

Perúvid

PUBLICACIÓN TÉCNICA ESPECIALIZADA



La uva de mesa continúa liderando
la agroexportación peruana

Primera fruta de exportación

ENTREVISTA
Manuel Yzaga
Presidente de ProVid

FITOSANIDAD
Cochinilla
harinosa

FRESH FRUIT PERÚ
Análisis de la campaña
de uva de mesa 2020/21



Nuevo Laboratorio de Análisis de Pesticidas

Más que un laboratorio: Precisión, Seguridad y Rapidez

- A2LA: Laboratorio Acreditado ISO/IEC 17025:2017
- Autorizados por Senasa
- Reconocidos por Inacal
- Más de 600 moléculas
- SGS iFood: Plataforma para visualizar resultados en tiempo real
- Más de 15 laboratorios a nivel mundial

 pe.pestilab@sgs.com

 999 979 079

SGS



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

DESDE CALLAO, PERÚ	ENTREGA CUT - OFF	ZARPE	ARRIBO	DÍAS DE TRANSITO	TERMINAL EN DESTINO
Miami, Florida	Domingo 23:00	Martes	Jueves	9	Port of Miami
Philadelphia, Pennsylvania	Domingo 23:00	Martes	Domingo	12	Penn Terminals
Brooklyn, New York	Domingo 23:00	Martes	Martes	14	Red Hook
Newark, New Jersey	Domingo 23:00	Martes	Jueves	16	Red Hook
Houston, Texas	Domingo 23:00	Martes	Miercoles	15	Jacintoport
Savannah, Georgia	Domingo 23:00	Martes	Viernes	15	Garden City Terminal
Toronto y Montreal, Canada	Domingo 23:00	Martes	Via Philadelphia		

DESDE PAITA, PERÚ	ENTREGA CUT - OFF	ZARPE	ARRIBO	DÍAS DE TRANSITO	TERMINAL EN DESTINO
Miami, Florida	Martes 23:00	Jueves	Jueves	7	Port of Miami
Philadelphia, Pennsylvania	Martes 23:00	Jueves	Domingo	10	Penn Terminals
Brooklyn, New York	Martes 23:00	Jueves	Martes	12	Red Hook
Newark, New Jersey	Martes 23:00	Jueves	Jueves	14	Red Hook
Houston, Texas	Martes 23:00	Jueves	Miercoles	13	Jacintoport
Savannah, Georgia	Martes 23:00	Jueves	Viernes	13	Garden City Terminal
Toronto y Montreal, Canada	Martes 23:00	Jueves	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 Seboard Marine en Perú y Ecuador

Av. Javier Prado Oeste 757 Of 1303 - Magdalena del Mar, Lma -Perú
Telf.: (511) 6147070
www.citikold.com



Uva peruana: repuntando una vez más

La agroexportación peruana continúa en marcha, llevando nuestras frutas y hortalizas a los mercados internacionales –pese al impacto de la covid-19 y la crisis mundial–, y esto es fundamental para el crecimiento del sector. La uva de mesa, en plena campaña 2020/21 hace lo propio, y todo parece indicar que los resultados serán bastante alentadores. Superar las cifras alcanzadas en la campaña 2019/20, en la que las exportaciones de uva peruana sumaron más de 364 mil toneladas, por un valor de US\$ 924 millones, nos confirmarían, una vez más, que se trata del primer producto de agroexportación del país.

La calidad del producto y ser un proveedor confiable, han permitido consolidar a la uva de mesa pe-

ruana en destinos comerciales tan exigentes como Estados Unidos, Holanda, China, Reino Unido, Canadá, España, entre otros. Vemos, con satisfacción, que los esfuerzos desarrollados por los sectores público y privado, han sumado estratégicamente, para que el Perú sea reconocido como tercer exportador mundial de la deliciosa fruta.

A veces, las grandes crisis como la actual pandemia, pueden redundar en un repunte para algunos rubros productivos. Hoy, más que nunca, los consumidores están dando una atención preferente a los alimentos saludables, que ayudan a reforzar el sistema inmunológico y prevenir enfermedades. La alimentación global no puede detenerse y Perú, qué duda cabe, sigue siendo una gran ‘despensa’ para el mundo.



**NUESTRA
FRUTA LLEGA
A DESTINOS
COMERCIALES
TAN EXIGENTES
COMO ESTADOS
UNIDOS, HOLANDA,
CHINA, REINO
UNIDO, CANADÁ,
ESPAÑA, ENTRE
OTROS.**

Una publicación de:



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



974 462057

EDICIÓN DICIEMBRE 2020

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

PERIODISTA: Mario Orellana | **CONTENIDO DIGITAL:** Enzo Velazco

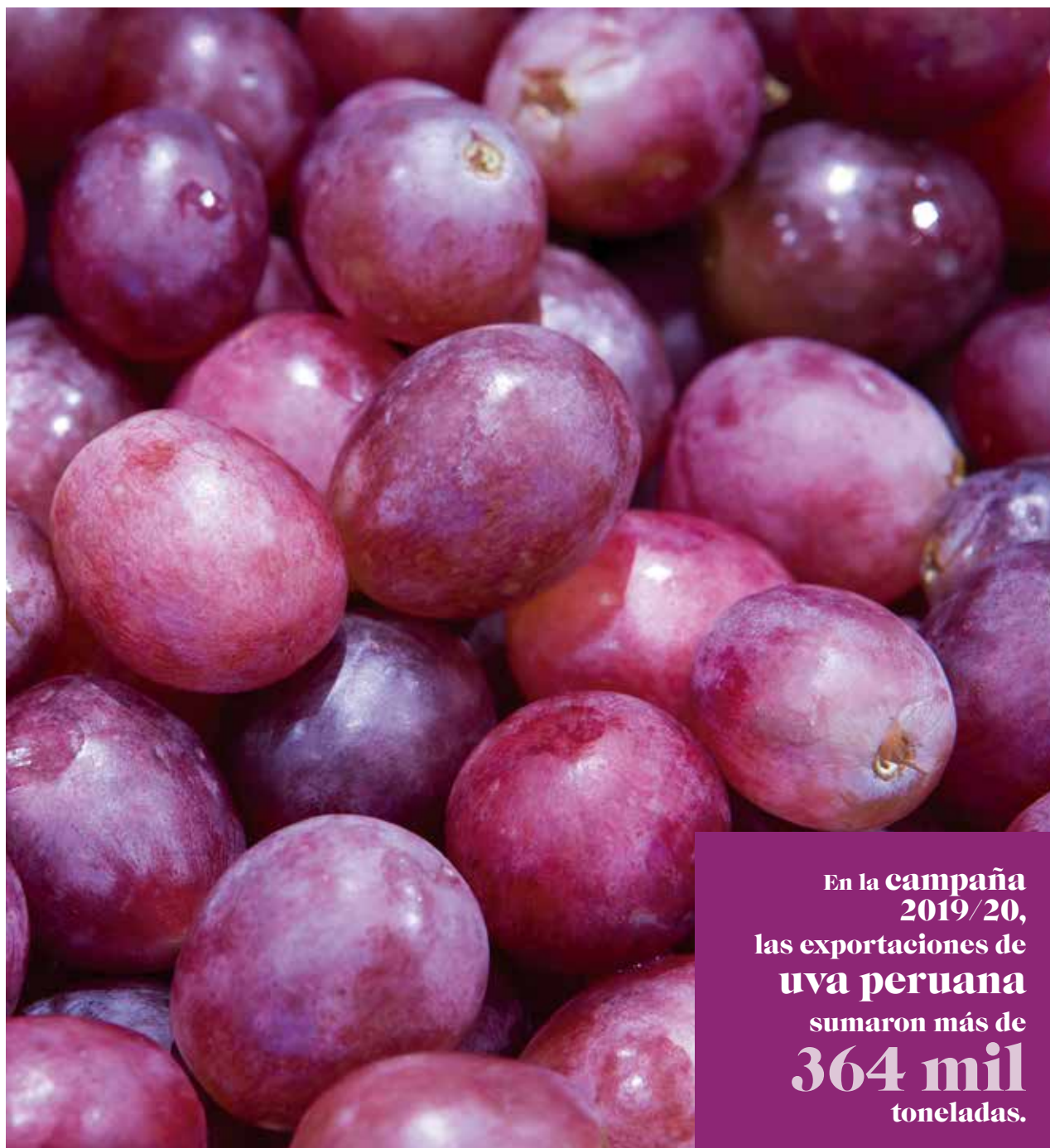
DISEÑO Y DIAGRAMACIÓN: Elizabeth Arenas Reyes | **FOTOGRAFÍA:** Dieter Castañeda

PUBLICIDAD: Aída Alvarado, Flor Núñez del Arco G.

ADMINISTRACIÓN Y FINANZAS: Yolanda Rodríguez García

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

Perúvid no se solidariza necesariamente con el contenido de los avisos publicitarios, ni de los artículos firmados por los colaboradores. Se autoriza a reproducir el material periodístico de esta edición, siempre que se cite como fuente.



En la campaña
2019/20,
las exportaciones de
uva peruana
sumaron más de
364 mil
toneladas.

ENTREVISTA**4 “Perú es el tercer exportador mundial de uva de mesa”**

Manuel Yzaga Dibos, presidente de la Asociación de Productores y Exportadores de Uva de Mesa del Perú - ProVid

FITOSANIDAD**14 Cochinilla harinosa**

Ing. Agr. Guillermo Sánchez, especialista en Entomología de la Universidad Nacional Agraria La Molina, brinda información sobre las principales medidas de control de esta plaga.

HORIZONTE COMERCIAL**19 “Hemos demostrado que nos adaptamos rápido y debemos seguir haciéndolo”**

Gabriela Roldán Castillo, analista de inteligencia comercial de Fresh Fruit Perú

MANUEL YZAGA DIBOS, PRESIDENTE DE LA ASOCIACIÓN DE PRODUCTORES Y EXPORTADORES DE UVA DE MESA DEL PERÚ - PROVID:

“Perú es el tercer exportador mundial de uva de mesa”

Sostiene que a pesar de los retos originados por la pandemia, la industria vitícola ha logrado continuar con sus operaciones. Alentadoramente, las proyecciones indican que la campaña 2020-2021 podría superar los 50 millones de cajas exportadas.



¿Cómo se viene desarrollando, hasta el momento, la presente campaña exportadora?

En la industria de la uva de mesa nos regimos por la temporada de cosecha. Podríamos decir que la temporada país inicia en julio y termina en marzo del siguiente año.

Siendo así, los meses de enero a marzo de este año -que corresponden a la pasada temporada 2019-2020- tuvieron el impacto de las lluvias en el sur, lo que generó un

menor volumen exportable al estimado. En lo que va de la presente campaña (temporada 2020-2021) hasta la semana 46 (segunda semana de noviembre) la zona norte del país muestra un 5% por debajo, comparado con periodo similar del año previo.

Ya a fines de noviembre, notamos que la curva de producción empieza a mostrar inflexión positiva, que las producciones empiezan a manifestarse, por lo que es muy probable que para fines de año hayamos

dejado atrás ese retraso inicial de 5%. Y es posible que para marzo de 2021, hayamos superado los 50 millones de cajas, mostrando crecimiento respecto a la campaña anterior.

¿Qué problemas viene enfrentando el gremio desde que se declara la emergencia por covid-19?

La oferta laboral disminuyó, por obvias razones, lo que nos hizo acudir a personas con mayor especialización y, así, movilizar me-



nos personal. Económicamente, ha sido muy favorable para ellos; en buena hora, bien merecido.

Haber utilizado al 50% la capacidad de las unidades de transporte, duplicó el costo del mismo; la fuerza laboral especializada logró mitigar, en cierto porcentaje, este impacto, por eficiencias.

Otro factor fue el costo mayor en equipos de protección personal, por el volumen que significan. Sin embargo, lo más costoso fue la incertidumbre inicial, en aquel momento donde el Gobierno central y los gobiernos locales no habían generado aún las normas para operar. Fue muy difícil hacerlo con eficiencia, ya que corriamos el riesgo de ser objetados por cualquier paso que dábamos.

Ha sido clave el rol del gremio, de Agap y de ProVid. Gracias a esta intervención pudimos orientar al Gobierno central para, juntos, generar la 'nueva normalidad' con todos los cuidados y controles que hoy conocemos, y que son parte de nuestro día a día.



**PARA EL 2021
DEBEMOS TENER
ABIERTOS LOS
MERCADOS DE
JAPÓN, CHILE
Y ARGENTINA.
ECUADOR
DEBERÍA ESTAR
REABIERTO, Y
FILIPINAS EN
CAMINO.**

¿Cuál es el posicionamiento de la uva de mesa peruana en el ranking exportador mundial?

Gracias al constante incremento en volumen de exportación, el Perú actualmente se ubica como el tercer exportador mundial.

Respecto a las variedades, cabe indicar que en la información estadística existe algo de ruido ya que aparecen variedades no declaradas, en valor de 6%; ProVid y Senasa están trabajando juntos para mitigar ese error a la hora de utilizar la Ventanilla Única de Comercio Exterior (Vuce). Dicho esto, variedades hay más de 40. Las que lideran en volumen son Red Globe, Sweet Globe, Crimson, Sugraone, Sweet Celebration, Jack's Salute, Timpson entre otras, y notamos que Autumn Crisp empezará, pronto, a tomar mayor presencia.

Los principales destinos a los que se exporta la uva de mesa peruana son: Estados Unidos, Holanda, China, Reino Unido, México, Canadá, España, Corea del Sur, Rusia, Colombia y 48 destinos más.

¿Qué problemas fitosanitarios son los que se enfrentan, principalmente?

Los tres mayores problemas son la mosca de la fruta, el chanchito blanco y el oídio. Un rol muy importante es el que juegan las boquillas de las fumigadoras, detalle que amerita mucha acuciosidad.

Como asociación, ¿qué metas lograron cumplirse este año y que se han propuesto para el 2021?

El gran reto -realmente, poco difundido-, fue colaborar, de la mano con Agap, en la generación de normas para que el sector pueda operar durante la pandemia. Qué bueno que, mediante esta nota, me permitan comunicarlo. Hay mucho



trabajo que no es percibido, necesariamente, y se da por 'gratis'.

Una meta lograda ha sido aceptar que necesitamos modernizar el gremio, que nuestra dimensión merece un ProVid reinventado. Se han superado hitos maravillosos, y ahora nos toca ir aún más allá.

Para el 2021 debemos tener abiertos los mercados de Japón, Chile y Argentina. Ecuador debería estar

reabierto, y Filipinas en camino. Seguimos trabajando.

¿En qué se basará, primordialmente, su gestión a poco de haber asumido la presidencia de ProVid?

¿Se imagina lo delicado que es sustentar, frente al Directorio, que necesitamos reinventarnos? La satisfacción, al tener unanimidad, es mayúscula. Este ha sido el mayor reto en los pocos meses de mi gestión.

Se priorizará el trabajo conjunto y estratégico con Senasa, así como modernizar el gremio al servicio del asociado, en aras de solidificar la industria.

Deseo agradecer a los asociados, a quienes esperamos, pronto, entregar resultados; igualmente a la Gerencia de ProVid, por los logros obtenidos; y al Directorio, por la confianza entregada y el apoyo directo.





Apostando a ganador

José Castro Eche copar, gerente comercial de Agrokasa, señala que uno de los logros más significativos de la empresa, es haberse enfocado, desde sus inicios, en la producción de uvas sin semillas.

“Enfrentamos el reto de ser parte de los pioneros y apostamos por las variedades sin semillas, para introducirlas en los principales mercados del mundo. A la fecha tenemos un plan de crecimiento, en desarrollo, que nos permitirá tener 750 ha de uvas de mesa, en nuestros dos fundos en el valle de Ica”, enfatiza Castro Eche copar.

Efectivamente, el cambio varietal ha ido dándose en los campos de los diversos frutos de exportación y la uva de mesa no ha sido la excepción. “En nuestro caso, lo iniciamos hace 10 años con 6 variedades patentadas a nivel de pruebas; y hace 4 años, hicimos cambios a niveles

comerciales. Para el 2022, tendremos 750 ha, al 100%, con uvas seedless de variedades patentadas”, detalla.

FUTURO PROMETEDOR

Nadie puede negar que la pandemia, de una u otra manera, ha afectado a todas las industrias. Castro Eche copar, precisa lo experimentado en el rubro vitícola: “Mayores costos y mucha incertidumbre, al principio del año. Es así que, para esta campaña de uva, tendremos costos mayores, básicamente, en relación a la prevención y el cuidado del personal.”

Sin embargo, tiene claro que el objetivo es seguir creciendo a pesar

de los retos que se puedan presentar: “Tenemos el principal producto de agroexportación del Perú y somos, ya, un jugador muy importante en el mundo de la uva de mesa, a nivel mundial. Esto demanda que manejemos información precisa, actualizada y oportuna -en todo orden de cosas-, por el bien de la industria”.

De esta manera, tienen planificadas sus principales acciones para el 2021. “Terminar con nuestro plan de crecimiento y con los cambios varietales de uvas de mesa sin semilla: con esto tenemos más que suficiente, dentro de nuestro programa de uvas en la empresa”, afirma José Castro Eche copar.

CONOCER SU DINÁMICA E INTERRELACIÓN,
DURANTE EL DESARROLLO DE LA PLANTA, ES FUNDAMENTAL

Carbono y nitrógeno

La Ing. Agr. Maritza Hurtado Mendoza, M.SC. en Fisiología y Producción Vegetal, aborda la importancia de ambos elementos, que influyen en aspectos tan vitales, como la fertilidad y la vigorosidad de las plantas de vid.

■ ¿Cuáles son las ventajas competitivas que tiene el Perú para el desarrollo de la agricultura moderna?

Podemos decir que la agricultura peruana ha crecido gracias a las nuevas tecnologías, en los últimos años; es así, que ha sabido aprovechar sus recursos y adaptarlos a sus necesidades.

La mayor ventaja que tiene el Perú es su diversidad agroclimática; gracias a ella, tenemos la capacidad de cultivar cuando otros países de nuestro hemisferio no pueden hacerlo, lo que nos permite contar con importantes ventanas comerciales. Además, podemos cultivar especies que por su evolución no están adaptadas a nuestras latitudes, como la vid precisamente. A esta ventaja climática se suman, por supuesto, los conocimientos de tecnología de riego, manejo agronómico y fisiología vegetal.

¿Por qué es importante conocer los mecanismos fisiológicos de la vid para asegurar la productividad del cultivo?

Porque reflejan el estado de la planta. Por ejemplo, una planta sana y vigorosa tiene una absorción de nutrientes o de agua, diferente al de una planta estresada,

débil o enferma; una planta en desequilibrio respirará más que una en homeostasis. Los procesos de floración y maduración serán diferentes y cada respuesta fisiológica también, según la especie, el estado fenológico e incluso el momento del día (cierre estomático, por ejemplo).

Si conocemos la fisiología de la planta, seremos capaces de advertir que un cambio, en un determinado proceso fisiológico del cultivo, es una señal de alerta. Si además, identificamos la posible causa de estrés en un período fenológico crítico durante la producción, siendo posible corregirlo, y lo hacemos, lograremos tener una mejor respuesta en productividad y rendimiento en dicha temporada. Y al menos para la vid u otro frutal de hoja caduca, estaríamos garantizando, también, una mejor calidad, rendimiento y producción, para la siguiente temporada.

Si no podemos corregir la causa de estrés, en un año con clima inusitado, por ejemplo, el conocimiento en fisiología nos permitirá predecir la respuesta y ajustar, a ella, el



manejo y el rendimiento esperado, garantizando calidad y buenos resultados para ambas temporadas. Como vemos, conocer y entender la fisiología es una parte importante del manejo agronómico integral de los cultivos y nos conduce a una mejor producción.

¿Cuáles son las principales condiciones agroclimáticas que podrían causar estrés en el cultivo de vid?

Principalmente, la radiación y la humedad del suelo. Un leve descuido en el suministro hídrico en días de alta radiación solar, afectará procesos fisiológicos como la respiración, transpiración y la traslocación de fotosintatos; esto se traduce en menor asimilación de carbono y menor traslocación a las partes anuales y perennes. Debe considerarse que la fisiología del carbono y el metabolismo del nitrógeno están muy relacionados, lo que significa que sin fijación de carbono no hay asimilación de nitrógeno, y sin nitrógeno se restringe más la fotosíntesis, lo que impacta no solo en la producción de la presente temporada sino en la siguiente.

Una alta radiación también puede causar daño fotooxidativo en las hojas más expuestas, lo que podría afectar la capacidad fotosintética de la canopia en los días posteriores.

Las bajas radiaciones por cielos nublados también restringen la fotosíntesis, de manera que las vides podrían experimentar una grave escasez de carbono, disminuyendo, en consecuencia, la asimilación de nitrógeno.

¿En qué reside la importancia del carbono y del nitrógeno para el óptimo desarrollo de la uva de mesa?

El carbono y el nitrógeno están entre los elementos más abundantes en los seres vivos, como el hidróge-



Ing. Agr. Martiza Hurtado

LA IMPORTANCIA DEL CARBONO Y DEL NITRÓGENO RADICA, TAMBIÉN EN LAS RESERVAS QUE NECESITA LA PLANTA PARA SU CRECIMIENTO, AL INICIO DE LA TEMPORADA.

no y el oxígeno. El carbono forma parte importante de la estructura de las plantas y es su principal fuente de energía; por otro lado, el nitrógeno es un componente importante de los aminoácidos (que formarán las proteínas) y de algunos ácidos orgánicos y hormonas.

Para formar proteínas se requiere energía y para obtener energía se necesitan proteínas. Si falta alguno de los dos elementos se inhibe la síntesis o absorción del otro por retroalimentación, provocando un gran desequilibrio en la planta. En esta interrelación reside la importancia del carbono y del nitrógeno. En las plantas, el carbono se obtie-

ne de la fotosíntesis, y el nitrógeno de la solución suelo. Nosotros podemos adaptar el dosel o canopia de las plantas para hacer más eficaz la fotosíntesis y podemos controlar los niveles de nitrógeno que asimilará la planta; de ambas maneras, podemos regular la vigorosidad de la plantación y ajustarla a una producción más eficiente.

Para el caso de la vid, además de todo lo anterior, la importancia del carbono y del nitrógeno radica también en las reservas que necesita la planta para su crecimiento, al inicio de la temporada. La vid evolucionó para perder sus hojas y sobrevivir a los inviernos fríos; nosotros simulamos esta condición con la restricción de riego al final de cada temporada y por lo tanto la vid -uva de mesa o de vino-, inicia la temporada sin hojas ni raíces absorbentes, dependiendo de sus reservas de carbono (en forma de almidón) y de nitrógeno (en forma de arginina).

Así que conocer la dinámica e interrelación de ambos elementos durante el desarrollo de la planta es determinante, no solo para reconocer estados críticos en los que no debería haber déficit, sino, para ser conscientes del momento en el que hay que enfocarse en promover la acumulación de reservas para la siguiente temporada. La vid depende de las reservas de carbono desde la brotación hasta la floración, por ejemplo, y podría depender de las reservas de nitrógeno incluso hasta el envero. Estos periodos constituyen gran parte del desarrollo fenológico, por lo que se les debe prestar la debida atención e importancia.

Para finalizar, el carbono y el nitrógeno determinan, también, la fertilidad y la vigorosidad de las plantas de vid; de allí, el especial cuidado que



debe tenerse en la fertilización nitrogenada y manejo de canopia, especialmente en los cultivares vigorosos.

¿Cuáles son las principales respuestas fisiológicas de la planta durante su desarrollo fenológico?

Cada respuesta fisiológica es importante. En función del desarrollo fenológico, quizá haya alguna digna de priorizar por el simple hecho de poder verlas, medirlas o evaluarlas. Los diferentes procesos fisiológicos son: respiración, transpiración, traslocación y remobilización de asimilados, floración, maduración y absorción de nutrientes. Y para cada uno de ellos existen diversas respuestas fisiológicas.

Por ejemplo, en el caso de la vid, como ya sabemos, de floración a brotación, la remobilización de fotosintatos y nitrógeno es determinante. En cuaja, el aborto de frutos es una respuesta fisiológica a la que hay que prestarle atención, en función a si es deseable o no, según el cultivar, y está relacionada con la translocación de asimilados, siendo en realidad, una consecuencia de esta última.

Durante todo el desarrollo del cultivo, aquellas respuestas asociadas con la regulación hídrica (relacionadas con la transpiración), como el cierre o apertura de estomas por ejemplo, son importantes y dignas de ser monitoreadas.

¿Considera que los agroexportadores prestan adecuada atención al tema fisiológico de la vid para asegurar la productividad de sus cultivos?

El posicionamiento de la uva de mesa peruana para exportación y su reconocimiento a nivel internacional, dan referencia de una estrategia minuciosa y muy estudiada en su manejo agronómico, donde, seguramente, está incluida la fisiología de la vid. Tengo entendido que muchas empresas agroexportadoras cuentan con la presencia y mentoría constante de asesores externos, como fuente de capacitación confiable en fisiología vegetal al momento de la toma de decisiones.

Sin embargo, la agricultura siempre supone nuevos desafíos por nuevos cultivares, nuevos mercados, nuevos terrenos que explorar, nuevas

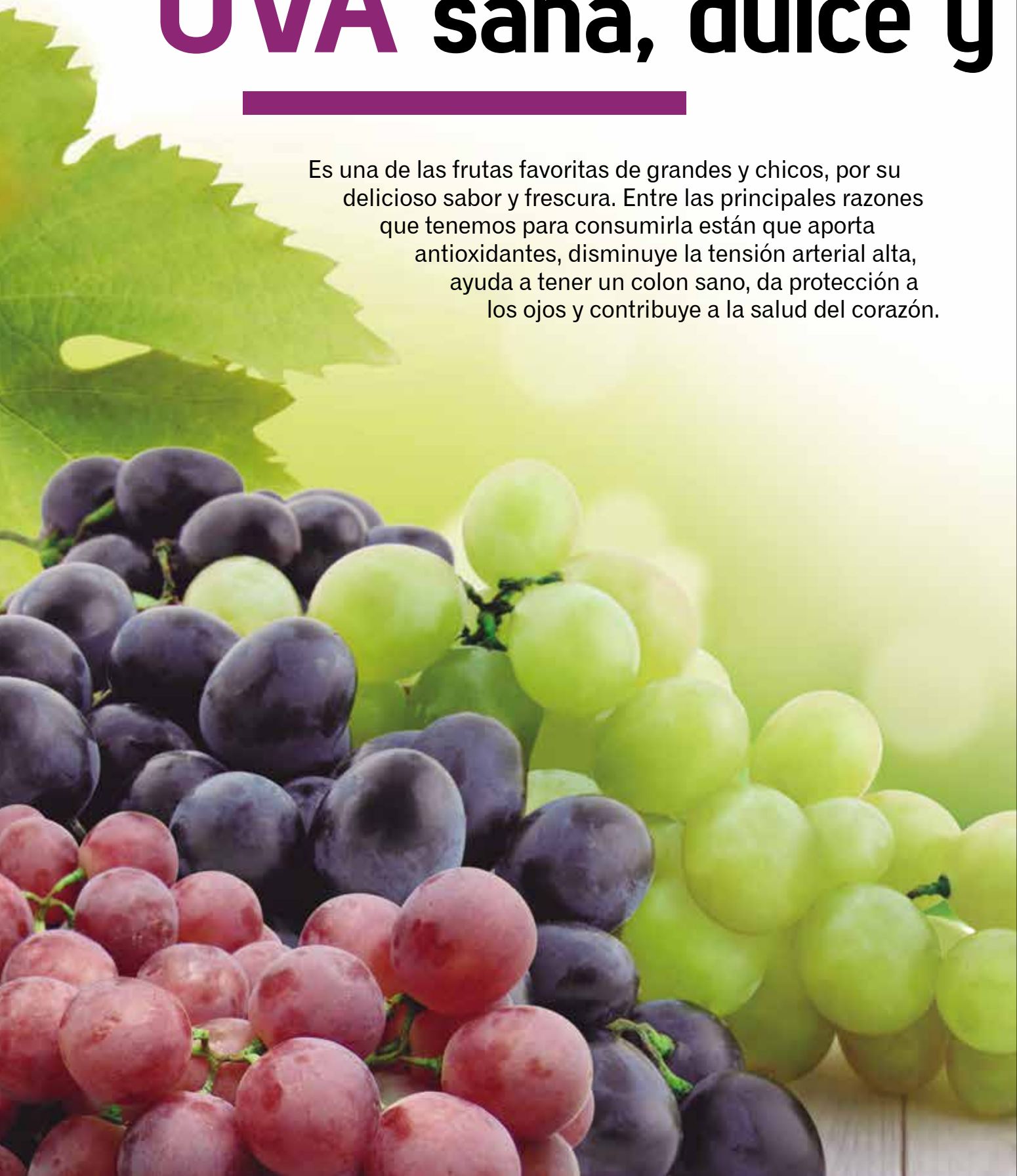
tecnologías, etc. Así que mi recomendación es, siempre, capacitarse y seguir formándose en las distintas áreas; el conocimiento es nuestra herramienta más poderosa y, haciendo alusión a la primera pregunta, el conocimiento es una ventaja competitiva, no solo en fisiología u otra área de la agronomía, sino además en las nuevas tecnologías.

En un mundo enfocado en la máxima producción, con menores insumos y el bajo impacto ambiental, vemos que el uso de sistemas inteligentes enfocados en el monitoreo y la automatización se ha hecho muy popular; incluso, para algunas empresas agroexportadoras, ya es difícil prescindir de ellas. Sin embargo, debemos tener en cuenta que no podemos automatizarlo todo, y aquí es donde se pone en valor el conocimiento agronómico y, precisamente, todo lo relacionado al funcionamiento de la planta y su respuesta al medio externo. En la medida que siempre surgen nuevas tecnologías, investigaciones y conceptos, debemos buscar capacitarnos permanentemente.

AL ALCANCE DE LA MANO: EN LAS MESAS DEL PERÚ Y DEL MUNDO

UVA sana, dulce y

Es una de las frutas favoritas de grandes y chicos, por su delicioso sabor y frescura. Entre las principales razones que tenemos para consumirla están que aporta antioxidantes, disminuye la tensión arterial alta, ayuda a tener un colon sano, da protección a los ojos y contribuye a la salud del corazón.



nutritiva

La uva es considerada un súper alimento por las vitaminas que contiene. Entre ellas está la K, conocida también como la vitamina de la coagulación, así como la vitamina C, que ayuda a mantener los huesos fuertes; sin dejar de mencionar vitaminas del complejo B, como piridoxina, riboflavina y tiamina.

A ello se suma que posee el resveratrol, poderoso antioxidante que retarda la oxidación de las moléculas y la generación de los peligrosos "radicales libres". Además, el resveratrol juega un papel protector contra el cáncer de colon y de la próstata, enfermedad coronaria (CHD), enfermedad nerviosa degenerativa, Alzheimer e infecciones virales, fúngicas; contribuyendo, también, a la reducción del riesgo de apoplejía, al alterar los mecanismos moleculares dentro de los vasos sanguíneos.



Otro poderoso antioxidante que tiene la uva es la antocianina -presente sobre todo en las uvas rojas-, que actúa como antialérgico, antiinflamatorio, antimicrobiano y anticancerígeno. De igual manera, están las catequinas, flavonoides descubiertos en las variedades de uvas blancas y verdes.

Entre los minerales presentes en la deliciosa uva, destacan el cobre y el manganeso, cofactores esenciales de la enzima antioxidante denominada superóxido dismutasa. La fruta posee, también, potasio y hierro, este último, concentrado especialmente en las pasas.

ALIADA DE LA SALUD

La baya es muy baja en calorías, de manera que puede ser consumida con confianza, sin temor de que se esté rompiendo la dieta. Tal es así, que una taza y media de uvas suma solamente 90 calorías, nada de grasas y, virtualmente, nada de sodio. Como otras frutas, la uva no contiene colesterol.

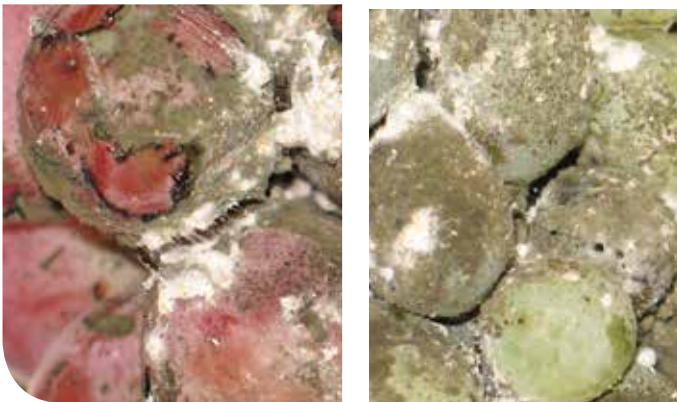
Cabe resaltar que es buena para el sistema circulatorio y protege al corazón, pues se sabe que el extracto de uva mejora hasta en un 57%, once biomarcadores de riesgo cardiovascular. Como vemos, cada racimo es un regalo de sabor, frescura y de buena salud.



LA DETECCIÓN TEMPRANA
ES MUY IMPORTANTE PARA COMBATIRLA

Cochinilla harinosa

En diálogo con PerúVid, el Ing. Agr. Guillermo Sánchez, especialista en Entomología de la Universidad Nacional Agraria La Molina, brinda información sobre las principales medidas de control de esta plaga que puede ocasionar grandes daños a los cultivos vitícolas.



¿Qué es la cochinilla harinosa de la vid y de qué manera ataca a los cultivos?

La 'cochinilla harinosa' es el nombre común de varias especies de la familia Pseudococcidae, la cual pertenece al orden Hemiptera. Es un grupo de insectos fitófagos que tienen un aparato bucal tipo picador (chupador), denominado proboscis; este es introducido a la raíz, tallo, ramas, hojas y frutos de la vid, extrayendo la savia, de la cual eliminan una secreción azucarada que se deposita en los diferentes órganos de la planta donde se localizan, favoreciendo el desarrollo del hongo de la fumagina que puede cubrir de color negro, el tallo, ramas, hojas y, especialmente, los racimos, afectando su calidad comercial.



¿Cuáles son las causas que la originan?

Varias de las especies de Pseudococcidae, que infestan a la vid, dañan también otras especies de plantas cultivadas en el Perú. Así, *Planococcus citri* es frecuente en plantaciones de cítricos en toda la costa peruana; en la vid, predomina en la zona norte del país. Otra especie es *Planococcus ficus*, más recientemente introducida aquí. Además, se citan a *Dysmicoccus brevipes*, una plaga del espárrago que pasó a la vid, al sembrarse esta en terrenos donde antes se cultivaba la hortaliza; *Pseudococcus longispinus* y *Ferrisia virgata* infestan, además de la vid, a diferentes plantas entre cultivadas y malezas. En el caso de *Planococcus citri*, es fácil que haya migrado a plantaciones de vid, especialmente en el norte, como es el caso de la región Piura donde hubieron áreas de siembra de cítricos, anteriormente.



Guillermo Sánchez

COMO MEDIDA DE PREVENCIÓN SE RECOMIENDA, PRINCIPALMENTE, MANTENER UN MONITOREO CONSTANTE DE LA PLAGA EN LA PLANTACIÓN.

Igualmente, el sistema de conducción de las plantaciones que generan abundante sombra, prácticamente, durante todo el ciclo del cultivo, favorece la incidencia de esta plaga. Los retrasos en la eliminación de ramas en exceso, el deshoje y el penduleo de los racimos, son otros factores que facilitan la infestación por esta plaga.

¿Cómo afecta a la producción y exportación del producto?

En primer lugar, el efecto que tiene la succión de la savia en la planta, es su debilitamiento. Si no se efectúa su control, oportunamente, puede, además, facilitar el ingreso de patógenos que infestan la madera.

El mayor daño al cultivo se da cuando infesta los racimos, especialmente, al eliminar una solución azucarada que se deposita sobre las



bayas, donde posteriormente, se desarrolla el hongo de la fumagina, afectando la calidad comercial de los racimos y, por lo tanto, una reducción en los rendimientos. Los racimos infestados o manchados no pueden ser exportados.

¿Qué avances hay en el control de la cochinilla harinosa de la vid?

Lo más importante para su control es la detección temprana, ya que la infestación se da por focos, gene-

ralmente. Se han desarrollado varios métodos de control, entre los cuales se encuentra el 'destolado' de los tallos de las plantas muy infestadas; este consiste en eliminar la cubierta del tallo o de las ramas, con el fin de dejar expuestos los diversos estados de desarrollo de la plaga y proceder a su tratamiento químico, ya sea con insecticidas orgánicos sintéticos o insecticidas de origen vegetal. Algunos usan la liberación de controladores biológicos, cuya eficiencia es relativa, en vista de que esta plaga se encuentra protegida y es difícil de ser localizada por estos controladores. En otros casos, se ha utilizado feromonas sexuales para la captura de machos, igualmente, con escaso éxito. Asimismo, han realizado o realizan, el destolado y, luego, a través de lanzallamas, tratan de controlar a esta especie plaga. Finalmente, existen plantaciones en las que efectúan aplicaciones de insecticidas vía sistema de riego para su control; esto se efectúa en la etapa de poscosecha.

¿Qué medidas de prevención o control deben tener en cuenta los productores vitícolas?

Como medida de prevención se recomienda, principalmente, mantener un monitoreo constante de la plaga en la plantación con el fin de detectar, oportunamente, la infestación por esta y otras plagas. Esto significa que los productores deben contar con un equipo de evaluadores debidamente capacitados en el reconocimiento de plagas y enfermedades que infestan a la vid. Igualmente, deben desinfestar los plantones antes de tras-

plantarlos a campo definitivo, para evitar que provengan de viveros infestados por esta plaga u otras.

¿Cuáles son las zonas más afectadas del Perú?

Estas especies plagas se encuentran presentes, prácticamente, en todas las zonas productoras de vid. En la costa norte, sobre todo en la región Piura, predomina *Planococcus citri*; y en la región Ica, es más frecuente *Planococcus ficus*. De igual manera, las otras especies antes citadas, se encuentran también en los diferentes valles donde se siembra vid aún cuando se hace en menor densidad.

Considero que se debería desarrollar un programa de manejo integrado del cultivo de la vid en el Perú. No solamente es el control de esta plaga, sino de otras que son más complicadas de controlar, como es el caso del oídio, una enfermedad que afecta a las hojas y, especialmente, a los racimos; otros casos son los nematodos, cuyo daño se localiza en el sistema radicular de las plantas, lo que causa un retraso en su desarrollo y, finalmente, su muerte.

El manejo de plagas y enfermedades de la vid en el Perú tiene que enfocarse desde un punto de vista integral. Deben participar especialistas conocedores de la problemática en general. Se debería actuar de manera conjunta, como se hizo hace varios años con el espárrago, cuando los especialistas desarrollaron metodologías de evaluación y propusieron estrategias de manejo que fueron adoptadas por la gran mayoría de productores. Lamentablemente, esto no continuó, y hoy en día, cada uno se defiende en base a su experiencia; algo similar está ocurriendo, no solamente con la vid, sino también con cultivos como el palto, cítricos, arándanos, entre otros.

SE DEBERÍA DESARROLLAR UN PROGRAMA DE MANEJO INTEGRADO DEL CULTIVO DE LA VID EN EL PERÚ. NO SOLAMENTE ES EL CONTROL DE ESTA PLAGA, SINO DE OTRAS QUE SON MÁS COMPLICADAS DE CONTROLAR





A SA\VE CONCEPT
FOR YOUR GLOBAL BUSINESS

SAVE

INSURANCE BROKERS

Una cobertura AMPLIA

- Fluctuaciones de temperatura (sin limitación a rotura por más de 24 horas).
- Programación incorrecta o fallos en sistemas de refrigeración y de atmósfera controlada.
- Daños físicos ocasionados por retrasos en la llegada de las mercancías.
- Pérdidas de mercado causadas por retrasos en la llegada.
- Daños causados por fallos en tratamientos de frío.
- Red internacional de peritos especializados en frutas.
- Gestión de acciones de recupero contra terceros.



Sader-Diers + von Etsdorf Assecuranzbureau OHG
Oberhafenstr. 1 • 20097 Hamburg • Germany

Tel.: +49 (0)40 32 90 86 90
Fax: +49 (0)40 32 90 86 923

info@save-hh.de
www.save-hh.de

Representations

Argentina
arg@save-hh.de

Chile
chile@save-hh.de

Colombia
col@save-hh.de

Peru
peru@save-hh.de

South Africa
rsa@save-hh.de

Spain
esp@save-hh.de





GABRIELA ROLDÁN CASTILLO, ANALISTA DE INTELIGENCIA COMERCIAL DE FRESH FRUIT PERÚ

“Hemos demostrado que nos adaptamos rápido y debemos seguir haciéndolo”

Explica, detalladamente, el contexto en el que viene desarrollándose la campaña 2020/21. Si bien la oferta peruana y la demanda internacional ofrecen un buen escenario para las exportaciones de uva de mesa, las empresas deben estar preparadas para cualquier cambio que se presente.

¿Qué factores están presentes en el desarrollo de la campaña actual y cuáles son las expectativas?

A nivel de producción se espera tener mayores volúmenes de uva, gracias al incremento de hectáreas cultivadas y al rendimiento de las plantas más jóvenes. El resultado de este año es impulsado, principalmente, por las nuevas variedades sin semilla que se viene cultivando hace pocos años y que están entrando a su etapa de mayor rendimiento. Los altos rendimientos de la uva son una ventaja peruana que debemos aprovechar. En la actualidad, se calcula que el rendimiento del cultivo en el Perú es de 20 toneladas por hectárea en promedio, cuando en el mundo el rendimiento es de apenas 12 toneladas por hectárea.

En cuanto a las exportaciones, la uva peruana ha tenido una gran acogida que le ha permitido crecer de manera constante.

A diferencia del arándano y la palta, que han empezado a inundar los mercados internacionales, este año, la uva está encontrando espacios para crecer sin tener un fuerte impacto en los precios o en el valor. Durante los primeros meses, cuando se cerraba la campaña 2019/20, se aprovechó la mayor demanda de Estados Unidos y de China, y el inicio lento de la campaña chilena para colocar la fruta a mejor precio. En lo que queda del año, primeros meses de

**ESTIMAMOS QUE
AL CIERRE DE LA
CAMPAÑA, 2020/21,
LAS EXPORTACIONES
INCREMENTEN 16% EN
VOLUMEN.**

la campaña 2020/21, se espera que el Perú aproveche la menor oferta de otros proveedores para incrementar las exportaciones y conseguir mejores precios.



¿Qué proyecciones se tiene para el cierre de la campaña?

La campaña exportadora de uva va de septiembre hasta abril, por lo que tenemos proyecciones muy preliminares aún. Hemos observado un inicio lento en septiembre y octubre, cuando las exportaciones de uva peruana se contrajeron 9%. Sin embargo, con el paso de los días, el resultado fue cambiando. En noviembre, hasta la quincena, las exportaciones han mostrado un crecimiento de 26%, dejando en evidencia lo que posiblemente será una buena campaña. De hecho, con esta información, estimamos que al cierre de la campaña, las exportaciones incrementen 16% en volumen y, de mantenerse los precios similares al año anterior (alre-

dedor de US\$ 2,30 por kilogramo), se esperaría un incremento de 12% en valor.

¿Qué posicionamiento viene alcanzando la uva de mesa peruana?

En 2019, el Perú se posicionó como el cuarto proveedor de uva más importante en el mundo, con 9,8% de participación. Ese año nuestro país fue superado por China, principal proveedor con 11,9% de participación; Chile, con 11,5%; y Estados Unidos, con 10,3%. Todos estos competidores han mostrado una ligera contracción de sus envíos en lo que va del año, y dado que la diferencia entre todos es bastante reducida, existe la posibilidad que al cerrar el año el Perú ingrese al Top 3. Calculamos que las exportaciones de uva del 2020 podrían superar los US\$ 1 000 millones, consolidándose como el principal producto de la canasta agroexportadora.

¿La crisis mundial por la pandemia está afectando la demanda de nuestra uva?

La contracción de la economía se observó principalmente entre los meses de abril y julio. En este periodo, la demanda mundial de uva se contrajo hasta 12%. Por suerte, la campaña peruana no fue afectada, ya que va de septiembre hasta abril. En estos meses, fueron afectados otros proveedores, como Chile y México, cuyas campañas van de marzo hasta agosto. Estos países redujeron sus envíos en 15% y 6%, respectivamente.

Se espera que la campaña peruana 2020/21 no se vea afectada con el contexto internacional. Son dos factores los que nos permiten inferir este resultado. Primero, se empieza a observar una recuperación de la demanda mundial, la cual ha incrementado hasta 7% en el último bimestre. En segundo lugar, se observa que los proveedores con los que compartimos ventana exportadora, registran problemas con su produc-



ción. California, por ejemplo, ya está a la mitad de su campaña y ha tenido una contracción de 9% en su oferta.

¿Qué otras circunstancias vienen influenciando en el comportamiento del mercado internacional?

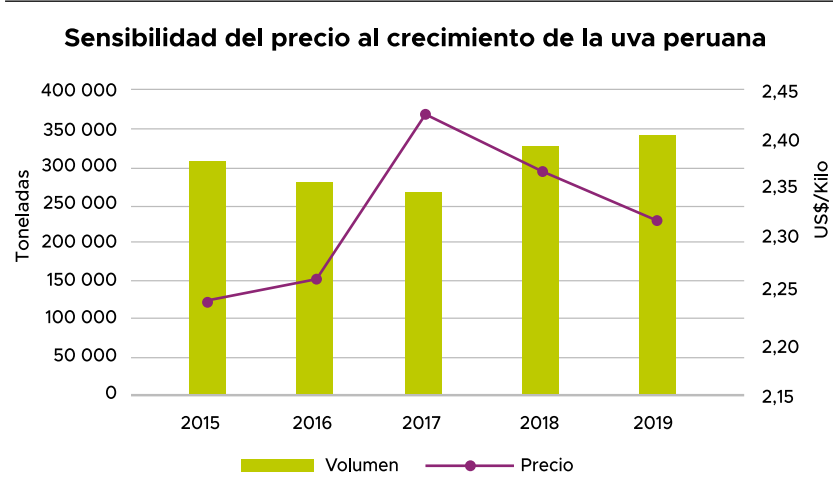
Hasta ahora, hemos visto que la oferta peruana y la demanda internacional dejan un buen escenario para las exportaciones de uva. Sin embargo, el contexto sigue siendo incierto. Un segundo rebrote del covid-19 en el Perú y en los principales mercados a los que exporta, podría contraer nuevamente la economía, dejando para el Perú un escenario similar al que enfrentaron Chile y México en esta campaña.

Asimismo, se debe tener en cuenta que las exportaciones de uva en-

tre diciembre y enero están asociadas a un consumo por costumbre. Países como China incrementan su demanda para celebrar su Año Nuevo, sin embargo, esto podría cambiar el año que viene. El país y las empresas deben estar preparados para enfrentar cualquier cambio a nivel internacional. Hemos demostrado, con los resultados de las exportaciones agrícolas, que nos adaptamos rápido y debemos seguir haciéndolo.

¿Qué desafíos tiene el Perú para continuar creciendo entre los principales proveedores del mundo?

Nuestros productos son de calidad internacional y lo observamos con la buena acogida que tenemos. En el caso puntual de la uva, no solo hemos crecido, también nos hemos



posicionado como uno de los principales proveedores al ganar mayor participación de mercado.

Seguir creciendo implica adquirir nuevas responsabilidades como proveedor, ahí es donde están nuestros desafíos. A medida que ganamos participación, nos volvemos un referente en el mercado mundial. Debemos evitar lo que pasó con el arándano: una sobreoferta y una posterior caída del precio y del valor.

La inteligencia comercial se vuelve fundamental para seguir creciendo. Es necesario conocer las costumbres y las preferencias de los distintos mercados, para crear una oferta diferenciada. Asimismo, no podemos seguir inundando Estados Unidos y Europa, es hora de empezar a diversificar nuestros destinos, para encontrar mejores oportunidades.



Para más información
escanea el siguiente código

o visita
www.cytoperu.com

AGRIOIL™

ACEITE MINERAL 100% PARAFÍNICO

AGRIOIL 99 SL, es un coadyuvante a base de aceite mineral 100% parafínico, que actúa como surfactante agrícola, por lo que mejora la acción de los plaguicidas.

Tataki salad



Chef
Martín Peláez,
Dark kitchen
"TORII"

Compartimos la receta de esta delicia que incluye, entre sus ingredientes, uva de mesa. Cada vez más, la gastronomía toma en cuenta a esta dulce fruta, por su gran versatilidad.

Ingredientes

- Un filete de bonito
- 1 ½ lechuga hidropónica
- 40 unidades de uva Red Globe
- 150 g de pecanas
- 250 g de queso parmesano
- Ajonjolí mix (blanco y negro) al gusto
- Sal y pimienta al gusto
- 120 ml de aliño dulce

Preparación

- Cortar el filete de pescado en forma rectangular y agregarle sal y pimienta.
- En una sartén bien caliente, sellar el filete por seis segundos, cada lado. Retirar y colocar en un recipiente que contenga agua y hielo para romper la cocción; mantenerlo así hasta el momento de ser cortado en trozos.
- En un plato, colocar la lechuga cortada en láminas. Agregar las pecanas en cuadraditos y colocar las uvas cortadas por la mitad y sin pepas. Luego, el queso picado y colocar el pescado cortado encima.
- Finalmente, bañar la preparación con ajonjolí y la salsa dulce (100 ml de sillao, 100 ml de agua, 300 g de azúcar, 1 manzana cortada en trozos).



SÚMATE A LA PRÓXIMA EDICIÓN DE *Perúvid*

- Proyecciones para la campaña 2021/2022
- ¿Cuáles son las principales variedades de exportación de la uva de mes peruana?
- Fitosanidad: En guardia contra la mosca de la fruta



974 462057

peruvid@agroyexportacion.com.pe

www.mk-group.com.pe



TIJERA
320 DX



TIJERA
COSECHA
310 DX



VS-9XZ
CORTE BY
PASS



VA-8Z
CORTE
ANVIL



TIJERA PODA
DOS MANOS
LPB-30L



SERRUCHO UV 32



VMA TENDONE
NEBULIZADORA
ELECTROSTATICA
PARA UVA



VMA AZUFRADORA
300LTS.



VMA OPTIMA NEBULIZADORA DE 2000 LTS.



TRITURADORA
BH140 BECCHIO
MANDRILE



CALIBRADOR



AZUFRADORA
ARENA 700 LT.



TERMÓGRAFOS
DIGITALES
USRID-16



TRACTOR FRUTERO
BAJO F-90 CARRARO

FULLTEC
Perú

Av. Isaac Newton Nro. 138
Ate - Lima
Telf. 326 5888 Cel. 998 428 175 / 994 113 257
ventas@fulltecperu.com

www.fulltecperu.com



MALLA ANTIPOLINIZACIÓN

Previene la polinización cruzada



Evita la germinación de semillas



SOLUCIÓN accesible para evitar el problema causado por la POLINIZACIÓN CRUZADA, ayudando a la necesidad de EVITAR la GERMINACIÓN de semillas en cítricos, FAVORECIENDO la PRODUCCIÓN de FRUTAS SIN SEMILLAS en cítricos de EXPORTACIÓN.

EXPORTAMOS A:

- Norte América
- Centro América

- Sudamérica
- Europa

- Norte de África
- Asia



**EMPRESA
100% MEXICANA**

Máxima calidad al mejor precio

Aliado
Agrícola



LITEC
Soluciones para la agricultura

Calle Los Amigos 189, Sanjago de Surco, Lima 33 / Perú
Telf: (511) 434 3345 - (511) 434 4141
Cde: 994549803 / 987979411
E-mail: ventas@litetecperu.com

www.litetecperu.com
Incorporación en




+52 461 179 8791
WWW.GRUPOTEXTILES.COM