una solución que incluye un batidor impulsado por una batería de alto rendimiento.

Nuestra nueva gama de herramientas ELECTRO PORTATILES, ha sido estudiada y diseñada para satisfacer las necesidades de los agricultores más exigentes a nivel mundial, están accionadas por BATERIAS DE LITIO de última generación, y esta compuesta por recolectores TIJERAS, ATADORAS, DESBROZADORAS, SOPLADORAS, MOTOSIERRAS y SERRUCHOS.



DISTRIBUIDOR EXCLUSIVO EN PERÚ PECASA

Contacto: Alberto Camalora C.
Cel.: 999 657200 RPC: 989 074267 RPM: #596569
acamalora@pecasa.com.pe
www.pecasa.com.pe

FRUTO DE LA INNOVACIÓN, LANDINI REX

Mejor hidráulica y transmisión para generar mayor productividad en tus campos frutales. Landini REX, el tractor líder en agricultura especializada.

- Tractor viñatero Italiano
- Motor Perkins Tier III de 82 HP
- Baja altura del timón (1.3M) Ideal para trabajos en viñedos



APROVECHA LOS MESES CELESTES*



Oficina Principal: Cristobal de Peralta Norte 820 Surco, Lima

T: 626 4000

W: www.ferreyros.com.pe



* Aprovecha nuestros meses celestes con excelentes ofertas en repuestos. Para más información Ingresa a: www.ferreyros.com.pe/meses-celestes



**Hacemos
realidad
sus ideas
y proyectos**

*Asesoría en imagen
corporativa e institucional
Servicio integral
en comunicación
para organizaciones
públicas y privadas*



*Revistas
Suplementos
Libros
Compendios
Folletos
y mucho más.*

Conozca más de nosotros:



MK GRUPO EDITORIAL S.A.C.
Av. República de Panamá N° 5659, Of. 302, Miraflores
Telfs. 243-0303 / 446-0808
www.mk-group.com.pe



Knowledge grows

Atención a los detalles

YaraVita™

Más que solo nutrientes – la clave para mejores resultados.

YaraVita: la línea de fertilizantes foliares de Yara, es más que simplemente nutrientes. Son productos desarrollados para crear valor en la planificación de los programas de nutrición, desde la siembra, cosecha y vida en anaquel. Cuando aplicas los productos YaraVita tienes la ventaja de aplicar un producto seguro, rentable y fácil de usar. ¡Compruébalo tú mismo!

Yara es buena cosecha

www.yara.com.pe

[f/YaraPeruOficial](https://www.facebook.com/YaraPeruOficial) [@YaraPeru](https://twitter.com/YaraPeru)

