

ágro & exportación

N.º 35

Revista Institucional de la Asociación de
Gremios Productores Agrarios del Perú

agap



12.º ANIVERSARIO

Enrique Camet Piccone, presidente del Consejo Directivo de AGAP

**“Nuestra producción agrícola
es muy positiva para el país
y es fundamental que se conozca”**

ANÁLISIS

Profesionales y técnicos
de la agroexportación

ENTREVISTA

Wuillian Monterola Abregú, presidente de la Comisión
Agraria del Congreso de la República del Perú

FAST

from fruit port to fruit port

WORLDWIDE PRESENCE

PALLETISED

PERISHABLES

DIVERSITY

DIRECT

no transhipments

EXPERTISE

CUSTOMER ORIENTED

SPECIALISTS ONBOARD

ANYTIME ANYWHERE

DEDICATED

specialised reefer logistics

FLEXIBILITY

CONTAINERISED

PERSONAL CONTACT



"With the diversity in ships they have available Seatrade offers us flexibility when our volumes change"
Miguel, shipper

Seatrade Peru - Ankasea SAC
Tel. (51) 1 441 0544
Mob. (51) 999 077 811
general@pe.seatrade.com

Seatrade Reefer Chartering N.V.
Tel. (32) 3 544 9493
mailbox@seatrade.com



Seatrade

www.seatrade.com



FRUIT 2016 LOGÍSTICA

BERLÍN

3|4|5 FEBRERO

WWW.FRUITLOGISTICA.ES



In cooperation with

FRUCHTHANDEL
MAGAZINE

Cámara de Comercio e Industria
Peruano-Alemana
Camino Real 348 - of. 1502
Lima 27 - San Isidro
Tel +51 1 441 86 16
Fax +51 1 442 60 14
ferias@camara-alemana.org.pe

 Messe Berlin

CONTENIDO



10 Estado

Agroexportación y seguridad alimentaria

Wuilian Monterola, presidente de la Comisión Agraria del Congreso de la República



16 Gestión pública

SENASA: aliados de la agroexportación

Jorge Barrenechea, jefe del Servicio Nacional de Sanidad Agraria



6 Aniversario AGAP

“Nuestra producción agrícola es muy positiva para el país y es fundamental que se conozca”

Entrevista a Enrique Camet, presidente del Consejo Directivo de AGAP



42 Análisis

Técnicos y profesionales en agricultura y agronegocios

Demanda laboral para la actividad agroexportadora



CONSEJO EDITORIAL

Presidente

Carlos Enrique Camet Piccone

Vicepresidente

Ricardo Briceño Villena

Secretario

Lionel Arce Orbegozo

Tesorero

Paul Barclay Rey de Castro

Past - Presidente

Guillermo van Oordt Parodi

Vocal

José Chlimper Ackerman

Vocal

José Antonio Castro Echeopar

Vocal

Alberto Irazola Tonsmann

Vocal

James Bosworth Crovetto

Vocal

José Antonio Gómez Bazán

Vocal

Alfonso Rizo-Patrón Ruiz de Somocurcio

Vocal

Alejandro Fuentes León

Vocal

Rodolfo Pacheco Monteverde

Vocal

Miguel Bentín Meseth

Directora Ejecutiva

Ana María Deustua

**Año 8, edición n.º 35
DICIEMBRE 2015**

Una publicación de:



Av. República de Panamá 5659, Of. 302,
Miraflores. Telfs. 243-0303 / 446-0808
www.mk-group.com.pe
revista@agroyexportacion.com.pe

Director General

Miguel Kohler

Editora Periodística

Elizabeth Aguirre Matute

Redacción

Renato León Gonzales
Adriana Chávez Chávez
Jossie Pérez Saldaña

Fotografía

Dieter Castañeda
Victor Hugo Llacza Gomero

Publicidad

Paola Panduro
Sandra Yauyo
Flor Núñez del Arco

Relaciones Públicas

Waleska Luna Ordinola

Diseño y Diagramación

Elizabeth Arenas Reyes

Administración y Finanzas

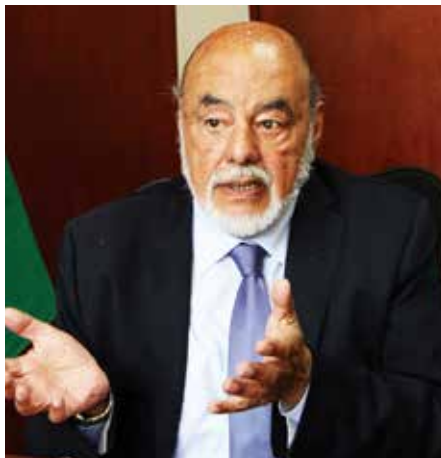
Yolanda Rodríguez García
Máximo O. Santa Cruz.

Asesoría Legal

Estudio Garcés & Asociados - T. 471-3691

Hecho el Depósito Legal N° 2006-8309

Agro&Exportación 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 la revista.



36 Ciencia y
Tecnología

**Apuesta por la
innovación**

Benjamín Quijandría, director ejecutivo del Programa Nacional de Innovación Agraria (PNIA)

38 Capacitación

**Programa SCORE:
segunda fase**

Efraín Quicaña, coordinador del programa SCORE Perú



48 Informe

**Preparados
ante efectos
del fenómeno
El Niño**

Prevención para proteger la agricultura del país





Doce años de AGAP

Este mes, AGAP celebra su duodécimo aniversario. Se trata de años muy relevantes para el agro. En este período hemos visto, con satisfacción, el auge de la producción y de la exportación de frutas y hortalizas que esperamos, al cierre del 2015, superen los 2 mil millones de dólares, es decir, diez veces más de lo que se alcanzó en el 2003, año de nuestra fundación.

La ocasión es propicia para saludar y reconocer los logros obtenidos gracias a la eficiente y cohesionada labor de nuestros gremios asociados: la Asociación de Productores de Cítricos del Perú, el Instituto Peruano del Espárrago y Hortalizas, la Asociación de Productores de Palta Hass del Perú, la Asociación de Productores de Uva de Mesa del Perú, la Asociación Peruana de Productores y Exportadores de Mango, la Asociación de Productores de Granada del Perú y la Asociación de Productores de Arándanos del Perú, con quienes se viene impulsando una nueva y exitosa historia de la agricultura peruana.

Las empresas de nuestro gremio tienen cultivos tecnificados en más de 45 mil hectáreas, con envíos que representan más del 60% de las agroexportaciones de frutas y hortalizas. En estos años hemos impulsado la agricultura moderna que ha producido importantes polos de desarrollo en diversas regiones del Perú, generando numerosos puestos de trabajo directo e indirecto, habiéndose conseguido reducir los índices de pobreza en la zona productiva costera, de 69% a 28% en promedio.

Asimismo, AGAP y sus gremios se han integrado en un trabajo sostenido y responsable con todos los actores de la cadena productiva y agroexportadora, y las instituciones del Estado que hacen esfuerzos por alcanzar un objetivo común, como es el desarrollo agrario nacional competitivo, sostenible en el tiempo y amigable con la naturaleza.

Hemos sido activos participantes durante las negociaciones de los acuerdos comerciales suscritos por el Perú con Estados Unidos, Canadá, China, Corea del Sur, Japón, los países del EFTA, Unión Europea, entre otros importan-

tes convenios vigentes, esperando que entren en vigor los recientes dos acuerdos multilaterales, es decir, la Alianza del Pacífico y el Acuerdo de Asociación Transpacífico, los cuales permitirán ampliar las fronteras de mercados para la agroexportación.

Hemos acompañado —y continuamos haciéndolo— el esfuerzo del SENASA en el tema de erradicación de la mosca de la fruta, el control sanitario interno y en frontera, y también en la importante labor de negociación exterior. Luego de arduas tratativas en estos años, ha sido posible lograr la apertura fitosanitaria para productos como la palta (en Japón y China), el mango (en Corea), los arándanos (en Canadá), los capsicum (en Estados Unidos) y mejoras en acceso para los cítricos en China y Estados Unidos, entre otros importantes logros.

Participamos en variadas actividades promocionales impulsadas dentro y fuera del país por la Cancillería y por MINCETUR, a través de las embajadas, PROMPERÚ y las oficinas comerciales del Perú en el exterior.

En los últimos cuatro años, con un mandato renovado y nuevos estatutos, los directivos de AGAP recibimos el encargo de dar un mayor impulso a la agricultura moderna y apoyar la consolidación y diversificación productiva, buscando mantener la estabilidad jurídica, aumentando nuestra presencia en las actividades de negociación y de promoción dentro y fuera del país, e impulsando una mayor interacción con las autoridades, labores que hemos cumplido y en las que seguimos trabajando de forma decidida. Y es que alcanzar el lugar donde estamos, ha sido un gran esfuerzo liderado por los empresarios productores y agroexportadores nacionales y sus gremios comprometidos con el país, lo cual es necesario profundizar y expandir.

¡FELIZ ANIVERSARIO PARA TODOS USTEDES!

Enrique Camet Piccone
Presidente de AGAP



Perú es el primer exportador de espárragos frescos a nivel mundial, dada su gran calidad y capacidad de producción durante todo el año. En el 2014, alcanzó el 35% del volumen total exportado, llegando a 51 destinos, entre ellos Estados Unidos, España y Países Bajos.

Entrevista a Enrique Camet Piccone,
presidente del Consejo Directivo de AGAP

“Nuestra producción agrícola es muy positiva para el país y es fundamental que se conozca”



La Asociación de Gremios Productores Agrarios del Perú cumple 12 años en el marco de una etapa muy favorable para la agroexportación, gracias a los logros conseguidos en los últimos años. Señala que la asociatividad y el trabajo con entidades del Estado, con el objetivo de erradicar la mosca de la fruta y abrir nuevos mercados a nuestros productos hortofrutícolas, han contribuido significativamente a alcanzar las metas trazadas y propone fortalecer el compromiso con la historia de éxito de la agricultura peruana.

■ De qué manera ha evolucionado el sector agroexportador en los últimos años y cuáles son sus aportes primordiales al desarrollo del país?

Creo que el sector ha evolucionado muy favorablemente, en particular el de frutas y hortalizas que nosotros representamos. Las cifras nos avalan: hemos venido creciendo en 22% anual en los últimos 10 años y en el 2014 en 25%. En este año, que está un poco más difícil, al mes de setiembre tenemos una cifra bien esperanzadora de 8% de crecimiento que esperamos mantener e incrementar para fin de año; creo que es algo positivo. También se ha dado una concientización, nacional, regional y local, de la importancia que tiene el sector agricultura para el desarrollo, no solamente económico y comercial del país, sino en lo social, como la generación y calidad del empleo, la mejora de la calidad de vida, el incremento de oportunidades para la mujer y la fuerte disminución de la pobreza en regiones como Ica, La Libertad, Piura y Lambayeque, donde viene operando la agricultura moderna; y ahora estamos viendo otras posibilidades en Arequipa y Ayacucho.

Las oportunidades las proyectamos con particular optimismo. Estamos seguros de lo que podemos lograr. Hemos conversado muy estrechamente con todos nuestros gremios asociados a AGAP, sobre las posibilidades concretas para duplicar la pro-

ducción y la exportación en los próximos seis años. Si ahora registramos exportaciones de 1 900 millones de dólares, pretendemos estar por encima de los 3 800 millones para el año 2020. Para ello, obviamente necesitamos la estabilidad jurídica que nos permita desarrollarnos tanto en la parte interna, con la norma que tiene primacía, que es la Ley de Promoción Agraria, como también en el mercado externo con los acuerdos de libre comercio, bilaterales y multilaterales, que se han venido generando con el apoyo del Gobierno.

En el plano fitosanitario, hemos venido trabajando con el SENASA en varios frentes: la búsqueda de la erradicación de la mosca de la fruta, así como en reforzar el control sanitario de la producción y la vigilancia sanitaria en aeropuertos y fronteras, para prevenir que ingresen nuevas y mortales plagas. Se ha avanzado mucho en esto, pero debe aún fortalecerse.

De otro lado, a pesar de que hemos logrado importantes accesos fitosanitarios como el de paltas en China y Japón; la mejora de acceso de cítricos en China; mango en Corea del Sur; pimientos, ajés y mangos extragrandes en EE.UU.; así como cítricos de nuevas zonas en EE.UU.; paltas en Chile; y arándanos en Canadá; tenemos todavía ciertas limitaciones en algunos mercados como el asiático, en EE.UU. y en algunos países latinoamericanos. De esta manera, estamos pendientes

“Las oportunidades las proyectamos con particular optimismo. Estamos seguros de lo que podemos lograr: duplicar la producción y la exportación en los próximos seis años. Si ahora registramos exportaciones de 1 900 millones de dólares, pretendemos estar por encima de los 3 800 millones para el 2020”

de la autorización de los protocolos fitosanitarios para una serie de productos en mercados muy importantes como es la China, Corea del Sur, Japón, Indonesia, Vietnam, Malasia, Tailandia e India, donde hay posibilidades concretas de suministro de frutas y hortalizas peruanas, que tienen demanda. A veces nos quedamos sin exportar a estos u otros mercados, porque no contamos con estos permisos adicionales; o no podemos exportar más en mejores condiciones, porque tenemos limitaciones

en los protocolos que afectan la competitividad y desarrollo exportador, como por ejemplo, es el caso de EE.UU. (espárragos, arándanos).

¿Con qué instituciones viene trabajando AGAP principalmente, con el objetivo de abrir más destinos a nuestra oferta agroexportadora?

Necesitamos seguir trabajando de la mano con el Ministerio de Agricultura y Riego, con el Servicio Nacional de Sanidad Agraria, que son nuestros aliados estratégicos. Creemos que se debe dar el máximo apoyo para que el SENASA se refuerce y permitirles un trabajo más amplio en el control sanitario y la inocuidad alimentaria, así como en la negociación de protocolos con contrapartes extranjeras, ya que en la medida en que se va incrementando significativamente la producción agraria y la agroexportación, se requiere abrir nuevos mercados, así como evolucionar en la medida en que se vuelven más exigentes los requerimientos sanitarios y de inocuidad, tanto a nivel nacional como en los mercados externos.

Con el Ministerio de Comercio Exterior y Turismo hemos trabajado también en forma muy estrecha, en este caso en lo que se refiere a la promoción de nuestros productos de exportación, contando con el apoyo de las oficinas comerciales en diferentes mercados en Europa, Asia, Norteamérica, Sudamérica, y estamos empezando a trabajar en otros destinos como son Sudáfrica, la India y los Emiratos Árabes Unidos. Con PROMPERÚ



De izquierda a derecha: William Arteaga Donayre (Comisión de Promoción del Perú para la Exportación y el Turismo, PROMPERÚ), Sergio del Castillo (gerente general de PROCITRUS), Enrique Camet (presidente de AGAP), Chris White (director general de Fruitnet Media Internacional), Ana María Deustua (directora ejecutiva de AGAP), Magaly Silva (ministra del Ministerio de Comercio Exterior y Turismo, MINCETUR), Michael Rehmer (gerente del Área de Ferias de la Cámara de Comercio e Industria Peruano Alemana) Luis Torres Paz (Dirección de Promoción de las Exportaciones, PROMPERÚ), Víctor Sarabia Molina (especialista del Departamento de Agronegocios de PROMPERÚ).

“Es importante que la población peruana en su gran dimensión, el gobierno central y los gobiernos regionales, así como nuestros legisladores, se compenetren estrechamente con la producción agrícola y con la agricultura moderna, que es de avanzada, que genera grandes oportunidades de empleo y eleva la calidad de vida de las zonas productivas”



estamos muy agradecidos, porque es una institución que siempre ha estado cercana, ha apostado por la agroexportación y confiamos continúe haciéndolo. Trabajar con ellos nos ha permitido presentarnos con la mejor oferta exportable y de una forma atractiva en eventos internacionales, como son las ferias especializadas y misiones comerciales, así como participar en conferencias en Lima, a nivel regional y sobre todo a nivel internacional. Esto nos ha dado la oportunidad de difundir la oferta hortofrutícola peruana, promover los beneficios de la asociatividad, propiciar el desarrollo de servicios de apoyo a la actividad agroexportadora, acceder a contrapartes importadoras en otros mercados y establecer vínculos con asociaciones e instituciones de nuestro sector en otros países.

¿Qué tanto se conoce el trabajo que desarrolla AGAP?

Por lo general, los productores agrícolas somos de perfil bajo, no nos gusta salir a la prensa, ni ser reconocidos, pero la reciente

historia de la agricultura moderna peruana es tan positiva para el país, que creo es necesario y fundamental que se le conozca. Pienso que resulta importante que la población peruana en su gran dimensión, el gobierno central y los gobiernos regionales, así como nuestros legisladores, se compenetren estrechamente con la producción agrícola y con la agricultura moderna, que es de avanzada, que genera grandes oportunidades de empleo y eleva la calidad de vida de las zonas productivas, presentando productos altamente competitivos, que respetan los requerimientos sanitarios y de inocuidad, con una calidad elevada, siendo muy demandados en los mercados internacionales. Es esencial que todos nos comprometamos con nuestra agricultura, que tiene un gran porvenir y representa una gran fuente de desarrollo económico y social para nuestro país, incluida la seguridad alimentaria.

¿Cuáles son las metas cumplidas en la trayectoria de AGAP?

Creo que estamos a mitad del camino, aún si mucho se ha avanzado. Sabemos que tenemos un sector creciente que hemos afianzado y consolidado, que tenemos una estrecha relación con el Estado, que resulta fundamental, y que vamos de la mano con ellos en nuestras aproximaciones; hemos reforzado esta relación que es muy sana para todos. Pienso que hemos fortalecido la institucionalización de AGAP, también en su vínculo con otros gremios empresariales. Sabemos, además, que hemos creado las bases para que las inversiones continúen presentándose y pensamos también que vamos a invertir y generar nuevos negocios, no solamente en nuestras actuales empresas, sino en el contexto de los nuevos proyectos de irrigación que el propio Gobierno está impulsando.

Queremos reforzar el control sanitario nacional, erradicar la mosca de la fruta, así como abrir nuevos mercados. En ello se ha avanzado bastante. Se ha dado un nuevo dinamismo, que resulta necesario se continúe impulsando y se amplíe para el bien de todos los agricultores peruanos, grandes y pequeños y en todo el país. Hemos reforzado y ampliado también nuestro trabajo y presencia en el exterior. Estrechando el vínculo con las embajadas y consulados peruanos, con las oficinas comerciales y con los especialistas agrarios, que recientemente se han incorporado a varias de ellas.

Pensamos también que debemos continuar promoviendo la innovación agraria, como lo hemos venido reclamando, ya que en el pasado se perdió mucho tiempo y oportunidades. Recientemente se ha creado el Programa Nacional de Innovación Agraria (PNIA) y AGAP es miembro de su Consejo Ejecutivo. El PNIA cuenta con la cooperación del BM, del BID, del MEF y con un importante financiamiento que busca garantizar el efectivo desarrollo de proyectos específicos que contribuyan a generar más producción sostenible, de largo alcance, y permitan incrementar la productividad y proyectar más diversificación productiva.

Tenemos por delante retos que debemos afrontar, pero estamos seguros que en recientes años, hemos consolidado nuestra presencia y participación en el quehacer nacional, logrando alcanzar varios hitos en diversos ámbitos. Confiamos que el futuro será prometedor para continuar desarrollando nuestro sector.

¿Qué mensaje brindaría a los asociados de AGAP?

Que sigamos adelante juntos, porque creo que lo que más nos

ha ayudado es el estar asociados, coordinados, participar de forma activa y estar presentes en nuestros gremios, sin desatender sus temas específicos, pero a la vez, trabajar juntos en AGAP, con la fortaleza que nos da la unión. Por separado no llegamos muy lejos, si vamos juntos tenemos la capacidad de transmitir un mensaje mucho más sólido y de resolver los problemas bastante más rápido y de forma efectiva. Unidos podremos facilitar y lograr los objetivos de apertura de mercados. Queremos incrementar nuestra asociatividad, que se unan a nosotros nuevos gremios, nuevos productos y nuevas empresas. Cuenten con AGAP, seguiremos adelante con confianza, como en estos 12 años de labor institucional.

¿Qué es lo que más valora en su experiencia como presidente del Consejo Directivo de AGAP?

Es la capacidad que tenemos en AGAP de articular propuestas concretas y de llevarlas a ejecución con el apoyo de nuestros asociados, quienes se sienten comprometidos con esta prometedora actividad nacional. Sobre todo porque esta genera grandes oportunidades para nuestro país y el desarrollo rural, para el bien de nuestra población y para nuestras empresas.

Ana María Deustua, directora ejecutiva de AGAP:

“Vemos los resultados de un trabajo sostenido”

“AGAP nació con el objetivo de hacer crecer el sector agrícola del país, en base a su gran potencial y al desarrollo de una agricultura moderna y tecnificada. Cuando nuestra economía mostraba señales de un crecimiento óptimo y cuando el Perú daba inicio a importantes negociaciones comerciales internacionales, un grupo de empresarios tomó la iniciativa de unir esfuerzos para impulsar decididamente esta actividad productiva y, satisfactoriamente, han pasado 12 años que demuestran que los esfuerzos no han sido en vano.

La unión de importantes gremios de productores agrarios, por producto, que ya se habían formado, como es el caso de PROCITRUS (abril 1998), el IPEH (mayo 1998), PROHASS (febrero 1999), PROVID (diciembre 2001) y APEM (diciembre 2001), como gremios fundadores, y a los que luego se sumaron PROGRAMADA y PROARÁNDANOS, viene demostrando el gran valor del trabajo conjunto y la asociatividad.

Los logros alcanzados definen aún más la ruta que tenemos por delante. Debemos seguir trabajando coordinadamente, los sectores público y privado, en la erradicación de la mosca de la fruta, en el control fitosanitario y la inocuidad alimentaria, así como en la apertura de nuevos mercados y en el mejoramiento de los existentes; asimismo involucrar a los importadores, comercializadores y retailers, para acelerar este proceso. Otro tema de urgencia, es ampliar nuestra oferta exportable con nuevas frutas y hortalizas para no generar una sobreoferta de los mismos productos en los mercados actuales y analizar la capacidad de recepción de otros. Estamos seguros que la cohesión y el compromiso asumidos por los miembros de AGAP, permitirán que avancemos en nuestro propósito de consolidar nuestra actividad agroexportadora.”



Entrevista a Wuilian Monterola Abregú, presidente de la Comisión Agraria del Congreso de la República del Perú:

“Ejemplos como el de AGAP, pueden señalar el rumbo de la exportación desde núcleos de producción comunitaria”

En diálogo con Agro&Exportación, el congresista Monterola ofrece una mirada general sobre los pasos positivos de la agroexportación y el prestigio que vienen ganando nuestros productos hortofrutícolas a nivel mundial. También se refirió al Sistema Nacional de Seguridad Alimentaria y Nutricional (SINASAN), cuya creación fue aprobada en noviembre por el pleno del Congreso.

■ De qué manera viene contribuyendo la agroexportación al desarrollo del país?

Si consideramos que en los últimos diez años la producción agrícola para exportación ha crecido a una tasa significativa de 18,8% anual, mientras que el sector agrícola total ha tenido una tasa algo menor al PBI, vemos que la agricultura de exportación ha sostenido el crecimiento del sector y viene contribuyendo significativamente, no solo en ingresos, sino en empleo.

Sabemos que por cada millón de soles de producción adicional, en el sector agrícola (frutas y verduras) se generan 69 puestos de trabajo: 21 de forma directa y el resto de forma indirecta. Además, de acuerdo al reporte del INEI, este es el segundo sector que genera mayor empleo por cada monto invertido, detrás de otras actividades de servicio personal.

El presidente Humala ha destacado que el Perú está entre los primeros 10 países proveedores de alimentos en el mundo. Nuestra canasta agroexportadora se diversifica cada vez más.

Tenemos conocimiento de que las exportaciones de frutas y hortalizas frescas en el 2014 representaron el 38% del total de las agroexportaciones peruanas, lo que equivale a US\$ 5 068 millones. Podemos ver que en los últimos cinco años hemos crecido en valor 121%, con 22% de crecimiento promedio anual.

Entre enero y junio, el crecimiento ha sido de 9%. Nuestros principales mercados son Europa, con 40,2%; Estados Unidos,



Wuilian Monterola Abregú, presidente de la Comisión Agraria del Congreso de la República del Perú

“Si queremos que la agricultura de exportación siga creciendo, debemos impulsar los grandes proyectos hidroenergéticos como Puyango, en Tumbes; Alto Piura; Olmos, en Lambayeque; y Chavimochic III, en La Libertad”

con 39,4%; Asia, con 14,6%; y Sudamérica, con 3,6%. Vemos que el 56% de las frutas y hortalizas frescas en valor son exportadas a los Estados Unidos y destinos europeos como Holanda; sin embargo, hay otros mercados con alto potencial de crecimiento como Asia, Medio Oriente e India.

Nuestros principales productos son los espárragos, palta, uva de mesa y mango, con los que ocupamos los primeros lugares en el ranking mundial, seguidos por las mandarinas, arándanos, entre otros.

¿Qué factores permitirán fortalecer el crecimiento sostenido de la actividad agroexportadora?

No cabe duda que si queremos que la agricultura de exportación siga creciendo, debemos impulsar los grandes proyectos hidroenergéticos como Puyango, en Tumbes; Alto Piura; Olmos, en Lambayeque; Chavimochic III, en La Libertad; Chinecas, en Áncash; así como el Proyecto Pampas Verdes en Nasca y Cavelí (Arequipa); y Majes Siguanaco II, en Arequipa.

Sin embargo, esto debe ir a la par con la protección e impulso de los derechos del trabajador agrario. Es necesario que el Estado sea el vigilante permanente de que los beneficios de la agroexportación no solo sean para los empresarios, sino que siempre signifiquen desarrollo y bienestar para los trabajadores y sus familias, pues si el beneficio no llegara a ellos, no habría desarrollo.

¿Cuáles son los principales objetivos, a corto y a mediano plazos, del SINASAN?

Lo que busca, es establecer la responsabilidad y el compromiso de todos los niveles del Gobierno, con la agricultura y la alimentación, con el fin de impulsar una sinergia entre el Estado, el productor y el consumidor, de manera que se beneficien todos.

A corto plazo, se ha reconocido el derecho a la alimentación y a la nutrición garantizado por el Estado. A largo plazo, se espera que



El pleno del Congreso aprobó por mayoría el dictamen del proyecto de la Ley de Seguridad Alimentaria y Nutricional, que propone reconocer y garantizar el derecho a los peruanos a una alimentación adecuada y saludable, en especial a la población de menores recursos y la adulta mayor.

todo ciudadano tenga suficiente cantidad y calidad de alimentos disponibles para satisfacer sus necesidades.

Desde la Comisión Agraria hemos hecho esfuerzos para legislar respecto a la pequeña agricultura o agricultura familiar, así como por la seguridad alimentaria; sin embargo, queda como tarea pendiente buscar la asociatividad productiva. Creo que ejemplos como el de AGAP, pueden señalar el rumbo de la exportación desde núcleos de producción comunitaria.

En ese sentido, pese a que no es su misión, exhorto a la Asociación de Gremios Productores Agrarios del Perú realice una misión de cátedra sobre los mecanismos y beneficios de la agricultura industrial y la exportación dentro de las comunidades campesinas y los agricultores independientes.

En varias ocasiones he dicho que la minería puede ser generadora de riqueza, pero creo que la agricultura llena de vida y esperanza a los que se dedican a ella. AGAP me ha demostrado, además, que la agricultura puede ser una actividad rentable y, que llevada de una forma eficiente y moderna, es un instrumento de desarrollo que compite en importancia con cualquier otra actividad económica respecto al ingreso de recursos para el Estado, siendo irremplazable para la existencia misma de las personas.

Por eso, quiero saludar a AGAP que, desde el año 2003, ha asociado a siete gremios con cerca de 350 empresas productoras para representar al sector agroexportador ante el Gobierno peruano y entidades extranjeras.

Embajadora del Perú en Canadá, Marcela López Bravo:

“Los alimentos peruanos tienen buena acogida en el mercado canadiense”



En conversación con Agro&Exportación, a poco tiempo de asumir sus nuevas funciones, señala que la demanda de los cítricos, las granadas, las paltas y los arándanos provenientes del Perú, ha ido incrementándose en este país. El objetivo es crear más oportunidades comerciales para nuestra oferta hortofrutícola.

¿Cuáles son los temas prioritarios en asuntos económicos y comerciales en la agenda de Relaciones Exteriores?

Canadá es un socio estratégico para el Perú. No solamente es el cuarto destino de nuestras exportaciones, sino que también es el octavo país con mayores inversiones directas. Desde la puesta en vigencia del Tratado de Libre Comercio Peruano-Canadiense en el 2009, nuestra relación comercial se ha dinamizado.

Perú exporta hacia Canadá una canasta de productos bastante diversificada en la que destacan los productos no tradicionales los cuales, entre el 2009 y a la fecha, han crecido 205%. Por su lado, las importaciones de Canadá crecieron 36% en dicho periodo y se concentran en insumos para la industria, maquinaria y tecnología entre otros, mejorando las cadenas globales de valor. Sin duda, el TLC y nuestras ofertas exportables están generando oportunidades para nuestro país, las que se aprovechan cada vez más.

En ese sentido, la Cancillería forma parte del trabajo realizado por los sectores público y privado en beneficio de la buena acogida que tienen en Canadá los alimentos peruanos, en donde es

importante destacar el interés de empresas de este país, en asociarse estratégicamente con productores y exportadores peruanos. Esta posibilidad les permitiría no solo atender la demanda del mercado canadiense, sino también la de otros países, aprovechando la red de acuerdos comerciales que tiene Perú y sus ventajas como plataforma para el comercio en la zona Asia Pacífico. De tal forma, nuestra presencia en el exterior y en este caso en Canadá, nos compromete a desarrollar la debida promoción comercial, en especial de nuestros productos agropecuarios y sobre todo buscar las mejores oportunidades para su posicionamiento en el mercado, así como la inversión privada en ese sector.

¿Qué opinión le merece la evolución de las actividades de exportación de los productos hortofrutícolas peruanos durante los últimos años?

En mi experiencia diplomática, he tenido la positiva apreciación —a través de la promoción comercial que hace tradicionalmente la Cancillería mediante sus embajadas y consulados apoyando al Ministerio de Comercio Exterior y Turismo y a los gremios empresariales—, de cómo se ha venido ganando terreno en la introducción de los productos peruanos al mercado internacional, en este caso de los hortofrutícolas, en países donde tradicionalmente no se conocía su alta calidad alimenticia y su excelente presentación.

En lo que se refiere a Canadá, hay una variedad de productos que han venido incrementándose como es el caso de los cítricos —naranja, tangelo—, las granadas, las paltas y los arándanos, los cuales han pasado largos procesos de certificación sanitaria.

Recientemente, el Perú ha concluido las negociaciones del Acuerdo Transpacífico de Cooperación Económica (TPP por sus siglas en inglés) del cual forma parte Canadá. ¿Considera que este acuerdo sumará al TLC vigente entre ambos países?

Por supuesto que sí. El TPP negociado entre 12 países, miembros a su vez del Foro de Cooperación Económica Asia-Pacífico (APEC), promoverá el ingreso de productos en los mercados de los Estados signatarios, los cuales gozarán de preferencias arancelarias, que son realmente ventajas competitivas para el mejor acceso de nuestros productos agropecuarios que, en muchos casos, exceden las facilidades registradas en los acuerdos de comercio bilaterales. Los países suscriptores del TPP facilitarán, igualmente, los protocolos sanitarios para un mejor acceso, y entre ellos está Canadá como país importante de la cuenca del Pacífico, cuyo mercado es de alto nivel.



Servicios Financieros Integrados Consulting S.A.C.

ASESORÍA Y CONSULTORÍA PARA EL FINANCIAMIENTO DE EMPRESAS AGRÍCOLAS Y AGROINDUSTRIALES EXPORTADORAS

Los servicios que brindamos para el financiamiento de proyectos son integrales, se inicia desde la estructuración de la propuesta de financiamiento de acuerdo a los requerimientos de la empresa hasta la aprobación del préstamo por parte de la entidad financiera. Nuestros servicios están dirigidos a las empresas agrícolas exportadoras y a las empresas agroindustriales que requieran ampliar operaciones o implementar nuevos proyectos.

✓ FINANCIAMIENTO AGRÍCOLA

- Instalación y ampliación de cultivos agrícolas
- Capital de trabajo estructural para el mantenimiento de cultivos.
- Capital de trabajo para financiar la compra y/o acopio de cosechas.
- Financiamiento para exportación: líneas de crédito pre-embarque y post-embarque.
- Reestructuración (compra y/o recompra) de deudas bancarias agrícolas vigentes (no vencidas).

✓ FINANCIAMIENTO AGROINDUSTRIAL

- Instalación de nuevas plantas y/o ampliación de plantas procesadoras en marcha de fresco y/o congelado de frutas y hortalizas.
- Instalación de nuevas plantas y/o ampliación de plantas en marcha de conservas.



✓ FINANCIAMIENTO DE NUEVAS TECNOLOGÍAS AGRÍCOLAS Y AVÍCOLAS

- Instalación de sistemas de riego tecnificado (presurizado por goteo, pulso, micro aspersión, pívots, otros).
- Instalación de viveros o invernaderos (para el desarrollo de plantines de frutas, hortalizas y otros cultivos).

✓ FINANCIAMIENTO PARA LA COMPRA DE MAQUINARIAS Y EQUIPOS AGRÍCOLAS

- Maquinarias y equipos para la producción y cosecha de campos agrícolas.

OFICINA LIMA

Calle Chinchón 450, San Isidro, Lima
Teléfono: (01) 727 3294 – 947163274
Email: contacto@serfin.com.pe / plira@serfin.com.pe

www.serfin.com.pe

OFICINA CHICLAYO

Calle Las Magnolias 429, Urb. Los Parques
Teléfono: (074) 627 972 - 977127227
Email: cliza@serfin.com.pe



Cabe recordar que los países miembros del TPP en su mayoría pasarán el texto final acordado, por los procesos de ratificación en sus respectivos parlamentos nacionales. En esa etapa, habrá un espacio muy interesante para poder comenzar a trabajar un plan de promoción que incluya a PROMPERÚ-Exportaciones, SENASA y AGAP, en el marco interno, y de nuestras misiones en el exterior para que se inicie un proceso que facilite a nuestros empresarios estar al tanto de las particularidades de cada mercado.

Este acercamiento facilitará a los empresarios conocer las dificultades más frecuentes como son, por ejemplo, el proceso de certificación sanitaria para allanar los mercados y, especialmente, el de Canadá, que tiene un alto nivel de exigencia y que desea comprobar nuestra inocuidad sanitaria.

¿Qué importancia tiene el mercado canadiense para las exportaciones peruanas de frutas y hortalizas?

Es muy propicio para promover nuestras exportaciones debido al vasto número de sus necesidades, teniendo en cuenta dos factores muy importantes en el comercio de frutas y hortalizas. El primero, referido a los requerimientos de una sociedad multicultural que se extiende en un vasto territorio desde el Pacífico hasta el Atlántico, en donde hay preferencia por los productos naturales de alto nivel; y, el segundo, la estacionalidad, considerando que el mercado canadiense exige las importaciones por la falta de producción nacional en las épocas invernales, que duran casi seis meses.

En consecuencia, las necesidades son múltiples en la variedad de diferentes comunidades que coexisten en este país y, en base a la estacionalidad, se convierte en una coyuntura propicia que, a la fecha, ha sido trabajado en los grandes estados centrales de Ontario y Quebec, por lo que considero importante iniciar nuestros contactos empresariales a través de esta embajada, cónsules en Vancouver, Winnipeg y Quebec, así como la del consejero económico en la ciudad de Toronto, para buscar las oportunidades que ofrecen otros estados (a través de ferias, visitas, contactos con distribuidores y mercados) para promover nuestros productos, principalmente, las frutas y las hortalizas, teniendo como base

que muchos de estos entran a través de terceros (traders) desde Estados Unidos, como es el caso muy claro de los espárragos.

Considerando que se cuenta con una oficina comercial del Perú en Canadá, ¿de qué manera se complementarán los esfuerzos de la Cancillería con los de dicha dependencia?

Como ya lo he mencionado, nuestro trabajo es fomentar el incremento de las relaciones bilaterales con un importante socio estratégico como es Canadá y, dentro de ese objetivo, cobra especial importancia el comercio bilateral. En ese objetivo, debemos contar con todas las herramientas que están conformadas principalmente por las asociaciones comerciales, como es el caso de AGAP, cuyas oficinas visité antes de mi partida a Ottawa, para recibir información y poder actuar coordinadamente con la Consejería Comercial en Toronto.

Desde mi arribo a esta ciudad, el uno de noviembre, he tenido la mejor disposición de trabajar en el tema económico comercial a fin de allanar los espacios necesarios para ayudar al empresariado nacional que, en el caso de AGAP, lo conforman importantes empresas exportadoras con las que hay que conjugar esfuerzos para tener una misma visión de intereses y no perder oportunidades. El objetivo es que el Perú siga adelante en su desarrollo económico en el que estén inmersos todos los sectores nacionales, especialmente los que desarrollamos en el exterior la imagen del país.

Las gestiones efectuadas por el sector público, en aras de promover nuestros productos, deben ser el resultado de coordinaciones conjuntas con el sector privado y las asociaciones como es el caso de AGAP, para apoyar y posicionar los productos que, además, tienen que pasar por procesos de certificación sanitaria. El consejero comercial es el punto de contacto y las misiones diplomáticas y consulares son los focos visionarios de oportunidades para trabajar en equipo. Ese es nuestro objetivo: trabajar conjuntamente desde el punto de vista político y técnico para ir creciendo en la relación económica comercial con este país.

Desde nuestra Cancillería seguimos trabajando con el Ministerio de Comercio y las asociaciones comerciales para desarrollar estrategias. Nuestra tarea de promoción es necesaria en las frutas y las hortalizas que tuvieron un buen desempeño junto con las agroexportaciones, superando los 5 mil millones de dólares y logrando un crecimiento del 20%, como resultado de la recuperación de los principales mercados de destino, según lo ha mencionado recientemente la directora ejecutiva de AGAP, Ana María Deustua, en el diario "Gestión".

La estrategia de hacer crecer las agroexportaciones no solo pasa por identificar una nueva oferta exportable, sino también por lograr el acceso de nuevos productos a mercados como Canadá, lo que al mismo tiempo genera incremento del empleo directo e indirecto en nuestro país, que gesta desarrollo y avances comerciales, ítems importantes en la economía peruana.



Piura cuenta con 27 mil hectáreas para el cultivo de mango y se constituye en la principal zona productora del país. En la campaña 2014/2015, culminada en marzo, Perú alcanzó un valor de exportación de US\$151 millones. Llega a Europa, Estados Unidos, China, Japón, Chile, entre otros países.

Entrevista a Jorge Barrenechea,
jefe del SENASA

Aliados de la agroexportación



El Servicio Nacional de Sanidad Agraria, adscrita al Ministerio de Agricultura y Riego, es uno de los protagonistas de la ruta exitosa que ha venido recorriendo el sector exportador de frutas y hortalizas en los últimos años. El soporte técnico y especializado que brinda, así como su gestión para que nuestra oferta cumpla con los requisitos fitosanitarios de los mercados internacionales, son elementos clave en el proceso de conquistar nuevos destinos para los productos peruanos.

■ **Cuál es el balance respecto a la apertura de mercados para nuestros productos hortofrutícolas y cuáles están en la agenda del SENASA para establecer protocolos fitosanitarios, próximamente?**

El espectro es muy amplio. Nosotros trabajamos con más de 70 países y tenemos más de 200 casos en gestión. Entre los que se me vienen a la mente en estos momentos: actualmente, estamos tratando que los cítricos y la chía logren acceder a Brasil en los próximos meses. En el caso de Estados Unidos, hemos abierto cuatro mercados en un año y esperamos que estén listos en menos de seis meses, la granada y el higo. En Corea hemos conseguido recientemente la aprobación fitosanitaria para el mango. Sobre Japón, trabajamos para el ingreso de los cítricos, después de la uva, en el 2016. En China, la prioridad número uno son los lácteos y los arándanos; en cuanto a los lácteos, sabemos que representantes de dicho país vendrán pronto a conocer las plantas de procesamiento, mientras que el arándano es el tema pendiente, ya que se espera abrir este mercado el próximo año. Es el tema de prioridad número uno con China. Podemos decir, que respecto a cada país, tenemos una lista de los productos cuyo acceso estamos gestionando.

■ **¿Qué factores determinan el tiempo que toma concretar que un producto peruano logre acceder a un nuevo mercado?**

Este proceso no tiene un solo camino y no sabemos cuándo es que se va a abrir. Hay un contexto general macroeconómico, depende de cómo están las economías y las relaciones de países, qué productos se ofrece, qué plagas existen, cómo están las relaciones con los servicios sanitarios, cómo reaccionan los productores locales del país que va a permitir el ingreso de un producto, en fin hay una serie de factores que no necesariamente están relacionados con el tema fitosanitario exclusivamente, que hacen que este tema no tenga un tiempo definido de acceso.

En el caso de la palta, citando un caso específico, el proceso se inició en el 2008, pero por temas ajenos al SENASA, AGAP, PROHASS, etc., estuvo paralizado un buen tiempo en China, reactivándose en el 2013; desde entonces, hasta el 2015, hemos recibido la visita de inspectores chinos y se pudo concretar el protocolo en mayo de este año con la firma del ministro del AQSIQ (Administración General de Supervisión de Calidad, Inspección y Cuarentena de la República Popular China) y nuestro ministro de Agricultura y Riego.

¿Cuáles son las principales acciones que ha venido desarrollando SENASA ante los posibles efectos del fenómeno de El Niño?

Como país, el Estado viene haciendo una gran inversión desde el 2014, porque ya se vislumbraba la posibilidad del fenómeno de El Niño. Y se ha emitido normas como la Ley 30191, para facilitar la inversión ante posibles desastres. Junto al MINAGRI, tenemos ocho líneas de trabajo en cauces de ríos, descolmatación de drenes, reforzamiento de diques, la provisión de agua en la sierra, alimentos, así como los temas sanitario y fitosanitario. En esa línea, nosotros, como SENASA, estamos trabajando en varios frentes; estamos invirtiendo 7,5 millones de soles de nuestro propio presupuesto para vigilar los problemas sanitarios.

No hay forma de saber, durante el fenómeno climatológico, qué problemas sanitarios se pueden presentar, entonces, lo que queda por hacer es diversificar la vigilancia de los problemas sanitarios, tantos agrícolas como pecuarios. Esa es una línea de acción grande que nos ha permitido reaccionar, por ejemplo, ante los brotes de ántrax en el norte. Hay otras líneas, como la divulgación y capacitación en las que hay varios frentes de trabajo: uno de ellos dio como resultado una cartilla de recomendaciones que desarrollamos junto con los gremios.

El SENASA puede tener conocimiento de qué problemas sanitarios se pueden presentar durante el cambio climático, pero la ventaja de los gremios es que tienen gente en campo, técnicos que saben cómo se van a comportar el clima y las plantas, y es por eso que elaboramos con ellos las cartillas mencionadas; también estamos desarrollando toda una batería de eventos de capacitación en todo el país. Son más de 300 eventos entre octubre y diciembre; es un periodo intenso para orientar a los agricultores, sobre todo, para que nos alerten de manera oportuna de los problemas sanitarios que se presenten. Todo lo que estamos haciendo, es preventivo.

La probabilidad de que se presenten problemas sanitarios está dada tanto en plagas que puedan venir de otro país, sobre todo del Ecuador, y de las que puedan resurgir, por cambios de viento o dinámica de la gente. Hay plagas que están en Ecuador y no en el Perú, como el vector del HLB (*Diaphorina citri*) y hay plagas que pueden surgir, producto de la sequía, como la langosta y los roedores. Ante todo eso, nos estamos preparando para combatir los brotes o el surgimiento de plagas, de manera oportuna.

SENASA y AGAP trabajan juntos en el objetivo de ingresar a más mercados del mundo.

AGAP y todos sus gremios representan, para nosotros, la voz de los productores y los exportadores ante la necesidad no solamente de abrir mercados, donde ellos son el vehículo de productos como la palta, el espárrago, para determinados

“Trabajamos con más de 70 países y tenemos más de 200 casos en gestión. Actualmente, estamos tratando que los cítricos y la chía logren acceder a Brasil en los próximos meses. En el caso de Estados Unidos, hemos abierto cuatro mercados este año”



De izquierda a derecha: Brian A. Nichols (embajador de Estados Unidos en el Perú), Edward Ávalos (subsecretario de Promoción y Programas Regulatorios de la Secretaría de Agricultura de los EE.UU.), Juan Manuel Benites (titular del MINAGRI) y Jorge Barrenechea (Jefe del SENASA).

productos sino que también hay un tema colaborativo: A veces, necesitamos recursos para poder financiar algunas actividades, y AGAP, directamente o a través de sus gremios, organiza eventos de capacitación, reuniones bilaterales y la adquisición de insumos para vigilar algunos problemas sanitarios que no están en Perú. En fin, tenemos una estrecha relación con AGAP, nosotros creemos que AGAP debe ser mucho más fuerte todavía.

Un saludo especial a los directivos de AGAP, a su presidente Enrique Camet, al igual que a todos los que conforman la asociación: PROCITRUS, PROHASS, IPEH, APEM, PROVID, PROARÁNDANOS Y PROGRANADA. Día a día vemos el resultado del trabajo, lo representativos que son y la presencia que tienen en los poderes Ejecutivo y Legislativo, en los medios de prensa también. Un saludo por su aniversario.



Asociación de Gremios Productores Agrarios del Perú: doce años al servicio del desarrollo de la agroexportación

Representatividad y compromiso

Diferentes actores vinculados al sector, tanto de instituciones públicas como privadas, y de los gremios de AGAP, expresan su saludo por el 12.º aniversario de la asociación.

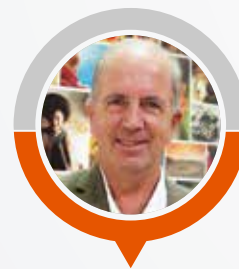


Luis Torres Paz
Director de la Dirección
de Promoción de las
Exportaciones de
PROMPERÚ

El trabajo de AGAP es estratégico para el desarrollo de la promoción de la agroexportación, es un interlocutor muy válido y activo con el sector público, representando a sus agremiados para la apertura y aprovechamiento de mercados internacionales como el asiático, europeo o americano.

Con ellos hemos trabajado de la mano para poder identificar estrategias conjuntas y aprovechar plazas con las cuales ya tenemos acuerdos comerciales y explorar nuevos nichos. En esa línea, hemos planteado herramientas como ferias y estrategias comerciales, así como apoyo para el acceso sanitario a los diferentes países donde hoy ingresan las frutas y hortalizas peruanas.

En primer lugar, quiero agradecer a AGAP por consolidar la institucionalidad que representa a un sector privado importante del Perú; segundo, por continuar con el excelente trabajo de coordinación para apoyar tanto políticas públicas como estrategias de negocios del sector agroexportador peruano.



Fernando Cillóniz
Gobernador
regional de Ica

El trabajo de AGAP ha sido fructífero y las cifras hablan por sí solas. La economía peruana puede estar desacelerada, excepto la agricultura exportadora; las exportaciones de frutas y hortalizas siguen creciendo y AGAP tiene mucho que ver con esa historia de éxito.

El Gobierno Regional de Ica siempre ha trabajado en conjunto con la asociación. Nos comunicamos permanentemente con sus presidentes, gerentes y miembros; realmente es una institución con la que coordinamos fácilmente y muy efectiva en cuanto a resultados.

Mis más sinceras felicitaciones por este duodécimo aniversario. Estuve presente el día que se constituyó, cuando yo no estaba en la política, y los felicito por lo que han logrado. El Perú es una potencia mundial en frutas y hortalizas, y la industria va a seguir creciendo: AGAP es parte de ello.



Michael Rehmer
Gerente del Área de
Ferias de la Cámara de
Comercio e Industria
Peruano-Alemana

El trabajo en conjunto de la Cámara Alemana y AGAP ha sido muy intenso, positivo y, sobre todo, exitoso. Han cooperado, como cada año, en ferias como Asia Fruit Logística, Fruit Logística en Berlín (Alemania), entre otras, en compañía de entidades como PROMPERÚ, convirtiéndonos en grandes aliados. Hemos trabajado de la mano en el Fruitnet Perú-Asia Export Forum y hay muchos más eventos compartidos por el bien del Perú.

Quiero darles un saludo por sus 12 años institucionales. Mis respetos a AGAP y a todos los que la lideran; tal es el caso de su presidente, Enrique Camet y su directora ejecutiva, Ana María Deustua. En cuanto a la labor de promoción que desarrollamos en las ferias, no podría imaginarme una presentación sin el respaldo y apoyo de AGAP. Para mí, simboliza eso y, nosotros, como Cámara Alemana, estamos involucrados con ellos y apoyándonos en diferentes campos.



Joaquín Balarezo
Presidente de Asociación
Peruana de Productores
y Exportadores
de Mango (APEM)

El principal aporte de AGAP a la industria agroexportadora lo constituye el diálogo que establece con las instituciones del Estado, la rapidez en lograr los objetivos trazados y la comunicación óptima con todos los actores del sector. Nuestras principales metas son ampliar nuestra representatividad nacional e internacionalmente, integrando una mayor base de productores y exportadores, y la consolidación de AGAP como representante de los gremios ante las diversas instancias públicas y privadas del Perú y del extranjero.

Queremos hacer extensiva, de parte de todos los productores y exportadores de mango del Perú, nuestras felicitaciones y agradecimiento por un año más en el esfuerzo de promover el desarrollo del agro nacional. Los mejores deseos de éxito para la directiva y el personal, quienes con mucho mérito vienen desarrollando una excelente labor. Sigamos sumando esfuerzos para que nuestra agricultura moderna siga aportando positivamente al desarrollo del país.

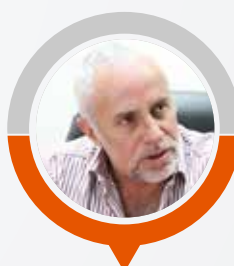


Marco Barreto
Presidente del Instituto
Peruano del Espárrago y
Hortalizas (IPEH)

No es nada fácil reunir a gremios, empresas y empresarios para marcar un camino común, y AGAP lo ha conseguido en estos años de trabajo y esfuerzo. Quienes estamos inmersos en la agricultura moderna, ya sea para abastecer al mercado nacional o al mundo con frutas, verduras y hortalizas de altísima calidad, nos sentimos plenamente identificados y representados en el seno de AGAP.

Dentro de lo mucho que la asociación viene aportando al sector, creo que la responsabilidad y la formalidad son sus mayores logros. El respeto del marco jurídico, de los derechos de los trabajadores, de los parámetros sanitarios, del medio ambiente y de los compromisos que les corresponde asumir a los productores modernos, conforman la norma básica al interior de la institución. Todos los gremios y las empresas asociadas, tomamos esta base para identificar a la agricultura moderna y, en ello, AGAP ha tenido un rol determinante.

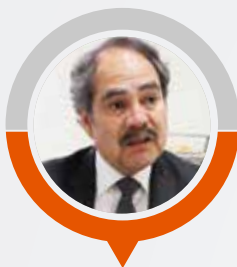
Felicito a AGAP por estos 12 años y hago extensivo este saludo a todos los gremios que la conforman, así como a las empresas asociadas a estos, ya que este aniversario es no solo resultado del esfuerzo y la convicción de todos, sino también un gran logro.



Álvaro Baertl Espinoza
Presidente de la Asociación
de Productores de Uva de
Mesa del Perú (PROVID)

Quisiera expresar mis sinceras felicitaciones a la Asociación de Gremios de Productores Agrarios por su 12.º aniversario institucional. Asimismo, saludar a todos los agricultores del país e invitarlos a formar parte de este esfuerzo por fortalecer la actividad gremial agraria en nuestro país. La consolidación de AGAP es un clarísimo mensaje en favor del desarrollo agrario futuro en el Perú.

Mencionar también que necesitamos ser cada vez más competitivos, respetuosos de la inocuidad de nuestros productos y del ambiente que nos rodea, de forma tal que afiancemos nuestro posicionamiento como uno de los principales países proveedores de frutas, vegetales y hortalizas del mundo. El trabajo conjunto de los gremios empresariales y de las empresas que estos representan, solo viene siendo posible gracias a la perseverancia de AGAP y, por supuesto, de aquellos quienes asumieron la responsabilidad de manejarla ya sea como presidentes o como miembros de su Consejo Directivo. Por eso, hago extensiva mi felicitación a todos ellos.



Juan Manuel Varilias Velásquez
Presidente ejecutivo de Gandules Inc.

He sido presidente de la Asociación de Exportadores (ADEX) y he estado muy relacionado con todos los gremios en general. En mi gestión he trabajado de la mano con AGAP; hemos coincidido en muchos viajes en promociones de nuestros productos y realizado muchos trabajos de coordinación con los directivos que lo han conformado, como es el caso de su directora ejecutiva Ana María Deustua y su presidente Enrique Camet, y muchos actores que están en el sector hortofrutícola. Considero que los gremios debemos trabajar siempre así: estrechamente relacionados, dialogando para desarrollar proyectos de la mano; creo que eso hará que el posicionamiento del Perú como un país proveedor para el mundo, pueda lograr sus objetivos mucho más rápido.

Felicitar a AGAP por su duodécimo aniversario y a todos los que tuvieron la iniciativa de crear esta asociación gremial. Saludamos en especial a los ex y actuales miembros, en nombre de Gandules Inc. Asimismo, a los jóvenes que están trabajando en esto y decirles que AGAP es un gremio que he conocido, un gremio amigo con el que tenemos que seguir trabajando, por el bien de la agricultura en el Perú.



Alex Gallagher
Gerente general de PROLAN, empresa del grupo La Calera

Me parece importantísimo articular esfuerzos. Solo se puede hacer muchas cosas, pero la cantidad de trabajo o tiempo que toma llegar a objetivos en común en un país, es muy difícil. Creo que AGAP hace un trabajo valorable al reunir a las asociaciones de exportadores para lograr objetivos que al final nos permiten desarrollar como país. Hemos podido trabajar juntos, con PROMPERÚ y SENASA, para abrir más mercados, y AGAP ha sabido llevar la voz de los exportadores, tratando de mantener legislaciones positivas para la exportación o mejorar las que hay; ellos se encargan de unir todas las voces para llevarlas ante los ministerios y lograr lo que se necesite.

Mis mayores felicitaciones a AGAP, que siga con ese ímpetu y fuerza que ha tenido durante estos 12 años y deseamos —porque todos somos AGAP— la mejor de las suertes para conseguir siempre los objetivos que nos hemos trazado.



Lorenzo Castillo
Gerente general de la Junta Nacional del Café (JNC)

AGAP cumple un rol muy importante en el desarrollo de las agroexportaciones del país. A lo largo de doce años de gestión ha contribuido a posicionar al Perú en los escenarios internacionales, a generar empleo y, al mismo tiempo, desarrollo inclusivo.

Uno de los temas que el país requiere, y tanto AGAP como la JNC compartimos como desafío, es generar una institucionalidad fuerte, autónoma. El crecimiento de nuestra agricultura reposa, en gran medida, en el esfuerzo y unidad que el sector pueda implementar y lograr que el Estado se sume al esfuerzo del sector privado. Además, contribuir a la sostenibilidad y competitividad de la agricultura peruana, tanto a nivel internacional como en seguridad alimentaria, y la institucionalidad es clave para ello.

La JNC, a nombre de los productores organizados, saludamos este esfuerzo, auguramos muchos éxitos y deseamos larga vida. Mucha suerte a AGAP y a su equipo conductor.



Miguel Bentín
Presidente de la Asociación de Productores de Arándanos del Perú (PROARÁNDANOS)

La actividad gremial es sumamente importante, por eso siempre fui muy entusiasta en la creación de grupos de productores, sobre todo de los nuevos, cuando el desarrollo es incipiente. Creo que toda empresa debe pertenecer a un gremio porque se hacen esfuerzos conjuntos que benefician a todos, generan entornos colaborativos y son el gatillo de gran parte de los éxitos logrados. AGAP es un gran ejemplo: ha demostrado ser un sólido e importante líder que aporta al desarrollo del país, siempre atento a explicar y a sustentar en nombre de toda nuestra industria y a mantener las reglas de juego.

El trabajo de Enrique Camet en la institución, ha sido titánico, impresionante. El sacrificio que hay que hacer para ejercer el cargo, como lo ha hecho, y el nivel de compromiso, han sido grandes. También resaltar la labor de la directora ejecutiva, Ana María Deustua, que demuestra lo gran gestora que es; el valor que tiene su trabajo es muy importante no solo en gestión sino a nivel organizacional, y junto a su equipo de trabajo, ha sabido llevar a AGAP donde está ahora. Mis respetos hacia todos ellos porque el trabajo es muy absorbente e intenso; mis felicitaciones por su duodécimo aniversario.



Rodolfo Pacheco
Presidente de la Asociación
de Productores de Granada
del Perú (PROGRANADA)

El principal aporte de AGAP es haber unido a todos los gremios y asociaciones, para así, en equipo, sacar adelante la apertura de nuevos mercados para nuestros productos. Es muy importante estar siempre a la vanguardia, además de cumplir con las normas y reglamentaciones que permiten la sostenibilidad y el crecimiento del sector agroexportador, ya que este contribuye al desarrollo socioeconómico, siendo una fuente de trabajo para muchas personas.

Sobre las metas que nos hemos trazado como PROGRANADA, están el acceso al mercado de Estados Unidos y conquistar nuevos destinos como el coreano y el chino. Y en este objetivo, AGAP es un gran apoyo. Felicitamos a la Asociación de Gremios Productores Agrarios del Perú por su duodécimo aniversario y que sigan los éxitos por el excelente trabajo que realiza a favor del desarrollo de la agroexportación en nuestro querido Perú.

Alfonso Rizo Patrón Ruiz de Somocurcio
Presidente de la Asociación de Productores
de Cítricos del Perú (PROCITRUS)

AGAP ha logrado consolidar las fortalezas de sus asociados, lo que le ha permitido abrir nuevos mercados, mejorar las condiciones comerciales y demostrar a los peruanos que la agroexportación trae beneficios y progreso.

Felicitar a AGAP, sus directores y asociados, por la ardua y constante labor que vienen realizando, logrando posicionar al Perú como un proveedor muy importante de frutas y hortalizas. Ha sido y seguirá siendo un camino muy difícil, con muchos retos y grandes obstáculos, pero sabemos que todos serán superados para que nuestra oferta de productos agrícolas llegue a más lugares del mundo.

Agradecer especialmente a nuestro presidente, Enrique Camet, y a nuestra directora ejecutiva, Ana María Deustua, por su excelente labor y decirles que estaremos junto a ellos para seguirlos y apoyarlos en el camino que tracen.

Agroeco
sistem S A C
 Importación y comercialización de agroquímicos

Nutriendo tus cultivos



NUESTROS PRODUCTOS:

ACONDICIONADORES DE AGUA

- ECOSOL pH PERFECT
- ECOSOL FULL KONTAC
- ECOSOL SPEED WETT

- ECOSOL ECO - AGUAS 100 SP-R

REGULADORES DE CRECIMIENTO

- ECOSOL ECO ZYME
- ECOSOL RAYZOR
- ECOSOL ECO - CITEX
- ECOSOL CITOQUIN PLUS

BIOESTIMULANTES

- ECOSOL ECO - ALGAS
- ECOSOL ECO - AMINO
- ECOSOL FOLIST
- ECOSOL EXTRA - FRUIT
- ECOSOL POTASIO 50
- ECOSOL CONDUCTOR 0 - 37 - 50
- ECOSOL ENGROSE PK 6 - 30 - 30

PROTEINATOS

- ECOSOL PROT-MAG
- ECOSOL PROT-ZINC
- ECOSOL PROT-BORO
- ECOSOL PROT-CA
- ECOSOL PROT-CU

FERTILIZANTES FOLIARES

- ECOSOL NITRO SPEED
- ECOSOL 11 - 8 - 6
- ECOSOL 8 - 32 - 5
- ECOSOL 20 - 20 - 20
- ECOSOL FÓSFORO 50
- ECOSOL CALCIO BORO
- ECOSOL CALBORMAG
- ECOSOL Ca Zn Plus
- ECOSOL SIL FOL 22
- ECOSOL ECO-MOL PLUS
- ECOSOL NUTRI KIT COMBI PLUS (LÍQUIDO)
- ECOSOL NUTRI KIT COMBI A (POLVO SOLUBLE)

ACONDICIONADORES DE SUELO

- ECOSOL BIO SIL 22
- ECOSOL HUMIC 15
- ECOSOL FULVIC PLUS

CORRECTORES DE CARENCIAS

- ECOSOL MAGNESIO 8%
- ECOSOL MAGNESIO 15%
- ECOSOL ZINC 21%
- ECOSOL FIERRO 9%

GRANULADOS PARA MEZCLAS FÍSICAS

- ECOSOL HUMIC 85
- Ácido húmico granulado derivado de Leonardita al 85%.

- ECOSOL ECOSIL

Silicio granulado al 22%.

DETERGENTE AGRÍCOLA

- ECOSOL ECODETER PLUS
- Detergente agrícola biodegradable compatible con nutrientes y agroquímicos.

BIOACTIVADOR DE FENOLASAS

- ECOSOL COBRA
- Sulfato de Cobre pentahidratado sistémico activador de fenolasas.

BIOACTIVADOR DE FITOALEXINAS

- ECOSOL FOSFI K 50 - 34
- Fosfito de Potasio, activador de las defensas naturales de las plantas (Fitoalexinas).
- ECOSOL FITOZINC
- Activador de las defensas naturales de las plantas (Fitoalexinas) y corrector de deficiencia de Zinc.

Fuerza gremial

Saludamos a los consejos directivos anteriores que ha tenido nuestra asociación, quienes con gran visión y compromiso, proyectaron la labor de AGAP y fueron posicionándola como un referente del tema agrícola en el país. Asimismo, a quienes actualmente conforman la plana directiva de nuestra asociación y de cada uno de los gremios, por su valiosa labor.



Felipe Llona, Past President AGAP



Guillermo van Oordt, Past President AGAP

Asociación de Gremios Productores Agrarios del Perú (AGAP)

Presidente	Carlos Enrique Camet Piccone	AGAP
Vicepresidente	Ricardo Briceño Villena	PROHASS
Secretario	Lionel Arce Orbegozo	PROVID
Tesorero	Paul Barclay Rey de Castro	APEM
Vocal	José Chlimper Ackerman	IPEH
Vocal	José Antonio Castro Echeopar	PROVID
Vocal	Alberto Irazola Tonsmann	APEM
Vocal	James Bosworth Crovetto	PROHASS
Vocal	José Antonio Gómez Bazán	IPEH
Vocal	Alfonso Rizo-Patrón Ruiz de Somocurcio	PROCITRUS
Vocal	Alejandro Fuentes León	PROCITRUS
Vocal	Rodolfo Pacheco Monteverde	PROGRANADA
Vocal	Miguel Bentín Meseth	PROGRANADA
Vocal	Ulises Quevedo Berastain	PROARÁNDANOS
Directora Ejecutiva	Ana María Deustua	

Asociación de Productores de Cítricos del Perú (PROCITRUS)

Presidente	Alfonso Rizo-Patrón Ruiz de Somocurcio
Vicepresidente	Estuardo Masías Málaga
Tesorero	Luis Olivares Alegría
Secretario	Alejandro Lira Chirif
Vocal	Alejandro Fuentes León
Vocal	Ángel Irazola Arribas
Vocal	César Peschiera Clark
Gerente General	Sergio del Castillo Valderrama

Asociación Peruana de Productores y Exportadores de Mango (APEM)

Presidente	Joaquín Balarezo Valdez
Vicepresidente	Alberto Irazola Tonsmann
Tesorero	Manuel Antonio Vásquez Daza
Vocal	Hermann Ezcurra Salazar
Vocal	Paul Barclay Rey de Castro
Gerente General	Juan Carlos Rivera

Asociación de Productores de Palta Hass del Perú (PROHASS)

Presidente	James Bosworth Crovetto
Vicepresidente	Daniel Bustamante Canny
Secretario	José Antonio Castro Echeopar
Tesorero	Benedicto Cigüeñas Guevara
Vocal	Fernando Ascenzo Chepote
Vocal	José Antonio Gómez Bazán
Vocal	Angelo Pinasco Dellepiane
Vocal	Juan Rodolfo Wiesner Rico
Vocal	Luis César Augusto Razetto Armestar
Gerente General	Arturo Medina Castro

Asociación de Productores de Uva de Mesa del Perú (PROVID)

Presidente	Álvaro Baertl Espinoza
Vicepresidente	José Antonio Castro Echeopar
Secretario	Mariano Rodríguez Pérez
Tesorero	Alejandro Fuentes León
Vocal	Carlos Mauricio Arias Peña
Vocal	Lionel Arce Orbegozo
Vocal	Juan Carlos Brignardello Barreda
Vocal	José Antonio Gómez Bazán
Vocal	Paul Barclay Rey de Castro
Gerente General	Carlos Zamorano Macchiavello

Asociación de Productores de Arándanos del Perú (PROARÁNDANOS)

Presidente	Miguel Bentín Meseth
Vicepresidente	Jorge Checa Arias Schreiber
Tesorero	Andrés Jochamowitz Stafford
Secretario	José Antonio Gómez
Vocal	Javier de los Ríos
Vocal	Ulises Quevedo
Gerente General	Sergio del Castillo Valderrama

Asociación de Productores de Granada del Perú (PROGRANADA)

Presidente	Rodolfo Pacheco Monteverde
Vicepresidente	Miguel Bentín Meseth
Tesorero	Augusto de Almenara Liceti
Secretario	Juan Manuel Benalcázar Tabja
Vocal	Dagoberto Lainez Díaz
Vocal	Jorge Checa Arias Schreiber
Vocal	José Luis Gereda Solari
Gerente General	Sandro Farfán Padilla

Instituto Peruano del Espárrago y Hortalizas (IPEH)

Presidente	Marco Barreto Vargas
Vicepresidente	Lionel Arce Orbegozo
Tesorero	Álvaro Baertl Espinoza
Secretario	Eric Farah Bote
Past Presidente	José Antonio Gómez Bazán
Vocal	Rosario Bazán de Aranguri
Vocal	Javier de los Ríos Baertl
Vocal	Eulogio Fermandini Valle Riestra
Director Ejecutivo	Carlos Zamorano Macchiavello
Gerente de Operaciones	Leylha Rebaza G.



Hay casi 2 200 hectáreas destinadas a la producción de arándanos en el Perú, con capacidad de exportación de siete a ocho millones de kilos anuales. Se exporta a los Estados Unidos, Países Bajos, Reino Unido, Hong Kong y, recientemente, a Canadá.

Agroexportaciones a Asia sumarían más de 300 millones de dólares al cierre del año

Mercado asiático abre más puertas a la oferta peruana

El potencial para continuar haciendo negocios con los países de este gran continente, es realmente muy favorecedor para el Perú. Las bondades de nuestra producción constituyen una canasta agrícola sumamente atractiva para los consumidores de estas latitudes, que se caracterizan por ser muy exigentes en cuanto a la calidad y a la presentación de los alimentos que llevan a su mesa.



Las cifras son más que elocuentes: en el 2000, Asia representó solo el 2% de las agroexportaciones peruanas de frutas y hortalizas, alcanzando los US\$2,1 millones; en el 2005, el 5%, por un total de US\$17,3 millones; en el 2010, el 7%, equivalente a US\$60,2 millones. En el 2014, los resultados registraron el 15% de nuestras exportaciones hortofrutícolas, totalizando 278 millones de dólares para el país, revelando así, que en los últimos cinco años, se dio un crecimiento significativo de 388%.

Los países asiáticos que se constituyeron en nuestros principales compradores en el 2014, fueron China, incluido Hong Kong, con US\$189 millones, seguido de Tailandia con US\$30 millones y Corea con US\$20 millones. Clara muestra de que por qué Asia es considerado el mercado de mayor crecimiento para frutas y verduras.

A pesar de los alentadores avances, ya que a las uvas frescas que nos demanda Asia actualmente, se sumó la palta Hass, cuyo acceso a China y a Japón se logró este año, lo cierto es que deben concentrarse mayores esfuerzos para concretar los protocolos fitosanitarios de varios de nuestros productos, aún en trámite. Es el caso de cítricos y granadas a Corea, Japón, China, Tailandia, Malasia, Vietnam. Asimismo, las uvas frescas no ingresan todavía al Japón, ni tampoco los mangos a Corea, por ejemplo.

La gestión del SENASA es clave para la agilización de los trámites requeridos para levantar las barreras fitosanitarias. De igual modo, es necesario intensificar más las labores de promoción de nuestra oferta hortofrutícola para captar una mayor demanda y, por ende, conocer mejor a los consumidores asiáticos; al respecto, se han dado avances muy importantes, pero es una labor que debe continuar sostenidamente.

En el Fruitnet Perú-Asia Forum 2015, organizado por PROMPERÚ y la Cámara de Comercio Peruano-Alemana, se tuvo la oportunidad de establecer contacto con compradores de plazas asiáticas que permitirán expandir la presencia de nuestra oferta agroexportadora.



Víctor Sarabia Molina, especialista del departamento de Agronegocios de PROMPERÚ

El director general de Fruitnet Media International, Chris White, organizador del evento Fruitnet Perú-Asia Export Forum, celebrado el 3 y 4 de noviembre en Lima, manifiesta que el “Perú es el país productor y exportador de frutas y verduras frescas de más rápido crecimiento en América Latina, y sus ventas en Asia están creciendo cada año”. Si bien gran parte de este desarrollo se centraliza en China, no puede dejar de



De izquierda a derecha: William Arteaga Donayre (Comisión de Promoción del Perú para la Exportación y el Turismo, PROMPERÚ), Sergio del Castillo (gerente general de PROCITRUS), Enrique Camet (presidente de AGAP), Luis Torres Paz (Dirección de Promoción de Exportaciones, PROMPERÚ), Chris White (director general de Fruitnet Media International).



HANI AYLOUSH

Gerente general de Fruit Line Trading
 Empresa importadora de frutas de
 Emiratos Árabes Unidos
 Participante en Fruitnet Perú-Asia Export Forum

En mi último viaje al Perú, encontré nuevas oportunidades para el negocio de frutas frescas; en primer lugar, nuevos abastecedores de uvas de mesa que no conocía. Antes trabajamos con empresas comerciales de Europa, Sudáfrica o Estados Unidos, pero ahora tratamos directamente con los productores o exportadores. Esto hace que negociar sea mucho más fácil y rentable para ambas partes, porque el productor puede conocer nuestros requerimientos y trabajar en ese sentido.

Otra, fue encontrar productos como los mangos y las granadas, que tienen demanda en nuestra región, y trataríamos de realizar algunos envíos de prueba para ver cómo llegan.

Considero que la gestión del sector peruano de frutas y verduras es muy profesional. Tuve una muy buena impresión de lo que vi en los centros de empaque y fundos que he visitado, que están al mismo nivel de importantes exportadores como los europeos y sudfricanos. Estoy seguro que en el futuro dará resultados positivos en el volumen de exportación. Los productos que podrían comercializarse con nuestra región son, principalmente, uvas de mesa, mangos y granadas; el único reto es el tiempo de tránsito, ya que con otros proveedores el lapso es mucho menor (aproximadamente 17 días, en comparación a los 42-46 días que toman los envíos desde Perú).

considerarse nuevas oportunidades que ofrecen otros países, como Corea y Japón, que se han convertido en destinos interesantes para los exportadores peruanos, así como los mercados de Tailandia, Malasia, Emiratos Árabes Unidos, Vietnam, Indonesia y la India, que podrían convertirse en los compradores más importantes de productos frescos del Perú en el futuro.

MÁS CERCA DE ASIA

Víctor Sarabia Molina, especialista del Departamento de Agrobnegocios de PROMPERÚ, comenta que este año se ha visto un incremento de empresas del sector agrícola en ferias internacionales y eventos de promoción: “Arrancamos este año con Fruit Logistica en Alemania, donde hemos llegado a tener a más de 250 empresarios vinculados al sector empresarial con un pabellón que es, quizá, uno de los más grandes en las ferias de exportaciones que tenemos como país, comparado solamente con los que tenemos en turismo, que sobrepasa los 500 metros cuadrados”.

Respecto al mercado asiático, el especialista resalta que este año ha sido uno de los más importantes, ya que se ha logrado el acceso de productos como la palta a China y Japón, así como también el ingreso de mango fresco a Corea. Tener presencia en el continente asiático, fortalecerla y sobre todo mantenerla, ha sido un largo camino. “La primera participación como pabellón país en una feria, data del 2008. Nosotros como PROMPERÚ, empezamos a trabajar desde el 2010 con AGAP y des-



Carlos Aquino Rodríguez, director del Instituto de Investigaciones Económicas de la UNMSM

de entonces, de manera ininterrumpida, hemos ido caminando con los gremios”, señala. Es por ello que en los últimos cinco años, las exportaciones se han incrementado hasta en 400% y al finalizar el año se espera pasar los 300 millones de dólares en ventas.

Los productos peruanos tienen una excelente imagen en Asia, gracias a la calidad de la uva que ha sido el producto estrella, liderando las exportaciones en este continente, permitiendo que las empresas importadoras se interesen por otros productos peruanos. Víctor Sarabia comenta: “En setiembre estuvimos en Hong Kong y Beijing y pudimos confirmar que la fruta peruana tiene una presencia importante en las empresas y supermercados, por lo que nos preguntan qué otras frutas tenemos y cuándo se podrá contar con ellas”.

En el Fruitnet Perú-Asia Forum 2015, organizado por PROMPERÚ y la Cámara de Comercio Peruano-Alemana, se tuvo la oportunidad de establecer contacto con compradores de plazas asiáticas que permitirán expandir la presencia de la oferta agroexportadora.

El Ministerio de Comercio Exterior y Turismo, a través de PROMPERÚ, tiene proyectado para el próximo año establecer una relación directa con el consumidor final. “Hemos iniciado conversaciones con PROHASS para establecer una estrategia en el mercado asiático, partiendo por China y Japón, con campañas de promoción de consumo, activaciones, campañas en retail, acciones BTL (below the line) en supermercados, mercados de abasto y centros de distribución dirigidas al consumidor final”, explica.

Finalmente, Sarabia destaca la instalación del Instituto Nacional de Calidad (INACAL), que involucra a entidades como el Ministerio de Agricultura y Riego, al Ministerio de la Producción, a INDECOPI que, en conjunto, se dedicarán a promover y asegurar el cumplimiento de una política nacional para la calidad. Por otro lado, subraya que este año se ha venido trabajando de la mano con el Servicio Nacional de Sanidad Agraria del Perú y con AGAP, para potenciar la presencia y la promoción de nuestros productos en el mercado internacional.

A GUSTO DEL CONSUMIDOR

Carlos Aquino Rodríguez, profesor y director del Instituto de Investigaciones Económicas de la Universidad Nacional Mayor de San Marcos, analiza a los consumidores asiáticos: “En Japón se paga carísimo por el producto, que tiene que ser de lo mejor. El mango que aquí cuesta 3 soles, allá puede costar hasta 40 soles, porque son exigentes, no solo en cuanto a calidad, sino en presentación, que es lo más importante. Por ejemplo, a ellos no les gusta la fruta tan dulce como a nosotros”.



KOAY SWEE AIK

Director de Chop Tong Guan Sdn Bhd
Empresa importadora de frutas de Malasia
Participante en Fruitnet Perú-Asia Export Forum

El evento realizado fue muy valioso, ya que amplió nuestros conocimientos sobre el Perú como un proveedor de consideración en cuanto a variedad, estándar de calidad y época de cosecha del producto. Visitamos sus campos y pudimos comprender de manera exhaustiva las condiciones de cultivo y el proceso después de la cosecha, antes de su envío. Además, mediante las reuniones y la conferencia, se construyeron los cimientos para una futura relación comercial entre productores, empacadores y compradores. Fue un viaje gratificante para desarrollar un negocio sostenible.

Personalmente, encuentro que la fruta peruana es de alta calidad y que crecerá en volumen para atender al mercado. Las variedades que tienen potencial para Malasia son las uvas, cítricos, paltas, granadas, arándanos, espárragos.

Sugerimos que para el futuro, se den algunas actividades promocionales en nuestro país con el fin de ampliar conocimientos sobre los productos del Perú. Este tipo de posicionamiento podría llegar a los consumidores y crear una sensibilización de origen para incrementar las ventas aún más; promociones como las de Washington Apple Commission, France Le Crunch, AusFresh, etc.



“Los chinos y japoneses son personas muy sofisticadas que cada vez viajan más y conocen muchos países, por el ingreso alto per cápita. Reciben productos de todo el mundo, tienen la capacidad de comprar, pero llegar a ellos no es tan fácil”.

Sobre China, menciona que la uva importada no es comprada por toda la población sino por quienes tienen una mejor condición económica y sus particulares preferencias: “Los chinos y japoneses son personas muy sofisticadas que cada vez viajan más y conocen muchos países, por el ingreso alto per cápita. Reciben productos de todo el mundo, tienen la capacidad de comprar, pero llegar a ellos no es tan fácil”.

Para tener mayor acceso al mercado asiático, Aquino Rodríguez explica que el primer tema a considerar es el fitosanitario, ya que países como China, Corea o Japón tienen estándares de exámenes muy sofisticados. Advierte que el exportador peruano que envía fruta a Japón, debe abstenerse del uso de plaguicidas.

“Si la primera barrera que enfrentan los peruanos son los exámenes fitosanitarios, la segunda es el tema de comercializa-

ción, porque las leyes japonesas y chinas son muy complicadas. Para saltar esas barreras es conveniente buscar el contacto de un importador japonés, como lo hicieron las grandes empresas. Otra recomendación es asociarse entre agricultores para hacer una promoción conjunta”, recomienda.

Otro de los consejos que ofrece Aquino es darle al comprador exactamente lo que se le ha ofrecido en cuanto a color, calibre, tamaño, textura, es decir, “darle una oferta uniforme y para eso hay que entender sus exigencias”. Además, sostiene que el término de entrega es sumamente estricto, advirtiendo que “si se incumple con lo acordado, nunca más van a comprar”.

Sobre el incremento de exportaciones al mercado asiático, menciona que en el caso de la uva, casi el 40% de lo que Perú vende tiene a Asia como destino, especialmente a China, Hong-Kong e Indonesia.

Sobre la desaceleración económica que sufrió China en los últimos meses, preocupando a los países que tienen tratados comerciales con dicho mercado, Aquino sostiene que es un tema coyuntural y que la economía asiática se mantendrá así por un tiempo pero que tanto China como Japón, que son muy desarrollados, continuarán creciendo moderadamente. “Hasta el año 2011, durante 34 años consecutivos, creció casi 10% anual, y probablemente termine esta década con un crecimiento del 6% e incluso 5%”

“Cuando China se abrió al mundo eran 900 millones de personas con un ingreso per cápita de 200 dólares. Ahora, son 1 360 millones con un ingreso de 7 mil dólares. El Perú debe apuntar a los consumidores de las grandes ciudades donde se llega a 20 mil dólares de ingreso. La uva tiene allí grandes proyecciones, porque ese mercado va a seguir creciendo y la demanda va a seguir aumentando”, manifiesta. En otros países se dan condiciones similares. Señala que en Japón hay 127 millones de personas con un gran poder adquisitivo: 50 mil dólares per cápita. En Corea hay 50 millones que tienen un ingreso de 20 mil dólares.

Sobre la situación de las exportaciones al 2021, el director del Instituto de Investigaciones Económicas es optimista y augura un desarrollo constante, aunque también enfatiza su preocupación ante problemas relevantes para la agricultura: “Ahora la industria enfrenta un problema que es la escasez de agua en la costa, en la zona sur. En el norte, con el tema de la irrigación de Olmos, no hay problema: traen el agua de la selva, de la sierra. Pero en el caso de la costa sur, sí es un problema, porque es agua del subsuelo y esta se acaba, por lo que debería darse una solución para no poner en riesgo los cultivos”.

CHINA



Población: 1 350 millones



Área: 9 596 960 km²



Clima: tropical en el sur y subártico en el norte

MÁS NEGOCIOS CON EL PERÚ

En el 2014, las importaciones de fruta fresca en China se incrementaron en un 23%, lo que corresponde a un aumento de 3,3 millones de toneladas. Parte de este crecimiento responde al suministro de plátanos de Filipinas, así como de uvas provenientes de Chile y Perú. En julio de este año, se firmó el protocolo fitosanitario que permite las exportaciones de palta Hass peruana al mercado chino; se espera lograr lo mismo con la granada y los arándanos.

Importaciones en frutas frescas

	2014	Variación*	Porcentaje
Plátano	1 127 168	119,00%	33,20%
Fruta del dragón	603 876	12,10%	17,80%
Longans	326 079	-10,70%	9,60%
Durián	315 476	-2,00%	9,30%
Melón	214 627	-22,60%	6,30%
Uva	211 001	13,90%	6,20%
Naranja	90 320	2,90%	2,70%
Mango y mangostino	89 164	-35,60%	2,60%
Piña	70 216	78,00%	2,10%
Guinda	65 063	73,30%	1,90%
Kiwi	62 829	30,20%	1,90%
Otros	219 047		6,50%
TOTAL	3 394 866	22,60%	100%

*2014 vs. 2013

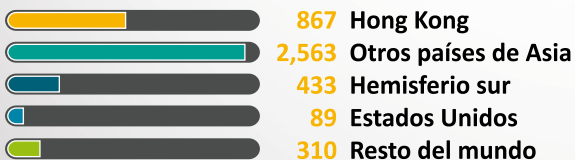
Importaciones en verduras frescas

	2014	Variación*	Porcentaje
Calabaza & calabaza de invierno	1 605	5,90%	71,20%
Lechuga	386		17,10%
Zanahoria	114		5,10%
Otros	150		6,70%
TOTAL	2 255	6,40%	100%

*2014 vs. 2013

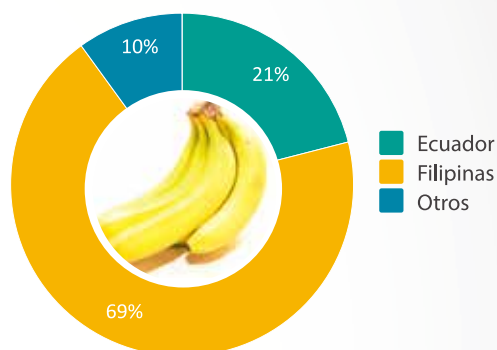
Origen de la fruta importada

'000 toneladas

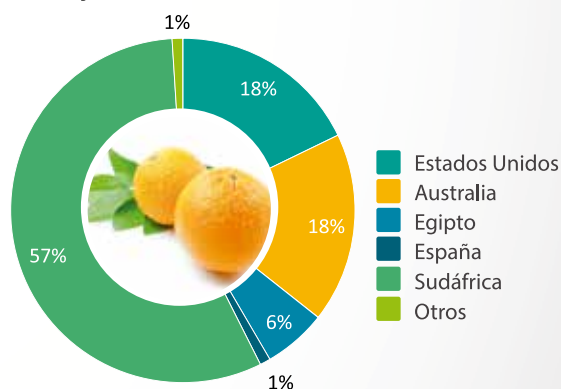


Provedores de Importaciones

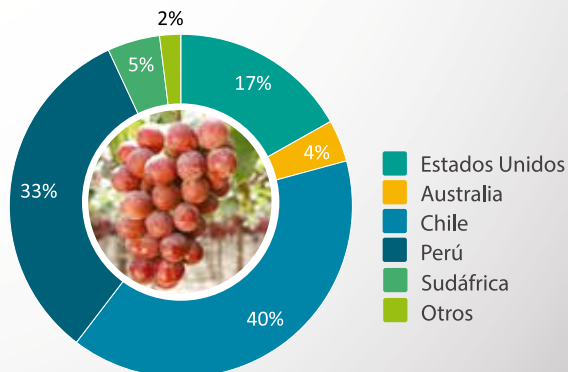
Plátano



Naranja



Uva



COREA DEL SUR



Población: 49 millones



Área: 99 720 km²



Clima: verano húmedo, invierno seco y frío

ATRATIVO MERCADO

El dinámico crecimiento de las importaciones de productos frescos en este mercado, responde a los TLC suscritos con países como Estados Unidos o Chile, lo que ha permitido eliminar las barreras arancelarias. Los plátanos constituyen más del 50% de las importaciones de frutas frescas, seguidos por los cítricos con un 14,2%. Perú mantiene negociaciones para lograr el ingreso de arándanos, cítricos, mango, palta y granada.

Importaciones en frutas frescas

	2014	Variación*	Porcentaje
Plátano	359 124	14,50%	52,00%
Naranja	98 371	-35,60%	14,20%
Piña	75 420	-0,70%	10,90%
Uva	59 260	-0,90%	8,60%
Kiwi	19 590	-2,40%	2,80%
Pomelo	19 491	68,30%	2,80%
Limón y lima	13 610	-2,40%	2,00%
Guinda	13 360	46,20%	1,90%
Mango y mangostino	11 248	73,20%	1,60%
Granada	10 760	-20,90%	1,60%
Otros	10 907		1,60%
TOTAL	691 141	1,10%	100%

*2014 vs. 2013

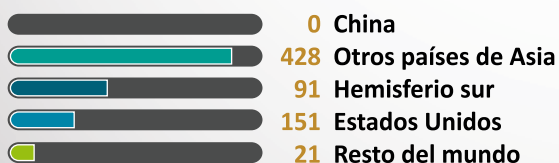
Importaciones en verduras frescas

	2014	Variación*	Porcentaje
Zanahoria	94 624	-8,80%	38,90%
Otra raíz vegetal	52 985	8,80%	21,80%
Papa	21 212	-23,30%	8,70%
Calabaza y calabaza de invierno	19 417	-20,10%	8,00%
Coliflor y brócoli	12 373	3,60%	5%
Lechuga	10 921	-15,70%	4,50%
Ajo	3 927	9,90%	2%
Cebolla	2 553	-95,70%	1,00%
Otros	25 247		10%
TOTAL	2 255	6,40%	100%

*2014 vs. 2013

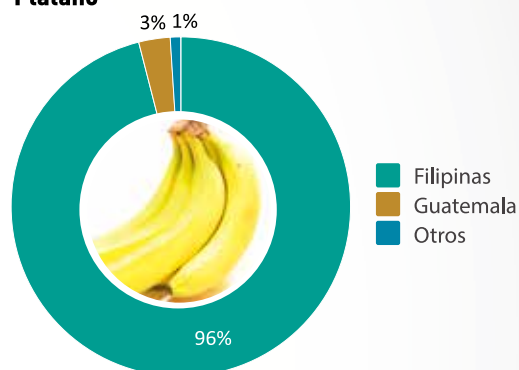
Origen de la fruta importada

'000 toneladas

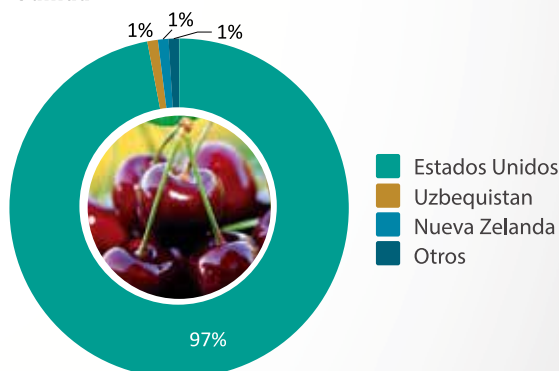


Provedores de Importaciones

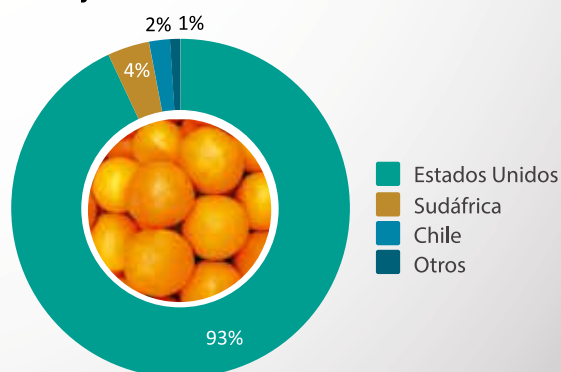
Plátano



Guinda



Naranja



INDIA



Población: 1 230 millones



Área: 3 287 263 km²



Clima: Tropical en el sur; templado en el norte

PUERTAS ABIERTAS

Aunque la India es un gran exportador de frutas, en poco más de diez años abrió su mercado a casi 300 mil toneladas de fruta fresca, además de 350 mil toneladas de fruta seca y pasas. Si bien son las manzanas el producto favorito de importación que viene desde China, EE.UU., Chile y Nueva Zelanda, se aprecia que la demanda de naranjas y peras va también en aumento. Perú busca ingresar su oferta de palta, cítricos, arándanos y espárrago.

Importaciones en frutas frescas

	2014	Variación*	Porcentaje
Manzana	204 570	5,30%	231,50%
Naranja	49 004	43,10%	7,50%
Pera	16 308	46,60%	2,50%
Higo	9 525	3,60%	1,50%
Kiwi	6 575	19,70%	1,00%
Pasa seca	352 226	8,80%	54,20%
Otros	11 219		1,70%
TOTAL	649 427	10,30%	100%

*2014 vs. 2013

Importaciones en verduras frescas

	2014	Variación*	Porcentaje
Col y tubérculo	6 876	369,70%	83,50%
Cebolla	813	-95,40%	9,90%
Espárrago	193	16,30%	2,30%
Otros	348		4,20%
TOTAL	8 230	-58,20%	100%

*2014 vs. 2013

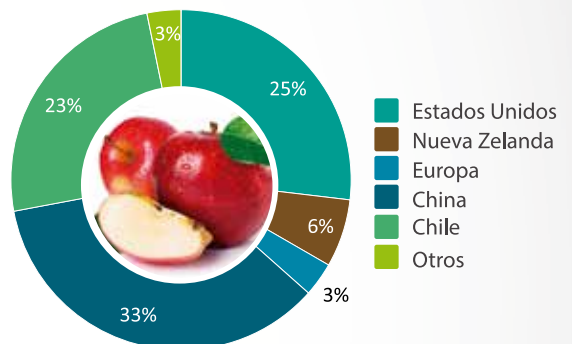
Origen de la fruta importada

'000 toneladas

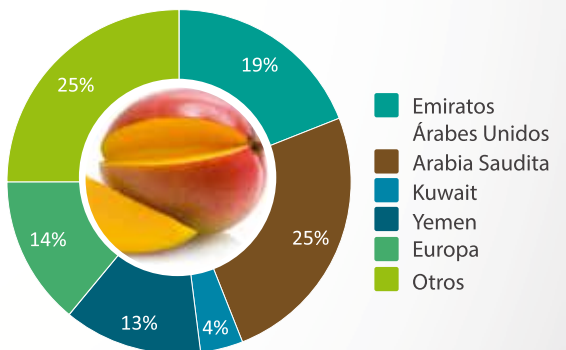


Provedores de Importaciones

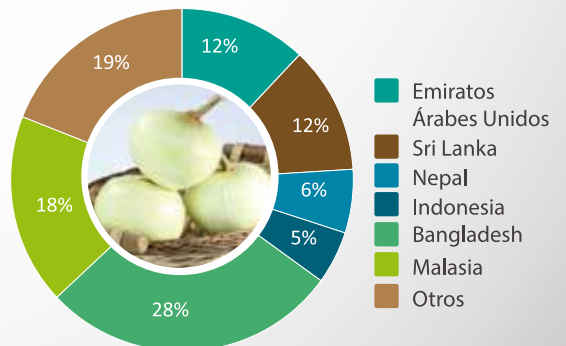
Manzana



Mango



Cebolla



JAPÓN



Población: 127 3 millones



Área: 377 915 km²



Clima: En el norte el clima es ligeramente frío.
En el sur es subtropical



GRANDES COMPRADORES

Japón es uno de los principales mercados asiáticos que importan frutas frescas, razón por la cual su demanda se ha mantenido bastante estable durante los últimos 20 años. El plátano, piña y cítricos constituyen más del 80% de los productos adquiridos. El Perú tiene protocolos fitosanitarios pendientes para conseguir el acceso de uva, arándanos y cítricos; favorablemente, este se año se logró el ingreso de la palta Hass.

Importaciones en frutas frescas

	2014	Variación*	Porcentaje
Plátano	946 948	-2,90%	59,30%
Piña	166 320	-8,20%	10,40%
Toronja	108 532	-14,70%	6,80%
Naranja	83 706	-25,20%	5,20%
Kiwi	65 061	10,70%	4,10%
Palta	57 600	-4,70%	3,60%
Limon y Lima	49 309	-4,20%	3,10%
Melón	29 664	-12,40%	1,90%
Uva	19 717	-13,40%	1,20%
Mandarina	10 258	-39,30%	0,60%
Mango y mangostino	7 508	-14,10%	0,50%
Otros	51 520		3,20%
TOTAL	1 596 143	-6,30%	100%

*2014 vs. 2013

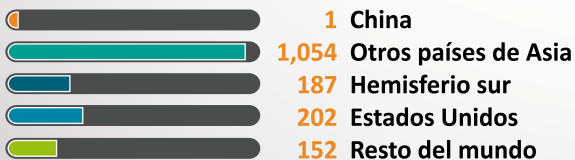
Importaciones en verduras frescas

	2014	Variación*	Porcentaje
Cebolla	350 348	15,80%	42,20%
Calabaza & calabaza de invierno	98 762	-6,20%	11,90%
Zanahoria	73 581	-11,20%	8,90%
Col & Crucíferas	65 645	-1,80%	7,90%
Cebolla China (Puerros)	58 493	0,30%	7,10%
Otro vegetal de raíz	49 017	14,90%	5,90%
Pimienta	34 667	1,30%	4,20%
Papa	19 982	23,00%	2,40%
Ajo	18 869	1,80%	2,30%
Espárrago	11 741	4,20%	1,40%
Lechuga	11 450	-12,60%	1,40%
otros	36 816		4,40%
TOTAL	829 372	4,80%	100%

*2014 vs. 2013

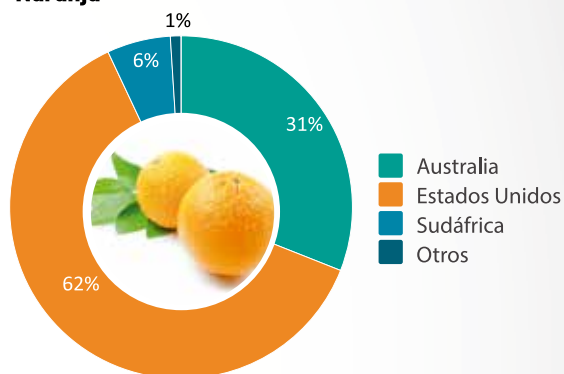
Origen de la fruta importada

'000 toneladas

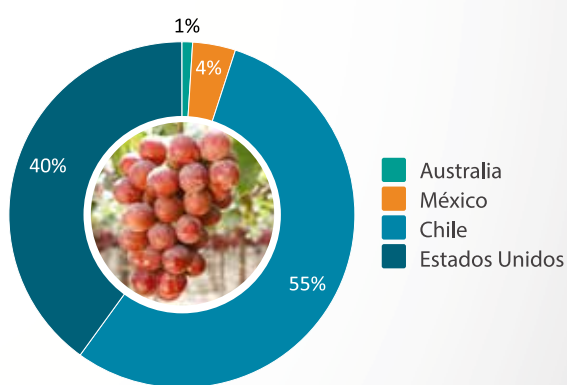


Provedores de Importaciones

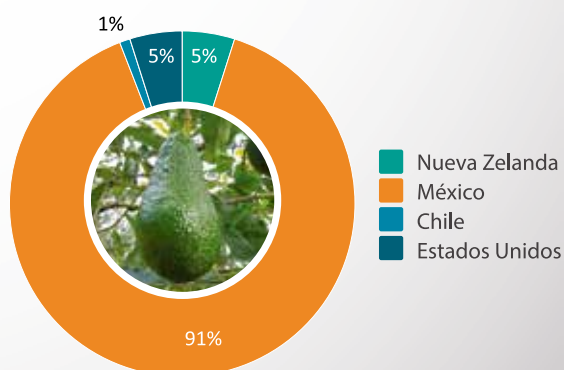
Naranja



Uva



Palta



MALASIA



Población: 30 millones



Área: 329 847 km²



Clima: Tropical; caliente húmedo y húmedo

FUTUROS LAZOS COMERCIALES

Las importaciones de frutas y hortalizas de Malasia van en crecimiento constante, es así que se registró un incremento mayor a 1,6 millones de toneladas métricas en el 2014; Los cítricos y las manzanas, encabezan la lista de productos preferidos. Malasia cuenta con una amplia gama de proveedores; Perú hace los trámites necesarios para que se abran puertas a su oferta de palta, cítricos, mango, granada y también espárrago.

Importaciones en frutas frescas

	2014	Variación*	Porcentaje
Naranja	103 688	0,00%	20,70%
Manzana	93 605	-13,60%	18,70%
Mandarina	60 256	-22,50%	12,00%
Mango y mangostino	50,324	3,40%	10,10%
Pera	32 496	-14,60%	6,50%
Uva	29 093	-17,00%	5,80%
Plátano	21 654	-33,60%	4,30%
Limon y lima	15 058	22,80%	3,00%
Kiwi	9 396	90,20%	1,90%
Durian	8 122	6,90%	1,60%
Pasa seca	28 032	7,50%	5,60%
Otros	48 827		9,80%
TOTAL	649 427	-5,90%	100%

*2014 vs. 2013

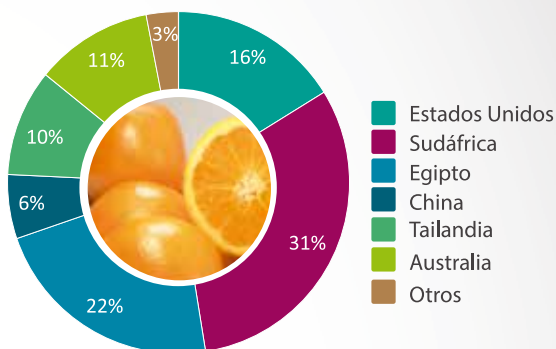
Importaciones en verduras frescas

	2014	Variación*	Porcentaje
Cebolla	419 303	-8,80%	37,90%
Papa	193 957	0,50%	17,50%
Col & Crucíferas	108 160	24,40%	9,80%
Ajo	98 321	3,50%	8,90%
Zanahoria	79 387	1,90%	7,20%
Coliflor y brócoli	60 456	6,90%	5,50%
Pimienta	49 109	11,70%	4,40%
Pepino y pepinillo	11 155	60,50%	1,00%
Apio	9 411	7,30%	0,90%
Berenjena	5 738	243,40%	0,50%
Tomate	5 610	35,00%	0,50%
Otros	5 610		5,90%
TOTAL	1 105 328	1,60%	100%

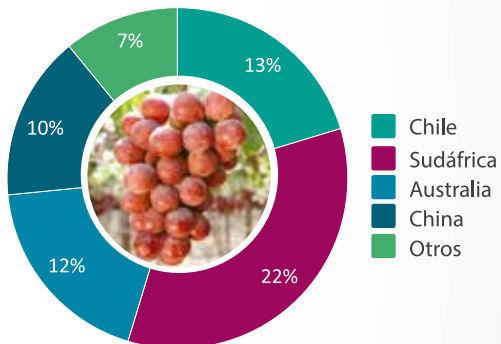
*2014 vs. 2013

Provedores de Importaciones

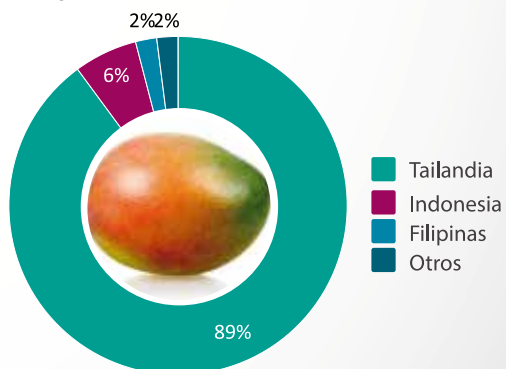
Naranja



Uva



Mango



Origen de la fruta importada

'000 toneladas



TAILANDIA



Población: 68 millones



Área: 1 904 569 km²



Clima: llanura central en el este, montañosa en otros lugares



EN LA MIRA COMERCIAL

Aunque Tailandia parece haber frenado el ritmo de crecimiento de sus importaciones, por algunas regulaciones implementadas, definitivamente se presenta como un mercado abierto a nuevos productos: mandarinas, uvas y manzanas constituyen más del 75% de sus adquisiciones de fruta fresca. Perú busca comercializar palta Hass, cítricos y granada en la plaza tailandesa.

Importaciones en frutas frescas

	2014	Variación*	Porcentaje
Mandarina	148 205	-4,00%	31,30%
Manzana	129 501	-10,20%	27,40%
Uva	87 665	5,00%	18,50%
Pera	25 191	-34,20%	5,30%
Fruta del Dragón	15 602	-16,30%	3,30%
Plátano	9 829	-35,60%	2,10%
Naranja	6 585	-40,10%	1,40%
Caquis	6 454	-7,80%	1,40%
Melon	5 685	-27,30%	1,20%
Otros	38 185		8,10%
TOTAL	472 902	-7,40%	100%

*2014 vs. 2013

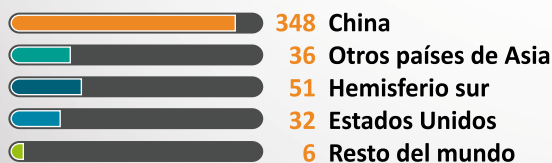
Importaciones en verduras frescas

	2014	Variación*	Porcentaje
Cebolla	85 050	-14,40%	19,60%
Zanahoria	83 010	6,00%	19,20%
Calabaza y calabaza de invierno	78 055	0,70%	18,00%
Ajo	45 819	1,60%	13,00%
Papa	45 819	-10,60%	11%
Coliflor y brócoli	30 499	-0,90%	7,00%
Pimienta	10 592	47,30%	2%
Chícharos	6 630	-26,60%	1,50%
Lechuga	6 995	-13,60%	2%
Otros	30 386		7%
TOTAL	433 247	6,40%	100%

*2014 vs. 2013

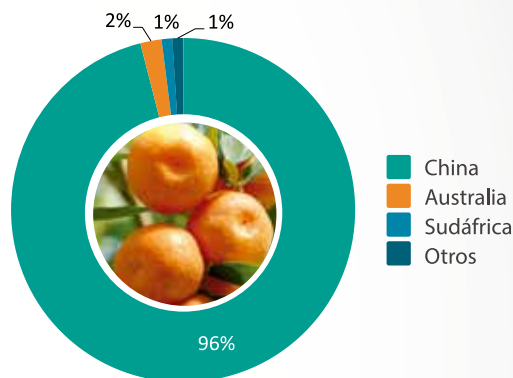
Origen de la fruta importada

'000 toneladas

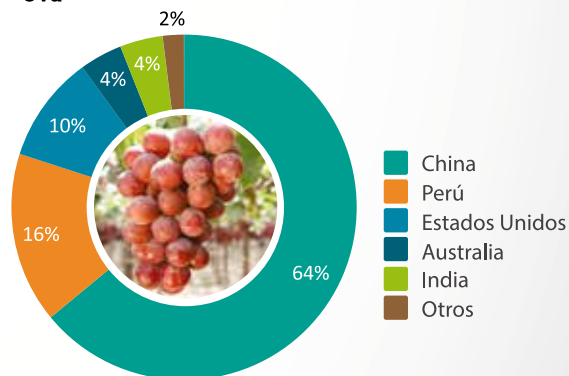


Provedores de Importaciones

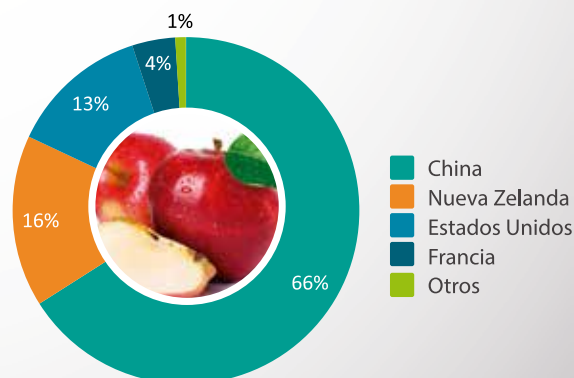
Mandarina

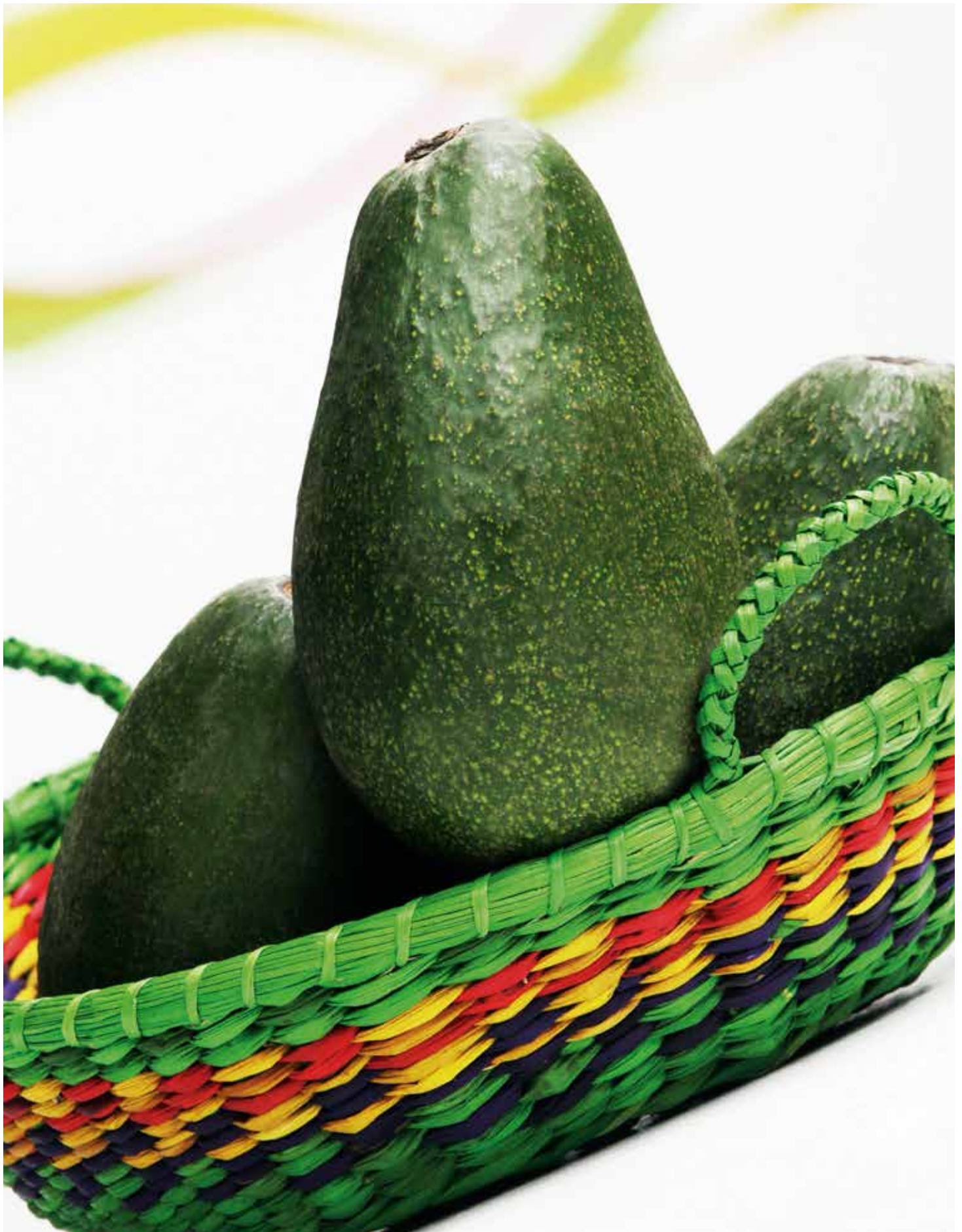


Uva



Manzana





El Perú cuenta con alrededor de 25 mil hectáreas para la producción de palta Hass y llega a 58 países, siendo sus principales destinos Estados Unidos, Reino Unido, Vietnam y Canadá. Este año se consiguió ingresar a China y a Japón.



Nuestra agricultura debe aprovechar más los avances tecnológicos para ingresar a nuevos mercados y afianzar las plazas ya ganadas

Apuesta por la innovación

El Perú se consolida como país agroexportador; para continuar en esa dirección, sin dormirse sobre sus laureles, los productores deben adecuarse a las mayores exigencias de la demanda y estar dispuestos a modernizar sus métodos y sistemas agrícolas a través de tecnología de avanzada. El Programa Nacional de Innovación Agraria nace con el fin de que más proyectos viables salgan a la luz.

Fortalecer nuestra oferta exportadora frente a la de otros países, es fundamental. En ese aspecto, el Programa Nacional de Innovación Agraria (PNIA), impulsado por el Instituto Nacional de Innovación Agraria (INIA), surge con el propósito de promover proyectos de investigación que fomenten el desarrollo tecnológico, así como la aplicación de nuevos procesos en temas agrícolas. Las vías para lograrlo deben enfocarse en la generación y adopción de tecnologías sostenibles y ambientalmente amigables, orientadas a incrementar la rentabilidad y mejorar la competitividad del sector.

Para Benjamín Quijandría Salmón, director ejecutivo del PNIA, mucho del know how de la industria agraria, que empezó a desarrollarse con el boom de las exportaciones, procede de afuera. “En el caso de la palta, viene de Chile, México y Estados Unidos; en el caso del espárrago, son variedades pro-

ducidas, sembradas y desarrolladas en otras partes. Debe tenerse en cuenta que, conforme el Perú se convierte en un actor protagonista en el mundo de la exportación agropecuaria, los países que antes brindaron con facilidad su tecnología, probablemente serán cada vez más reticentes”, sostiene.

Indudablemente, debe desplegarse inversión en conocimiento y en ciencia que permita al Estado apoyar a los agricultores. “No solamente se trata de trabajar y buscar procesos de mejora en tecnología e innovación en operaciones de hoy; esto significa mirar hacia adelante”, subraya.

Y esa es la tarea asumida por el comité directivo del PNIA, que es presidido por el ministro de Agricultura y Riego, y es integrado por representantes del CONCYTEC, INIA, MEF, AGAP, la Asociación Peruana de Productores de Cacao y la Asociación Peruana de Avicultura.

INVERSIÓN RENTABLE

El PNIA tiene un plazo de ejecución de 5 años y su presupuesto asciende a casi 500 millones de soles, monto financiado mediante un préstamo del Banco Interamericano de Desarrollo (US\$40 millones), otro del Banco Mundial (US\$40 millones) y aportes del Estado (US\$85,4 millones).

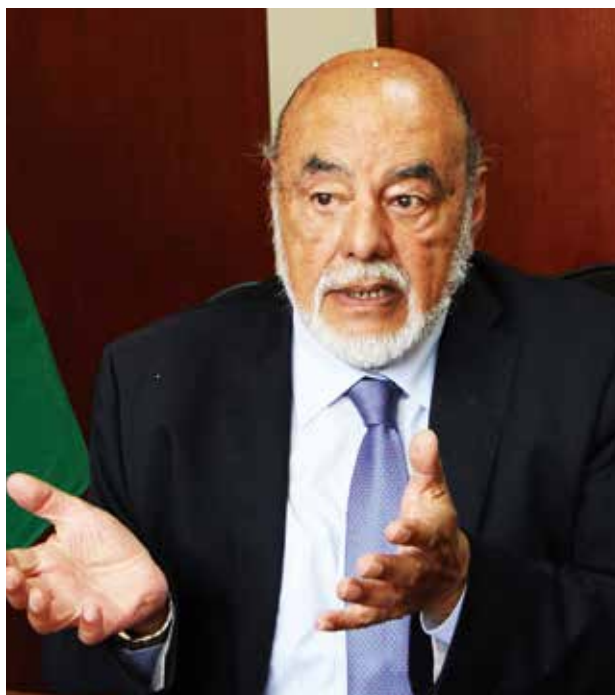
El programa está en capacidad de recibir diversas propuestas presentadas por los agricultores, productores o empresas, orientadas a contribuir con la demanda de cultivos de importancia, tanto para el consumo nacional como para el de exportación; pueden ser de modalidad individual o en asociación con una universidad, con un instituto o con una ONG. Quijandría Salmón agrega que si el proyecto cuenta con el apoyo de agremiaciones o de algún organismo internacional, esto permitirá acumular puntos en el proceso de evaluación a cargo de científicos nacionales e internacionales ajenos al PNIA y al INIA.

“Cada proyecto tiene tres evaluadores que dan un puntaje y ofrecen recomendaciones. Si con estas recomendaciones, el proyecto sobrepasa la línea de calidad, entra a una negociación, se ajusta y se procede. Posteriormente, se firma el contrato, se abre una cuenta corriente a nombre de la entidad que recibe el dinero y se empieza a operar. Nuestro programa tiene un sistema muy estricto de seguimiento y evaluación que vigila el cumplimiento, tanto de la parte técnica como de la administrativa y financiera”, explica.

El PNIA contempla, además de la tecnología agrícola, mejorar la capacidad de gestión, la poscosecha, el empaque y otros aspectos de la agroindustria. La ventaja de la innovación es que si hay algún punto en el cual los productores identifican una debilidad, se desarrolla una propuesta de proyecto para que se trabaje en torno a ello. Por otro lado, el PNIA también tiene proyectado crear consejos nacionales por productos y propiciar al menos dos reuniones al año en las que se elabore una lista con temas de interés como sanidad, recursos hídricos, etc., para presentarla al Gobierno y que sea considerada por las instituciones correspondientes.

ADAPTÁNDOSE A LOS CAMBIOS

Además de favorecer la demanda de productos agrícolas en el país y en el mundo, y mejorar la gestión de los mismos, los proyectos deben estar enfocados, también, en temas de especial atención como la mitigación de los efectos de eventos climatológicos, así como en cambios que pueden favorecer al sector. En ese sentido, el director ejecutivo del PNIA anuncia que, para los primeros meses del 2016, se tiene previsto abrir una convocatoria respecto a proyectos de investigación luego del fenómeno de El Niño que nos tocará enfrentar. “Debe estar orientado a cómo respondieron las distintas especies vegetales. Por ejemplo, qué sembrar con la humedad que hay, qué cambios se presentaron, qué pasó con el algodón, con los espárragos”, señala.



Benjamín Quijandría Salmón, director ejecutivo del PNIA

Asimismo, resalta que es importante que una vez terminado el fenómeno, se lleve a cabo un análisis que identifique y mida su impacto, lo que nos permitirá estar preparados y con la capacidad necesaria para resguardar cultivos en el siguiente Niño. Otro importante objetivo del PNIA, es presentar el próximo año al Ministerio de Agricultura y Riego, una agenda de productores y de investigación con la información que se viene recogiendo de los fondos concursables, de los investigadores y de los mismos productores. “La agenda es una propuesta que debe sostenerse por 15 años; por ejemplo, si se quiere desarrollar una variedad nueva de café, resistente a la roya, esto comprende un trabajo que va a tomar aproximadamente 7 a 8 años, con aplicación de tecnología, biotecnología, secuenciación de genes, marcadores. Por eso, no se puede hablar de un proyecto de 2 o 3 años; requiere un compromiso del Gobierno y de los productores, a largo plazo”, indica.

Considerando que debemos fortalecer la actividad agrícola y las grandes oportunidades que nuestra oferta de productos tiene por delante, es importante apreciar que una de las metas del PNIA —al concluir los cinco años programados para su ejecución— es constituirse en un programa permanente financiado por el MINAGRI, para así brindar mayor apoyo a los agricultores con ideas viables para el avance del sector. “Necesitamos un mínimo de 10 años para poner al Sistema Nacional de Innovación a la altura de lo que necesitan los exportadores y la agricultura nacional”, acota Benjamín Quijandría. Asimismo, resalta: “Si se forma parte de los negocios del mercado mundial, se tiene que ser un actor competitivo, y eso significa tecnología de punta”.

La OIT viene implementando el programa SCORE, dirigido a las pequeñas y medianas empresas de Colombia, Bolivia y Perú

Gestión participativa: más productividad y mejores condiciones de trabajo



Los resultados obtenidos en el desarrollo de la fase piloto de la metodología SCORE en empresas peruanas del sector agroindustrial, han sido sumamente positivos. Efraín Quicaña, coordinador nacional del programa, señala que en la segunda fase, Score implementará –adicionalmente a dicho sector– otros rubros como construcción, madera y muebles, metalmecánica, pesca y acuicultura, textil y confecciones; el objetivo es promover la cooperación en el lugar de trabajo, como un valor fundamental para la mejora empresarial.

La Organización Internacional del Trabajo (OIT), agencia especializada de Naciones Unidas, ha desarrollado el programa SCORE (Sustaining, Competitive and Responsible Enterprises), que constituye una herramienta mundial de formación y asistencia técnica para las pymes. El fin es encaminarlas a la implementación o fortalecimiento de sistemas de gestión vinculados al incremento de la productividad y a la mejora de las condiciones de trabajo.

Son cinco los módulos que se ofrecen a las pymes participantes que se benefician con esta metodología: la cooperación en el lugar de trabajo como base del éxito empresarial; calidad, gestión del mejoramiento continuo; la productividad mediante una producción más limpia; administración del recurso humano para la cooperación y el éxito empresarial; y la seguridad y salud en el trabajo: una plataforma para la productividad. Todos ellos, enfocados en las metas de incremento de la productividad; mejora de la calidad; reducción de costos, inventarios y mejora del uso del espacio; menor lead time; protección ambiental; mayor seguridad, así como mejora del clima y de las relaciones laborales (alta moral de los trabajadores), a través de la implementación de herramientas que promueven una cultura

de diálogo entre los empleadores y los trabajadores, para una mayor competitividad de las pymes.

En el 2013, en el Perú se puso en marcha la fase piloto con el apoyo del Gobierno de Canadá, trabajando con 12 empresas agroexportadoras que representaban a más de 3 mil trabajadores. Satisfactoriamente, se ha continuado con esta herramienta empresarial que hoy llega a más beneficiarios. Efraín Quicaña señala que el balance de implementación en el sector agroexportador es muy positivo: “Hasta la fecha, se ha aplicado la metodología SCORE en 25 empresas ubicadas en Ica, La Libertad, Lima y Piura”.

SIEMBRA PRODUCTIVA

A nivel de cifras, los resultados son bastante significativos. Entre otros, se registró una reducción de costos entre 400 dólares y 12 mil dólares, solo al aplicar el módulo 1 de SCORE, que demanda 32 horas efectivas entre actividades de diagnóstico, formación en aula y asistencia técnica en las instalaciones de las empresas.

Quicaña manifiesta que otros resultados pueden apreciarse en las reuniones de equipos de mejoramiento empresarial, pues

se han incrementado y son cada vez más dinámicas; indicador importante, ya que la herramienta plantea que la solución a cualquier problema dentro de una empresa, puede surgir de los propios trabajadores, es decir, desde la propia base productiva, y eso va en aumento: “Se genera un clima en el que el trabajador se siente bastante motivado y puede dar a conocer sus ideas de mejoramiento empresarial, que es como llamamos a su aporte”.

De otro lado, manifiesta que en las empresas participantes se evidencia una reducción del ausentismo laboral en 10%, un resultado muy bueno. “En el tema de accidentes, hay una reducción de hasta un 20%; de rotación de personal, en un 14%; y hubo un aprovechamiento de los espacios físicos no utilizados, sobre todo en las áreas de mantenimiento, de hasta un 60%”, agrega.

En la fase piloto, SCORE se focalizó en la implementación del primer módulo, que aborda la cooperación en el lugar de trabajo; y también en el módulo 5, que aborda la seguridad y la salud en el trabajo. “Ahora nos vamos a enfocar en ofrecer los cinco módulos en el sector agroindustria y también en otros”, explica Quicaña.

En las empresas participantes de la primera fase se evidencia una reducción del ausentismo laboral en 10%; en el tema de accidentes, hay una reducción de hasta un 20%; de rotación de personal, en un 14%; y hubo un aprovechamiento de los espacios físicos no utilizados, sobre todo en las áreas de mantenimiento, de hasta un 60%.





Se estima finalizar la segunda fase del proyecto SCORE en el 2017 con, aproximadamente, 200 empresas nacionales. Otra meta para este año es que se certificará a 20 formadores, es decir, los consultores empresariales que brindarán el servicio a las empresas.

MAYOR PARTICIPACIÓN

Definitivamente, la experiencia adquirida en la primera fase del programa ha sido muy importante para introducir al mercado nacional una herramienta como SCORE. El siguiente paso es ofrecerla a varios sectores, de manera que además de la agroindustria, participen empresas de metalmecánica, de construcción, de pesca y acuicultura, de textiles y confecciones, y también de madera y muebles.



“Ese es uno de nuestros principales desafíos: ampliar la metodología SCORE a los sectores mencionados; y un objetivo concreto, es que vamos a implementar el programa en 20 empresas en cada sector, atendiéndolas a cada una, por lo menos con tres módulos”, menciona.

De esta manera, se estima finalizar el proyecto en el 2017 con, aproximadamente, 200 empresas nacionales. Algo adicional para esta nueva fase, es que se procederá a hacer una evaluación de impacto que permitirá recoger evidencia empírica sobre los resultados que está buscando SCORE: comprobar cómo la productividad tiene efectos en las condiciones de trabajo y viceversa, cómo las mejores condiciones laborales pueden impactar en la productividad empresarial.

El coordinador nacional de SCORE Perú, anuncia que “otra meta para este año es que debemos certificar a 20 formadores, es decir, los consultores empresariales que brindarán el servicio a las empresas. Metas que se puede lograr en alianza con los gremios empresariales, gobierno, sector privado y organizaciones de trabajadores”.

HERRAMIENTA SÓLIDA

A nivel institucional, hay un comité consultivo integrado por el Ministerio de Trabajo y Promoción del Empleo (MTPE), el Ministerio de la Producción (PRODUCE), la Confederación Nacional de Instituciones Empresariales Privadas (CONFIEP) y las organizaciones de trabajadores que apoyan la implementación de esta herramienta.

La segunda fase del proyecto la financian la Secretaría de Estado para Asuntos Económicos de Suiza (SECO) y la Agencia Noruega para Cooperación al Desarrollo (NORAD). Positivamente, en términos de avance y de continuidad, se viene estructurando un convenio con PRODUCE, a fin de garantizar la sostenibilidad del servicio SCORE después del 2017.

Las pymes asumen un porcentaje de la inversión para optar por el servicio SCORE y por el momento, el proyecto cofinancia una parte sustancial de su implementación. Se espera que para el 2017 entidades como PRODUCE, los gremios



El Servicio SCORE para cada módulo incluye:

1) Elaboración de línea de base: medio día (solo para el Módulo 1)

Un formador SCORE visita a la empresa para discutir y evaluar la producción, calidad, recursos humanos y desafíos de la seguridad y salud en el trabajo.

2) Formación en aula: dos días de taller

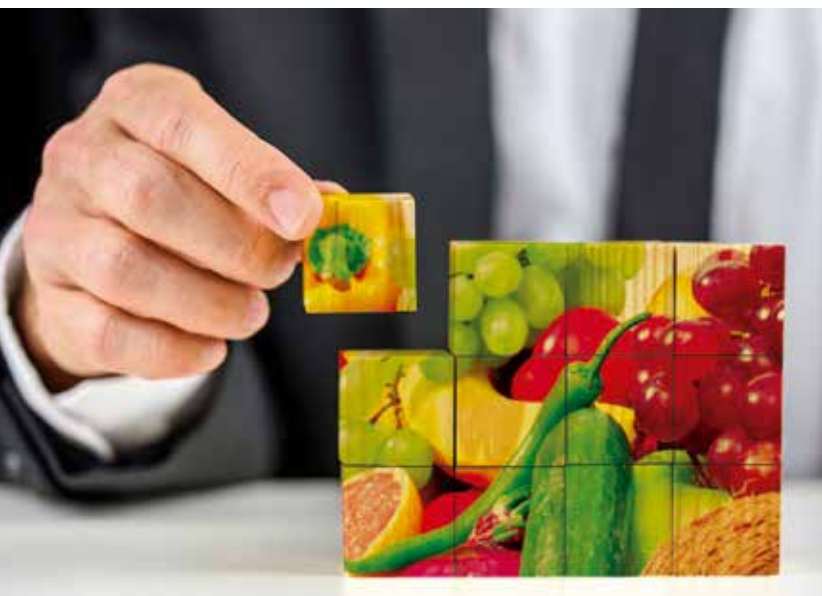
Dos gerentes y dos trabajadores con equidad de género, de entre 3 y 5 empresas, participan del taller de formación interactivo para desarrollar planes de mejoramiento empresarial (PME).

3) Asistencia técnica y seguimiento: tres visitas de medio día

Posterior al taller de formación, el formador visita a cada una de las empresas para brindar asistencia técnica en la implementación de su plan de mejoramiento empresarial (PME).

empresariales, las mismas pymes, etc., a través de los formadores SCORE certificados puedan aplicar el sistema con mayor amplitud. “Sabemos que uno de los ejes del Plan Nacional y Diversificación Productiva, es la expansión de la productividad y, en ese marco, es fundamental que los ministerios y los otros actores del mercado de trabajo puedan institucionalizar esta herramienta para luego ampliarla. Esos son algunos avances sustanciales en términos de institucionalidad”, explica Quicaña. Señala también que AGAP ha participado como un socio estratégico en la introducción de esta herramienta en el sector agroexportador a través de sus gremios asociados como: PROCITRUS y PROHASS, por ejemplo. “Su apoyo fue importantísimo y esperamos seguir trabajando juntos para contribuir en el proceso de consolidación de la competitividad de la agroexportación peruana a nivel mundial”, resalta.

Los resultados obtenidos demuestran que las empresas que han aplicado el programa quedan muy satisfechas con el servicio (80%). “La OIT, a través de SCORE, ha hecho un esfuerzo muy grande para lograr un programa modular que recoge las mejores prácticas que aplican las empresas de clase mundial y que logran excelentes resultados”, concluye Efraín Quicaña.



Demanda de personal especializado en agricultura y agronegocios incrementa la oferta de carreras y maestrías en universidades e institutos del país

Nuevos actores de la agroexportación

La agricultura moderna pasó de emplear 433 mil trabajadores agrarios a 822 mil en los últimos diez años, crecimiento que fue dándose a un ritmo promedio de 6,6% anual. En este escenario en desarrollo, hay una demanda cada vez mayor de personal de campo especializado pero también de profesionales y técnicos en la actividad agroexportadora. El presente artículo aborda el tema sobre cómo responder eficientemente a los mayores requerimientos de personal especializado, considerando dos puntos de vista: el académico y el empresarial.

El panorama es muy favorable para el desarrollo de la agroexportación, si se toma en cuenta los logros alcanzados a través de los años. No en vano es considerada la segunda actividad productiva que más contribuye al PBI —después de la minería—, con un crecimiento anual del 20%, en promedio, permitiendo avizorar un futuro promisorio.

El prestigio ganado por nuestra canasta agroexportadora viene impulsando, también, el desarrollo a nivel laboral. En los últimos años, se ha convertido en una importante fuente generadora de empleo y estos resultados contribuyen directamente a combatir la pobreza en nuestro país; en la última década, los salarios han experimentado un crecimiento de casi 4% anual, propiciando que tres de cada diez trabajadores cuenten con una remuneración estable.

En esta ruta de crecimiento, la demanda de recursos humanos especializados se hace cada vez más notoria, lo que ha propiciado que más institutos y universidades ofrezcan capacitación en las diferentes líneas vinculadas al agro moderno y a la comercialización internacional de sus productos. En este aspecto, no se puede negar que hay importantes avances, pero también mucho por mejorar para fortalecer la fuerza laboral que debe continuar comandando el timón de la agroexportación peruana.

GENTE DE CAMPO

Hernani Larrea Castro, director de la carrera de Agronegocios, de la Universidad de Ciencias Aplicadas (UPC), señala que las tendencias mundiales para los negocios agrarios vaticinan un crecimiento constante para la oferta peruana: “El negocio de los alimentos hace que la demanda de frutas y hortalizas se vea favorecida y con ello, nuestro país es visto como uno de los provee-



dores más importantes y con mayor proyección a nivel global; y a más mercados, mayor demanda y mayores necesidades”.

En los últimos años se han creado nuevas plazas laborales de acuerdo a los requerimientos del rubro, principalmente para especialistas en temas productivos e industriales, existiendo aún una demanda no cubierta por expertos en temas comerciales. El representante de la UPC añade que “el sector agroalimentario anda a la búsqueda de profesionales de formación multidisciplinaria, expertos en estrategias agroproductivas y especialistas en gestión agrocomercial”. Es importante tener en cuenta que, en este campo, se debe involucrar cuatro aspectos: ambientales, tecnológicos, de calidad y comerciales.

Instituciones públicas como la UNALM, la Universidad Nacional San Luis Gonzaga de Ica, la Universidad Nacional de Piura y la Universidad Nacional de San Cristóbal de Huamanga, ofrecen carreras y maestrías vinculadas a las Ciencias Agrarias y Agronegocios. También, universidades privadas como la UPC, USIL y ESAN. Asimismo, SENATI forma profesionales técnicos agroindustriales, de gran demanda.

Con plena experiencia en el ejercicio agroexportador, Benjamín Cillóniz, gerente general de las empresas del grupo SAFCO, dedicadas a la producción, empaque y exportación de uva de mesa, cítricos y palta, coincide en que modernizar cada vez más la agricultura requiere de más personal calificado, sin embargo, en este momento, la realidad no se ajusta a lo que se demanda en el campo.

Ante la gran necesidad de contar con agrónomos y técnicos agropecuarios, refiere Cillóniz, no se puede negar que hay un déficit para cubrir las plazas existentes. “La Agronomía como ciencia, lleva mucha información compleja, no es tan fácil conocer cómo funcionan las plantas, cómo debe llegar el producto al contenedor, por lo que es prácticamente imposible que un ingeniero industrial o un abogado puedan aprender a manejar un cultivo”, explica. Es así, que dadas las circunstancias, “hay muchos puestos que se tiene que suplir con alguien que quizá no tiene la formación en cuanto a estudios, pero que sí tiene carácter, ganas y compromiso con el trabajo”.

Leonardo Adachi Kanashiro, profesor y coordinador académico de la maestría en Administración de Agronegocios de ESAN, indica que la oferta laboral está supeditada a la inversión (que amplía la oferta agroexportadora) y a las exigencias de mayor productividad: “Cada aumento de hectáreas incrementa las necesidades de personal calificado. Cada aumento de hectáreas requiere de especialistas en gestión de proyectos agrícolas”.

El experto sostiene que si bien es cierto que existe una masa crítica de ingenieros agrícolas y agrónomos capaces de desarrollar cultivos exigentes, “hoy día es necesario que el profesional del campo agrícola ostente mentalidad de creación de valor y cómo puede contribuir en ese aspecto a la empresa, cuánto margen de rentabilidad puede generar, ya sea innovando procesos para reducir costos, incrementar niveles de productividad o haciendo prospectiva de mercados para implementar nuevos cultivos”.



Hernani Larrea Castro, director de la carrera de Agronegocios, de la Universidad de Ciencias Aplicadas (UPC)



Leonardo Adachi Kanashiro, profesor y coordinador académico de la maestría en Administración de Agronegocios de ESAN



Benjamín Cillóniz, gerente general de las empresas del grupo SAFCO

DEMANDA DE TALENTO

Para mejorar su productividad, las empresas agrícolas deben invertir en mano de obra, así como en personal calificado para sus diferentes áreas operativas. En ese sentido, respecto a otros países exportadores de la región, hay una demanda insatisfecha que necesita ser cubierta con prontitud. “A nivel profesional, se necesita especialistas con capacidades gerenciales, en particular en gestión agroalimentaria, área sensible que incluye operaciones y logística, gestión de calidad, finanzas agrarias y gestión del talento. A nivel técnico, se requiere expertos con habilidades en temas agroproductivos focalizados por cultivo y especializados en viveros e invernaderos”, menciona Hernani Larrea.

Si bien hay esfuerzos desde el punto de vista académico, se evidencia que aún hay una oferta muy limitada frente a las necesidades del medio. “Los programas de posgrado están centrados en capacitar y adaptar profesionales, a especialistas en alimentos y agronomía. En estas circunstancias, las empresas han comenzado a demandar expertos en gestión de agronegocios, especialistas que combinen habilidades agroproductivas y agrocomerciales. En el área técnica aún tenemos una deuda con el país; aquí hay un sector desatendido por las instituciones educativas, y es una oportunidad de desarrollo”, sostiene el director de Agronegocios de la UPC. Efectivamente, se advierte aún la falta de capacitación técnica para el personal que llega a trabajar al campo, el cual debe adquirir ciertas habilidades y destrezas para realizar su labor, en diferentes prácticas del cultivo y cosecha. En este aspecto hay mucho

por hacer y es un factor clave, ya que afecta directamente a la producción agrícola.

Fortalecer las facultades que dictan cursos relacionados directamente con la agricultura, se presenta como una tarea imprescindible, resalta Benjamín Cillóniz: “Hay que potenciar la carrera de Agronomía como tal, necesitamos agrónomos con mayor experiencia; la base científica la tienen, pero necesitan mayor experiencia en el campo”. Se requiere contar así, con agrónomos especializados en Entomología y Fitopatología que dominen el control de plagas y enfermedades de las plantas, además de aquellos especializados en riego y fertilización.

Los cursos de maestría son importantes también, porque permiten acercar al sector a los profesionales de otras carreras. Respecto a las capacitaciones, el gerente general de SAFCO advierte que, efectivamente, experimentamos un estancamiento en relación a otros países agroexportadores como Chile, Israel, Brasil, Sudáfrica y España. “Chile tuvo un cambio educacional muy eficiente, invirtieron muchísimo, tienen muchas y muy buenas facultades de Agronomía que están en continua actualización y son capaces de formar muy buenos agrónomos”, comenta.

Leonardo Adachi sostiene: “Estamos hablando de dos temas: educación de pregrado y de posgrado. En el pregrado, el profesional agrícola está diversificado tanto en las universidades

Hidrostaal

SOLUCIONES CON TECNOLOGÍA

Salmson

VANTON

Q-Pumps

Yamada

John Crane

ROPER
PUMPS

FTI

WEG

MOYNO

PULSAFEEDER

HIDROSTAAL S.A.

319-1000

www.hidrostaal.com.pe

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

BASO

CERT
ISO 9001
ISO 14001

La Agronomía y la Ingeniería Agrícola son sumamente importantes para el desarrollo de las actividades agroexportadoras.

públicas como en las privadas. Se está dando peso a Agronegocios y a la industria agroalimentaria por el crecimiento de este tipo de negocios. La percepción de las grandes empresas agroexportadoras es que los agronegocios se pueden enseñar como 'agribusiness case', para preparar a los gerentes en cómo tomar decisiones en situaciones de incertidumbre”.

Se espera así, que en el futuro se incremente la oferta académica en niveles técnicos, “considerando que hay una tendencia de participar en diplomas de corta duración que mira a los cultivos agrícolas promisorios como buenas oportunidades laborales”, agrega Adachi.

PREPARANDO TERRENO

“En la medida que la mano de obra es un problema que se irá incrementando con el tiempo y podría convertirse, como ya sucedió en otros países, en un cuello de botella, debe consi-



derarse que la solución requiere apostar por la tecnificación, y esto involucra inversión”, puntualiza Hernani Larrea.

El director de Agronegocios de la UPC, asegura que el crecimiento del sector agroalimentario en los últimos tiempos fortalecerá más el sistema laboral del rubro, ya que “en los próximos años, nuevos actores entrarán en escena: empresas de asesoría y consultoría agroalimentaria que requerirán especialistas en temas de marketing, agrocomercio internacional y sistemas de calidad”.

La apertura y el acceso a nuevos mercados son procesos dinámicos que ayudan a mejorar continuamente la competitividad profesional y técnica. En ese sentido, Leonardo Adachi explica que se necesita fortalecer competencias capaces de articular relaciones entre pequeños productores agrícolas, plantas empaquetadoras agroexportadoras, proveedores e instituciones públicas y privadas con el objetivo de consolidar oferta exportable a precios competitivos: “El profesional que está dentro de la carrera de Agronegocios, debe ser capaz de tomar decisiones en creación de valor con objetivos medibles y cuantificables, para que pueda ver que detrás de esos negocios hay una cifra que está dando competitividad a la empresa”, enfatiza el académico de ESAN.

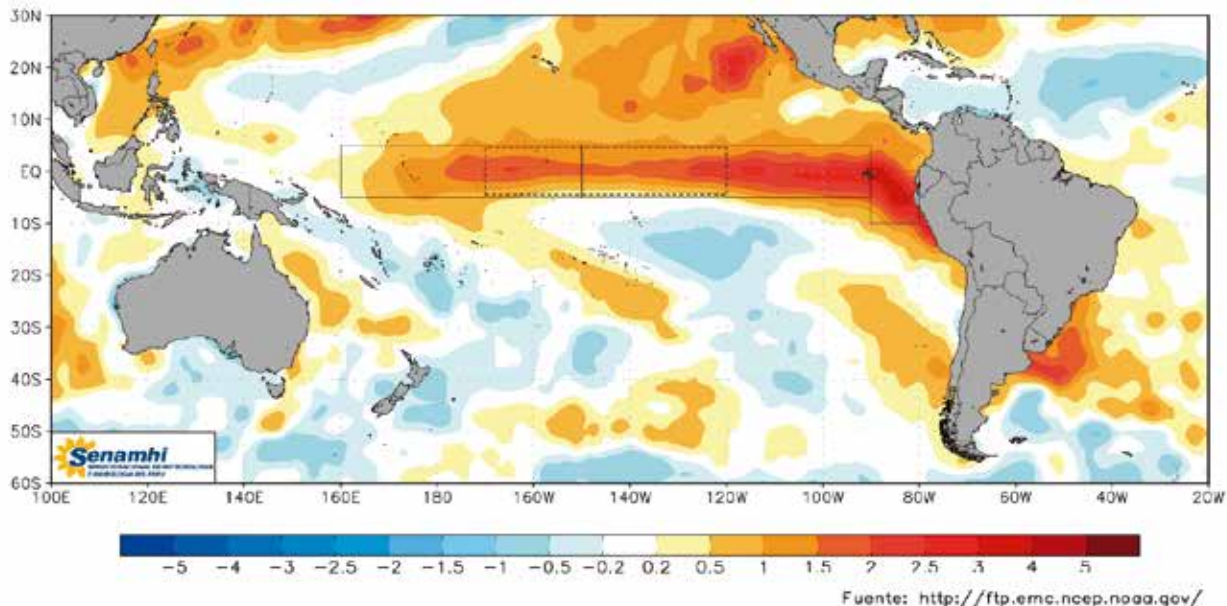
Por su parte, Benjamín Cillóniz propone a las empresas privadas impartir seminarios y visitas de campo para los estudiantes de Agronomía, con el objetivo de que conozcan de primera mano la realidad en el campo. “Creo que eso puede ser un gran gancho, porque cuando uno abre las puertas a futuros agrónomos y estos ven lo que significa trabajar en una de estas empresas, es muy probable que se vean interesados por una labor de este tipo; incluso, en estos cursos, un empresario puede observar cuáles son los alumnos con mayor potencial y estrechar vínculos con quienes pronto serán profesionales”, resalta.

Cillóniz, quien estudió Agronomía en la Universidad Nacional Agraria La Molina, recomienda que esta casa de estudios debería invertir en laboratorios y diplomados a realizarse en otros puntos del país, como Ica. Además, sugiere que la emblemática institución podría, incluso, cambiar de ubicación, pasando a un lugar que cuente con un buen número de parcelas demostrativas para que los alumnos desarrollen mejor sus capacidades, con cursos prácticos que complementen los estudios teóricos.

Como puede apreciarse, las instituciones académicas tienen el reto de impulsar más la investigación en materia agroalimentaria, de manera que deben articular sus esfuerzos con el Estado y con el empresariado a fin de financiar o subvencionar centros de investigación e innovación, como lo hacen muchos países líderes del sector.



En el primer semestre del año, Perú exportó 15 252 toneladas de granadas, logrando un 58% de incremento en comparación a igual período del 2014. Nuestro principal mercado es Holanda, (41%), seguido por Rusia (23%) y Reino Unido (17%). Pronto, se espera acceder al mercado norteamericano.



El Estado ha contemplado la inversión de casi 4 500 millones de soles para la ejecución de trabajos multisectoriales preventivos

Preparados ante efectos del fenómeno de El Niño

Según el último comunicado oficial del comité multisectorial ENFEN, publicado el 3 de diciembre, la probabilidad de que el evento climático sea de magnitud fuerte se ha reducido a un 35%, mientras que la perspectiva de que sea moderado se ha incrementado a 50%. En todo caso, se debe resaltar los esfuerzos realizados por los sectores público y privado en materia de prevención para hacer frente a las posibles consecuencias en la agricultura, una de las actividades productivas más vulnerables.

La ocurrencia del fenómeno climatológico, que es distinta en cada ocasión que se presenta, determina que no se pueda conocer con exactitud las características que tendrá. Es así que los reportes brindados durante el año, entre ellos los del comité del Estudio Nacional del Fenómeno El Niño (ENFEN), han ido variando en sus proyecciones, creándose cierta incertidumbre sobre la dimensión que alcanzará en su momento más crítico.

Al respecto, el ministro de Agricultura y Riego, Juan Manuel Benites, manifiesta que no se debe confundir la información de

instituciones internacionales que alertan de un evento de gran magnitud, ya que se refiere al impacto que tendrá en la zona del Pacífico Central: “Recibimos información que da la NOAA, que es la agencia meteorológica estadounidense que avisa de grandes estragos en el mundo. Efectivamente, es El Niño del Pacífico Central y tiene probabilidad más alta que el otro Niño costero que llega al Perú”.

El titular del sector puntualiza que “los científicos en el Perú están diciendo que el Niño extraordinario ha decrecido en probabilidades; ahora está en un 5% de ser extraordinario, como el

97 y 98, pero tenemos la probabilidad de un 40% de un Niño fuerte como el 82-83". Estas declaraciones fueron dadas en el seminario Haciendo Frente al Fenómeno El Niño: Plan de Acción del Gobierno Peruano, antes de que fuera publicado el comunicado ENFEN n.º 21-2015.

VISITA ANUNCIADA

En entrevista concedida a Agro&Exportación, el vicealmirante en retiro de la Marina de Guerra del Perú, Luis Alejandro Giampietri Rojas, señala que la prevención oportuna es primordial para la llegada de El Niño, el cual, según su opinión, no debería ser denominado como fenómeno: "Lo vengo diciendo desde hace mucho tiempo. Estuve casi seis años en el Instituto del Mar del Perú (IMARPE), después que salí de la Marina, y ese es mi criterio. Hay referencias históricas de más de 400 años en los que, cíclicamente, se presenta un Niño de mayor o menor intensidad; entonces, si es así, no tendría que ser un fenómeno".

Manifiesta que el término 'fenómeno' oculta la indiferencia de la población ante la presencia del evento: "Es como que va a pasar el cometa Halley y la gente se sienta a esperar que suceda —y eso se produce cada 5 mil años—, pero El Niño se presenta siempre, entre dos y siete años; la intensidad y las características son las que varían, a veces hay más lluvias, a veces menos, pero ahí está".

La experiencia adquirida es importante para evitar grandes pérdidas económicas en diferentes rubros productivos del país. "Si no se hace prevención, no estaremos bien", subraya Giampietri, quien manifiesta que la agricultura, la pesca y la minería están entre los sectores que pueden verse más afectados. "Con el Niño hay problemas serios en la agricultura: el mango y la palta no florecen, el espárrago, la uva, todas las frutas y verduras presentan trastornos de algún tipo. Actualmente, ya se está viendo una menor producción, mangos más pequeños, igual pasa con la palta y otros productos", afirma.

La experiencia adquirida es importante para evitar grandes pérdidas económicas en diferentes rubros productivos del país. La agricultura, la pesca y la minería están entre los sectores que pueden verse más afectados.



Vicealmirante (r) Luis Alejandro Giampietri Rojas

Señala que lo recomendable es proveerse de sembríos alternativos con mayor fortaleza, ya que además de que las plantas no florecen por cambios en la temperatura, estas deben enfrentar también la aparición de diversas plagas: "Algunas frutas y verduras se pueden salvar con insecticidas, pero eso les baja el valor, sobre todo para la exportación. El Estado debe apoyar el cambio de cultivos, la rotación de zonas".

Otros problemas para el gremio agroexportador son los que pueden presentarse en los puertos, debido a cambios en el nivel del mar y la braveza del mismo. "La salida de la carga puede demorar por las malas condiciones marítimas y hay que considerar que la mayoría de productos requieren refrigeración, lo que al demandar más tiempo de lo previsto, aumentaría los costos de exportación", explica Giampietri.

Mucho se ha hablado de que El Niño no solo trae consigo impactos negativos, sino también diferentes circunstancias que pueden favorecer a algunos sectores como, por ejemplo, la regeneración natural de los bosques secos en la costa norte por las intensas lluvias, la disminución de la intensidad de las heladas en la sierra central y la norteña, así como una mayor presencia de especies oceánicas como bonito, pez espada, atún, perico, pota.

AGRO EN ACCIÓN

Para esta edición de Agro&Exportación, tuvimos la oportunidad de dialogar con algunos empresarios exportadores de pro-



Ing. Jorge Checa Arias Schreiber, gerente de Agrícola Athos

ductos hortofrutícolas y conocer a través de su propia experiencia cómo es que vienen enfrentando El Niño.

El Ing. Jorge Checa Arias Schreiber, gerente de Agrícola Athos —dedicada a la producción de espárragos, higo, granada, arándano, mango, entre otros— refiere que han registrado cambios en el comportamiento de sus sembríos, sin llegar a perjuicios de consideración. “El único efecto lo hemos visto en nuestras plantaciones de sugar snaps (arvejas dulces) en la costa, y es probable que registremos una menor producción de nuestro espárrago en Nepeña (Áncash); en los demás cultivos y localidades no anticipamos mayor daño. Por diversos motivos, aunque resulte paradójico, ‘los Niños’ anteriores nos ayudaron, pero obviamente preferimos no existan condiciones extremas de temperatura y consecuencias para el país”, manifiesta.

Checa comenta que la empresa desarrolla sus actividades anticipando riesgos como los de El Niño, entre otros más, a través de un esquema de diversificación geográfica de productos y de mercados. “Otra labor que realizamos todos los años, desde hace más de dos décadas, es la mejora de las riberas de los ríos, que se realiza independientemente del pronóstico del fenómeno climatológico, de manera preventiva, ya que es la única forma de hacerle frente, porque una vez que llega, es demasiado tarde”, sentencia.

La labor del Estado a través del MINAGRI y del SENASA, es valorada por el empresario, quien defiende la idea de actuar

como una sociedad cohesionada o hermanada para hacer frente a este desafío y a otros que se presenten más adelante, tomando el ejemplo de países como Japón y Chile frente a los terremotos.

Convencido de que las respuestas que se dan determinan el carácter de la nación, el Ing. Checa cree que hay que aprovechar los desafíos como una oportunidad y también en el rol que puede desempeñar el rubro agroexportador: “El Perú ha dado la vuelta a la manzana en términos históricos; la empresa mediana y la grande volverán a ser determinantes en la creación de empleo y del PBI agrícola del país, como fue antes de la Reforma Agraria. Las empresas serán las que hagan el trabajo de las defensas ribereñas, a lo que se debe sumar el liderazgo regional para obras de mayor calibre y, así, evitar sumirnos en una crisis de pánico cada vez que viene El Niño”.

El gerente de Agrícola Athos formula que la política de Estado debe estar orientada a facilitar el accionar de las empresas para crear más ocupación laboral a nivel nacional para “hacer frente a la informalidad y a actividades ilegales, creando empleo sostenible y de calidad”.

SIEMPRE PREPARADOS

Por su parte, Juan Manuel Varilias Velásquez, presidente ejecutivo de Gandules Inc., empresa agroindustrial con 14 años en el mercado, afirma que el tema del fenómeno climático es cíclico y que ha habido casos en que este no ha tenido mucha notoriedad o ha pasado desapercibido, por lo que no ha sido necesario generar una ola de prevención a nivel nacional. Hoy, es diferente. “Este ya tiene trascendencia internacional e, incluso, ha hecho que muchas condiciones climatológicas de otros países y continentes hayan cambiado”, indica.

Sostiene que El Niño ha sido siempre un factor en consideración que exige el desarrollo de un plan de acción: “Nuestras plantas tienen construcciones que tratan de reducir los efectos de la lluvia o los desbordes de ríos, de tal forma que son totalmente desarmables; están basadas en yacimientos especialmente tratados para contrarrestar la humedad, el agua, entre otras variables.

El MINAGRI presentó en octubre, el Centro de Operaciones de Emergencia del Fenómeno de El Niño (COE-FEN), habilitado para recibir toda la información elaborada por el Estado en tiempo real.

Situaciones posteriores nos han obligado a alimentar las áreas libres de las plantas”.

Varilias comenta que la empresa maneja, aproximadamente, 150 mil metros cuadrados de plantas bastante equipadas para la agroindustria peruana. “Tenemos líneas de congelados y también línea seca para el procesamiento de granos andinos, menestras y todo lo que implica. Nuestras plantas cuentan con techados especiales que todos los años pasan por un mantenimiento preventivo riguroso”, resalta.

Respecto a los campos de cultivo, teniendo en cuenta que la agricultura en el país se desarrolla generalmente a cielo abierto, Varilias apunta que hay pocas hectáreas protegidas mediante invernaderos, casas malla, entre otros. “Las lluvias torrenciales que se presentarían en los meses de verano, originarían daños graves a la agricultura, no tanto a la moderna o industrial, sino a la familiar o la asociativa, que continúa siendo tradicional. En cuanto a la agroindustria también hay medidas de precaución, como los desniveles en los campos, los ductos para que el agua desfogue hacia reservorios o lejos de los sembríos. Contamos con tecnología basada en controles digitales, sistema de monitoreo; además, fuimos una de las primeras en poner un centro de control meteorológico en las plantas, que nos permite controlar la humedad, así como los efectos del sol y las lluvias”, enfatiza.



Campos y planta de empresa Gandules Inc.

El norte del país es una de las zonas más vulnerables, y uno de los productos en riesgo es la uva que, afortunadamente, permite adelantar su período de cosecha ante la situación provocada por el fenómeno. Juan Manuel Varilias, revela: “Desde hace un año hemos tomado todo tipo de precauciones, como el uso de protectores especiales que resguardan a los racimos de uva de la lluvia en combinación con el sol. Por ejemplo, en los campos tra-



La agricultura, la pesca y la minería están entre los sectores que pueden verse más afectados

dicionales, están al ras del piso, pero en nuestro caso están sobre unos montículos, de tal manera que son como ductos naturales pero fortalecidos, ya que están revestidos con plásticos especiales para que el agua que chorree vaya por los declives hacia algunos reservorios”.

El representante de Gandules señala que la inversión realizada permite cuidar sus productos frutícolas y mantener el prestigio ganado en los mercados extranjeros. “Es un tema que pasa no solo por el contexto de la empresa, sino del país y, en ese sentido, creo que estamos muy comprometidos con el desarrollo agroindustrial peruano”, concluye.

A SU PASO

El Niño se debe al calentamiento de las aguas del océano Pacífico que afecta, principalmente, el sureste asiático, Australia y Sudamérica. Se tiene registros desde el año 1965, cuando fueron instaladas las estaciones meteorológicas e hidrológicas en el país; sin embargo, se tiene conocimiento de su presencia desde hace cinco siglos, según las investigaciones históricas recopiladas por Quinn W., Neal V., y Antúnez de Mayolo S.



COMUNICADO OFICIAL ENFEN N.º 21- 2015

Estado del sistema de alerta de El Niño Costero

El Comité Multisectorial encargado del Estudio Nacional del Fenómeno El Niño (ENFEN) mantiene el estado de alerta, debido al evento El Niño de magnitud fuerte que se viene desarrollando en la costa peruana con temperaturas por encima de lo normal. Se espera la ocurrencia de lluvias ocasionales que alcancen la categoría de lluvias ‘muy fuertes’ en Tumbes y Piura, hacia finales de diciembre y enero.

Se considera como más probable que las condiciones cálidas fuertes se extiendan hasta enero. Sin embargo, hasta marzo 2016, la probabilidad de que El Niño Costero tenga una magnitud moderada es de 50%, mientras que el escenario fuerte tendría una probabilidad de 35%.

ENFEN, 3 de diciembre de 2015

LECCIONES APRENDIDAS

El Niño de 1982-1983, causó un impacto severo en la infraestructura nacional estimado en, aproximadamente, 3 200 millones de dólares, representando cerca de 11,6 puntos del PBI de entonces. Mientras que para el evento de 1997-1998, recordado como uno de los más fuertes, se hizo una inversión de 219 millones de dólares, permitiendo realizar acciones de prevención y reducir las pérdidas a 6 puntos del PBI, desembolso económico que evitó pérdidas por un valor de 2 500 millones de dólares.

El MINAGRI presentó en octubre, el Centro de Operaciones de Emergencia del Fenómeno de El Niño (COE-FEN), habilitado para recibir toda la información elaborada por el Estado en tiempo real. Esta plataforma permitirá interconectar a 36 instituciones gubernamentales con los centros de operaciones de emergencia locales. Además, en su calidad de mesa de informaciones, recibirá datos proporcionados por drones y pluviómetros, de celulares y de vehículos satelitales, entre otros equipos. Empleado para monitorear las acciones de prevención que se ejecutan en todo el país, estará a disposición durante las 24 horas del día para la atención inmediata de las emergencias.

Saludamos a la **Asociación
de Gremios Productores
Agrarios del Perú**
"AGAP" por su
12° Aniversario



GLOBALG.A.P.



www.camposol.com.pe

Mk Grupo
Editorial
S.A.C.

Saluda a



agap

Asociación de Gremios
Productores Agrarios del Perú

*en su 12 aniversario por su contribución al desarrollo
de la agroexportación peruana*

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



Un mundo de oportunidades: los más importantes eventos de exhibición para los agroexportadores

Ferias 2016

▫ FRUIT LOGISTICA

Feria internacional para el comercio de frutas frescas y hortalizas, exhibición de nuevos productos y variedades. Encuentro estratégico de empresas y profesionales del sector.

Berlín, Alemania / Del 3 al 5 de febrero

▫ TECNOAGRO PERÚ

Plataforma de negocios del país, con la exhibición de tecnologías del mundo para la agricultura, la agroindustria y la agroexportación.

Universidad Agraria La Molina, Lima / Del 7 al 9 de julio

▫ WORLD FOOD MOSCOW

Exposición internacional que reúne a proveedores de la industria de alimentos y bebidas.

Moscú, Rusia / Del 12 al 15 de septiembre

▫ EXPOALIMENTARIA

Feria internacional de alimentos, bebidas, maquinaria y equipos, insumos, envases y embalajes, servicios, restaurantes y gastronomía.

Centro de Convenciones del Jockey Plaza, Lima
Del 28 al 30 de septiembre

▫ PMA FRESH SUMMIT

La mayor feria y convención internacional de frutas y vegetales frescos en América.

Orlando, Estados Unidos / Del 14 al 16 de octubre

▫ FHC CHINA

Feria internacional profesional de alimentos, bebidas, retail e insumos para la industria de la hospitalidad.

Shangai, China / Del 7 al 9 de noviembre

▫ LONDON PRODUCE SHOW AND CONFERENCE

Exhibición internacional de productos de la industria de frutas, verduras y flores frescas, ante compradores del Reino Unido y otros países de Europa.

Londres, Reino Unido / Del 8 al 10 de junio

▫ ASIA FRUIT LOGISTICA

Feria internacional de comercio internacional de frutas frescas y hortalizas. Encuentro de empresas y profesionales del sector, exhibición de nuevos productos y variedades.

Hong Kong, China / Del 7 al 9 de septiembre

▫ MACFRUT

Exhibición Internacional de productos, tecnología y servicios para la producción, comercialización y transporte frutihortícola.

Rimini, Italia / Del 14 al 16 de setiembre

▫ FRUIT ATTRACTION

Feria internacional de frutas y hortalizas con novedades tecnológicas para los productores agrícolas.

Madrid, España / Del 5 al 7 de octubre

▫ CHINA F&V

Exposición internacional de frutas y vegetales

Beijing, China / Del 30 de octubre al 1° de noviembre

▫ PMA FRUITTRADE LATIN AMÉRICA

Feria de productos y vegetales a disposición en América del Sur.

Santiago de Chile, Chile / 9 y 10 de noviembre

▫ NEW YORK PRODUCE SHOW AND CONFERENCE

Tours de minoristas, mayoristas, distribuidores de servicios de alimentos y granjas urbanas. Más de 400 empresas expositoras.

New York, EE.UU. / Diciembre



La uva de mesa lidera nuestro ranking de exportaciones. Es así que alcanzó ingresos de US\$235 millones al cierre de mayo. Somos el cuarto productor mundial de esta fruta, logrando llegar a importantes mercados como Estados Unidos, Holanda y China.

Carlos Zamorano, gerente general de la Asociación de Productores de Uva de Mesa del Perú:

“En el acumulado de esta Campaña, la uva registra un incremento de alrededor del 10%”

Según el MINAGRI, la cotizada fruta destacó en el 2014 como el segundo producto de nuestras exportaciones agrarias y el primero de la canasta agrícola no tradicional por su calidad y acceso a mayor número de mercados. Casi al cierre de este año, los resultados obtenidos demuestran que este continúa en franco crecimiento.



En el 2014, las ventas de 261 mil toneladas del dulce fruto a los mercados internacionales, equivalentes a 634 millones de dólares, significó un aumento de 52% con respecto al volumen exportado en el 2013, según cifras registradas por la Dirección de Estadística Agraria del MINAGRI. Las uvas peruanas se destinaron a 65 mercados, siendo el principal comprador Estados Unidos (US\$119 millones), seguido de Holanda (US\$94 millones), Hong Kong (US\$87 millones), China (US\$84 millones) e Inglaterra (US\$50 millones).

En el 2014, las regiones que experimentaron el mayor volumen de producción, fueron Ica (199 mil toneladas) y Piura (147 mil toneladas). La superficie cosechada en Piura alcanzó las 4 282 hectáreas, mientras que en Ica fueron 9 017 hectáreas.

Ya en el segundo semestre de este año, se dio cuenta de un total de 4 010 contenedores con más de 9 millones de cajas (8,2 kilos cada una) que ingresaron al mercado chino. Son resultados obtenidos durante la campaña 2014-2015 que comenzó a finales de octubre de 2014 y se extendió hasta marzo de este año. Óptimo balance que propició que la ministra de Comercio Exterior y Turismo, Magali Silva, destacara que la uva tiene cada vez más presencia en el mercado del país asiático: “Perú está camino a convertirse en el segundo abastecedor de uvas para el mercado chino, superando a los Estados Unidos”.



Carlos Zamorano, gerente general de PROVID

BUENAS EXPECTATIVAS

PROVID, que cumple este mes 14 años de creación gremial, es la voz oficial de quienes, exitosamente, impulsan este dinámico rubro agroexportador. Hoy, la uva de mesa se constituye en el principal producto de exportación agrícola no tradicional y el Perú se ha convertido en el cuarto productor mundial, contando con acceso a los mercados internacionales más importantes. Carlos Zamorano, gerente general de la organización, comenta: “La uva viene creciendo hace muchos años. En el acumulado de esta campaña registramos un incremento de alrededor del 10%”. Las variedades Red Globe, Sugaone Seedless, Flame Seedless, Crimson Seedless y Thompson Seedless, son las que cultivan los productores.

Zamorano indica que el principal país importador es China, seguido del mercado europeo, mientras que en tercer lugar se encuentra Estados Unidos. Además, precisa que para el 2016 se espera que



Gidi



Alambres plastificados - Cinta de amarra BPA
Sobres de hibridación - Marcadores para hibridación

Cinta amarra BPA

PRODUCTO ECOLÓGICO





Gidi

Amarra Viña Ecológica

Es un filamento de alambre pre oxidado revestido con papel kraft en forma plana diseñado especialmente para la conducción, penduleo, formación y amarra en general en las Viñas. Reemplaza por su eficiencia costo beneficio a otros materiales de amarra como el junco, totora, plásticos, etc.

Aplicaciones

Parrones, viñas, granadas, viveros, flores.

Ventajas

- Amigable con el medio ambiente.
- Compatible con las buenas prácticas agrícolas.
- Excelente relación costo-beneficio.
- Amarra en forma ergonómica.



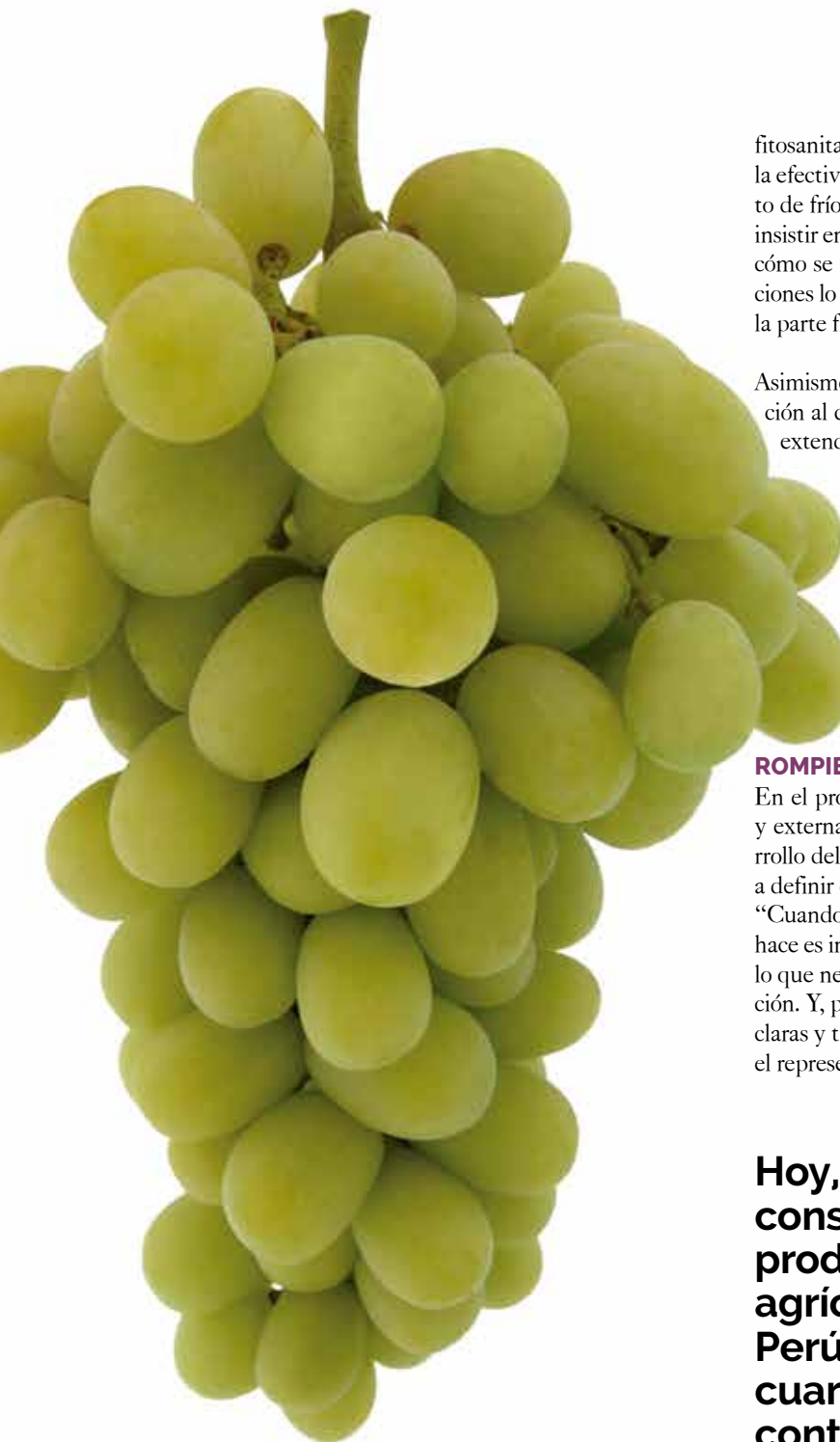
Presentación

- Cortado en diferentes medidas para el amarre en forma manual.
- Formato simple y doble filamento.

GIDI Perú S.A.C.
Calle Mariano Odicio 215,
Miraflores - Lima

Tel.: 446-3830 - 447-4175
RPC: 999663779
RPC: 998485686
RPM: #961672991

Correo:
ventas@fitzcarrald.com
Web: www.gidchile.cl



el producto logre ingresar a Japón: “Es un mercado interesante que aprecia mucho la calidad y paga muy bien. Hay que tener mucho cuidado de hacer llegar la fruta en óptimas condiciones y realizar un manejo muy delicado con el Servicio Nacional de Sanidad Agraria para garantizar que no haya detección y detención de ingreso por la presencia de algún tipo de plaga”. Señala que hubo una demora en los envíos a Japón por el tema

fitosanitario: “Se tiene que presentar estudios que demuestren la efectividad de los tratamientos cuarentenarios, el tratamiento de frío; todo eso ya se presentó y lo están viendo. Solo falta insistir en que vengan los técnicos para dar el visto bueno, vean cómo se realiza el proceso de exportación y ver en qué condiciones lo aprueban junto al SENASA, para que se encargue de la parte fitosanitaria”.

Asimismo, explica que se tiene proyectado ampliar la exportación al continente asiático y a Sudamérica: “El objetivo es ir extendiendo nuestra oferta a mercados como Canadá, Colombia, Brasil y Ecuador; la idea es ingresar y crecer cada vez más dentro de ellos. Igualmente, explorar más el Asia, donde hay muchas posibilidades para llegar con la uva, que ya es conocida y reconocida por su calidad, por lo que ya tenemos un buen nombre. En China y Corea estamos presentes también. Una vez que entremos a Japón, será una buena experiencia y seguramente esto nos va a abrir las puertas de otros mercados de Asia”.

ROMPIENDO MURALLAS

En el proceso de exportación se encuentran barreras internas y externas en las que se debe trabajar para potenciar el desarrollo del sector agrícola. A nivel interno, la primera condición a definir en materia de agroindustria, es la estabilidad jurídica. “Cuando uno siembra uva o cítricos, por ejemplo, lo que se hace es iniciar el desarrollo de un proyecto de 20 a 25 años, por lo que necesita contar con un flujo de caja de esa misma duración. Y, para ello, la base indispensable es tener reglas de juego claras y transparentes que se prolonguen en el tiempo”, indica el representante de PROVID.

Hoy, la uva de mesa se constituye en el principal producto de exportación agrícola no tradicional y el Perú se ha convertido en el cuarto productor mundial, contando con acceso a los mercados internacionales más importantes: China, Estados Unidos, y países de Europa, están entre los primeros importadores.

Otro limitante interno está relacionado a las capacidades del SENASA, por lo que AGAP demanda y apoya su fortalecimiento. El sustento es que si una actividad agroexportadora viene creciendo notablemente, como lo hace la peruana, lo que se necesita es que la autoridad fitosanitaria correspondiente crezca de la mano con la industria. “La idea es que fortalezca sus capacidades de certificación de campos y plantas, con una mayor cantidad de inspectores que aseguren que el proceso dentro del país se va a llevar adecuadamente y que en la cara externa se pueda garantizar productos de calidad, inocuos, evitando la exportación de plagas”, apunta.

En cuanto a acceder a más destinos, dice: “Hay que saber llegar a ellos y conquistarlos con calidad, oportunidad y precio, además de observar si dichos mercados pueden mantener una demanda sostenida. Necesitamos mantener la visión de un país de desarrollo hacia afuera, basado en los tratados de libre comercio, en la capacidad de apertura de mercados que tenga el SENASA y en el trabajo interno de cada empresa”, declara.

No es suficiente que las empresas se manejen óptimamente en los mercados internacionales. “Lo que se necesita es una combinación de estabilidad jurídica, competitividad interna y competitividad a nivel de país”, agrega Zamorano.

Eimfa srl

Las mejores herramientas a los mejores precios

www.eimfa.com

Av. Benavides 2412 - Miraflores
Telfs. 271-8799 / 448-7579 Fax 273-0263
Claro RPC 949147928 ventas@eimfa.com

DUE BUOI

maruplast
TECNOLOGÍAS EN INVERNADERO

Sistema de atado Profesional
Maxima agilidad y eficacia

604 - L Flex

Av. Primavera # 120 Of. B-404 Surco - Lima
Telf: 719 5682 entel: 998162268 RPM: #979307
Cel: 948115599 / 949565556 / 976763188 / 955288972
informes@maruplast.com

TUBETTO

Recomendado para ataduras de árboles, viñedos y flores. Por su elasticidad y flexibilidad no daña las plantas.

www.maruplast.com

“El objetivo es extender nuestra oferta a mercados como Canadá, Colombia, Brasil y Ecuador; ingresar y crecer cada vez más dentro de ellos. Igualmente, explorar más el Asia, donde hay muchas posibilidades para la uva, que ya es conocida y reconocida por su calidad”

Respecto al fenómeno de El Niño, Carlos Zamorano manifiesta que en el norte, donde se espera haya precipitaciones, muchos productores se encuentran en cierre de las campañas para evitar el cruce con el período de lluvias: “El último informe del ENFEN, dice que se espera lluvias en diciembre, pero para entonces ya se tendrá las campañas cerradas. En el sur no se presenta este tipo de problemas, por lo que estamos proyectando un crecimiento del 10% que, esperamos, llegue a un 15% o 20% anual”.

A pesar de las adversidades, se trata de un rubro que avanza cada vez más fortalecido. El crecimiento constante, la conquista de más y mejores destinos comerciales, así como el

incremento de cuotas de mercado, son las principales metas de los productores de uva de mesa peruana, producto que ya tiene renombre a nivel internacional.

Finalmente, Zamorano resalta: “Estamos preparando gente con mucho conocimiento, porque si bien es cierto que vienen profesionales de otros países y traen prácticas nuevas, aquí se generan, también, experiencias valiosas: la tierra no es la misma, las capacidades de producción son distintas, las posibilidades, las horas de sol, los resultados. Producir más al sur o más al norte es una cosa, y otra diferente, hacerlo en el Perú, en esta maravilla que es el invernadero natural que tenemos”.



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 aproximada: 15 años a la intemperie.
- Controles de impregnación y retención.
- Entrega Inmediata.



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



SGS, SU SOCIO ESTRATÉGICO EN LA AGRICULTURA DE PRECISIÓN

SGS le asegura la obtención de información importante de su suelo para optimizar sus recursos e insumos agrícolas, así como para tomar decisiones efectivas y eficaces acerca de la producción y sostenibilidad de sus cultivos, a través de los siguientes Servicios de Agricultura de Precisión:

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

Otros servicios adicionales:

- Análisis de metales pesados
- Supervisiones ISTA para quinua
- Análisis de hierro+2 para palta
- Análisis nitrógeno amoniacal

CONTÁCTENOS

SGS del Perú S.A.C.
Av. Elmer Faucett 3348 - Callao
t. Telf. 517-1900
e. pe.servicios@sgs.com
www.sgs.pe

SGS

EXPORTACIONES DE UVA DE MESA DEL PERÚ CAMPAÑA 2014 - 2015

COMPARATIVO PAÍSES
ACUMULADO A LA SEMANA 45

	VARIEDAD	CAJAS		TM	
		2014	2015	2014	2015
1	Holanda	1 205 944	2 124 904	7 886,50	12 694,30
2	EEUU	315 280	767 523	2 589,40	6 138,20
3	Inglaterra	425 642	659 795	2 528,30	4 039,80
4	Reino Unido	735 366	567 890	3 762,70	3 457,90
5	Rusia	990 834	365 960	8 122,80	2 787,70
6	Corea del Sur	239 663	338 312	1 965,20	2 769
7	Tailandai	563 640	314 716	4 621,80	2 580,70
8	China	529 486	245 424	4 342,20	1 972,00
9	Indonesia	121 106	224 914	993,1	1 815,60
10	Canadá	135 074	182 966	1 111,20	1 499,90
11	Colombia	229 088	161 042	1 876,00	1 316,80
12	Alemania	102 566	255 053	522,2	1 284,50
13	Arabia Saudita	41 040	147 960	336,5	1 120,00
14	Taiwan	146 040	123 360	1 197,50	1 001,30
15	Panamá	43 320	84 654	355,2	691,3
16	Brasil	268 342	82 956	2 200,40	661,6
17	Puerto Rico	11 235	80 280	92,1	655,3
18	Venezuela	43 320	67 845	355,2	556,3
19	India	31 958	59 236	262,1	485,7
20	Emiratos Árabes Unidos	47 880	89 856	392,6	455
21	España	78 358	69 528	508,6	432
22	Lituania	45 480	40 800	372,9	334,6
23	Vietnam	4 560	38 640	37,4	316,8
24	Costa Rica	2 280	37 568	18,7	309,3
25	Noruega	53 000	57 500	265	287,5
26	República Checa	29 808	51 280	134,1	284,1
27	Dubai	6 840	49 384	56	280,8
28	Hong Kong	13 800	29 056	113,22	238,6
29	Portugal	30 492	29 868	238,3	209,8
30	Nueva Zelanda	31 920	22 785	261,7	181,3
31	Ecuador	7 200	21 817	59	171,9
32	Malasia	20 760	18 240	170,2	149,6
33	Honduras		18 240		149,6
34	Francia	23 184	26 244	104,3	138,7
35	Bélgica	11 224	27 028	52,8	135,8
36	El Salvador		13 718		112,5
37	Irlanda	25 800	12 730	157,8	81,8
38	México	4 560	8 967	37,4	77,1
39	Italia	5 220	9 120	34,3	74,8
40	Suecia	13 200	11 500	67,1	57,5
41	Qatar	6 840	6 960	56,1	57,1
42	Barein		6 840		56,1
43	Kuwait	7 080	7 400	58,1	54,4
44	Gautemala		4 270		36,5
45	Albania		4 600		23
46	Gabón	2 400	2 400	19,7	19,7
47	Bulgaria		2 280		18,7
48	Guyana Francesa		2 280		18,7
49	Chile		2 280		18,7
50	Singapur	2 280	2 280	18,7	18,7
51	Mali		2 280		18,7
52	Nicaragua		2 280		18,7
53	Polonia	4 560	2 160	37,4	17,7
54	Pakistán		2 160		17,7
55	Libano	4 800		39,4	
56	Finlandia	4 600		23	
57	Dinamarca	4 600		23	
58	Camerún	2 400		19,7	
59	Nigeria	2 400		19,7	
60	Nueva Caledonia	2 280		18,7	
61	Guadalupe	2 280		18,7	
	Total general	6 681 030	7 589 129	48 554,20	52 401,20

Fuente: SENASA





En el Perú se produce más de un millón de toneladas de cítricos sobre un área de 7 mil hectáreas. Los principales destinos de exportación son España, Sudáfrica, Estados Unidos. Se espera obtener, próximamente, el acceso a Brasil.



Agricultores y población en general deben mantenerse atentos para resguardar la producción citrícola del país

EL HLB está muy cerca

El Huanglongbing (HLB) o ‘enverdecimiento’ de los cítricos, se caracteriza por la gravedad de sus efectos y por ser una amenaza para los cítricos comerciales al ser una enfermedad de rápida transmisión que aún no tiene cura. En el ámbito sudamericano, el agente vector de la enfermedad es el psílido conocido como *Diaphorina citri*, el cual es portador de la bacteria *Candidatus Liberibacter asiaticus*, que provoca la enfermedad.

Considerada una de las enfermedades más destructivas que ataca a los cítricos por su capacidad de arrasar con campos de cultivo enteros, el HLB representa una seria amenaza para este dinámico sector. El Ing. Juan José Rosales, gerente técnico de la Asociación de Productores de Cítricos del Perú, da detalles sobre las características de esta enfermedad y las acciones emprendidas para proteger la citricultura peruana.

Mientras que en Brasil y en Paraguay, la enfermedad ha sido declarada de manera oficial y en Argentina se han reportado algunas detecciones del vector el cual se encuentra en proceso de erradicación, en Ecuador, Colombia, Bolivia y Venezuela ya se ha confirmado la presencia de *Diaphorina citri* y se le está tratando de eliminar. “Aunque, afortunadamente, en el Perú no se ha detectado aún la presencia del vector ni de la enfermedad, lo cierto es que nuestro país cuenta con condiciones climáticas ideales para ambos. Esto, asociado al hecho de estar tan cerca a países vecinos donde ya se ha detectado al vector, nos coloca en una situación de riesgo muy alto, por lo que no

deberá bajarse la guardia”, señala el Ing. Juan José Rosales. Ante esta situación, SENASA y PROCITRUS vienen trabajando conjuntamente en un plan de prevención y erradicación inmediata del HLB y su vector, ante la eventualidad de su detección.

“El HLB también puede transmitirse a través de injertos. Si se traen de otro país yemas infectadas con la bacteria y se injertan para producir plántones, se estará produciendo no sólo árboles enfermos, sino que se estarán creando fuentes de inóculo, que a la hora que ingrese el vector, podría generar una propagación de la enfermedad más rápida y agresiva. Si bien aún no hay indicios, podríamos tener la infección en cualquier momento”, advierte.

Además de afectar a los cítricos, este mal ataca también a la murraya o mirto (*Murraya paniculata*), planta ornamental hospedera principal del HLB, muy utilizada en la producción de arreglos florales. Su ingreso a nuestro país está prohibido, por lo que SENASA con apoyo de PROCITRUS, vienen monito-

▶ Anuncie en la guía
más completa del sector

DIRECTORIO AGROEXPORTANDO



*Difusión internacional de sus
productos y servicios a través del internet.
Versiones Inglés y español.
Respaldo por AGAP gremio líder en agroexportaciones.*



directorio@agroyexportacion.com.pe
www.mk-group.com.pe
www.agapperu.org



reando en las fronteras más críticas: Ecuador y Bolivia, donde varios decomisos ya han sido realizados. “En el Perú estamos libres de HLB y del vector. Si entran, significaría un incremento considerable en el costo de producción, ya que se tendría que invertir en controlar el vector, cambiar árboles y replantar los campos con plántones sanos. Por eso, se hace un llamado a todos los agricultores y población en general para que tomen conciencia de la gravedad de esta enfermedad, se familiaricen con los síntomas de la enfermedad y las acciones preventivas. Si se sospecha de algún indicio de la enfermedad o del vector, es necesario comunicarse con SENASA y, por supuesto, evitar la introducción de material hospedero de países afectados”, recomienda el Ing. Juan José Rosales.

ENEMIGO LATENTE

Las principales señales del HLB se manifiestan en el color amarillo que toman los brotes y el moteado disparejo que muestran las hojas, lo que se confunde muchas veces con síntomas de deficiencia nutricional, por lo que es importante tener en cuenta que las manchas provocadas por la bacteria son principalmente asimétricas. Otros efectos son las deformaciones en hojas y frutos, así como la reducción en la cantidad de jugo, tamaño de fruto y la mayor acidez que perjudica el sabor de la fruta afectada.

“Al producirse un taponamiento de los haces vasculares debido a la acción de la bacteria, el árbol pierde capacidad de producción y, al cabo de unos años, muere. Ante la eventual entrada del HLB se tendrá que atacar el problema por tres frentes: Primero, se tiene que hacer un minucioso monitoreo de síntomas en campo marcando árboles con síntomas de HLB para eliminarlos. Segundo, realizar un exhaustivo control químico



Juan José Rosales, gerente técnico de PROCITRUS

del vector con la intención de erradicarlo, lo cual no será una tarea sencilla. Tercero, replantar con árboles de sanidad comprobada. Para este fin, ya se viene trabajando en el tema de certificación de plántones de cítricos con la finalidad de producir plántones sanos”, detalla el ingeniero.

Por la actual situación de alerta, se vienen realizando diferentes acciones preventivas como monitoreo del vector en plantas hospederas, muestreo y análisis PCR de plantas con síntomas sospechosos, charlas sobre el tema en puntos estratégicos, a fin de dar a conocer el potencial destructor de la enfermedad y cómo afrontar su posible ingreso al país; tarea en la que está sumamente comprometida la Asociación de Productores de Cítricos del Perú.

Huanglongbing en Sudamérica

Países con presencia de la enfermedad

- Brasil
- Paraguay

Países con presencia del vector

- Argentina
- Colombia
- Ecuador
- Bolivia
- Venezuela
- Uruguay

Países libres de la enfermedad y el vector

- Perú
- Chile



EQUIPO PULVERIZADOR ELECTROSTÁTICO MOD. OH SS 15 NUEVO PRODUCTO DE LITEC PARA EL AGRO

A inicios de octubre, en Ica, Corporación Litec S.A.C. realizó el lanzamiento de su equipo electrostático estadounidense de la marca On Target Spray Systems, cuyas características principales son cobertura completa y uniforme, con gotas altamente potentes y hasta un 85% menos de consumo de agua, así como fácil adaptación a los diversos cultivos frutícolas.

En esta jornada técnica, participaron agricultores líderes y representantes de conocidas empresas agroexportadoras de la costa central, destacando la presencia de Sondrio S.A.C., Agrícola Huarmey, Sociedad Agrícola Drokasa S.A., Fundo Cuesta Vieja, Agrícola Chapi S.A. y El Pedregal S.A.

El staff de técnicos y ejecutivos de Litec, liderados por su gerente general, Ing. Juan Carlos Li, anunció el próximo lanzamiento de esta máquina en Piura.

Mayor información, en la página web: www.litecperu.com

ARÁNDANOS PERUANOS INGRESARON A CANADÁ



Tras cuatro años de gestiones realizadas por el Servicio Nacional de Sanidad Agraria (SENASA), ante la autoridad canadiense de protección de los alimentos y enfermedades zoonóticas, Canadian Food Inspection Agency (CFIA), se logró el acceso de los arándanos frescos a Canadá.

La primera carga de 2,2 toneladas partió luego de una rigurosa inspección del Ministerio de Agricultura y Riego (MINAGRI) en La Libertad, para verificar el cumplimiento de los requisitos fitosanitarios establecidos.

MÁS LOTES DE MANGO PARA COREA DEL SUR

Las proyecciones indican que el Perú exportaría entre 600 y 700 toneladas de mango a Corea del Sur en la campaña 2015-2016, señala Joaquín Balarezo, presidente de la Asociación de Productores y Exportadores de Mango (APEM). Gracias a la oficialización del protocolo sanitario del mercado chino se da la apertura de esta plaza asiática, que constituye un paso importante para el sector agroindustrial.

Balarezo explica que uno de los requisitos para enviar el producto es que pase por un tratamiento hidrotérmico, que permite garantizar su inocuidad de plagas. La variedad enviada es la Kent.



USA ABRE MÁS PUERTAS A NUESTROS CÍTRICOS

Estados Unidos aprobó la incorporación de todas las hectáreas de cultivo de cítricos del Perú, lo que generará el aumento de la producción y ventas del producto agrícola. Se estima que la exportación será aproximadamente de 34 mil toneladas para la campaña 2015.

De otro lado, USA modificó su reglamento de importación de frutas y vegetales para permitir el ingreso del pimiento fresco peruano (especie Capsicum), lo que beneficiará a zonas productoras de La Libertad, Lambayeque, Piura, Áncash, Lima, Ica y Arequipa.

PIMIENTO PIQUILLO A GUSTO DE ESPAÑA

Las exportaciones peruanas de pimiento piquillo lograron 35 millones de dólares en los primeros siete meses del año, representando un incremento del 67% en los envíos realizados a España.

La hortaliza va posicionándose cada vez más en los países con un mayor índice de gastronomía gourmet, que tienen al pimiento como un insumo apreciado; es el caso del país europeo. Cabe señalar que los principales mercados que demandan el producto son: Estados Unidos, Alemania, Francia, Países Bajos, Canadá, entre otros.



Protección ante riesgos en los envíos internacionales de uva de mesa

Exportación segura

Mucha preocupación ha causado la llegada del fenómeno de El Niño y el grado de fuerza que tendrá, considerando los efectos que podría provocar en los campos de cultivo. Sin embargo, pocos se preguntan sobre las adversidades que pueden presentarse durante el transporte de la carga, en diversas circunstancias.

Es importante tener en cuenta que el evento climatológico puede provocar, también, cortes de tránsito en las carreteras, ocasionando problemas para que los productos lleguen a tiempo al puerto de salida y que, incluso, se pierda el barco, en el peor de los casos. De igual manera, las huelgas pueden ser motivo de demoras y sobrecostos, ya que los contenedores tendrían que mantenerse en espera hasta poder salir del país, lo que obligaría a 'rolear' la carga.

Cuando se hace envíos por mar, existen riesgos de demora por clima o transbordos, de modo que puede perderse ventanas de precio por el arribo tardío, castigando el resultado financiero de la fruta, además podría fallar el generador de temperatura en el contenedor sin que se cumpla a cabalidad la cadena de frío, también hay que considerar el Tratamiento de Frío que exigen algunos

destinos (Estados Unidos, países asiáticos, etc.) que, de presentar fallas, desembocarían en serias pérdidas económicas, inclusive a destruir el producto; se generarían significativas deudas, ya que el negocio se da a consignación, generalmente.

Hoy, existen pólizas que, oportunamente, protegen al exportador de los 'actos de Dios' o de la interrupción de la cadena de frío que pueden terminar ocasionando daño directo a las uvas, por ejemplo. Esta medida de protección supera los US\$2 millones en indemnizaciones por campaña de exportación.

León López Díez Canseco
Account Manager Agroindustrias – P&C
leon.lopez@aon.com
Aon | Graña Perú Corredores de Seguros S.A.

IX Seminario Internacional de Cítricos 2016

19 y 20 de abril Lima - Perú

ProCitrus presentará el **IX Seminario Internacional de Cítricos 2016** con el objetivo de poner al alcance de todos los agricultores, productores, empresarios y los profesionales del sector, la última información sobre las técnicas de producción y el comercio mundial de cítricos.

Temas:

Variedades y patrones,
Mercados, Sanidad, Mecanización,
Poscosecha, entre otros.

Lugar:

Hotel Los Delfines

ProCitrus
Asociación de Productores de Cítricos del Perú



www.procitrus.org/seminario

dirección: Av. Nicolás Ariola 314 of 903 Lima 13 Perú

tef: (51-1) 226 1952 (51-1) 224 9026

fax: (51-1) 226-8278

e-mail: seminario@procitrus.org



Knowledge grows

Rendimiento

Las uvas del Perú crecen con Yara



Tu fertilizante Misti de siempre ahora es Yara.

Nuestras soluciones y asesoramiento técnico garantizan que la producción de UVAS sea de la mejor calidad y máximo rendimiento.

¡Produce frutos más robustos, con mayor durabilidad y homogeneidad aplicando YaraLiva CALCINIT!

1. Mejora la resistencia celular, produciendo frutos más frescos y con mejor capacidad de almacenamiento.
2. YaraLiva Calcinit es la fuente con mayor concentración de Calcio, esto genera ventajas logísticas, de transporte y almacenamiento.
3. Libre de cloro, sodio y metales pesados.
4. El primer Nitrato de Calcio producido en el mundo, más de 100 años de experiencia nos respaldan.

www.yara.com.pe

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

