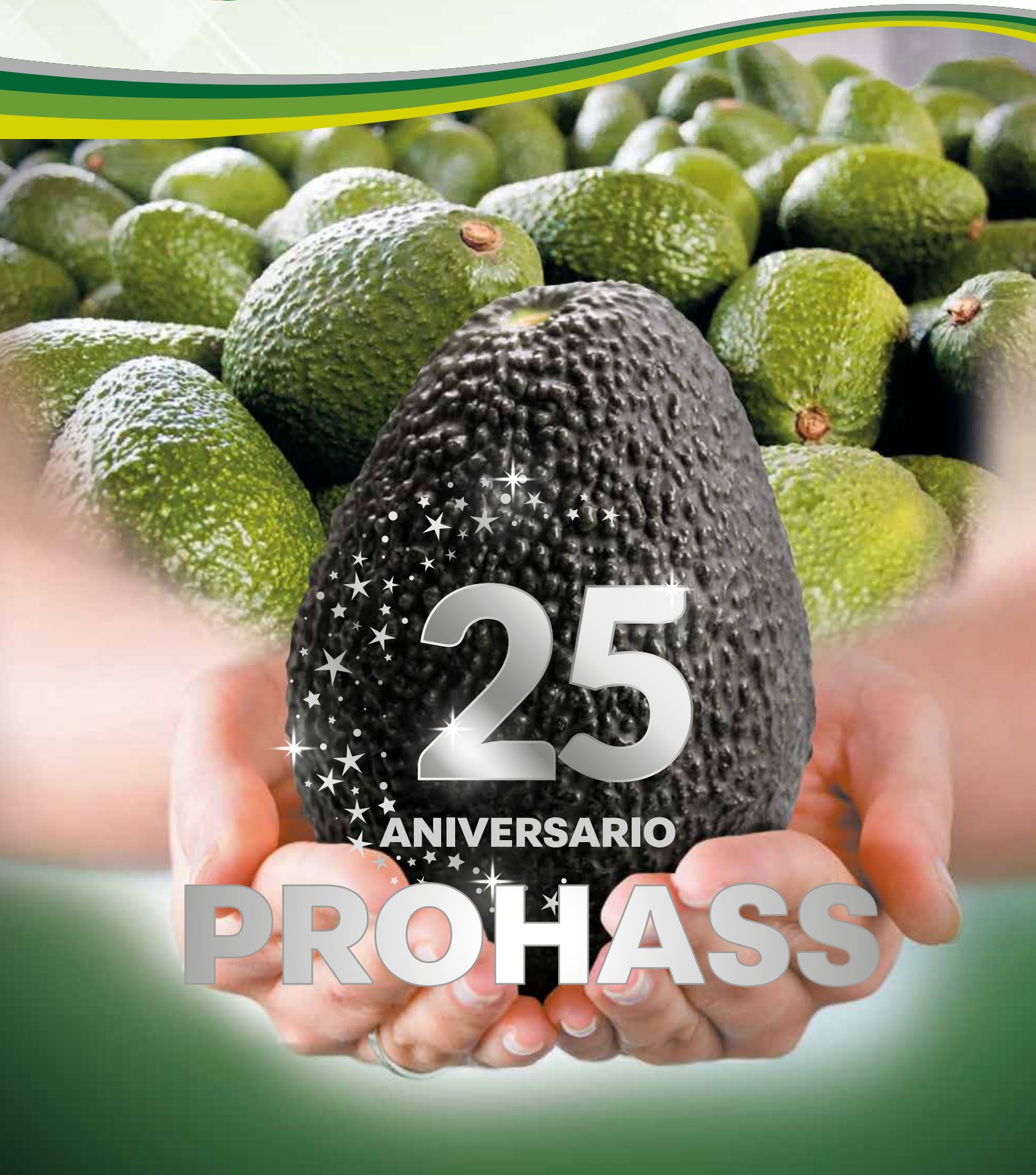


Pro Hass Informa

N° 21
2024

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



25
ANIVERSARIO
PROHASS

SEABOARD
MARINE

www.seaboardmarine.com



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

DESDE CALLAO, PERÚ	ZARPE	ARRIBO	DÍAS DE TRANSITO	TERMINAL EN DESTINO
Miami, Florida	Martes	Jueves	9	Port of Miami
Philadelphia, Pennsylvania	Martes	Domingo	12	Penn Terminals
Brooklyn, New York	Martes	Martes	14	Red Hook
Newark, New Jersey	Martes	Jueves	16	Red Hook
Toronto y Montreal, Canada	Martes		15	Via Philadelphia
Houston, Texas	Martes	Jueves	15	Jacintoport
New Orleans, Luisiana	Martes		18	Ports America
Savannah, Georgia	Martes	Miercoles	15	GPA

DESDE PAITA, PERÚ	ZARPE	ARRIBO	DÍAS DE TRANSITO	TERMINAL EN DESTINO
Miami, Florida	Jueves	Jueves	7	Port of Miami
Philadelphia, Pennsylvania	Jueves	Domingo	10	Penn Terminals
Brooklyn, New York	Jueves	Martes	12	Red Hook
Newark, New Jersey	Jueves	Jueves	14	Red Hook
Toronto y Montreal, Canada	Jueves		13	Via Philadelphia
Houston, Texas	Jueves	Jueves	13	Jacintoport
New Orleans, Luisiana	Jueves		16	Ports America
Savannah, Georgia	Jueves	Miercoles	13	GPA

FLOTA NUEVA DE REEFERS CON ATMOSFERA CONTROLADA

OTROS SERVICIOS CON TRANSBORDO
HACIA EL CARIBE, SUD Y CENTRO AMÉRICA

Antigua	Haití	Belize	Honduras
Aruba	Jamaica	Colombia	Mexico
Barbados	St. Kitts	Costa Rica	Nicaragua
Bonaire	St. Maarten	El Salvador	Suriname
Cayman Islands	Trinidad	Guatemala	Dominican Republic
Curacao	Venezuela	Guyana	

CITIKOLD
GROUP

TOGETHER EVERY STEP OF THE WAY

Agentes generales de Seaboard Marine en Perú y Ecuador

Av. Javier Prado Oeste 757 Of 704 - Magdalena del Mar, Lima-Perú

Tel.: (511) 6147070

www.citikold.com



MASSEY FERGUSON

TECNOLOGÍA Y
VERSATILIDAD
EN EL CAMPO

Lanzamiento
Tractor Compacto **3308**



CARACTERÍSTICAS

- Motor AGCO Power
- Turbo Alimentado
- 85 cv de Potencia
- Tanque combustible 85 litros
- Transmisión 12x4 sincronizada

► Consulte sobre el precio especial de lanzamiento 2024 ◀

626-4000 clientes@ferreyros.com.pe /Ferreiros.SA www.ferreyros.com.pe 988474662

Red de sucursales y oficinas: Tumbes, Piura Lambayeque, Trujillo, Chimbote, Lima, Ica, Arequipa, Tacna, Cajamarca, Huaraz, Cerro de Pasco, Huancayo, Cusco, Ayacucho, Puno, Chalhuanhuacho, Curipata, Espinar, Iquitos, Tarapoto, Pucallpa, Huánuco, Jaén, Bagua, Puerto Maldonado.

Ferreiros **CAT**

UNA EMPRESA FERREYRCORP





Asociación de Productores y Exportadores de Paltas Hass del Perú ProHass

**CONSEJO DIRECTIVO
DIC. 2022 – NOV. 2024**

Presidente

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

Vice - Presidente

Jose Antonio Castro Echeopar
SOCIEDAD AGRÍCOLA DROKASA S.A.

Tesorero

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

Secretario

Omar Díaz Marchena
WESTFALIA FRUIT PERÚ S.A.C.

Vocales

Daniel Jose Bustamante Canny
Alejandro Fuentes León
Pablo Ferreyros Cabieses
Francisco Camino Rivera
Eugenio Oliveira Cambiaso

Gerente General

Arturo Medina Castro

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

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

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

Edición

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

Febrero - 2024

Editor General

Víctor Limas Garragati

Coordinador General

César Gerardo Gallegos

Fotos

ProHass Informa - SENASA - Promperú



10

ProHass: 25 años apostando por la calidad y eficiencia

Hace 25 años un pequeño grupo de empresarios agrarios peruanos decidió visionariamente fundar la Asociación de Productores y Exportadores de la Palta Hass del Perú (ProHass)

25 years committed to quality and efficiency

Twenty-five years ago, a small group of Peruvian agricultural, they had the vision to decide to establish the Association of Producers and Exporters of the Peruvian Hass Avocado (ProHass).

La industria de la palta Hass en el Perú es madura y eficiente

El presidente de ProHass, Juan Carlos Paredes, destacó que la industria de la palta Hass actualmente es una industria madura y eficiente, con una fruta de altísima calidad que es reconocida a nivel mundial.

Hass avocado industry in Peru: mature and efficient

ProHass president emphasized that Peru is now home to a mature and highly efficient industry, producing avocados of unparalleled quality that have gained global recognition.



16



24

ProHass, confianza para el productor y para el mundo

Arturo Medina, gerente general de ProHass, dijo que la asociación ha liderado una serie de acciones importantes que se convirtieron en logros no solo gremiales sino del país.

ProHass, confidence for the producer and for the world

Arturo Medina, the general manager of ProHass, said that the association has led a series of important actions that resulted in achievements not only for the association, but also for the country as a whole.

Mincetur: La palta Hass tiene las condiciones para consolidarse en más mercados

38

Juan Carlos Mathews Salazar: "Consideramos que la palta Hass, un producto estrella de nuestra canasta exportadora"

Hass avocado has the necessary conditions to consolidate its presence in more markets

Juan Carlos Mathews Salazar: "We believe that the Hass avocado, a star product in our basket of export products"

Promperú: ProHass ha sido fundamental para el crecimiento y consolidación internacional de la palta hass.

44

La presidenta ejecutiva de PROMPERÚ, Angélica Matsuda, afirmó que la exportación de palta Hass representa un pilar fundamental para la economía peruana.

Promperu: ProHass has been fundamental in the sustainable growth and international consolidation of the Hass avocado

The executive president of Promperú, Angélica Matsuda, maintains that the export of the Hass avocado represents a fundamental pillar of the Peruvian economy.

Bruno Carlini primer presidente ProHass pide unión de agricultores

56

Afirmó que el mundo es hoy día mucho más competitivo y para enfrentar los problemas se necesita la unión de todos los agricultores, tanto grandes, medianos y pequeños.

Bruno Carlini first president of ProHass calls for unity among farmers

He maintained that the world today is much more competitive, and to face the problems the union of all farmers, both large, medium and small, is needed.



62

Enrique Camet: Nuestra prioridad era abrir nuevos mercados

Enrique Camet Piccone estuvo al frente de ProHass entre noviembre de 2004 a noviembre del 2010 y durante su gestión la prioridad fue abrir nuevos mercados, ya que al inicio solo se exportaba a Europa.

Enrique Camet: : Our priority was to open new markets

Enrique Camet Piccone led ProHass from November 2004 to November 2010. During his tenure, opening new markets was a priority, as initially, the product was only exported to Europe.

James Bosworth: Mantener la calidad siempre fue la preocupación

La gestión de James Bosworth Crovetto, es muy recordada porque en ella se lograron algunos hitos importantes tales como el ingreso de la palta Hass al mercado norteamericano sin el tratamiento cuarentenario

James Bosworth: Maintaining quality was always the concern

The period in office of James Bosworth Crovetto is well remembered because it achieved some important milestones: ProHass contributed significantly to the entry of the Hass avocado into the North American market without quarantine treatment.



74



68

Daniel Bustamante Canny: La calidad de nuestra palta nos destaca internacionalmente

"Mi período empieza en una etapa de gran crecimiento de la oferta exportable de palta de Perú, especialmente en Europa y Estados Unidos".

Daniel Bustamante Canny: The quality of our avocado sets us apart internationally

"My tenure began amidst a significant surge in Peru's avocado exports, particularly to Europe and the United States".

ProHass organizó exitosos congresos internacionales

Perú es actualmente el segundo país exportador mundial de palta Hass y generador de conocimiento científico que ha sido compartidos por ProHass a través de la organización de exitosos congresos internacionales.

ProHass organized successful international conferences

Peru is currently the second largest exporter of Hass avocados in the world and a generator of scientific knowledge that has been shared by ProHass through the organization of successful international conferences.



87



Escanea el código QR

para obtener la versión interactiva o ingrese a:
www.prohassinforma.com.pe



Juan Carlos Paredes
Presidente de ProHass.

25 AÑOS APOSTANDO POR LA PALTA HASS PERUANA

ProHass está cumpliendo 25 años de existencia. Un cuarto de siglo de trabajo profesional, responsable y visionario de sus directivos, que ha logrado conducir el desarrollo sostenido de la industria de la palta Hass peruana y su consolidación en el mercado internacional, siendo el segundo país exportador de este importante y codiciado fruto.

Con la unión de todos sus asociados, ha llevado adelante siempre un trabajo articulado, convirtiendo al sector palta Hass en una industria seria, madura, altamente capacitada, con tecnología de punta e innovadora, que busca la eficiencia, basada en la investigación científica, innovación y apuesta por el crecimiento sostenible del sector.

Son 25 años de fructífera trayectoria donde destacó su apoyo permanente a productores y empresas en aspectos técnicos y de investigación científica para la mejora de la producción y comercialización de palta Hass, promoviendo el posicionamiento de este producto y generando oportunidades comerciales a nivel mundial con la búsqueda permanente de nuevos mercados internacionales.

Ya tenemos 68 mercados y seguimos avanzando no solo buscando nuevos mercados, sino consolidando los ya existentes mediante grandes campañas de promoción

para ampliar el consumo de este fruto, que tiene una gran aceptación por su gran calidad, así como por ser sano y saludable; en Europa a través de la World Avocado Organization (WAO) y en los Estados Unidos con Peruvian Avocado Commission (PAC).

ProHass ha tenido también el reconocimiento internacional, no solo por ser el eje del desarrollo de la industria paltera peruana, sino también por la generación de conocimiento científico y la organización de grandes congresos internacionales, que demostraron el alto nivel de nuestro sector.

Los 25 años de crecimiento constante de nuestra industria no ha sido fácil. Ha habido una serie de problemas, generados por temas climatológicos, fitosanitarios, factores externos (guerras, inestabilidad del dólar, problemas económicos, etc.) como internos (inestabilidad político-social, leyes inadecuadas, logística, entre otros).

Pero de todos ellos hemos sabido salir convirtiendo los problemas en nuevas oportunidades.

El camino es todavía largo, hemos logrado un gran avance, pero necesitamos seguir unidos para enfrentar nuevos retos, como la gran competitividad internacional, lograr mayor productividad de nuestros campos, garantizar la producción y exportación de palta de gran calidad.

25 YEARS SUPPORTING THE PERUVIAN HASS AVOCADO

ProHass marks its 25th anniversary, celebrating a quarter-century of diligent, responsible, and visionary leadership by its board of directors. This leadership has propelled the Peruvian Hass avocado industry to remarkable heights, securing its status as the world's second-largest exporter of this highly sought-after fruit.

Thanks to the collective effort of all its members, ProHass has cultivated an industry that stands out for its professionalism, maturity, and high level of training. It is an industry that embraces cutting-edge technology and innovation, prioritizes efficiency through scientific research, and is deeply committed to sustainable growth.

Over these 25 fruitful years, ProHass has offered unwavering support to producers and companies, focusing on technical guidance and scientific research to enhance both the production and marketing of the Hass avocado. This effort has elevated the fruit's global profile and opened commercial opportunities worldwide, pushing for continual access to new international markets.

We have now opened up a total of 68 markets and we are continuing to move forward, looking for new markets but also consolidating existing ones through

major promotional campaigns, in order to expand the consumption of the Hass avocado, which is widely accepted for its great quality, as well as for being a healthy and wholesome product; in Europe through the World Avocado Organization (WAO), and in the United States with the Peruvian Avocado Commission (PAC).

ProHass has also received international recognition, not only for being the focus for the development of the Peruvian avocado industry, but also for the generating of scientific knowledge and the organizing of major international conferences, through which the high standards of our sector are demonstrated. The journey of the past 25 years, characterized by constant growth, has not been without challenges, including climate and phytosanitary issues, external disruptions (conflicts, dollar instability, economic downturns), and internal hurdles (socio-political instability, inadequate legislation, logistical challenges).

Yet, together, we have turned these challenges into opportunities for growth and innovation. Significant progress has been made, but the journey ahead is long. We stand united, ready to confront future challenges such as international market competitiveness, the pursuit of higher productivity in our fields, and the commitment to exporting only the highest quality product.





ProHass:

25 AÑOS APOSTANDO POR LA CALIDAD Y EFICIENCIA

ProHass:

25 YEARS COMMITTED TO QUALITY AND EFFICIENCY

Hace 25 años un pequeño grupo de empresarios agrarios peruanos participó en una pasantía en la Universidad Católica de Valparaíso y allí, en el comedor de la facultad de Agronomía, tras conocer el trabajo que estaba realizando Chile en el cultivo y exportación de palta Hass, decidió visionariamente fundar la Asociación de Productores y Exportadores de la Palta Hass del Perú (ProHass), para dar un apoyo organizado a la incipiente industria de la palta Hass peruana. Hoy es un sector maduro y consolidado.

Twenty-five years ago, a small group of Peruvian agricultural entrepreneurs participated in an internship at the Universidad Católica de Valparaíso (Catholic University of Valparaíso) and there, in the dining room of the Faculty of Agronomy, after learning about the work that Chile was doing in the cultivation and export of the Hass avocado, they had the vision to decide to establish the Association of Producers and Exporters of the Peruvian Hass Avocado (ProHass). Their goal: to bolster the budding Peruvian Hass avocado industry with organized support. From its humble beginnings, this sector has evolved into a mature, consolidated force.

La primera exportación que hizo este grupo de productores fue a Francia, pero fracasó en los primeros seis contenedores. Sin embargo, este revés inicial fue una enseñanza y se convirtió en el gatillo del crecimiento de la producción y exportación de palta Hass en el Perú que nos ha llevado, hasta el momento, a 68 mercados internacionales y a ser considerado el segundo país exportador de este fruto en el mundo.

Desde 1999, ProHass ha venido asociando a los productores de palta Hass y articulando las diversas oportunidades comerciales en el mercado internacional, brindando apoyo a la industria peruana en temas técnicos y de investigación científica para la mejora de la producción, empaque y comercialización de palta Hass de alta calidad. Su directorio está conformado por líderes de las más reconocidas empresas del rubro.

Aunque los últimos años han sido complicados para la agroindustria en general, la producción y exportación de la palta Hass ha crecido exponencialmente de la mano de ProHass, y ahora el gremio está buscando la mayor eficiencia en el uso de recursos y lograr la mayor cantidad de kilos en una hectárea a un bajo costo.

Pero ello, lógicamente, sin afectar la gran calidad de la palta, su textura y sabor, que la ha llevado a ser altamente demandada en los mercados internacionales, donde goza de una gran reputación.

The first exports by this group were made to France, but the first six containers were a failure. Despite this initial setback, these early challenges were viewed not as failures but as valuable lessons and became the basis for the growth of Hass avocado production and export in Peru. This resilience has propelled Peru to become the second-largest exporter of Hass avocados globally, penetrating 68 international markets to date.

Since 1999, ProHass has been bringing together Hass avocado producers and articulating the various commercial opportunities in the international market, while providing support to the Peruvian industry in technical and scientific research issues, with the aim of improving the production, packaging and marketing of high quality Hass avocados. Its board of directors is composed of leaders from the most renowned companies in the sector.

Although the last few years have been complicated for the agribusiness sector in general, the production and export of the Hass avocado has grown exponentially, thanks to ProHass, and now the association is seeking to achieve the greatest possible efficiency in the use of resources, with the aim of producing the greatest amount of kilos per hectare at the lowest cost.

But, of course, the aim is to achieve this without affecting the great quality of the avocados, their texture and flavor, which have led to them being highly sought after in international markets, where they enjoy an excellent reputation.



CONQUISTANDO MERCADOS

Uno de los objetivos que tuvieron todas las directivas de ProHass a lo largo de sus 25 años ha sido el abrir mercados internacionales para poder acoger a la creciente producción peruana de palta Hass. Después de abrir el primer mercado en Francia, la Asociación no ha parado en esa labor y, junto con el invalorable apoyo de SENASA, se cuenta ahora con 68 los mercados en Europa, Estados Unidos, Asia y los demás países de América.

Nos hemos convertido en el principal abastecedor de palta Hass en Europa, al punto que el 90% de este fruto procede de los envíos que Perú realiza en la ventana de abril a octubre; y somos el 45% del consumo anual en los países europeos. Cada vez tenemos más participación en Asia, especialmente en China, Japón y Corea, y seguimos trabajando en Indonesia, Tailandia, el prometedor mercado de la India y Malasia, el último mercado abierto.

En América también tenemos una importante participación, especialmente en Chile, el cual ha crecido en cuanto a consumo, siendo uno de los más altos en la región: ocho kilos por persona.

CONQUERING MARKETS

One of the aims that all ProHass boards of directors have had throughout the past 25 years has been to open international markets to accommodate the growing Peruvian production of Hass avocado. Starting with France as its inaugural market, ProHass has tirelessly advanced its global footprint. Today, with the steadfast backing of SENASA, it proudly serves 68 markets worldwide, including Europe, the United States, Asia, and other nations in the Americas.

ProHass's efforts have positioned Peru as the premier supplier of Hass avocados to Europe. Impressively, 90% of this avocado variety consumed in Europe between April and October hails from Peru, with the country contributing to 45% of the continent's annual avocado intake. The association's ambition doesn't stop there; it's actively broadening its influence in Asia—making significant inroads in China, Japan, and Korea, while also targeting emerging markets such as Indonesia, Thailand, India, and Malaysia.

In the Americas, ProHass's influence is notably strong in Chile, where it has significantly boosted market share. The country now boasts one of the highest per capita consumption rates of Hass avocados in the region: eight kilos per person annually.



PROMOCIÓN

Otro factor importante para nuestro crecimiento ha sido el trabajo de promoción para incrementar el consumo de la palta Hass peruana en los mercados internacionales. Ese también ha sido uno de los trabajos permanentes de ProHass, como integrante de la PAC (Peruvian Avocado Commission) en el mercado de Estados Unidos y como creador de la World Avocado Organization (WAO) (por sus siglas en inglés), gremio internacional que inicialmente centró su trabajo en Europa.

A través de estas organizaciones internacionales y también con el apoyo de PromPerú, se han logrado hacer muchas campañas de promoción de nuestra palta en diversos países del mundo con la finalidad de que conozcan la calidad, su rico sabor y textura, y aumentar su consumo. También se da a conocer sus propiedades y beneficios para la salud, lo que va en sintonía con la tendencia alimenticia mundial de consumir productos sanos y saludables.

PROMOTION

A key driver of our growth has been the promotional work to increase the consumption of the Peruvian Hass avocado in international markets. ProHass has been at the forefront of these initiatives, leveraging its roles within the Peruvian Avocado Commission (PAC) in the United States and as the founder of the World Avocado Organization (WAO), which initially concentrated its efforts in Europe.

Collaborating closely with PromPerú, ProHass has orchestrated numerous promotional campaigns worldwide. These efforts have been designed to highlight the superior quality, delectable flavor, and rich texture of the Peruvian Hass avocado, aiming to boost its consumption. Its properties and health benefits are also made known, in line with the global food trend for consuming healthy products.



INVESTIGACIÓN Y TECNOLOGÍA

Una de las características principales del sector es que es moderno, donde prima la investigación, la innovación, la tecnología, el profesionalismo como pilares del desarrollo logrado. ProHass ha apostado por ello desde un inicio y en su haber tiene importantes investigaciones como el proyecto de hongos de madera, reguladores de crecimientos, postcosecha, y la más trascendental: demostrar que la palta Hass no es hospedera de la mosca de la fruta, trabajo realizado con el apoyo del SENASA y la asistencia del APHIS, lo cual nos abrió el camino al mercado norteamericano.

La industria peruana de la palta Hass es reconocida no solo por su calidad del fruto, sino por el alto nivel técnico y generador de conocimiento científico, lo cual ha quedado demostrado en los congresos organizados por ProHass: VIII Congreso Mundial de la Palta (2015), el 1er., 2do. y 3er. Congreso Internacional de la Palta (2018, 2020 y 2022). Cabe mencionar que ProHass asumió el reto de realizar el 3er Congreso Internacional de manera virtual, dada las circunstancias en la que nos encontrábamos en un estado de emergencia por el Covid-19, eventos que permitió que Perú esté en los ojos del mundo académico y científico.

Otro hecho importante realizado por ProHass en este campo fue el acercamiento a la Academia, con la firma de un convenio con la Universidad Nacional Agraria La Molina (UNALM). Esta alianza ha permitido crear un Laboratorio Postcosecha donde se están ejecutando una serie de trabajos de investigación, desarrollo científico e innovación del cultivo del palto realizados por profesores, tesis de pre y post grado de la universidad, que han tenido gran impacto en la industria paltera, en donde tenemos dos cámaras de atmósfera controlada y una cámara de maduración.

Todo el conocimiento logrado es transferido a los productores para la mejora de su tratamiento fitosanitario, sistemas de producción, etc. Actualmente, hay 29 mil productores de palta Hass, de los cuales más de 20 mil tienen menos de una hectárea (agricultura familiar) y ProHass ha asumido el compromiso de hacerles llegar este conocimiento, vía capacitaciones y asesoramiento, para garantizar la calidad de la palta que producen y mantener su reconocimiento internacional.



RESEARCH AND TECHNOLOGY

At the heart of the Peruvian Hass avocado sector's success are modernity and a forward-thinking approach, with research, innovation, technology, and professionalism serving as the cornerstones of its development. From its inception, ProHass has dedicated itself to these principles, actively engaging in significant research endeavors. These projects have spanned various domains, including studies on wood fungi, growth regulators, and post-harvest techniques. Most notably, ProHass has played a pivotal role in proving that the Hass avocado is not a host for the fruit fly. This crucial work, supported by SENASA and assisted by APHIS, was instrumental in facilitating entry into the North American market.

The Peruvian Hass avocado industry is recognized not only for the quality of the fruit, but also for its high technical standards and contributions to scientific knowledge, which have been demonstrated in the conferences organized by ProHass: 8th World Avocado Congress (2015), the 1st, 2nd and 3rd International Avocado Conferences (2018, 2020 and 2022). The adaptation to hold the 3rd International Conference virtually, amid the COVID-19 pandemic, underscored ProHass's agility and dedication to advancing avocado science, drawing global academic and scientific attention to Peru.

A landmark initiative has been ProHass's collaboration with the academic sector, notably through its partnership with the Universidad Nacional Agraria La Molina (UNALM). This collaboration led to the establishment of a Post-harvest Laboratory, where professors, undergraduate, and graduate students are conducting various research, scientific development, and innovation projects related to avocado cultivation. These endeavors have had a profound impact on the avocado industry. The laboratory is equipped with two controlled atmosphere chambers and a ripening chamber.

ProHass's commitment extends to the dissemination of knowledge across its network of 29,000 Hass avocado producers, over 20,000 of whom operate on less than one hectare (emphasizing family farming). Through targeted training and advice, ProHass ensures these producers are equipped with state-of-the-art knowledge to enhance their phytosanitary practices and production systems. This initiative not only aims to uphold the quality of Peruvian avocados but also to safeguard and enhance the nation's esteemed reputation in the global market.



AGROFRESH SIGNIFICA HACER NEGOCIOS.

Sabemos a lo que te enfrentas. Costos crecientes. Mercados impredecibles. Escasez de mano de obra. Interrupciones en la cadena de suministro. Por eso ofrecemos soluciones postcosecha líderes en el sector que abordan los retos reales en cada paso de la cadena de suministro. Porque para ti, un producto fresco de calidad significa mejores negocios.

AgroFresh

Escanee el código para ver cómo ayudamos a potenciar el negocio de los productos frescos.



© AgroFresh Solutions, Inc. Todos los derechos reservados.

PRESIDENTE DE ProHass

Industria de la palta Hass en el Perú: madura y eficiente

PRESIDENT OF ProHass

Hass avocado industry in Peru: mature and efficient



El presidente de la Asociación de Productores y Exportadores de Palta Hass del Perú (ProHass), Juan Carlos Paredes, destacó que la industria de la palta Hass peruana ha crecido en una forma impresionante en los últimos 25 años de la mano del gremio paltero que está cumpliendo sus bodas de plata de vida institucional, afirmando que actualmente tenemos una industria madura y eficiente, con una fruta de altísima calidad que es reconocida a nivel mundial.

Juan Carlos Paredes, President of the Association of Hass Avocado Producers and Exporters of Peru (ProHass), recently celebrated the impressive growth of Peru's Hass avocado industry over the past 25 years. This milestone coincides with the Association's silver anniversary, marking a significant era of progress and efficiency in Peruvian avocado production. Paredes emphasized that Peru is now home to a mature and highly efficient industry, producing avocados of unparalleled quality that have gained global recognition.

“Yo creo que ya llegamos a una tercera etapa del desarrollo de la industria, consolidación y maduración, donde estamos buscando eficiencia en todo el uso de recursos. En el tema de la palta, como todos los cultivos, va a resultar ganador quien tiene menor costo de producción por unidad producida, que resulta de obtener la mayor cantidad de kilos y bajar el costo por hectárea”, señaló.

“EN EL TEMA DE LA PALTA, COMO TODOS LOS CULTIVOS, VA A RESULTAR GANADOR QUIEN TIENE MENOR COSTO DE PRODUCCIÓN POR UNIDAD PRODUCIDA”



“I believe that we have already reached a third stage in the industry's evolution - consolidation and maturity. Our focus is on maximizing resource efficiency across the board. In avocado farming, as with all crops, success hinges on minimizing production cost per unit, which is achieved by obtaining the greatest possible number of kilos while lowering the cost per hectare”, he explained.

“IN AVOCADO FARMING, AS WITH ALL CROPS, SUCCESS HINGES ON MINIMIZING PRODUCTION COST PER UNIT”





PROTAGONISTAS MUNDIALES

De otro lado, aseguró que somos protagonistas a nivel mundial, resaltando especialmente que tenemos un papel muy importante en los mercados de Europa, en todo lo que es el verano del hemisferio norte.

De mayo a octubre somos el abastecedor del 90% de la fruta que se consume en Europa; están acostumbrados a tener una palta de muy buena calidad. Los europeos califican a la palta peruana como el estándar de calidad premium. Opinan que, por lo general, la palta peruana de productores tradicionales, formales y con experiencia nunca tienen problemas, madura muy rápido y es de muy buena calidad”, comentó.

Precisó que cada año hay más participación en Asia, especialmente en Corea, Japón, China, Indonesia y Tailandia.

Con relación a Estados Unidos, dijo que este año parece que vamos a tener una presencia fuerte. La percepción de Perú está mejorando y hay que aprovechar las oportunidades. “Parece que el 2024 nos va a presentar una oportunidad en bandeja de entrar con ese 20% o 25% de nuestra fruta en Estados Unidos debido a que México tendría menos kilogramos y si llegamos con buena fruta, de calidad, sin residuos y con buena materia seca. Además, este año los fletes navieros regresaron a sus costos históricos, hay mayor disponibilidad de equipos y naves, por lo que hay una buena oportunidad en el mercado norteamericano”, añadió.

Respecto al mercado chileno dijo que es un buen destino para nuestra palta ya que los vecinos del sur han alcanzado los ocho kilos de consumo por persona. A Chile estamos enviando entre el 8% y 12% de nuestra palta.

Sobre el mercado local dijo que este año se continuará con las campañas de promoción, aunque es posible que no lleguemos a tener el presupuesto usual por la coyuntura económica de los productores y del medio millón de dólares de los dos años anteriores pasaremos a la mitad del presupuesto. “Ojalá haya de dónde sacar fondos adicionales para completar el presupuesto a niveles anteriores, porque es un trabajo que se ha hecho muy bien y es algo estratégico para la industria de palta Hass tener un mercado local sólido”, comentó.

GLOBAL PLAYERS

Paredes also emphasized Peru’s significant role on the global stage, particularly highlighting the country’s impact on European markets during the northern hemisphere’s summer months.

From May to October we are the supplier of 90% of the avocados consumed in Europe. During this period, European consumers have come to expect avocados of the highest quality, and they regard Peruvian avocados as the gold standard. The consensus among European buyers is that avocados from Peru’s seasoned, formal producers are consistently problem-free, ripen rapidly, and are of superior quality,” he noted.

He went on to explain that with each passing year Peru is participating more in Asia, particularly in Korea, Japan, China, Indonesia and Thailand.

Regarding the United States, Paredes conveyed optimism for a strengthened presence this year, highlighting an improving perception of Peru and emerging opportunities. “It appears 2024 will offer us an exceptional chance to increase our market share, with 20% to 25% of our avocados heading to the United States. This opportunity arises as Mexico’s market share is expected to decline, while we are recognized for producing and exporting high-quality, efficient, and well-composed fruit. Furthermore, shipping freight rates have reverted to their prior levels, and with increased availability of both equipment and vessels, this year stands as a prime moment to enhance our footprint in the North American market,” he elaborated.

Regarding the Chilean market, he said that Chile is a valuable market for our produce, given that our neighbors to the south currently consume around eight kilos per person annually. At the moment, we are sending between 8% and 12% of our avocado production to Chile.

Regarding the local market, he said that this year the promotional campaigns will continue, although it is possible that we will not have the usual budget, due to the economic situation of the producers, and that the half a million dollars of the previous two years may fall to around half of that figure. “Hopefully we will find a way to get additional funds in order to bring the budget back up to previous levels, because this is a task that has to be done very well, as a strategic factor for the Hass avocado industry through a solid presence in the local market”, he commented.



“HOY DÍA, EL CAMINO EVOLUCIONÓ DE PROMOVER APERTURA DE MERCADOS A REALIZAR CONSOLIDACIÓN DE MERCADOS”

“TODAY, THE FOCUS HAS SHIFTED FROM PROMOTING MARKET OPENING TO MARKET CONSOLIDATION”

TAREA: CONSOLIDAR MERCADOS

Respecto a los mercados abiertos en los 25 años de ProHass, dijo que es una lucha constante y que al comienzo la labor de abrir mercados era notable y de mucho trabajo. Preciso que hay cerca de 80 economías abiertas para el país con tratados y convenios bilaterales; un destino que se abrió estos meses recientes y que, a nivel mercado, se acaba de cerrar el tema sanitario es Malasia y se está viendo algunos más como Nueva Zelanda, Taiwán y Sudáfrica en el futuro próximo.

“Hoy día, el camino evolucionó de promover apertura de mercados a realizar consolidación de mercados. Europa está abierto, pero hay países que consumen muy poco, ejemplo Italia, y también se debe promover ahí, ese es el objetivo de la WAO; debería ser el consumo similar al de Francia y España. Hay potencial ahí”, expresó.

TASK: CONSOLIDATE MARKETS

Regarding the expansion of markets over the 25 years since ProHass was established, Paredes described it as an ongoing challenge. Initially, market expansion was a primary focus and a formidable task. He noted that Peru now has access to approximately 80 economies through bilateral treaties and agreements. A recent development was the opening of Malaysia to Peruvian avocados, although this market was temporarily closed due to health concerns. However, he also mentioned promising advancements with countries like New Zealand, Taiwan, and South Africa, which are expected to offer new opportunities in the near future.

“Today, the focus has shifted from promoting market opening to market consolidation. Europe is open, but there are countries that have low consumption rates, such as Italy. The goal of the WAO is to promote consumption levels similar to those in France and Spain. There is untapped potential in those markets,” he said.



“NOSOTROS NO
APROVECHAMOS
RECURSOS NO
RENOVABLES,
APROVECHAMOS
DESIERTOS.”

“OUR SECTOR
REVITALIZES
UNUSED DESERT
AREAS”

INESTABILIDAD POLÍTICA AFECTA

El presidente de ProHass indicó que, además del tema SENASA, también hay otros que afectan a la industria de la palta, como es la falta de estabilidad política e institucional del país.

“De una parte a este tiempo se está perdiendo el país, se cambian las reglas muy rápidamente, el tema de la legislación, se cambia la ley tributaria. Diferentes ópticas, tintes políticos, algunos miran a la agroexportación como a la minería o a un gran enemigo del pueblo. No hay nada más alejado que la agroexportación de la minería. Nosotros no aprovechamos recursos no renovables, aprovechamos desiertos. Nuestros proyectos no le han costado al Estado. Nosotros creamos valor, hacemos Patria”, dijo.

POLITICAL INSTABILITY HAS AN EFFECT

The president of ProHass indicated that, in addition to the SENASA issue, there are also other issues affecting the avocado industry, such as the lack of political and institutional stability within the country.

“Currently, the nation is at a crossroads, with rapid changes in regulations, legislation, and tax laws introducing a level of unpredictability. These changes are colored by diverse political views, with some comparing the agro-export sector to mining, casting it in a negative light. However, the comparison couldn’t be more inaccurate. Unlike mining, which relies on non-renewable resources, our sector revitalizes unused desert areas without incurring costs to the state. Through our efforts, we not only generate value but also make meaningful contributions to our country,” he emphasized.

IMPORTANCIA DEL SENASA

Paredes destacó que la reputación de SENASA como entidad técnica de primer nivel ha jugado un papel muy importante en los logros de la industria de la palta Hass peruana y toda la agroindustria, ya que ha sido la llave que nos ha abierto los mercados internacionales.

“Simplemente SENASA decía algo y era creíble para todas las entidades sanitarias de cualquier país del mundo. Decía esto se va a exportar y los países aceptaban. Actualmente, está muy debilitado por el tema político, por temas de presupuesto y está en riesgo de perder ese estatus logrado. Si SENASA no es confiable, vamos a tener problemas. No corramos ese riesgo, el Gobierno no debe descuidar a la entidad sanitaria”, advirtió preocupado.

“Perú, con lo que ha crecido, se ha hecho muchos enemigos, no tapemos el sol con un dedo. El crecimiento del Perú ha beneficiado a Perú y ha perjudicado a algunos orígenes. Necesitamos un SENASA fortalecido”, agregó.

IMPORTANCE OF SENASA

Paredes highlighted the fact that SENASA’s reputation as a first-rate technical body has played a very important role in the achievements of the Peruvian Hass avocado industry and the country’s agribusiness as a whole, given that it has played a key role in opening up international markets for us.

“Simply put: SENASA would say something and it was seen as credible by all health entities, in any country in the world. SENASA’s word was once taken as gospel by health authorities worldwide, facilitating the export process. However, recent political and budgetary issues have weakened the institution, endangering its hard-earned credibility. If SENASA is no longer reliable, we are going to have problems. Let’s not run that risk, the government should not neglect the health entity”, he warned, displaying concern.

“Peru, with how much it has grown, has made many enemies, that is something we cannot deny. Peru’s growth has benefited Peru and harmed some other countries of origin. We need a strengthened SENASA”, he added.





25 AÑOS DE ProHass – PALTA SALUDABLE

Respecto a las bodas de plata institucionales de ProHass, dijo que espera que sean los primeros 25 años de una historia muy larga. “ProHass tiene mucho por aportar a la industria, más aún si se ponen en marcha proyectos como Majes 2, Tercera Etapa de Chavimochic, Chinecas, Alto Piura y otros más que están en camino”, anotó.

Expresó que tienen que seguir promoviendo para que el consumo se amplíe, para que más gente coma palta y los que ya lo hacen aumenten su consumo. “La tendencia mundial es comer saludable. Esta tendencia ha llegado para quedarse. Los consumidores, sobre todo los millennial, las nuevas generaciones, están muy conscientes de lo que comen. Ahí tenemos una oportunidad enorme, dadas las ventajas nutricionales demostradas de la palta, contenido de grasa saludable, vitaminas, fibra”, comentó.

Enfatizó que debemos hacer crecer la demanda en Perú y en los mercados internacionales, y esa labor la está haciendo muy bien ProHass. “Como ente centralizador de la industria de la palta, recolectamos el presupuesto necesario para promover el mercado local y para ser el principal contribuidor de la World Avocado Organization (WAO), no hay otra entidad que pueda cumplir ese rol hoy día”, opinó.

“Perú es un origen muy sustentable, hay algunas cosas que mejorar, pero no tenemos problemas estructurales. Nos ven bien porque tenemos manejos empresariales sólidos y tecnología de punta. Además, no tenemos problemas de deforestación, organizaciones criminales o de drogas metidas en el negocio, y nuestro uso de agua es sustentable, eficiente y en ningún caso compite con el uso poblacional. Ahora es el momento de agrupar estas ventajas competitivas y convertirlas en estandarte de nuestra fruta hacia afuera, y de cara al mercado interno haciendo uso de la tecnología y experiencia adquirida para mejorar nuestros procesos productivos”, concluyó Juan Carlos Paredes.

25 YEARS OF ProHass – HEALTHY AVOCADO

Celebrating the silver anniversary of ProHass, Paredes expressed optimism for the future, envisioning these first 25 years as just the beginning of a much longer journey. “ProHass has a significant role to play in advancing the industry, especially with the initiation of projects like Majes 2, the Third Stage of Chavimochic, Chinecas, Alto Piura, and others on the horizon,” he remarked.

He explained that they will have to continue promoting the product in order to ensure that consumption continues to grow. “Globally, there is a trend towards healthy eating. This tendency is here to stay. Consumers, especially millennials, the younger generations, are very conscious of what they eat. We have a huge opportunity here, given the proven nutritional advantages of the avocado, its healthy fat content, vitamins, fiber”, he commented.

Paredes highlighted ProHass’s successful efforts in amplifying demand for avocados, both domestically and globally. “As the avocado industry’s unifying body, we’ve been effective in raising the necessary funds for product promotion within the local market and maintaining our position as a key contributor to the World Avocado Organization (WAO). Currently, there’s no other entity equipped to undertake this role,” he added.

Paredes also pointed out Peru’s strengths as a sustainable source of avocados. “While there are areas for improvement, we don’t face structural issues. Our industry benefits from a robust business management framework and the use of advanced technology. Moreover, we’re not marred by deforestation, criminal activities, or drug-related issues that could impact our operations. Our water usage practices are sustainable and efficient, ensuring no competition with the needs of the local population. It’s crucial that we leverage these competitive advantages, showcasing them internationally and locally, while continuing to enhance our production processes through technology and experience,” concluded Juan Carlos Paredes.

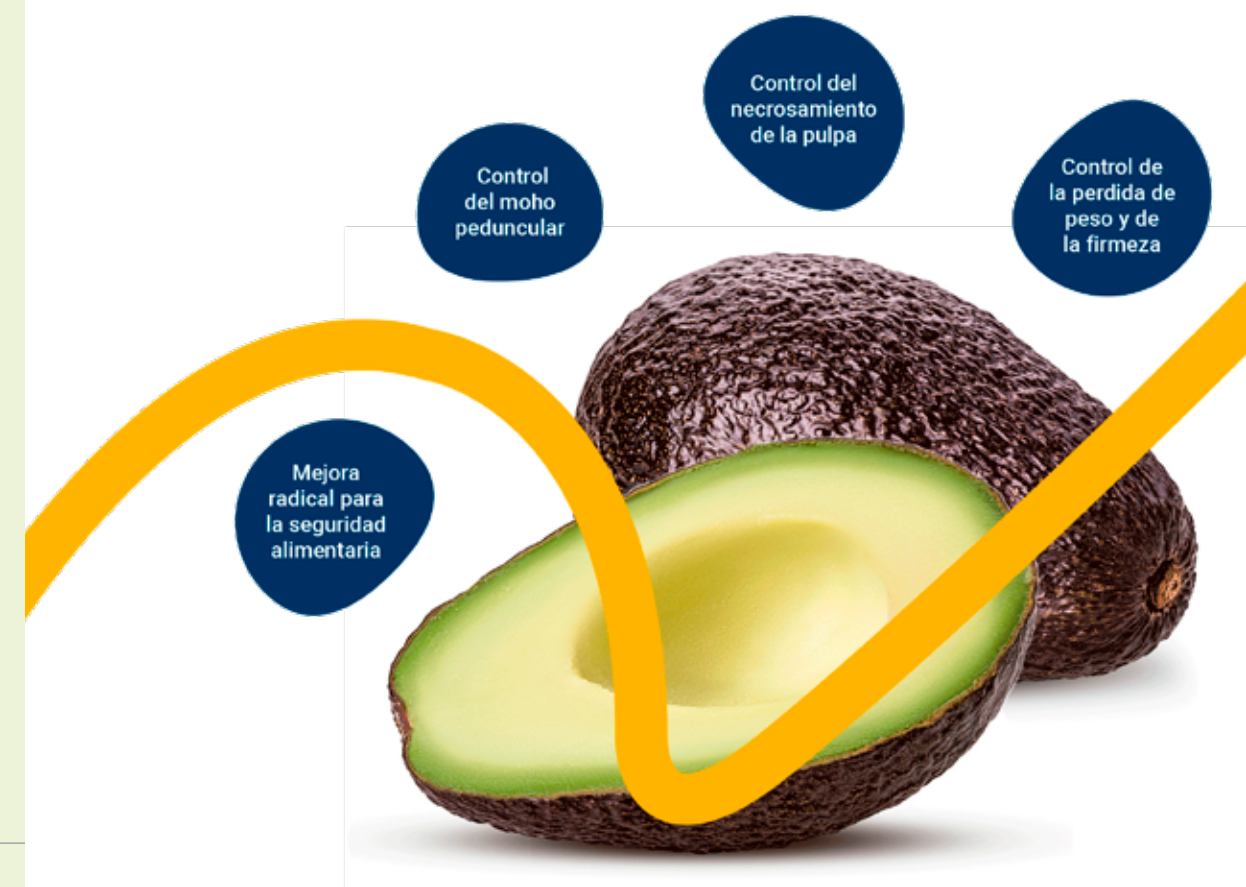
doblamos la vida comercial de la palta

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

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

 **citrosol**
stay fresh with
innovation

www.citrosol.com  





CONSOLIDACIÓN INSTITUCIONAL

ProHass, confianza para el productor y para el mundo

INSTITUTIONAL CONSOLIDATION

ProHass, confidence for the producer and for the world

Durante sus 25 años de existencia, ProHass se ha convertido en el eje del gran desarrollo que ha logrado el cultivo y exportación de la palta Hass peruana. A través de los años, el hilo conductor del gremio ha sido el apoyo y orientación a sus asociados, dotándolo de nuevos mercados, información, conocimiento, tecnología y una serie de acciones importantes para que nuestra palta Hass llegue con la mejor calidad a los mercados internacionales.

During its 25 years of existence, ProHass has become the focal point for the enormous development that has been achieved in the cultivation and export of the Peruvian Hass avocado. Over the years, the common thread of the organization's various efforts has been the support and guidance of its associates, providing them with information, knowledge, technology and a series of important actions, to ensure that our Hass avocado reaches international markets with the best quality.



Certificación a las emparadoras de palta Hass basada en perfiles de riesgo.
Certification of Hass avocado packers based on risk profiles.

Arturo Medina, gerente general de ProHass, dijo que la asociación ha liderado una serie de acciones importantes que se convirtieron en logros no solo gremiales sino del país. Por ejemplo, señaló que el gremio gestionó el desarrollo del estudio efectuado entre las autoridades fitosanitarias de Perú y EEUU, que demostró que la palta Hass no es hospedante de las moscas de la fruta, abrieron los grandes mercados del mundo como Chile, China, Japón, y EEUU, además de generar fondos para la promoción del consumo en los mercados de destino, también fueron el primer gremio agroexportador en obtener la certificación a las emparadoras de palta Hass basada en perfiles de riesgo.

Otro resultado importante a destacar es el Convenio que tiene Prohass con la Universidad Nacional Agraria La Molina y la

creación y puesta en operación del laboratorio postcosecha. “Siempre hemos tratado de estar en la vanguardia. también tenemos un campo experimental que este año lo vamos a comenzar a activar. Estamos gestionando la actualización del convenio para ampliar las investigaciones al ámbito de protección de cultivos, especialmente con la instalación de un laboratorio para abordar el comportamiento y manejo de plagas”, agregó.

“Asimismo, somos la primera asociación que tiene un departamento de Sanidad, Inocuidad, Calidad y Sostenibilidad; Hay muchas cosas que se han venido trabajando. Lideramos también la creación de la Peruvian Avocado Commission - PAC en los EEUU y así como de la World Avocado Organization (WAO); y organizamos con gran éxito el VIII Congreso Mundial de la Palta, con la asistencia de más de 1,600 personas y de 3 congresos internacionales realizados con mucho éxito”, recordó.

“WE ARE THE FIRST NON-PROFIT ORGANIZATION TO HAVE A SAFETY, QUALITY AND SUSTAINABILITY DEPARTMENT”

Arturo Medina, the general manager of ProHass, said that the association has led a series of important actions that resulted in achievements not only for the association, but also for the country as a whole. For example, he pointed out that the association oversaw the development of the study carried out as a joint initiative of the phytosanitary authorities of Peru and the United States, which demonstrated that the Hass avocado is not a host for fruit flies, thereby opening up major markets throughout the world, such as Chile, China, Japan and the United States, in addition to generating funds for the promotion of consumption in destination markets, while also being the first agricultural export association to obtain certification based on risk profiles for Hass avocado packing plants.

Another result that it is important to highlight is the Agreement that ProHass has with the Universidad Nacional Agraria La Molina (National

Agrarian University La Molina) and the creation and implementation of the post-harvest laboratory. “We have always tried to be at the forefront. We also have an experimental field that we will begin to activate this year. Also, we are working on an update to the agreement, in order to expand research to the field of crop protection, specifically with the installation of a laboratory to address the behavior and management of pests”, he added.

“At the same time, we are the first association with a Health, Safety, Quality and Sustainability department; a lot of things are currently being worked on. We also led the creation of the Peruvian Avocado Commission (PAC) in the US, as well as the World Avocado Organization (WAO). And we organized the 8th World Avocado Congress, which was a great success, with the attendance of more than 1600 people, as well as three other international conferences, which were also very successful”, he recalled.



INGRESO AL MERCADO NORTEAMERICANO

Como se ha mencionado en los párrafos previos, resalta sin duda que uno de los mayores logros fue el ingreso de la palta Hass peruana al mercado norteamericano. “Estuvimos gestionando este acceso por más de una década, se tuvo mucha resistencia en contra de los productores que ya abastecían al mercado de los EEUU, además que se tenía el problema técnico de considerar que la palta Hass era hospedante de moscas de la fruta y por lo tanto para su ingreso a ese país (y en general a cualquier otro libre de esa plaga) las frutas de palta deberían ser sometidas a un tratamiento cuarentenario aprobado por APHIS, sea químico, térmico o radioactivo, cualquiera de los cuales generaba un considerable daño a nivel comercial en la fruta. Esta situación hizo que tomáramos las precauciones y desarrollemos junto con el Senasa y el apoyo de APHIS, un estudio que demuestre que esta variedad de palta no es afectada por las moscas de la fruta, presentes en el Perú, esto son las diferentes especies de Anastrepha y Ceratitis capitata.

Desde la concepción del estudio hasta sus conclusiones y, sobre todo, su aceptación formal por APHIS para aceptar que la palta Hass no es hospedante de estas plagas, pasaron alrededor de 4 años. “Fue un estudio con alto rigor científico, que no solo debía pasar el tamiz del SENASA peruano sino de su contraparte de los EE.UU., esto es el APHIS, el mismo se hizo en laboratorio y campo, exponiendo a los frutos (de manera individual, en ramas y en árboles completos) a una altísima presión de la plaga, para analizar si había oviposición y emergencia de las mismas. Sin embargo, todo ese tiempo y recursos utilizados valieron la pena, pues se demostró con ciencia, que la palta Hass no era hospedante de estas plagas, por lo tanto no era necesario que se efectúen tratamiento cuarentenarios para su exportación.

Arturo Medina añadió: “este estudio, no solo nos sirvió para exportar a los EE.UU. sin que la fruta sea sometida a un tratamiento cuarentenario, sino también para que podamos exportar a los demás grandes mercados como los de Asia y América en condiciones similares, asimismo, este estudio benefició a los demás productores de palta que exportan a los EE.UU., como Chile, Colombia, México, Ecuador, Panamá, y Guatemala y Brasil que están gestionando su acceso a ese gran mercado.

ENTRY TO THE NORTH AMERICAN MARKET

As mentioned in the previous paragraphs, without a doubt one of the greatest achievements was the entry of the Peruvian Hass avocado into the North American market. “We worked on this access for more than a decade. There was a lot of resistance from producers who already supplied the US market, in addition to the technical problem involving the risk that the Hass avocado could be a host for fruit flies, and that therefore its entry into the US (and in general any other country free of that pest) would have to be subjected to a quarantine treatment approved by APHIS, be it chemical, thermal or radioactive, any one of which would generate considerable commercial damage to the produce. This situation led us take precautions and to develop, together with Senasa and with the support of APHIS, a study demonstrating that this variety of avocado is not affected by fruit flies present in Peru, which are the species Anastrepha and Ceratitis capitata.

From the conception of the study to its conclusion and, above all, the formal acceptance by APHIS that the Hass avocado is not a host for these pests, around four years passed. “It was a highly rigorous scientific study, which not only had to pass the high standards of the Peruvian institution Senasa, but also of its counterpart in the United States; that is, APHIS. The study was conducted in the laboratory and in the field, exposing the produce (individually, in branches and as complete trees) to intense pest pressure to monitor for any signs of egg-laying and pest emergence. Ultimately, the investment of time and resources paid off when it was conclusively proven the Hass avocado was not a host for these pests and that, therefore, it was not necessary to conduct quarantine treatment for export.

Arturo Medina added: “This study not only helped us export to the United States without the produce being subjected to quarantine treatment, but also enabled us to export to other major markets, such as Asia and the Americas, under similar conditions. Also, the study benefited the other avocado producers that export to the US, such as Chile, Colombia, Mexico, Ecuador, Panama, Guatemala and Brazil, who have also been working to achieve access to that big market”.

CAMPAÑAS DE PROMOCIÓN

Arturo Medina también señaló que ProHass siempre ha tratado de estar a la vanguardia en fomentar el consumo de esta variedad de palta, teniendo como pilar para concretar esta acción el desarrollar campañas de promoción en el país, en extranjero a través de la PAC y la WAO, todas ellas con tangibles resultados que muestran el incremento del consumo. Dijo que ha sido un gran esfuerzo de los asociados, pues con el aporte de cada uno de ellos se fomenta en el mundo el consumo de toda la palta peruana, contribuyendo solidariamente con el desarrollo de este sector productivo indistintamente de la zona, tamaño de productor y si son o no asociados al gremio.

“A algunos les ha costado, pero creemos que sin esta promoción no se hubiesen logrado los resultados que tenemos ahora, no se hubiese levantado el consumo de la palta en Europa y en EE.UU. En ambos casos los aportes son diferentes, en el caso de Europa, los aportes son voluntarios y en el caso de los EEUU, las normas internas de dicho país, retienen un monto por libra liberada al mercado, fondo que es retenido por el USDA y devuelto en un 85% a la PAC para que genere campañas de promoción del consumo de la palta peruana”, expresó.

PROMOTIONAL CAMPAIGNS

Arturo Medina also pointed out that ProHass has always tried to be at the forefront in promoting the consumption of this variety of avocado, with a central pillar of this initiative the development of promotional campaigns in Peru and abroad, through the PAC and the WAO, with all of them producing tangible results in the form of increased consumption. He said that a great effort was made by the associates, and that it has been thanks to the contribution of each of them that consumption of Peruvian avocados has been successfully promoted throughout the world, thereby contributing to the solidarity at the heart of the development of the sector, regardless of the geographic location or size of producers, or whether or not they are members of the association.

“It has been difficult for some, but we believe that without this promotional effort the results we have now would not have been achieved, and avocado consumption would not have increased in Europe and the US. In both cases the contributions are different; in the case of Europe, the contributions are voluntary and in the case of the United States, the internal regulations of that country mean the retaining of an amount per pound released to the market, for a fund that is retained by the USDA, after which 85% is returned to the PAC in order to generate campaigns to promote the consumption of the Peruvian avocado”, he explained.





LEY DE PROMOCIÓN AGRARIA.

Mención aparte tuvo respecto a lo positivo que resultó la Ley de Promoción Agraria para la industria de la palta Hass. “Es algo que no podemos dejar de nombrar. Esa ley ha sido la que la que nos ha llevado a hacer lo que somos como industria de agroexportación en muchos productos. Ahora nosotros los peruanos nos sentimos orgullosos porque somos los primeros en arándanos y uvas, los segundos en palta, somos importantes en espárragos, hay toda una industria que ha venido creciendo, pero recordemos de que todo esto ha sido generada por la Ley de Promoción Agraria”, dijo.

AGRARIAN PROMOTION LAW

In addition, he mentioned how positive the Agrarian Promotion Law was for the Hass avocado industry. “It’s something we must continue to highlight. That law is what has led us to do what we are doing as an agro-export industry, with many products. Now we Peruvians can feel proud because we are number one in blueberries and grapes, second in avocados, and we are important asparagus growers. Whole industries are growing, but let us remember that all this is the result of the Agrarian Promotion Law”, he said.

INFORMACIÓN COMPARTIDA

Aseveró que otro logro de ProHass es haber logrado que se comparta entre los asociados información estadística de las proyecciones de producción y de programas de exportación, cuáles van a ser sus destinos, calibres, cantidad de contenedores a exportar, etc.

“Eso no fue de la noche de la mañana, ha costado bastante. Pero los asociados se han dado cuenta que esta información compartida les ayuda a todos a realizar sus proyecciones y planificar mejor sus campañas, Ahora ya no solo se comparte entre asociados, sino también con los que no lo son. Nos comparten con muchísima confianza. Estamos pensando en el bien de la industria de la palta Hass peruana”, añadió.

SHARING INFORMATION

He asserted that another of ProHass’s achievements is having made sure that statistical information concerning projections, their export programs, the proposed destinations, as well as the number of containers to be exported, etc., is shared among the associates.

“All that didn’t happen overnight, it took a lot of effort. But, the members realized that this shared information helps them all to make their projections and better plan their campaigns. Now it is not only shared among members, but also with those who are not members. They trust us and share their information. We are thinking about the good of the Hass avocado industry”, he added.

RETOS

“El siguiente reto es mantener estos mercados abiertos, hacer que la fruta sea más saludable, hay que trabajar mucho en la sostenibilidad, en el manejo fisiológico del cultivo, en la cosecha con la materia seca apropiada, en el monitoreo oportuno de plagas, en la aplicación de medidas preventivas, en el buen uso de los insumos agrícolas, en el monitoreo de contaminantes, especialmente residuos de plaguicidas y metales pesados, hay que mejorar la calidad de nuestra producción. Ahora los productores más que querer sembrar más hectáreas, lo que piensan es qué tengo que hacer en el campo para que en esa misma hectárea produzcamos mejor y más”, aseguró.

A la fecha existen alrededor de 29 mil productores de palta Hass y de ellos 20 mil tienen menos de una hectárea, o sea, es un número importante de familias que han apostado por esta fruta.

“Ahora tenemos que ver cómo organizar a estos pequeños agricultores, en transmitirles tecnología, información, capacitarlos. Debemos procurar mejorar la calidad de su fruta, tanto en el ámbito comercial como fitosanitario y de inocuidad, todos sin excepción, pequeños o medianos o grandes productores debemos asumir la responsabilidad de mejorar nuestra producción y exportación. Como ProHass estamos priorizando la educación, de apoyarlos, de que se agrupen, que formen cooperativas, asociaciones, para que de esa manera también ellos puedan vender directamente su fruta”, agregó.



CHALLENGES

“The forthcoming challenge lies not just in maintaining access to these markets, but also in enhancing the health and sustainability of the produce. We need to work a lot on sustainability, on the physiological management of the crop, on harvesting with the appropriate dry matter, on the timely monitoring of pests, on the application of preventive measures, on the proper use of agricultural products, and on the monitoring of contaminants, particularly pesticide residues and heavy metals. We must improve the quality of our production. Now producers, rather than wanting to plant more hectares, are thinking about what they have to do in the field so that in the same hectare they can produce better and more”, he maintained.

Currently, there are approximately 29,000 Hass avocado producers, with 20,000 of these owning less than one hectare. This highlights the significant number of families investing in avocado cultivation.

“Now we have to look at how to organize these small farmers, to transmit technology, information, and train them. We must try to improve the quality of their fruit, in the commercial and phytosanitary and safety aspects. All of us without exception, small or medium or big producers, must assume the responsibility of improving our production and export. At ProHass, we are prioritizing education and support, and getting farmers to come together, forming cooperatives and associations, so that they can also sell their fruit directly”, he added.



Arturo Medina, gerente general y el equipo de trabajo de ProHass
Arturo Medina, general manager and the ProHass work team

CONSEJO DIRECTIVO Y EQUIPO

De otro lado, Arturo Medina -quien tiene 23 años trabajando en ProHass- agradeció el apoyo recibido por cada uno de los consejos directivos que estuvieron al frente de la Asociación que contribuyó con el fortalecimiento institucional y el crecimiento de la industria de la palta Hass en el Perú, siendo actualmente -gracias a ellos- el segundo país exportador de este fruto a nivel mundial. Todos los consejos directivos, sin excepción han establecido lineamientos de trabajo que han servido para consolidar al país como el segundo exportador mundial de esta fruta.

Asimismo, resaltó el compromiso, lealtad y gran trabajo de los colaboradores de ProHass que han demostrado durante todos estos 25 años. Anotó que ellos son pieza clave en la ejecución de todas las actividades, programas, promociones, etc.

ProHass sabe cómo afrontar los retos que se presentan en el país, tanto los relacionados con los cambios climáticos, contexto político como en emergencias como la presentada por el Covid 19: “durante el Estado de Emergencia Nacional por la pandemia de la Covid 19. Se por ejemplo, el equipo humano de ProHass se adecuó inmediatamente a las regulaciones de cuarentena y continuo dando el soporte a sus asociados. Creo que en ningún momento los asociados de ProHass sintieron que la institución se paralizó. No nos detuvimos e, incluso, seguíamos haciendo campañas de promoción en el exterior”, anotó,

“Localmente obviamente no se podía, pero apoyamos a todos los asociados en todo lo que podíamos. Me acuerdo que gestionamos los pases a los asociados para que puedan salir a sus campos. Se hizo una muy buena labor”, recordó.

Igualmente, este apoyo también quedó evidenciado en VIII Congreso Mundial de la Palta, los tres congresos internacionales de la palta en nuestro país organizados por ProHass y en muchas otras actividades importantes que se realizaron, siempre al servicio y en beneficio de nuestros asociados.

“Quiero agradecer a toda la gente de ProHass, a todos nuestros colaboradores por su compromiso de continuar trabajando con la mística que los caracteriza, por su esfuerzo, por su tiempo, su dedicación y el cariño que sienten por la institución. Las cosas cuando se hacen con cariño, responsabilidad y transparencia, siempre salen bien”, declaró Arturo Medina.

BOARD OF DIRECTORS AND TEAM

Arturo Medina, a dedicated member of the ProHass team for 23 years, expressed his gratitude for the support and leadership provided by the various boards of directors over the years. Their guidance has significantly contributed to the institutional strengthening and growth of the Hass avocado industry in Peru, propelling the country to become the second largest avocado exporter globally. Each board of directors, without exception, has established working guidelines that have served to consolidate the country as the second largest exporter of avocados in the world.

At the same time, he praised the commitment, loyalty and hard work of the ProHass team over the past 25 years. He underscored their pivotal role in executing the numerous activities, programs, and promotional campaigns, etc., decided upon by the board of directors.

ProHass knows how to face the challenges seen in Peru, including those related to climate change, the political context, and emergencies such as Covid 19: “During the State of National Emergency resulting from the Covid 19 pandemic, for example, the ProHass team immediately adapted to quarantine regulations and continued to provide support to its associates. I believe that at no time did ProHass associates feel that the institution was paralyzed. We never stopped our work, and even continued doing promotional campaigns abroad”, he noted.

“Locally it was obviously not possible, but we supported all the members in everything we could. I remember that we managed to obtain passes for the members, so that they could go out into their fields. Really good work was done”, he recalled.

This kind of support was also in evidence at the 8th World Avocado Conference, at the three international avocado conferences in our country organized by ProHass, and in many other important activities that were carried out, always at the service -and for the benefit- of our members.

“I want to thank all the people at ProHass, and all our collaborators, for their commitment to continue working with the special character they have always shown, for their effort, their time, their dedication and the affection they feel for the institution. When things are done with love, they always turn out well”, declared Arturo Medina.



上海迈亨化工科技有限公司
Shanghai Maiheng Chemicals Technology Co., Ltd.

Congratulations on your 25th anniversary

We're honored to be your agrochemical supplier to celebrate this milestone.
We wish you every success for the future!



www.maihengchem.com
sales@maihengchem.com

Gremios agroexportadores saludan a ProHass

Destacados gremios agroexportadores nacionales, como PROVID, APEM, PROCITRUS e IPEH, hicieron llegar su saludo a ProHass por sus 25 años de vida institucional y resaltaron la importante labor que ha tenido (y tiene) en el desarrollo sostenido de la agroindustria peruana de la palta Hass y su consolidación en el mercado internacional. Lo consideraron como un ejemplo de éxito.

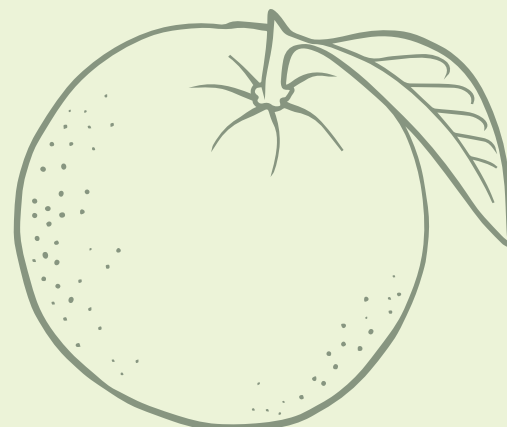
Agro-export associations salute ProHass

As ProHass marks 25 years of significant contribution to the Peruvian Hass avocado industry, leading national agro-export associations—PROVID, APEM, PROCITRUS, and IPEH—have come forward to extend their congratulations and acknowledge the pivotal role ProHass has played in the development and international success of the Peruvian Hass avocado agroindustry.

ProCitrus
Asociación de Productores de Cítricos del Perú



César Peschiera- Presidente de PROCITRUS
César Peschiera- President of PROCITRUS



Saludo a ProHass y a sus asociados por estos años de unión trabajando firme y decididamente por impulsar el desarrollo de la palta peruana tanto a nivel nacional como internacional. Su contribución al crecimiento de sus trabajadores, familias, empresas y del país en su conjunto es indudable.

Por muchos años más, ¡Felices 25 años ProHass!

I salute ProHass and its associates for these years of unity, working steadily and decisively to promote the development of the Peruvian avocado, both domestically and internationally. Its contribution to the growth of its workers, families, companies and the country as a whole is unquestionable.

Here's to many more years, Happy 25 years ProHass!



Carlos Ivan Vilchez Peralta
Presidente APEM
Carlos Ivan Vilchez Peralta
President of APEM



APEM
ASOCIACIÓN PERUANA DE PRODUCTORES
Y EXPORTADORES DE MANGO

En nombre de la Asociación Peruana de Productores y Exportadores de Mango- APEM, expresamos con entusiasmo un cálido saludo y sinceras felicitaciones a la Asociación de Productores y Exportadores de Palta Hass del Perú - ProHass

Felicitamos al consejo directivo, encabezado por el Señor Juan Carlos Paredes, y a todo el equipo profesional que ha contribuido al éxito durante estos años de destacada vida institucional.

ProHass ha desempeñado un papel fundamental en el fortalecimiento de la agroindustria peruana de la palta Hass. Este logro no solo es un testimonio de la dedicación y el compromiso de ProHass, sino también un reflejo del impacto positivo que han tenido en la economía y la reputación de la agroindustria peruana.

Que los próximos años estén llenos de nuevos logros, innovaciones y colaboraciones para seguir consolidando la posición de la palta Hass peruana en el mercado internacional. ¡Felices 25 años de éxito y logros.

On behalf of the Peruvian Organization of Mango Producers and Exporters - APEM, we enthusiastically express our warm greetings and sincere congratulations to the Non-Profit Organization of Hass Avocado Producers and Exporters of Peru - ProHass

We congratulate the board of directors, led by Mr. Juan Carlos Paredes, and the entire team of professionals who have contributed to the success during these years of outstanding institutional activity.

ProHass has played a fundamental role in strengthening the Peruvian Hass avocado agroindustry. This achievement not only reflects the dedication and commitment of ProHass, but also the positive impact they have had on the economy and upon the reputation of Peruvian agribusiness.

May the coming years be filled with new achievements, innovations and collaborations, making it possible to continue consolidating the position of the Peruvian Hass avocado in the international market. Happy 25 years of success and achievements!





Juan José Gal'Lino, Presidente del Instituto Peruano de Espárragos y Hortalizas, IPEH

Juan José Gal'Lino, President of the Peruvian Institute of Asparagus and Vegetables, IPEH



Manuel Yzaga Dibós, presidente de la Asociación de Productores de Uva de Mesa del Perú - PROVID

Manuel Yzaga Dibós, president of the Association of Table Grape Producers of Peru (PROVID)

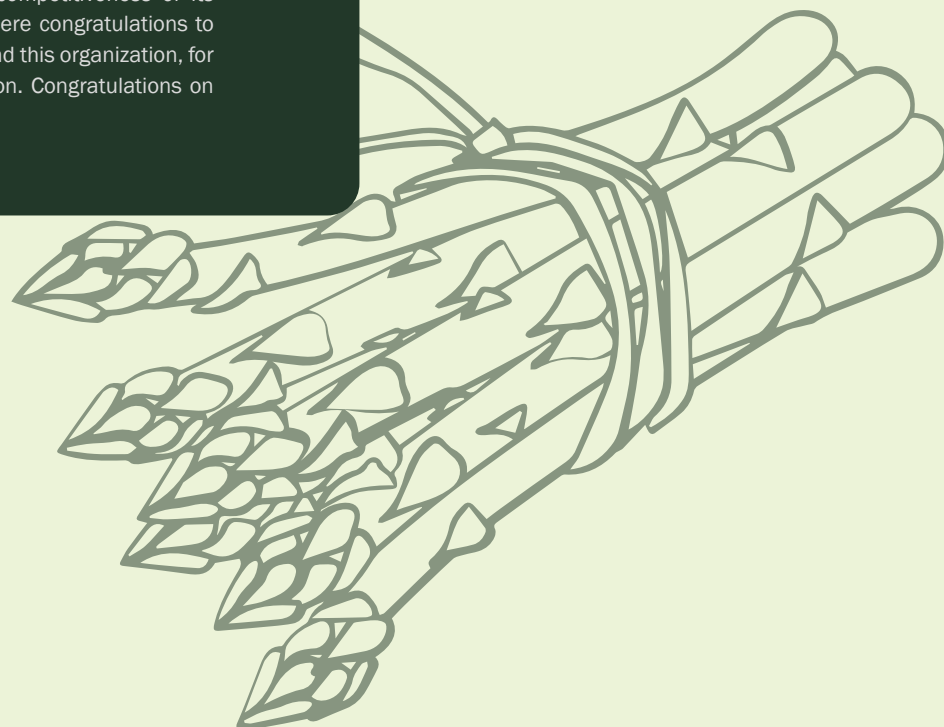


En nombre de la Asociación de Productores de Uva de Mesa del Perú – PROVID, queremos hacer llegar nuestro fraternal saludo y felicitación a la Asociación de Productores y Exportadores de Palta Hass del Perú (ProHass) por sus fructíferos 25 años de vida institucional dedicados a favor de la industria de la palta Hass en nuestro país, convirtiéndose en uno de los pilares del desarrollo del sector agroexportador peruano.

Gracias al trabajo realizado por ProHass durante este tiempo, la palta Hass peruana se ha consolidado en el mercado internacional, siendo actualmente el segundo país exportador de esta fruta en el mundo, alcanzando altos niveles de calidad y una excelente reputación en el mundo.

On behalf of the Association of Table Grape Producers of Peru (PROVID), we would like to extend our fraternal greetings and congratulations to the Association of Hass Avocado Producers and Exporters of Peru (ProHass), for their fruitful 25 years of institutional life dedicated to the Hass avocado industry in our country, during which avocado cultivation has become one of the pillars of the development of the Peruvian agro-export sector.

Thanks to the work carried out by ProHass during this time, the Peruvian Hass avocado has consolidated itself in the international market, and Peru is now the second largest exporting country of this fruit in the world, while achieving high levels of quality and an excellent reputation throughout the world.



Proarándanos

Arándanos de Perú para el Mundo



Daniel Bustamante, Presidente de Proarándanos.

Daniel Bustamante, President of Proarándanos.

En representación de Proarándanos, nos complace extender un cordial saludo y sinceras felicitaciones a la Asociación de Productores y Exportadores de Palta Hass del Perú - ProHass.

Queremos expresar nuestro reconocimiento al Consejo Directivo, liderado por el Señor Juan Carlos Paredes, así como a todo el equipo profesional que ha desempeñado un papel fundamental en el notable éxito alcanzado a lo largo de estos años de trayectoria institucional

On behalf of PROARANDANOS, we are pleased to extend our warmest greetings and heartfelt congratulations to the Association of Hass Avocado Producers and Exporters of Peru (PROHASS).

We want to express our exceptional leadership to the Board of Directors, led by Mr. Juan Carlos Paredes, as well as to the entire professional team, who have played a fundamental role in the notable success achieved throughout these years of institutional history.



CHASKI
¡Líderes en innovación agrícola!

ATOMIZADOR CUMBRE S8 TWISTER

IDEAL PARA
PALTO
CÍTRICO
MANGO



SISTEMA TWISTER

Sistema de espirales **twister** que genera turbulencia en la salida del aire lo que permite mantener la vegetación de la planta en movimiento, evitando el efecto pantalla que impide la entrada de aire y líquido al interior del árbol. El sistema **TWISTER** evita que haya exceso de líquido que se pierda en el suelo.

Con la garantía y respaldo de **mateo lozano**

Ventajas con respecto al atomizador convencional de altura

+ EFICIENCIA

- ✓ Tanque de Fibrorresina de 3000 Litros.
- ✓ Llegada uniforme del aire a todas las partes e interior del árbol.
- ✓ Equipo ideal para árboles con altura superior a 6 metros.

+ AHORRO

- ✓ En producto químico: evita la deriva hasta en 20%
- ✓ En mantenimiento preventivo y correctivo del equipo
- ✓ En el uso del combustible del tractor.

+ GARANTÍA

- ✓ Bomba de 270L y 6 pistones, ideal para lavado de alto volumen.
- ✓ Grupo de aire de 920 mm con caja de 2 velocidades.
- ✓ Soporte técnico permanente en la postventa.

Solicita una demo en campo

Piura +51 994 005 756 **La Libertad - Ancash** +51 941 348 784
Lambayeque +51 998 121 975 **Lima - Ica - Arequipa** +51 971 126 288

info@chaski.com.pe

siguenos en nuestras redes



TIJERAS Y HERRAMIENTAS PARA PODA Y COSECHA

FELCO 8

D 25 mm 1.0"
245 g 0.54 lbs
210 mm 8.3"



PODA

FELCO 320

D 8 mm 0.3"
95 g 0.21 lbs
154 mm 6.1"



COSECHA

FELCO 640

D 100 mm 3.9"
365 g 0.85 lbs
437 mm 17.2"
270 mm 10.6 in.



PODA

Contáctanos

Piura: +51 994 005 756 **La Libertad - Ancash:** +51 941 348 784
Lambayeque: +51 998 121 975 **Lima - Ica - Arequipa:** +51 971 126 288

www.chaski.com.pe

info@chaski.com.pe / serviciotecnico@chaski.com.pe
Av. Brigadier Mateo Pumacahua Mza. A1 Lote. 2- Villa el Salvador - Lima

TITULAR DE MINCETUR

La palta Hass tiene las condiciones para consolidarse en más mercados

Consideramos que la palta Hass, un producto estrella de nuestra canasta exportadora, tiene las condiciones para seguir consolidándose en más mercados; y por ello, a través de Promperú, y de sus oficinas comerciales en el exterior, se continuará implementando actividades de promoción comercial para el sector frutícola.

HEAD OF MINCETUR

Hass avocado has the necessary conditions to consolidate its presence in more markets

We believe that the Hass avocado, a star product in our basket of export products, enjoys the necessary conditions to continue consolidating its presence in more markets; and that is why, through Promperú and its commercial offices abroad, promotional marketing activities on behalf of the fruit sector will continue to be implemented.



A sí lo señaló el ministro de Comercio Exterior y Turismo, Juan Carlos Mathews, indicando que estas actividades son, por ejemplo, la participación en ferias de gran envergadura como la Fruit Attraction, Biofach, Fruit Logistica, entre otras; y campañas en los diferentes mercados, a fin de difundir las bondades de la oferta exportable peruana.

“Venimos trabajando de manera decidida a fin de seguir mejorando la competitividad de nuestras exportaciones; impulsando el desarrollo de una oferta agroexportadora con altos estándares de calidad, inocuidad y sostenibilidad; mejorando las condiciones de acceso a los mercados internacionales a través de la red de acuerdos comerciales y del apoyo al SENASA para las gestiones de apertura fitosanitaria; e impulsando medidas de facilitación del comercio y las inversiones”, expresó.



That was the statement made by the Minister for Foreign Trade and Tourism, Juan Carlos Mathews Salazar, indicating that these activities include, for example, participation in major fairs such as Fruit Attraction, Biofach, Fruit Logistica, among others, as well as campaigns in different markets, in order to disseminate the benefits of the Peruvian exportable product.

“We have been working decisively to continue improving the competitiveness of our exports; promoting the development of an agro-export offer with high standards of quality, safety and sustainability; improving the conditions for access to international markets through the network of trade agreements, and supporting the National Agrarian Health Service of Peru (SENASA) in phytosanitary opening efforts, while promoting trade and investment facilitation measures”, he said.



SECTOR PRIVADO Y ESTADO

Indicó que, gracias a los esfuerzos compartidos entre el sector privado y el Estado, el Perú es ahora un gran exportador de alimentos para el mundo, destacando, entre otros productos, la deliciosa palta Hass peruana.

Respecto a lo que el Mincetur está haciendo para revertir la situación por la que atraviesa la industria de la palta Hass debido a factores internos y externos, el ministro dijo que, en el marco del Plan Estratégico Nacional Exportador al 2025 (PENX 2025) están trabajando para que las exportaciones, en particular de bienes no tradicionales y servicios, continúen creciendo.

“Por ello, generamos oportunidades para que las empresas exportadoras y con potencial exportador, puedan insertarse efectivamente en los mercados internacionales, en base a una oferta de bienes y servicios diversificada, sostenible y con valor agregado”, anotó.

IMPULSANDO NUEVOS ACUERDOS

El titular del Mincetur señaló que actualmente vienen impulsando nuevos acuerdos comerciales con mercados importantes como Hong Kong, Indonesia y la India; y también apoyan las gestiones que realiza SENASA para lograr apertura fitosanitaria para nuestros productos, entre ellos, la palta Hass.

Destacó que, para mejorar la competitividad de la oferta exportable peruana, están articulando esfuerzos con otras entidades públicas con un alcance regional territorial, para brindar servicios de fortalecimiento de capacidades y asistencias técnicas que promuevan la asociatividad y la implementación de buenas prácticas en materia de calidad y sostenibilidad, en línea con los requisitos exigidos por los mercados de destino.

PRIVATE AND STATE SECTORS

He indicated that, thanks to the joint efforts of the private sector and the state, Peru is now a major food exporter to the world, with, among other products, the delicious Peruvian Hass avocado leading the way.

Regarding what Mincetur is doing to reverse the situation that the Hass avocado industry is going through due to internal and external factors, the minister said that, within the framework of the National Export Strategic Plan for 2025 (PENX 2025), they are working to ensure that exports, particularly of non-traditional goods and services, will continue to grow.

“To that end, we are generating opportunities so that exporting companies and companies with export potential can effectively insert themselves into international markets, based on a diversified, sustainable and value-added supply of goods and services”, he explained.

PROMOTING NEW AGREEMENTS

The head of Mincetur pointed out that they are currently promoting new trade agreements with important markets such as Hong Kong, Indonesia and India; and they are also supporting the efforts engaged in by SENASA to achieve phytosanitary openings for our products, including the Hass avocado.

He explained that, in order to improve the competitiveness of Peruvian exports, they are coordinating efforts with other public entities with a regional territorial scope, to provide capacity-building services and technical assistance for the promotion of associations of producers and the implementation of best practices, in terms of quality and sustainability, in line with the requirements demanded by destination markets.



“THE LOGISTICS MANAGEMENT PROGRAM,
THE AIM OF WHICH IS TO STRENGTHEN
THE LOGISTICS CAPABILITIES AND LEVEL OF
COMMERCIAL NEGOTIATION.”

APOYO A PYMES

“CUENTA CON
EL PROGRAMA
DE GESTOR
LOGÍSTICO,
QUE TIENE
POR OBJETIVO
FORTALECER LAS
CAPACIDADES
LOGÍSTICAS
Y NIVEL DE
NEGOCIACIÓN
COMERCIAL.”

“En particular, venimos trabajando para apoyar a organizaciones de productores y MiPymes del interior del país de cadenas productivas con potencial exportador, para que puedan insertarse ya sea como proveedores más cualificados para atender los pedidos de las actuales exportadoras o incursionando directamente como nuevos exportadores”, aseveró.

En materia de facilitación de comercio, mencionó que cuenta con el programa de Gestor Logístico, que tiene por objetivo fortalecer las capacidades logísticas y nivel de negociación comercial de organizaciones productoras exportadoras o con potencial exportador.

Reveló que en la cadena de la palta se desarrollaron dos ediciones virtuales. En 2021 se realizó el programa gestor logístico de la palta en La Libertad, beneficiando a cuatro organizaciones productoras de palta que representan a 106 productores. En 2022, se replicó en Cusco, Apurímac, Huancavelica, Arequipa, Moquegua y Tacna, favoreciendo a ocho organizaciones, que representan a 526 productores.

SUPPORT FOR SMEs

“Particularly important is the work that we have been doing to support producer organizations and SMEs in the interior of the country, in productive chains with export potential, so that they can insert themselves, either as better qualified suppliers capable of meeting the orders of current exporters, or by entering the market directly as new exporters”, he asserted.

With regard to trade facilitation, he mentioned the Logistics Management program, the aim of which is to strengthen the logistics capabilities and level of commercial negotiation ability of producer-export organizations, as well as those organizations with export potential.

He revealed that two online versions were developed for the avocado chain. In 2021, the avocado logistics management program was carried out in La Libertad, benefiting four avocado producing organizations that represent 106 producers. In 2022, this was replicated in Cusco, Apurímac, Huancavelica, Arequipa, Moquegua and Tacna, benefiting eight organizations, representing 526 producers.



DESPENSA DEL MUNDO

De otro lado, Mathews Salazar indicó que el Perú cuenta con ventajas competitivas para consolidarse como productor global y ser la despensa de agro alimentos del mundo.

Resaltó que, en el 2022, el valor de nuestras agroexportaciones superó los US\$ 9,700 millones y, en el 2023, el valor continuó creciendo alcanzando la importante cifra de US\$ 10,134 millones.

“Entre los principales productos que forman parte de las exportaciones peruanas de agro alimentos y que han logrado consolidarse a nivel internacional, se encuentran las uvas, arándanos, café, paltas y espárragos; los cuales llegan a los mercados más importantes de América, Europa y Asia”, aseveró.

THE WORLD'S PANTRY

In addition, Mathews Salazar pointed out that Peru possesses competitive advantages that favor its consolidation as a global producer, and as the world's agro-food pantry.

He highlighted the fact that, in 2022, the value of our agro-exports exceeded US\$ 9.7 billion and, in 2023, that figure continued to grow, reaching the landmark figure of US\$ 10.134 billion.

“Among the main products that form part of Peruvian agro-food exports and have managed to consolidate themselves internationally are grapes, blueberries, coffee, avocados and asparagus. And these have reached the most important markets in America, Europe and Asia,” he stated.



25 AÑOS DE ProHass

El titular del Mincetur, Juan Carlos Mathews, felicitó a ProHass por sus 25 años de vida institucional, resaltando que este gremio ha sido clave para el desarrollo productivo y exportador de la palta Hass peruana, en particular, por su capacidad para articular las diversas necesidades del sector y servir de interlocutor ante diversas entidades públicas con propuestas constructivas que contribuyan a mejorar su competitividad.

También destacó su trabajo para brindar apoyo a productores y empresas en aspectos técnicos y de investigación científica para la mejora de la producción, empaque y comercialización de palta Hass, y para promover el posicionamiento de este producto y la generación de oportunidades comerciales a nivel mundial.

25 YEARS OF ProHass

The head of Mincetur, Juan Carlos Mathews, congratulated ProHass on its 25 years of institutional life, highlighting the way in which the organization has played a key role in the productive and export development of the Peruvian Hass avocado, and, in particular, its ability to coordinate the diverse needs of the sector and serve as an interlocutor with a range of public entities, engaging in constructive proposals that contribute to improving competitiveness.

He also highlighted its work to provide support for producers and companies in technical aspects and scientific research aimed at improving the production, packaging and marketing of the Hass avocado, and its efforts to promote the positioning of the product and the generating of commercial opportunities worldwide.

Coragen® SC

insecticida agrícola

Potenciado por
RYNAXYPYR®

EFFECTIVO CONTROL DEL BICHO DEL CESTO



Acción ovicida,
ovicida y larvicida.



Actividad sistémica
y translaminar.



Amigable con la
fauna benéfica.

Promperú

ProHass ha sido fundamental para el crecimiento sostenible y consolidación internacional de la palta Hass

Promperú

ProHass has been fundamental in the sustainable growth and international consolidation of the Hass avocado

La exportación de palta Hass es un pilar importante en el crecimiento de la agroexportación peruana, especialmente en lo que respecta a la apertura de mercados internacionales y la promoción del consumo de nuestra palta Hass, en el cual Promperú viene cumpliendo un rol muy destacado.

The export of the Hass avocado is an important pillar in the growth of Peruvian agro-exports, particularly with regard to the opening of international markets and the promotion of the consumption of our Hass avocado, in which Promperú continues to play a very prominent role.



La presidenta ejecutiva de Promperú, Angélica Matsuda, afirmó que la exportación de palta Hass representa un pilar fundamental para la economía peruana, y el hecho de que Perú se haya consolidado como el segundo exportador mundial de esta variedad de palta subraya su importancia estratégica.

Comentó que la palta Hass no solo es un fruto apreciado en el mercado global, sino también un motor crucial para el desarrollo económico y la proyección internacional de Perú en el ámbito agroexportador.

“Los impresionantes valores de exportación, que ascendieron a 884 millones de dólares en 2022 y aumentaron a 985 millones de dólares a noviembre de 2023, indican el crecimiento sostenido y la robustez de este sector. En términos económicos, la agroexportación de palta Hass contribuye significativamente a los ingresos generados por las exportaciones totales del país, fortaleciendo la balanza comercial y generando importantes divisas”, aseveró.

Resaltó que la calidad, sabor y consistencia de la palta Hass peruana han ganado reconocimiento mundial, abriendo nuevas oportunidades comerciales y estableciendo al país como un proveedor confiable y competitivo en la escena global.



The executive president of Promperú, Angélica Matsuda, maintains that the export of the Hass avocado represents a fundamental pillar of the Peruvian economy, and the fact that Peru has consolidated itself as the world's second largest exporter of this variety of avocado underlines its strategic importance.

She commented that the Hass avocado is not only a fruit appreciated in the global market, but also a crucial driver for the economic development and international projection of Peru in the agro-export field.

“The impressive export figures, which totaled \$884 million in 2022 and increased to \$985 million as of November 2023, indicate the sustained growth and strength of this sector. In economic terms, the agro-export of the Hass avocado contributes significantly to the income generated by the country's total exports, strengthening the national trade balance and generating important foreign currency reserves”, she stated.

She highlighted the fact that the quality, flavor and consistency of the Peruvian Hass avocado have gained global recognition, opening up new business opportunities and establishing the country as a reliable and competitive supplier on the global stage.

PAPEL DE ProHass

Respecto a los 25 años de vida institucional de ProHass, dijo que marcan un periodo de contribución crucial al desarrollo exitoso de la industria de la palta peruana. “Durante este tiempo, ha desempeñado un papel multifacético que ha sido fundamental para el crecimiento sostenible y la consolidación de la palta Hass como un producto estrella en los mercados nacionales e internacionales”, añadió.

Resaltó que la labor de ProHass en fomentar la siembra de palta en el Perú ha sido un pilar esencial para el aumento de la producción, promoviendo prácticas agrícolas modernas y sostenibles, contribuyendo así al incremento de la oferta de palta peruana.

ROLE OF ProHass

Regarding the 25 years of institutional life of ProHass, she said that they mark a period of crucial contribution to the successful development of the Peruvian avocado industry. “During this time, it has played a multifaceted role which has been fundamental in the sustainable growth and consolidation of the Hass avocado as a leading product in national and international markets”, she added.

She highlighted the fact that the work of ProHass in promoting avocado planting in Peru has been a fundamental pillar of increased production, promoting modern and sustainable agricultural practices, and thereby contributing to the increase in the supply of the Peruvian avocado.

Además, destacó la participación de ProHass en actividades de marketing tanto a nivel nacional como internacional, contribuyendo a la consolidación de la palta peruana en la escena mundial. “La presencia activa en ferias comerciales y eventos internacionales, así como las campañas de promoción, han contribuido a posicionar la palta peruana como un producto de alta calidad, impulsando la demanda y abriendo nuevos mercados”, agregó.

La representante de Promperú aseveró que la iniciativa de ProHass para promover el consumo interno de palta Hass refleja su visión estratégica, ya que no solo fortalece el mercado interno sino también sensibiliza a los consumidores locales sobre los beneficios y versatilidad de la palta, lo que puede tener un impacto positivo en la demanda interna y, por ende, en la producción y exportación.

At the same time, she highlighted the participation of ProHass in marketing activities both nationally and internationally, contributing to the consolidation of the Peruvian avocado on the world stage. “The active presence at trade fairs and international events, as well as promotional campaigns, has contributed to positioning the Peruvian avocado as a high-quality product, boosting demand and opening new markets”, she said.

The representative of Promperú asserted that the ProHass initiative to promote domestic consumption of the Hass avocado reflects its strategic vision, since it not only strengthens the domestic market but also raises awareness among local consumers regarding the benefits and versatility of the avocado, which has the potential to create a positive impact on domestic demand and, therefore, on production and exports.

¿QUÉ ESTÁ HACIENDO Promperú?

De otro lado, dijo que Promperú, en colaboración con el SENASA, el MIDAGRI y otras entidades, está implementando diversas iniciativas para fortalecer la competitividad y la presencia internacional de la palta peruana.

“En primer lugar, nos centramos en la calidad y sostenibilidad de la producción. Trabajamos estrechamente con los productores y agricultores para fomentar prácticas agrícolas innovadoras

y respetuosas con el medio ambiente, asegurando que la palta peruana mantenga los estándares de calidad que la han posicionado favorablemente en los mercados internacionales”, explicó.

Además, dijo que continuamente están diversificando y mejorando las estrategias de marketing y promoción. “Nos esforzamos por destacar las características únicas y los beneficios nutricionales de la palta peruana, diferenciándola en un mercado global competitivo. La participación en ferias internacionales, campañas de promoción y el uso de certificaciones de calidad son herramientas clave para consolidar la reputación de la palta peruana”, apuntó

WHAT IS Promperú DOING?

At the same time, she said that PROMPERÚ, in collaboration with the National Agrarian Health Service of Peru (SENASA), Ministry of Agricultural Development and Irrigation (MIDAGRI) and other entities, is implementing a range of initiatives intended to strengthen the competitiveness and international presence of the Peruvian avocado.

“Above all, we focus on the quality and sustainability of production. We work closely with producers and farmers, in order to

promote innovative and environmentally friendly agricultural practices, thereby ensuring that the Peruvian avocado maintains the quality standards that have positioned it so favorably in international markets”, she explained.

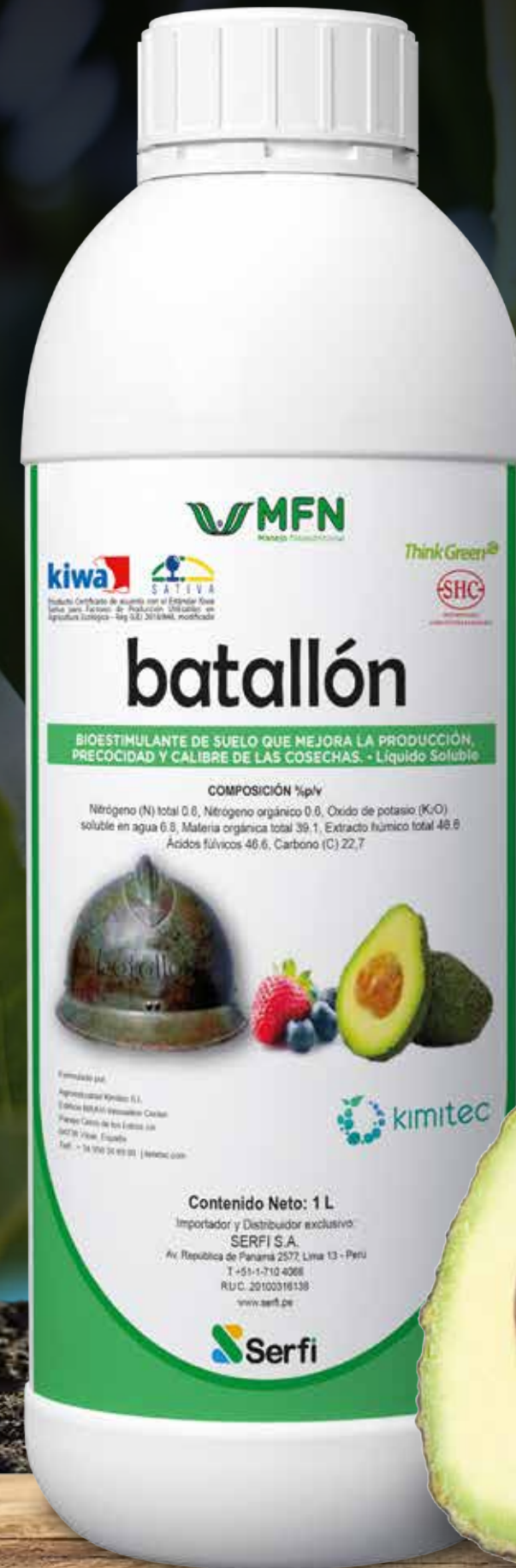
At the same time, she stated that they are continually diversifying and improving marketing and promotional strategies. “We strive to highlight the unique characteristics and nutritional benefits of the Peruvian avocado, differentiating it in a competitive global market. Participation in international fairs, promotional campaigns and the use of quality certifications are key tools for consolidating the reputation of the Peruvian avocado”, she observed.

En cuanto a apertura de mercados, acotó que trabajan en conjunto con SENASA y el MIDAGRI para aprovechar los 22 tratados de libre comercio existentes y seguir expandiendo el acceso a nuevos mercados.

Destacó la participación de Promperú y la Asociación de Gremios Productores Agrarios (AGAP) en las principales ferias internacionales: Fruit Logística que se realizó del 7 al 9 de febrero en Berlín (Alemania); Asia Fruit logística que se llevará a cabo del 4 al 6 de setiembre en Hong Kong (China) y Fruit Attraction del 8 al 10 de octubre en Madrid (España).

Regarding the opening of new markets, she noted that they are working jointly with SENASA and MIDAGRI, in order to take advantage of the 22 existing free trade agreements, and to continue expanding access to new markets.

She also highlighted the participation of Promperú and the Non-Profit Organization of Agricultural Producers Guild of Peru (AGAP) in the major international fairs: Fruit Logística, which took place from February 7 to 9 in Berlin (Germany); Asia Fruit Logistics, which will take place from September 4 to 6 in Hong Kong (China); and Fruit Attraction, from October 8 to 10 in Madrid (Spain).



Calibre y producción garantizados con batallón



Siempre contigo, juntos en el campo



BINOMIO GANADOR

SENASA destaca trabajo articulado con ProHass

Desde el 2016 al 2023, los volúmenes de exportación de la palta peruana se han triplicado, esto ha conllevado a afrontar varios retos que garantice la posición de un producto libre de plagas y de calidad en el mercado internacional. Para ello ha sido fundamental el trabajo coordinado entre ProHass y SENASA.

BINOMIAL WINNER

SENASA highlights joint work with ProHass

Between 2016 and 2023, Peruvian avocado export volumes have tripled. This has led to the need to face a range of challenges, in order to guarantee the position of the produce as a quality and pest-free product in the international market. To this end, the work engaged in jointly by ProHass and SENASA has been essential.



Al respecto, el jefe nacional del SENASA, Miguel Quevedo, aseguró que la institución que dirige trabaja de manera conjunta con todos los actores para el cumplimiento de los requisitos y establece medidas adicionales para mitigar la informalidad y reducir los riesgos de notificaciones de incumplimiento que pueda afectar el comercio internacional.

“En ese sentido, queda demostrado que el trabajo articulado entre el sector privado y SENASA es fundamental para mejorar las condiciones fitosanitarias de los cultivos y seguir involucrando a más pequeños productores en la cadena agroexportadora, por ello, seguimos trabajando para conquistar otros mercados en beneficio de las familias del campo”, señaló Quevedo.

Refiriéndose específicamente a ProHass, comentó que SENASA trabaja con la Asociación de Productores y Exportadores de la Palta Hass del Perú de forma conjunta y de manera permanente, tanto en la gestión de acceso de nuevos mercados, así como en el seguimiento del cumplimiento de medida fitosanitarias y estudios fitosanitarios para la mejora de accesos.

“ProHass es uno de los principales aliados del SENASA. Desde nuestra institución los saludamos por sus 25 aniversario y por la labor que desarrollan sus asociados para impulsar la producción y comercialización de palta Hass en el país; especialmente, por el apoyo técnico a los pequeños productores de palta. Reconocemos su trabajo profesional y les deseamos éxitos en todos sus proyectos que impulsen el desarrollo del sector en el Perú”, acotó.



In this regard, the national head of SENASA, Miguel Quevedo, explained that the institution he oversees works jointly with all actors, in order to comply with requirements and establish additional measures to mitigate informality and reduce the risks of any non-compliance notifications with the potential to affect international trade.

“In that regard, it has been demonstrated that the coordinated work between the private sector and SENASA is essential, in order to improve the phytosanitary conditions of crops and continue involving more small producers in the agro-export chain. Therefore, we are continuing to working to conquer other markets, in order to benefit rural families”, said Quevedo.

Referring specifically to ProHass, he explained that SENASA works with the Non-Profit Organization of Hass Avocado Producers and Exporters of Peru jointly and on an ongoing basis, both in managing access to new markets, and in monitoring compliance with phytosanitary measures and studies, with the goal of improving access.

“ProHass is one of the main allies of SENASA. At our institution we salute you on your 25th anniversary, and for the work carried out by your associates to promote the production and marketing of the Hass avocado in our country; and particularly for the technical support given to small avocado producers. We recognize your professionalism and wish you every success in all your projects to promote the development of the sector in Peru”, he said.



PALTA HASS TIENDE A SEGUIR CRECIENDO

Al comentar la importancia de la palta Hass para la economía peruana, Quevedo aseguró que este fruto cada año gana popularidad en los mercados internacionales por su alto valor nutricional. Por ello, más pequeños productores están apostando por este producto. La tendencia que sigue la palta, en base a nuestra información, es a seguir creciendo; lo que conlleva a un incremento de nuevas áreas productoras de palta.

“Durante el 2023, la palta Hass peruana ha exportado el 16% del total de productos hortofrutícolas, logrando ser el segundo producto vegetal más exportado del país, y posicionando al Perú como el segundo proveedor mundial de esta fruta, con valor FOB de 996 mil US\$, resaltó.

También dijo que es importante mencionar que, la palta Hass se produce en 17 regiones del país, principalmente en La Libertad, Arequipa, Ica y Moquegua, así como en valles interandinos de Apurímac, Cusco, Junín, Áncash y la sierra de Lima, donde los productores viene trabajando de forma articulada con SENASA para certificar más de 49 mil hectáreas de palta en el país.



ESTADO-SECTOR PRIVADO

En otro momento, señaló que, pese a los problemas climatológicos y de otra índole que está atravesando el sector agrícola peruano, anotó que nuestro país tiene compromisos que cumplir en sus exportaciones de palta, para permanecer en el mercado internacional y ello es de conocimiento de productores, exportadores, empaques, transportistas y todos los agentes que intervienen en esta cadena exportadora;

“Mi mensaje es de proteger lo que hemos logrado juntos, Estado y sector privado. Asimismo, invito e invoco a los que se incorporan a esta labor exportadora, reflexionen sobre sus responsabilidades en el lugar que le corresponde, solo de esa forma podremos hacer sostenible la exportación de palta Hass de Perú”, aseveró.

THE TENDENCY IS FOR CONTINUED GROWTH OF THE HASS AVOCADO

Commenting on the importance of the Hass avocado for the Peruvian economy, Quevedo maintained that the produce has been gaining popularity every year in international markets, due to its high nutritional value. For this reason, more small producers are betting on this product. The trend being seen in the sector, based on our information, is one of continued growth, and this is leading to an increase in new avocado producing areas.

“During 2023, our Peruvian Hass avocado accounted for 16% of the total produce and vegetable products exported, and it was the second most exported vegetable product in the country, positioning Peru as the second largest global supplier of this produce, with an FOB value of US\$ 996,000, he highlighted.

He also said that it is important to mention that the Hass avocado is produced in 17 regions of the country, mainly in La Libertad, Arequipa, Ica and Moquegua, as well as in inter-Andean valleys in the regions of Apurímac, Cusco, Junín, Áncash and the highlands of Lima, where producers have been working in coordination with SENASA to certify more than 49,000 hectares of avocado in the country.

STATE AND PRIVATE SECTOR

He also pointed out that, despite the climatic and other problems that the Peruvian agricultural sector is experiencing, our country has commitments to fulfill its avocado exports and to maintain its presence on the international market, and this is fully understood among producers, exporters, packers, transporters and all the actors involved in the export chain.

“My message is to protect what we have achieved together, both the state and the private sector. Also, I invite and invoke those who form part of this export effort to reflect on their respective responsibilities. Only in this way can we ensure that the exporting of Hass avocados from Peru will continue to be sustainable”, he stated.

TRABAJO EN MERCADOS

De otro lado, dijo que el Perú es uno de los países considerados como la despensa alimentaria del mundo y, en tal sentido, estamos exportando muchos otros productos vegetales que también se complementan con la palta.

Para ello, anotó, el equipo de SENASA viene trabajando para el mantenimiento de los mercados y la gestión de nuevos accesos que brinde oportunidad de exportación de nuestros productos vegetales.

“Además, se realizan actividades de protección fitosanitaria, que es uno de los pilares en el control del ingreso de plagas cuarentenarias no presentes en los envíos de importación, con la finalidad de salvaguardar nuestro patrimonio vegetal; sumado a la vigilancia fitosanitaria y control de plagas priorizadas para mejorar la fitosanidad y calidad de los productos incrementado su competitividad en los mercados internacionales y las alertas fitosanitarias”, reveló finalmente.

WORK IN MARKETS

At the same time, he said that Peru is one of the countries considered the food pantry of the world and, in this context, we are exporting many other vegetable products, which are complemented by our avocado production.

That is why, he explained, the SENASA team is working constantly to maintain market share and achieve access to new markets that will provide more opportunities for the export of our plant products.

“In addition, phytosanitary protection activities are being conducted, and this is one of the pillars in the controlling of the entry of quarantine pests not present in import shipments, with the aim of safeguarding our plant heritage; and in addition, phytosanitary surveillance measures and prioritized pest control are being implemented to improve the phytosanitary and quality of products, thereby increasing their competitiveness in international markets and in the event of phytosanitary alerts”, he commented.



PROTEGEMOS EL FRUTO DE TU TRABAJO

Soluciones acuosas para recubrimiento post cosecha

gerencia-ventas@ecoproa.com
ventas@ecoproa.com

Cel: +51 981 489 170
+51 941 000 960








AGAP

ProHass impulsa competitividad de la palta Hass peruana

ProHass es un actor clave en la promoción de la imagen del Perú como un gran exportador de palta Hass. Desde hace 25 años viene impulsando el desarrollo y la competitividad de la cadena agroexportadora nacional.



AGAP

ProHass promotes the competitiveness of the peruvian hass avocado

ProHass is a key player in promoting Peru's image as a major exporter of Hass avocados. For 25 years it has been promoting the development and competitiveness of the national agro-export chain.

A sí se refirió el presidente de la Asociación de Gremios Productores Agrarios del Perú (AGAP), Ing. Gabriel Amaro, al comentar el papel de ProHass en el desarrollo de la palta peruana en sus 25 años de existencia.

“Desde AGAP estamos muy contentos de trabajar de la mano y tener de asociado a ProHass para seguir impulsando la competitividad de uno de los principales productos de nuestra agroexportación y que tiene un impacto económico muy importante para el país”, afirmó.

Añadió que también por el impacto social ya que, a través de la producción y exportación de la palta Hass, se están incorporando miles de hectáreas de pequeña agricultura familiar peruana a las cadenas agroexportadoras modernas, ayudando a que esas miles de familias mejoren sus ingresos y condiciones de vida.

ASOCIATIVIDAD

Comentó que, como sector y específicamente en el tema de la palta, se tiene que tener la capacidad de integrar a más pequeños productores de las diferentes regiones a la cadena de la agroexportación para producir y exportar lo que los diferentes mercados solicitan. La asociatividad es un punto clave en esta estrategia.

“Promovemos que nuestras empresas asociadas trabajen directamente con pequeños productores, sobre todo de la sierra peruana; promovemos nuestros productos agrarios en las principales ferias internacionales, entre ellos la palta Hass peruana; apoyamos a nuestros gremios asociados ante situaciones complejas de restricciones en los mercados, impulsamos el trabajo conjunto con las diferentes instituciones públicas y los proyectos de irrigación que ampliarán la frontera agrícola, entre otras acciones”, anotó.

Those were the words of the president of the Asociación de Gremios Productores Agrarios del Perú (Non-Profit Organization of Agricultural Producers Guild of Peru (AGAP), Mr. Gabriel Amaro, when he was asked to comment upon the role of ProHass in the development of the Peruvian avocado, during the organization's 25 years of existence.

“At AGAP we are very happy to work hand in hand, and to have ProHass as an associate, in order to continue promoting the competitiveness of one of the main products of our agro-export sector, which has a very important economic impact for the entire country”, he stated.

He went on to say that because of the social impact resulting from the production and export of the Hass avocado, thousands of hectares of small agricultural businesses run by Peruvian families are being incorporated into modern agro-export chains, thereby helping thousands of families to improve their income and standard of living.

ASSOCIATION OF PRODUCERS

He commented that, as a sector and specifically on the issue of avocados, we must have the capacity to integrate more small producers from different regions into the agro-export chain, in order to be able to produce and export what the different markets request. Associativity is a key factor in this strategy.

“We encourage our associated companies to work directly with small producers, especially in the Peruvian highlands. We promote our agricultural products at the major international fairs, including the Peruvian Hass avocado. We support our fellow associations, in complex situations involving market restrictions. We promote joint efforts with a range of public institutions, as well as irrigation projects that will expand the agricultural frontier, among other actions”, he explained.



IMPORTANCIA DE LA PALTA HASS

El presidente de AGAP dijo que la palta Hass es uno de los productos más importantes de nuestra canasta agroexportadora, destacando que el éxito de su producción y comercialización se debe al trabajo de grandes, medianos y pequeños productores. “Es una fuente importante de desarrollo especialmente para muchos pequeños agricultores familiares que han encontrado en este cultivo grandes oportunidades y una alternativa para mejorar sus condiciones de vida”, añadió.

Mencionó que hoy en día, en regiones como Ancash, Ayacucho, Huancavelica y otras, diversas cooperativas y asociaciones trabajan de la mano para llevar este cultivo a los diferentes mercados del mundo, conectándose a las cadenas agrarias modernas, con capacitación adecuada y tecnificación.

IMPORTANCE OF THE HASS AVOCADO

The president of AGAP stated that the Hass avocado is one of the most important products in our agro-export basket of products, highlighting the fact that the success of its production and marketing is due to the work of large, medium and small producers. “It is an important source of development, especially for many small family farmers who have found in this crop great opportunities and an alternative for improving their standard of living”, he added.

He went on to mention that today, in regions such as Ancash, Ayacucho, Huancavelica and others, several cooperatives and non-profit organizations work hand in hand to bring this crop to the different markets of the world, connecting themselves to modern agricultural chains, through appropriate training and modernization.



PLAN DE REACTIVACIÓN

De otro lado, señaló que el 2023 fue un año muy complejo para el sector agrario nacional y, por ende, para la agroexportación. Mencionó que ello se debió a factores climatológicos (que redujeron la productividad y modificaron la floración y cosecha), a la gran inestabilidad política, económica y social del país en los últimos años y la derogatoria de la ley de promoción agraria el año 2020 (que marcó el inicio del período de decrecimiento y pérdida de competitividad del sector), entre otros motivos.

“Frente a todos estos factores negativos, desde AGAP venimos impulsando un plan de reactivación para el sector agrario formal, con la finalidad de preservar el empleo, darle sostenibilidad a las inversiones agrarias y a la producción y establecer lineamientos que permitan retomar el crecimiento, la competitividad y el desarrollo de miles de productores”, destacó.

Indicó que se necesita una nueva ley agraria desde la necesidad del productor y empresa agraria, que acelere el proceso de incorporación de la pequeña agricultura a las cadenas modernas agrarias. Además, anotó están trabajando para mejorar la regulación, seguridad, accesos a mercados, clima de negocios y resolver problemática diversa que no permite al sector sea más competitivo. “El sector privado debe estar unido para enfrentar los retos actuales y los futuros. Solo así podremos superarlos y seguir creciendo”, agregó.

REACTIVATION PLAN

At the same time, he pointed out that 2023 was a very complex year for the national agricultural sector and, therefore, for agro-exports. He mentioned that this was due to climatological factors (which led to reductions in productivity and modified flowering and harvesting patterns), the considerable political, economic and social instability within the country in recent years, and the repeal of the Agrarian Promotion Law in 2020 (which marked the beginning of the period of decline and loss of competitiveness in the sector), among other factors.

“Faced with all these negative factors, at AGAP we have been promoting a reactivation plan for the formal agricultural sector, with the aim of preserving employment, providing sustainability for agricultural investments and production, and establishing guidelines that will enable us to resume growth, competitiveness and the development of thousands of producers”, he explained.

He indicated that a new agrarian law is required, based on the needs of the agricultural producer and company, which would accelerate the process of incorporating small agricultural businesses into modern agricultural chains. In addition, he commented that they are working to improve regulation, security, market access and the business climate, and to resolve other issues that do not allow the sector to be more competitive. “The private sector must be united in order to face current and future challenges. Only then will we overcome them and continue growing”, he added.

POLÍTICAS PÚBLICAS PROMOTORAS

Gabriel Amaro afirmó que el Perú puede convertirse en la despensa del mundo, pero dependerá de los productores y de que los gobernantes impulsen políticas públicas promotoras y adecuadas para este gran sector agrario peruano.

“La gran variedad y calidad de nuestros productos es reconocida en los distintos mercados. En AGAP, a través de alianzas con instituciones como Promperú y nuestros gremios asociados, trabajamos para fortalecer esa imagen y consolidarla en la mente de los grandes consumidores en el mundo, por ejemplo, a través de las ferias internacionales que son una gran vitrina para que nuestras empresas muestren nuestros sus productos, sus buenas prácticas en temas de producción, sostenibilidad, etc.”, acotó.

PROMOTIONAL PUBLIC POLICIES

Gabriel Amaro stated that Peru has the potential to become the world’s pantry, but this will depend on the producers and on support from politicians in promotional activities, and the appropriate public policies for the Peruvian agricultural sector.

“The great variety and quality of our products is recognized in different markets. At AGAP, through alliances with institutions such as Promperú and our fellow associations, we work to strengthen that image and consolidate it in the minds of major consumers across the world; for example, through international fairs, which are an excellent showcase for our companies and their products, and their best practices in terms of production, sustainability, etc.”, he said.

COSECHA 310 DX

CORTE BY PASS VS-9XZ

CORTE Y AGARRE COSECHA

PODA LPB-30L

SERRUCHO UV 32

SELION M12

SELION 175-225

SELION C21

TRITURADORA ZANON

EQUIPO ESPECIALIZADO DE PULVERIZACIÓN (ANCHO 80 CM)

PODADORA BMV

TRACTOR CARRARO

VMA NUEVA OPTIMA NEBULIZADORA CONVENCIONAL PARA FRUTALES 2000 LTS.

CARDÁN AGRÍCOLA

Telf.: 326-5888
 994 113 257 / 999 998 621
 ventas@fulltecperu.com
 www.fulltecperu.com.pe

comer industries

BMW

PELENC

ARS

VMA

ZANON

AMATE

CARRARO



ADVIERTE: VIENEN TIEMPOS DIFÍCILES

Primer presidente ProHass pide unión de agricultores

Uno de los trece fundadores de la Asociación de Productores de Palta Hass del Perú (ProHass) y elegido como el primer presidente de esta flamante institución, fue el ingeniero Bruno Carlini Chiappe, perteneciente a una familia de agricultores en el Perú.

WARNING: TOUGH TIMES AHEAD

First president of ProHass calls for unity among farmers

One of the thirteen founders of the Hass Avocado Producers Association of Peru (ProHass), who was also elected as the first president of this brand new institution, is the engineer Bruno Carlini Chiappe, a member of a family of Peruvian farmers.

Comentó que cuando empezaron con la idea de formar ProHass en el año 1998 veían que el país tenía una oportunidad inmensa de avanzar, “pero nunca soñamos con llegar a los niveles que estamos actualmente, casi 600.000 toneladas exportadas, y realmente ha sido bastante bueno”.

“Cuando se crea ProHass, prácticamente no había exportaciones de palta, por ahí 20 o 40 toneladas; para empezar a exportar era claro que teníamos que tener buena calidad para poder competir, si no nos iban a sacar de la cancha antes de entrar en ella”, comentó.

“Al término de mi gestión en el 2006 como presidente de ProHass, habíamos llegado a exportar 10 000 toneladas. El crecimiento fue exponencial. En esa época el país tenía muchas ganas de salir adelante, de progresar y había una colaboración envidiable entre privados y Estado. Hasta fines del 2020 hemos navegado con un mar tranquilo y un viento a favor. Realmente eso es lo que ha ayudado”, resaltó.

Indicó que a comienzos de los 90´s el campo estaba desolado con muy poca inversión. Ya se había derogado la Ley de Reforma Agraria -que era una barrera para el ingreso de empresas en la actividad agraria- y también se había controlado el tema de seguridad en el campo (ya no había terrorismo), pero había que empezar desde cero.



He commented that when the idea of forming ProHass was first being discussed, back in 1998, they saw that the country had an immense opportunity to progress, “but we never dreamed of reaching the levels we are currently at, almost 600,000 tons exported, and it has really been pretty good”.

“When ProHass was created, there were practically no avocado exports, around just 20 or 40 tons; in order to start exporting, it was clear that we had to have good quality so that we would be able to compete, otherwise we would find ourselves taken out of the game before we even got started,” he commented.

“By the end of my term as president of ProHass in 2006, we had exported 10,000 tons. The growth was exponential. At that time, the country really wanted to move forward, to progress, and there was a very welcome collaboration between the private sector and the state. Until the end of 2020, we were able to navigate in calm seas, with the wind in our favor. That really helped us”, he highlighted.

He pointed out that at the beginning of the 1990s the sector was desolate, with very little investment. The Agrarian Reform Law -which had been a barrier to the entry of companies into the agricultural sector- had been repealed, and the issue of security in rural areas of Peru had also been resolved (there was no longer a threat from terrorism), but it was still necessary to start from zero.





CONTRIBUCIÓN DE ProHass

El ingeniero Carlini dijo que la contribución de ProHass en el desarrollo de la industria de la palta ha sido importante. Trajeron a los primeros técnicos en las áreas de producción y post cosecha. “La labor de ProHass es impresionante. Fue un esfuerzo muy grande que se hizo para conseguirlo y ahora, por falta de apoyo gubernamental e intromisión política parece que se buscara menguar o tirar por la borda todo lo que se ha hecho y ralentizar el crecimiento del Perú”, aseguró

LOS INICIOS

Recordó que al inicio la primera preocupación era saber la parte técnica de cómo era el cultivo de la palta Hass, porque no tenían mucha información: no había áreas plantadas, no se conocía del riego por goteo en un desierto, de qué tamaño iba a crecer el árbol, la post cosecha, cómo debía viajar la palta, a qué temperatura, cuántos días podía soportar, a qué mercados podía o querían ir, etc. O sea, partieron de cero.

Tuvieron que buscar asesorías en producción y post cosecha de expertos en España, Chile, Israel, Estados Unidos, gente con experiencia que los aportara conocimientos.

ProHass CONTRIBUTION

Carlini said that the contribution of ProHass to the development of the avocado industry has been important. They brought in the first technicians in the production and post-harvest areas. “The work of ProHass is impressive. A very big effort was made to achieve results, and now, due to lack of government support and political interference, it seems that they are seeking to erode or throw away everything that has been done and slow down the growth of Peru,” he stated.

THE BEGINNINGS

He recalled that at the beginning the first concern was to understand the technical aspect of how the Hass avocado was grown, because they did not have much information: there were no planted areas, they were not familiar with drip irrigation in a desert, and didn’t know how big the tree was going to grow. They were unfamiliar with the post-harvest process, how the avocado should be transported, at what temperature, how many days it could endure, and what markets it could or should be sent to. In other words, they started from scratch.

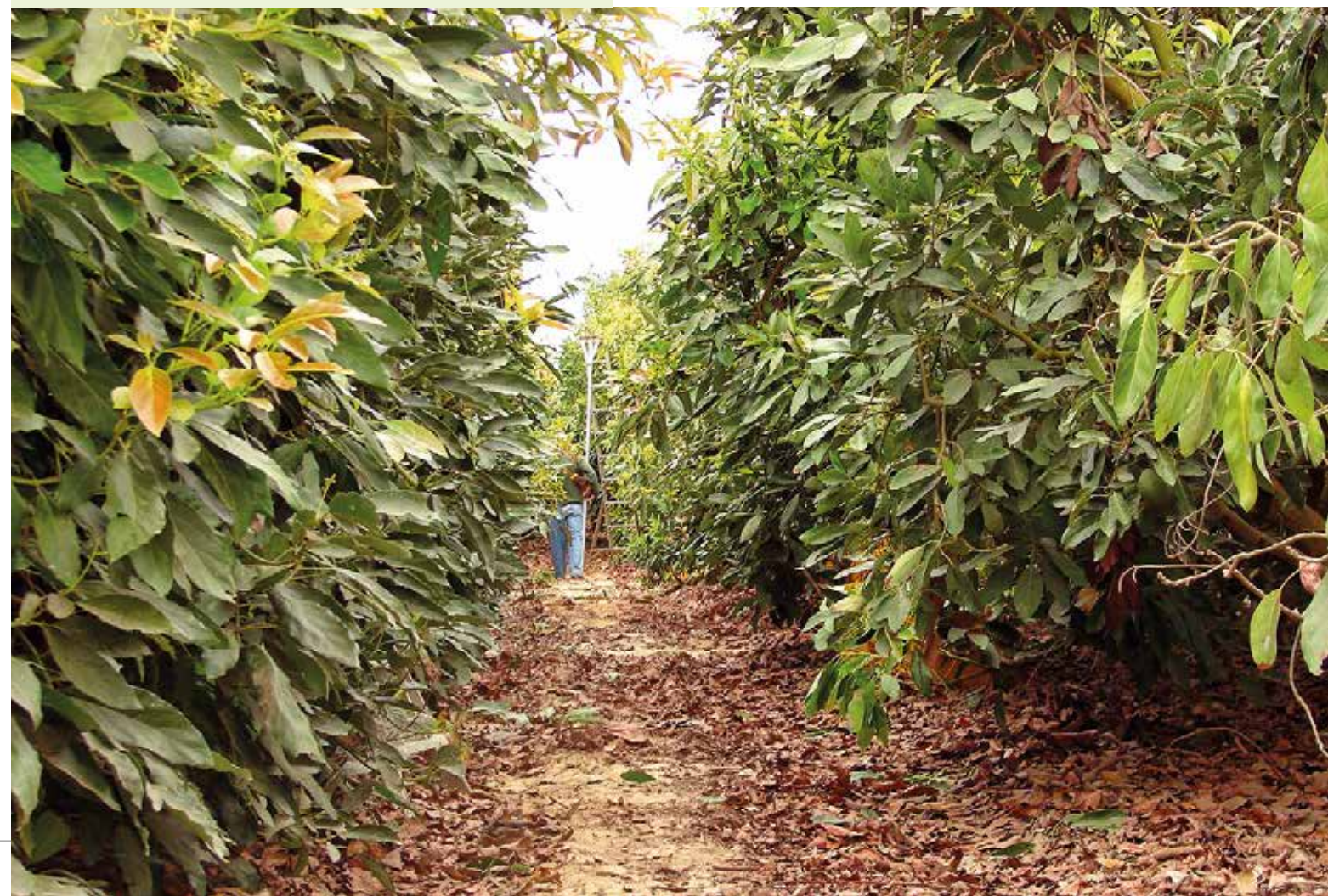
They had to seek advice on production and post-harvest from experts in Spain, Chile, Israel and the United States; people with experience who could share their knowledge.

CUATRO PILARES

Carlini indicó que el éxito de la agroexportación peruana, no solo de la palta Hass, se basa sobre cuatro pilares: la derogación de la Ley de Reforma Agraria, la seguridad en el campo, la Ley de Promoción Agraria y la formación de los gremios, que actuaron para consolidar fuerzas y su relación con la autoridad sanitaria, SENASA.

FOUR PILLARS

Carlini pointed out that the success of Peruvian agro-exports, not only of the Hass avocado, is based on four pillars: the repeal of the Agrarian Reform Law, security in rural areas, the Agrarian Promotion Law, and the forming of associations, who acted to consolidate efforts and their relationship with the health authority, SENASA.



MENSAJE

Se pensaba que el 2023 había sido uno de los peores años de la agricultura; sin embargo, dio el mensaje de que se preparen para tiempos difíciles, los tiempos más tranquilos quedaron atrás. Afirmó que el mundo es hoy día mucho más competitivo y los problemas que los agricultores van a enfrentar en los próximos 10 años son:

1. El tema político interno en el Perú va a exigir que posiblemente gente de los de los gremios agroexportadores ingresen a la política para confrontar lo que se nos viene.

2. Ideologías externas, como el ambientalismo ideológico que están pasando los agricultores alemanes, holandeses, franceses, españoles. Tarde o temprano llegará al Perú ya sea por alguna ONG u otros medios, con una fuerza inusitada y es que tienen una gran cantidad de recursos a su disposición.

“Para los próximos años se necesita la unión de todos los agricultores, tanto grandes, medianos y pequeños. A veces las grandes empresas agroexportadoras creen que pueden ir solas, pero ellas van a ser las primeras en estar en la mira del movimiento político-ideológico que se viene. Si no estamos unidos nos van a pasar por encima, tal como han hecho con los agricultores europeos. Hay que defender la cadena productiva que tantos años y esfuerzo nos tomó formar”, advirtió.



MESSAGE

While 2023 is considered to have been one of the worst for agriculture, the message he gave was to prepare for difficult times, and that the best times are behind us. He maintained that the world today is much more competitive, and that the problems that farmers are going to face in the next 10 years are:

1. The internal political issue in Peru may possibly require people from the agro-export associations to enter politics, in order to confront what is coming.

2. External ideologies, such as the ideological environmentalism that German, Dutch, French and Spanish farmers are experiencing, will arrive sooner or later in Peru, either through an NGO or by other means, with extreme force and backed by the considerable resources at their disposal.

“In the coming years, unity among farmers, whether they are large, medium-sized or small, will be needed. Sometimes, big agro-export companies believe that they can go it alone, but they are going to be the first to find themselves in the crosshairs of the political-ideological movement that is coming. If we are not united, they will take us over, just as they have done with European farmers. We must defend the production chain that took us so many years and so much effort to create,” he warned.



Soluciones
para el
desarrollo
humano

Mayor Rendimiento
con **Ultrasonic**
K+Plus



Nitrato de Potasio + Yodo

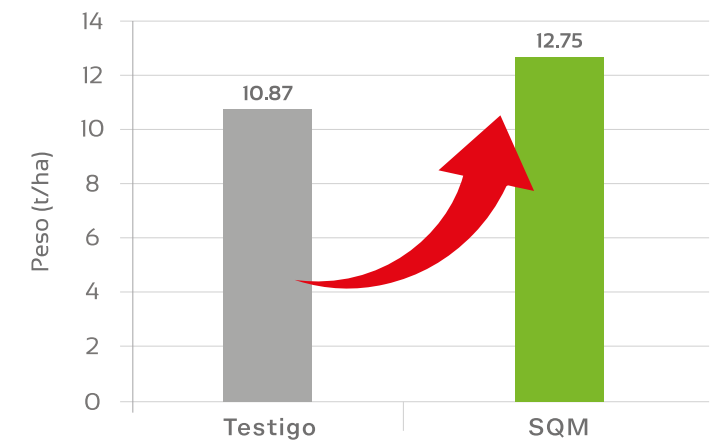


Ver testimonio



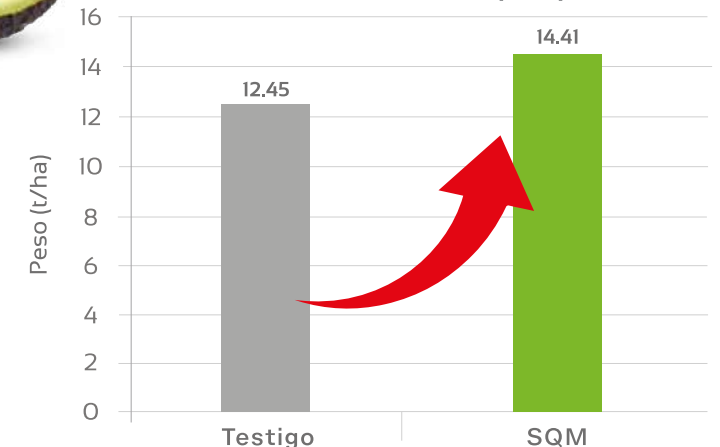
Más frutos
exportables **+17% más**

Efecto del uso de Ultrasonic® K+Plus en
el peso del Total Exportable (t/ha)



Mayor rendimiento
total **+16% más**

Efecto del uso de Ultrasonic® K+Plus
Rendimiento Total (t/ha)



Ensayo realizado en Irrigación Santa Rosa en la variedad “Hass”

SQM PERÚ

Tel: +511 611 2121



E-mail: spn-peru@sqm.com

sqmnutrition.com sqm.com



ENRIQUE CAMET PICCONE

Nuestra prioridad era abrir nuevos mercados

Enrique Camet Piccone estuvo al frente de ProHass entre noviembre de 2004 a noviembre del 2010 y durante su gestión la prioridad fue abrir nuevos mercados, ya que al inicio solo se exportaba a Europa y la producción peruana de palta Hass era cada vez mayor y tenía que buscarse otros países donde colocar este fruto. Allí es donde empieza la expansión de los mercados que ahora llega a 68.

ENRIQUE CAMET PICCONE

Our priority was to open new markets

Enrique Camet Piccone led ProHass from November 2004 to November 2010. During his tenure, opening new markets was a priority, as initially, the product was only exported to Europe. With the increasing Peruvian production of Hass avocado, it became necessary to explore additional countries for export. Consequently, expansion into new markets began, resulting in 68 markets being opened to date.

Se trabajó fuerte en ingresar a Estados Unidos, Chile, países asiáticos como Japón, China y otros países más, lo cual nos ha ayudado, nos ha abierto el camino a exportar y poder diversificar los mercados. Esto fue lo principal de la gestión del directorio que encabezé. Había mucha palta sembrada, se venían producciones importantes y el único destino que teníamos era Europa”, recordó.

Anotó que dentro de este trabajo estaba incluida la investigación para demostrar que la mosca *Ceratitis capitata* no era hospedera de la fruta. Para ello se realizó una serie de pruebas y estudios en coordinación permanente con el SENASA y el APHIS para darle validez al resultado. “Fue un trabajo arduo. Eso nos ha tardado abrir el mercado americano. Si mal no recuerdo, ocho o diez años para abrirlo”, agregó.

Indicó que para abrir el mercado chileno fueron también 4 o 6 años y para el caso de China y Japón se hizo varios viajes, algunos coincidieron con la presencia de algunos ministros, y esto ayudó a acelerar procesos.

We worked diligently to enter markets such as the United States, Chile, and Asian countries, including Japan and China. This effort significantly broadened our export capabilities and diversified our product markets. This was a pivotal aspect of the board’s management I led. With the surge in avocado planting and impending production increases, Europe was our sole market at the time,” he recalled.

He noted that this work included research in order to demonstrate that the *Ceratitis capitata* fly was not hosted by the Hass avocado. This involved extensive tests and studies, in continuous coordination with SENASA and APHIS, to validate the findings. “It was a challenging process, taking nearly eight to ten years to penetrate the American market,” he added.

He also mentioned that entering the Chilean market took four to six years. For China and Japan, several trips were made, often coinciding with visits from government ministers, which expedited the process.



APOYO AL SENASA

Al consultarle si falta más apoyo del gobierno a SENASA respondió: “Falta un buen plan de erradicación de moscas. En algún momento lo hubo, se ejecutó, pero luego pasó lo de siempre: se quedan sin recursos o no le dan la importancia adecuada. Chile no tiene mosca y exporta a 50 países más que nosotros y abre mucho más fácil los mercados. Es un tema bien importante para verlo con el Ministerio y SENASA y reactivarlo, es fundamental”.

Tras señalar que SENASA debe recibir mayor apoyo, afirmó que su trabajo es muy importante para el sector, como lo es también Mincetur en el tema ferias. “En mi gestión empujamos mucho el tema en ferias, lo cual era bien importante. Un trabajo, como siempre lo digo, tiene que ser sector privado y sector público a la misma velocidad, no hay otra fórmula”, afirmó.

SUPPORT FOR SENASA

When asked about government support for SENASA, he responded: “There’s a gap in a robust fly eradication plan. Although initially implemented, it eventually faltered due to lack of resources or priority. Chile, being fly-free, accesses over 50 more countries than we do, making market entry much smoother. Addressing this with both the Ministry and SENASA is crucial for reactivation.”

After pointing out that SENASA should receive greater support, he stated that its work is very important for the sector, as is that of Mincetur in terms of a presence at trade fairs. “During my time in office, we pushed the issue a lot at trade fairs, which was very important. Work, as I always say, has to be jointly handled by the private sector and the public sector, hand-in-hand. There is no other formula”, he maintained.

“UN TRABAJO, COMO SIEMPRE LO DIGO, TIENE QUE SER SECTOR PRIVADO Y SECTOR PÚBLICO A LA MISMA VELOCIDAD.”

“WORK, AS I ALWAYS SAY, HAS TO BE JOINTLY HANDLED BY THE PRIVATE SECTOR AND THE PUBLIC SECTOR, HAND-IN-HAND”

RETOS

En otro momento, comentó que la industria de la palta Hass peruana y la agricultura en general, ha tenido un gran crecimiento en las últimas dos décadas. “La verdad que la agricultura es un tren de alta velocidad desde el año 2000 que empezó a dar el gran salto, las exportaciones eran en ese entonces US\$ 200 o 300 millones y ahora son más de US\$10 000 millones”, añadió.

Expresó que, pese a este importante resultado, la industria de la palta tiene dos retos que asumir. Uno es lograr mayor productividad por hectárea para ser rentable y el segundo, es la calidad de la fruta. “Tenemos que cuidar que la palta que llegue a los mercados sea de buena calidad, que no llegue con mínimos de aceite, la palta no madura bien. Nos hemos ganado un nombre mundialmente como exportadores de palta con mucha calidad”, enfatizó.

CHALLENGES

Camet Piccone commented on the significant growth of Peru’s Hass avocado industry and agriculture in general over the last two decades. “Agriculture has been on a high-speed trajectory since 2000, growing from exports of around \$200 to \$300 million to now exceeding \$10 billion,” he noted.

He went on to point out that, despite this important result, the avocado industry has two challenges it still needs to address. One is the need to achieve greater productivity per hectare in order to be profitable, and the second is the quality of the fruit. “We have to make sure that the avocado which reaches the markets is of good quality, that it does not arrive with minimal oil, or that it does not ripen well. We have earned a reputation worldwide as high-quality avocado exporters”, he emphasized.



INDUSTRIA CONSOLIDADA, PERO....

Camet Piccone comentó que tenemos una industria de la palta Hass madura que ya ha pasado los mil millones de exportaciones al año, incluso la calificó de consolidada.

Sin embargo, dijo que todavía hay mucho para que siga desarrollándose ya que hay un potencial inmenso en cuanto al consumo, comentando que hay países donde el consumo per cápita es de media o una palta al año.

CONSOLIDATED INDUSTRY, BUT...

While describing the industry as mature and consolidated, with exports surpassing one billion per year, Camet Piccone acknowledged the ongoing work needed due to the vast potential for increased consumption, noting that in some countries, per capita consumption is as low as half or one avocado per year.

ASIA: EL FUTURO

En ese sentido destacó las promociones importantes que se hacen en Europa y Estados Unidos, a través de la WAO y la PAC. Recordó que él fue presidente de la PAC en dos períodos y que en ese entonces se hizo todo un plan estratégico para penetrar en el mercado americano.

Con relación a las campañas en Asia dijo que estamos en pañales. “No hemos empezado una campaña agresiva como lo hacen otros países. Asia es el futuro. Son 5.000 millones de habitantes, contra 600 millones en Europa y 300 a 350 millones en Estados Unidos. Ahí están los consumidores, no solo palta, sino todas las frutas y verduras que se pueda enviar”, enfatizó.



25 AÑOS DE ProHass

Respecto a los 25 años de ProHass dijo que el principal logro que puede destacar es la unidad del gremio y el facilitar mucha información para que hagan campañas ordenadas, la facilitación de importación de agroquímicos y la realización de seminarios y congresos para mantener actualizados a los asociados.

Respecto a los pequeños y medianos productores dijo que es necesario darles mucho asesoramiento para que hagan bien las cosas desde un inicio y no planten por plantar, y que tengan muy presente el tema de productividad y calidad de la fruta. Recomendó formar cadenas productivas.

Sobre las empresas medianas y grandes destacó que todas realizan buenas prácticas agrícolas y solo recordó lo importante de la unión de las empresas del gremio para lograr el éxito de la industria paltera.

ASIA: THE FUTURE

In this regard, he highlighted the important promotional work carried out in Europe and the United States, led by the WAO and the PAC. He recalled that he was president of the PAC for two periods and that at that time an entire strategic plan was drafted to penetrate the American market.

Regarding the campaigns in Asia, he said that they are in their infancy. “We have not embarked upon an aggressive campaign like other countries do. Asia is the future. There are 5 billion inhabitants, compared to 600 million in Europe and 300 to 350 million in the United States. The consumers are there, not only for avocados, but for all the fruits and vegetables that can be shipped”, he emphasized.

25 YEARS OF ProHass

Regarding the 25 years of ProHass, he said that the main achievement that should be highlighted is the unity of the association, and the information provided to enable growers to become involved in organized campaigns, facilitating the importation of agrochemicals and the holding of seminars and conferences to keep members updated.

Regarding small and medium-sized producers, he said that it is necessary to provide them with plenty of advice, so that they work well from the beginning and do not plant just to plant, and that they keep in mind the issue of productivity and quality of the fruit. He recommended the forming of production chains.

Regarding medium-sized and big companies, he pointed out that they all engage in good agricultural practices, while highlighting the importance of the unity of the association's companies, in order to achieve the success of the avocado industry.

RENDIMIENTO
ASEGURADO



Vol. aire hasta
87,000 m3/h

PLATAFORMA AUTOPROPULSADA

- ✓ **INCREMENTA LA CALIDAD**
DE LA FRUTA RECOLECTADA
- ✓ **COSECHA HASTA 4 VECES MÁS**
FRUTA QUE CON LA LABOR NO MECANIZADA
- ✓ **MAYOR SEGURIDAD Y ERGONOMÍA**
PARA EL OPERADOR

PARA ÁRBOLES
FRUTALES



ATOMIZADOR + GRUPO ELEVADO

- ✓ **AHORRO DE HASTA 20%**
EN CONSUMO DE COMBUSTIBLE
- ✓ **REGULACIÓN DEL VOLUMEN**
Y LA VELOCIDAD DEL AIRE
- ✓ **MAYOR PRODUCCIÓN DE TURBULENCIA**
PARA UNA COBERTURA MÁS UNIFORME



Altura
5.5 m

f in y /CorporacionLitec

Visitanos en www.litecperu.com

Dirección: Calle Los Aymaras 189 Monterrico, Lima 33 - Perú

Correo: marketing@litecperu.com

Telf.: + 511 434 3365 | Cel.: +51 944 273 774

20
ANIVERSARIO

COTIZA AQUÍ





JAMES BOSWORTH

Mantener la calidad siempre fue la preocupación

JAMES BOSWORTH

Maintaining quality was always the concern

La gestión de James Bosworth Crovetto, presidente durante los años 2011 al 2016, es muy recordada porque en ella se lograron algunos hitos importantes tales como el ingreso de la plata Hass al mercado norteamericano sin el tratamiento cuarentenario, la apertura de nuevos mercados, la organización del Congreso Mundial de la Palta Hass 2015 en Lima y la creación de la Asociación Mundial de la Palta (WAO por sus siglas en inglés), entre otros logros alcanzados.

The management of James Bosworth Crovetto, president during the years 2011 to 2016, is well remembered because it achieved some important milestones such as the entry of Hass silver into the North American market without quarantine treatment, the opening of new markets, the organization of the 2015 Hass World Avocado Congress in Lima and the creation of the World Avocado Organization (WAO), among other achievements.

Además de buscar abrir más mercados en el mundo, su gestión se propuso promover activamente el consumo de la palta Hass peruana. Para tal fin se creó la WAO en el 2016 y fue la primera organización en su género en el ámbito internacional. Es una institución sin fines de lucro cuyo objetivo primordial es la promoción del consumo de palta en Europa, Asia y África, principalmente.

Un año antes hubo otro hecho importante: el VIII Congreso Mundial de Palta. Se logró que el Perú fuese la sede del evento, compitiendo con otros países que también tenían interés en realizarlo. Fue un congreso que atrajo más de 1600 asistentes de diversos países, entre los cuales había productores, procesadores, comercializadores, y especialistas en diversos temas relacionados con la industria.



In addition to seeking to open more markets around the world, during his period in office the decision was made to actively promote the consumption of the Peruvian Hass avocado. The WAO, which was created in 2016, was the first organization of its kind on an international level. It is a non-profit institution, and its primary goal is to promote the consumption of avocados, principally in Asia, Europe and Africa.

A year earlier, there was another important event: the 8th World Avocado Congress. Peru was able to host the event, competing with other countries that were also interested in holding it. More than 1600 attendees from the most diverse countries in the world were present, including among them Peruvian and foreign producers and suppliers.





CALIDAD DE PRIMERA

“Nuestra destacada actividad agroexportadora, la calidad de la palta peruana, el volumen de producción y las ventajas geográficas y climatológicas del país, fueron determinantes para ser los anfitriones de este importante evento mundial”, recordó Bosworth Crovetto.

Al respecto, dijo que hablar de palta Hass peruana en el mundo es sinónimo de calidad, pero mantener su alto estándar y los atributos que la diferencian con otros orígenes es una permanente preocupación en nuestra industria.

Por ello, afirmó, es necesario mantener una calidad de primera y cumplir con todas las normas exigidas local y mundialmente.

En tal sentido, afirmó que la labor de ProHass es fundamental en la capacitación y educación de los asociados y pequeños agricultores.

“ProHass acudía en base a programas establecidos, a los valles productores de palta con especialistas nacionales y extranjeros, para dictar charlas sobre el manejo de palta, riego, nutrición, aplicación de productos químicos, acciones post cosecha que se deben realizar para fomentar el buen manejo de los cultivos y mantener la buena calidad del fruto”, señaló.

FIRST CLASS QUALITY

“Our outstanding agro-export activity, the quality of the Peruvian avocado, the volume of our production and the general geographical and climatological advantages of the country were decisive in our selection as the hosts for this important global event”, recalled Bosworth Crovetto.

In this regard, he said that the talk regarding the Hass avocado around the world is always synonymous with quality, but that, at the same time, maintaining high standards and the attributes that differentiate it from other varieties is an ongoing priority in our industry.

To this end, he said, it is necessary to maintain first-class quality and comply with all the standards required worldwide.

In this context, he stated that the work of ProHass is of fundamental importance, particularly in the training and education of small farmer associates -who currently form the majority of members.

“ProHass often to the avocado-producing valleys with domestic and foreign specialists, to give talks on avocado management, irrigation, nutrition, the application of chemical products, and post-harvest actions that can be carried out in order to promote good crop management and maintain the good quality of the fruit”, he noted.

ABRIENDO MERCADOS

El ex presidente se mostró muy satisfecho por los 68 mercados internacionales que se tienen abiertos a la fecha para la palta Hass peruana, recordando que en su gestión eso fue uno de los objetivos principales.

Anotó que en esos años el crecimiento de la producción en el país fue exponencial y causó preocupación en la Asociación porque no se tenía tantos mercados abiertos como ahora. “Es por eso que el objetivo en ese momento fue abrir más mercados e incentivar un mayor consumo en los mercados ya existentes”, indicó.

“Pero eso no es algo que se logre de la noche a la mañana o con la sola firma de un Tratado de Libre Comercio. Es un largo proceso que se basa, fundamentalmente, en aspectos fitosanitarios y en el cual SENASA desempeña un papel importante”, agregó.

EE.UU. y Europa son actualmente los principales mercados de la palta Hass peruana; sin embargo, hay que tener puesta la mirada en mercados asiáticos, como China, Japón, Corea del Sur, India, entre otras naciones asiáticas, ya que son un filón para los próximos años.

OPENING MARKETS

The former president of ProHass, was very satisfied with the 68 international markets that have been opened to date for the Peruvian Hass avocado, recalling that during his period in office that was one of the organization’s main objectives.

He noted that in those years the growth of production in the country was exponential and led to concerns within the Organization, because there were not as many open markets as now. “That is why the objective at that time was to open more markets and encourage greater consumption in existing markets,” he explained.

“But that is not something that can be achieved overnight or with the mere signing of a Free Trade Agreement. It is a long process that is fundamentally based on phytosanitary aspects, and in which SENASA plays an important role,” he added.

The US and Europe are currently the main markets for the Peruvian Hass avocado; however, it is important to continue monitoring Asian markets, such as China, Japan and Korea, as well as other Asian nations, and also India, given that they promise to be good markets in the coming years.



BUENAS PRÁCTICAS AGRÍCOLAS

La gestión de James Bosworth prácticamente empezó con el pie derecho, ya que en el 2011 Estados Unidos eliminó la condición de hospedante de la mosca de la fruta y, por lo mismo, excluyó la exigencia de tratamiento cuarentenario.

Este hecho más las buenas prácticas agrícolas con que actúan los productores peruanos, el uso de la tecnología, la investigación científica, etc. para lograr un fruto de excelente calidad, posicionaron a nuestra palta Hass como una de las mejores a nivel internacional.

GOOD FARMING PRACTICES

James Bosworth's period in charge got off to a particularly good start, because in 2011 the United States eliminated the host status of the fruit fly and, therefore, ended the requirement for quarantine treatment.

This fact, added to the good agricultural practices under which Peruvian producers operate, as well as the use of technology, scientific research, etc., in order to achieve fruit of excellent quality, has helped to position our Hass avocado as one of the best in the world.



CONSOLIDACIÓN INSTITUCIONAL

El expresidente de ProHass recordó que el año 2013 lo consideró como el año de la consolidación institucional de la Asociación. "Creció con el ánimo de brindar un mejor servicio a sus asociados y desde entonces cuenta con un Departamento Técnico que en los últimos años ha apoyado investigaciones para mejorar la calidad y productividad del palto".

"Ha sido y es muy importante contar con el apoyo de todos los productores ya que de esa manera se podrá abastecer los mercados de forma adecuada y con productos de buena calidad, así como fomentar el incremento del consumo en los mercados de destino. Otro aspecto que no debemos dejar pasar es el apoyo incondicional que siempre hemos tenido del SENASA, ya que con su conocimiento y reconocimiento de parte de sus pares internacionales se pudo lograr la apertura de mercados y solucionar barreras que siempre aparecen.

Felicito a ProHass por los 25 años de crecimiento y consolidación, a todos sus asociados, equipo gerencial y departamento técnico deseándoles un exitoso porvenir."

INSTITUTIONAL CONSOLIDATION

The former president of ProHass recalled that he considered 2013 as the year when the Organization achieved institutional consolidation. "It grew with the aim of providing a better service to its associates, and since then it has added a Technical Department which in recent years has supported research to improve the quality and productivity of the avocado."

"It has been and is very important to have the support of all producers since in this way it will be possible to supply the markets adequately and with good quality products, as well as encourage an increase in consumption in the destination markets. Another aspect that we must not miss is the unconditional support that we have always had from SENASA, since with its knowledge and recognition from its international peers it was possible to open markets and solve barriers that always appear.

I congratulate ProHass for the 25 years of growth and consolidation, to all its associates, management team and technical department, wishing them a successful future."



TECTOR - I50E2I

CARGA CON TU PROGRESO

IVECO

UNA MARCA DE





DANIEL BUSTAMANTE CANNY

La calidad de nuestra palta nos desmarca internacionalmente

DANIEL BUSTAMANTE CANNY

The quality of our avocado sets us apart internationally

La pandemia por la Covid-19 nos condujo abruptamente a una nueva realidad que afectó a todos los sectores económicos. La industria de la palta no fue la excepción; sin embargo, ProHass, en ese entonces bajo la presidencia de Daniel Bustamante Canny, no se amilanó y, por el contrario, trabajó más duro y se siguió creciendo en las exportaciones, se abrió más mercados, sacó adelante un congreso internacional virtual y marcó el inicio del acercamiento a la Academia con la firma de un convenio con la UNALM.

The advent of the COVID-19 pandemic thrust us into an unprecedented situation, impacting all sectors of the economy, including the avocado industry. During this challenging period, under the leadership of Daniel Bustamante Canny, ProHass redoubled its efforts. Rather than retreating, we expanded our export activities, ventured into new markets, and hosted an international conference online. This era also marked the beginning of our collaboration with the Academic Sector through an agreement with UNALM.

“Mi período empieza en una etapa de gran crecimiento de la oferta exportable de palta de Perú, especialmente en Europa, en sobremana, y Estados Unidos. Hubo un aumento de volumen con una imagen de calidad”, comentó.

Recordó que en su gestión se potenciaron las actividades de promoción del consumo europeo mediante la WAO. Anotó que ProHass acompañó el crecimiento exponencial que estaba ocurriendo con la industria de la palta Hass peruana mediante la promoción, difusión, apoyo técnico, entre otras importantes acciones.



“My tenure began amidst a significant surge in Peru's avocado exports, particularly to Europe and the United States. Not only did we see an increase in volume, but we also successfully upheld the high-quality reputation of our product,” he reflected.

He recalled that during his administration, activities to promote European consumption through the WAO were strengthened. He noted that ProHass was instrumental in the exponential growth that was occurring within the Peruvian Hass avocado industry, through enhanced promotion and dissemination efforts, as well as technical support and other important actions.

PANDEMIA

Señaló que el 2020 fue un año atípico básicamente por la pandemia. “La crisis de la Covid-19 empezó junto a la campaña de palta; es decir, fuimos los primeros del sector agroexportador que tuvimos que adaptarnos y operar bajo esta crítica situación. ProHass fue de gran apoyo para sus asociados en la implementación de las nuevas normas y comunicación con las autoridades para permitir el correcto desarrollo del proceso de exportación”, expresó.

Dijo que en esta etapa el gremio estuvo unido para dar apoyo no solo a los asociados sino a las comunidades en donde se desarrollan sus actividades. “También en esta crisis sanitaria hemos intervenido como articuladores”, agregó.

Indicó que debido a la pandemia se cerraron muchos negocios del sector Horeca, afectando los envíos y precios; sin embargo, la industria siguió fortaleciéndose y al final del 2020 se logró crecer un 27% en comparación con el año anterior.

El profesionalismo del sector palta permitió que se siga operando ese año a pesar de las restricciones y otros sobrecostos que demandó la nueva normalidad. Incluso, se siguió buscando abrir mercados, es así que ese año se empezó a exportar a Corea del Sur y Tailandia, mercados obtenidos con el esfuerzo conjunto entre ProHass y SENASA.

Bustamante explicó que un factor a favor de la palta Hass peruana es que los consumidores estaban preocupados por tener en sus mesas frutas saludables para estar bien alimentados y preparados frente a los efectos de la pandemia. “Aquí la palta encaja bien porque es uno de los superalimentos más valorados y preferidos por la población mundial”, aseveró.



PANDEMIC

2020 emerged as an exceptional year, predominantly shaped by the pandemic. “The onset of the COVID-19 crisis coincided with the avocado season, placing us at the forefront of the agro-export sector in navigating this unprecedented challenge,” he explained. During this period, ProHass played a crucial role in supporting its members through the adoption of new regulations and facilitating communication with authorities, ensuring the continuation of the export process.

He highlighted the solidarity within the association, extending support not only to its members but also to the communities involved in their operations. “We acted as mediators during the health crisis” he added.

Despite the pandemic forcing many businesses, particularly in the Horeca (Hotel/Restaurant/Café) sector, to shut down—impacting shipments and prices—the avocado industry remained resilient. By the

end of 2020, it had achieved a remarkable 27% growth compared to the previous year.

This growth was a testament to the sector’s professionalism and its ability to adapt to the restrictions and additional costs imposed by the “new normal.” Moreover, the industry continued its efforts to explore new markets, successfully beginning exports to South Korea and Thailand. These achievements were the result of collaborative efforts between ProHass and SENASA.

Bustamante explained that a factor in favor of the Peruvian Hass avocado is the fact that consumers were concerned about having healthy fruits on their tables, so that they would be well nourished and better prepared for the effects of the pandemic. “The avocado fits well here because it is one of the most valued and preferred superfoods among the entire world’s population”, he maintained.

CONGRESOS

Tras el éxito del I Congreso Internacional de la Palta en el Perú, en el 2018, decidieron hacer un segundo congreso en el 2020. Fue un gran reto teniendo en cuenta la coyuntura que se vivía, pero la pandemia no truncó este esperado evento internacional.

“Lejos de hacerlo, nos adaptamos a la nueva realidad del momento y organizamos el congreso en formato virtual, algo que se hacía por primera vez en nuestro país. Era un momento en que el mundo estaba aprendiendo a moverse en la virtualidad. Fue algo innovador el atrevemos a hacerlo de esta manera. Nos adelantados a lo que hoy es normal”, comentó.

El II Congreso Internacional de la Palta en el Perú, realizado en noviembre del 2020, contó con la participación de ponentes extranjeros de Australia, Kenia, Nueva Zelanda, Chile, Argentina, Brasil, entre otros. Entre invitados y participantes sumaron 500 personas inscritas, pero al ser formato virtual se llegó a más gente.

ACERCAMIENTO A LA ACADEMIA

Bustamante dijo que ProHass es el pionero del acercamiento de la industria del sector privado a la Academia ya que en su gestión se firmó un convenio de cooperación con la Universidad Nacional Agraria La Molina (UNALM) para promover la investigación en el cultivo del palto.

A través de este convenio, ambas instituciones empezaron a trabajar de manera conjunta en el desarrollo e innovación con especial prioridad en la variedad Hass en el campus de la universidad.



Convenio suscrito por el doctor Enrique Flores Mariazza, rector de la UNALM, y Daniel José Bustamante Canny, presidente de ProHass
Agreement signed by Dr. Enrique Flores Mariazza, rector of UNALM, and Daniel José Bustamante Canny, president of ProHass



CONFERENCES

Buoyed by the success of the inaugural International Avocado Conference in Peru in 2018, the decision to convene a second conference in 2020 represented a significant commitment, especially in light of the global circumstances at the time. However, the pandemic did not deter the plans for this eagerly anticipated international gathering.

“Far from giving up, we embraced the moment’s new realities and shifted the conference to a virtual platform—a pioneering move not previously seen in our country. This period marked a global transition to online operations, and by hosting the conference virtually, we positioned ourselves at the forefront of this innovation,” he reflected.

The 2nd International Avocado Conference in Peru, held in November 2020, included the participation of foreign speakers from Australia, Kenya, New Zealand, Chile, Argentina and Brazil, among others. Between guests and participants, 500 people were registered, but given that it was a virtual format, more people were reached.

WORKING WITH THE ACADEMIC SECTOR

Bustamante said that ProHass is the pioneer in bringing the private sector industry closer to the academic sector, given that under his management a cooperation agreement was signed with the National Agrarian University of La Molina (UNALM), to promote research into avocado cultivation.

Through this agreement, both institutions began collaborating on development and innovation, with special priority given to the Hass variety on the university campus.

25 AÑOS DE ProHass

Con ocasión de los 25 años de ProHass, Daniel Bustamante quiso resaltar que, en un entorno de negocios cada vez más competitivo a nivel mundial de la palta Hass lo que nos desmarca de manera internacional es la calidad. “Y eso es importante porque el mercado es cada vez más competitivo”, añadió.

Anotó que nuestro país se ha posicionado como el segundo exportador de palta Hass en el mundo gracias al desempeño de los actores que participan en la industria. Y este avance también significa un reto importante para el sector, que es el mantener el buen estándar de calidad que es apreciado por los importadores.

Finalmente, resaltó la importancia de la unidad de la industria en un trabajo articulado con AGAP para lidiar con los problemas que pueda surgir en lo político, en lo ambiental, en el entorno en general. “Un gremio unido para poder enfrentar de manera más eficientemente las adversidades, los factores externos, políticos, climáticos, que puedan afectar no solo la industria de la palta sino el sector agrícola en general y, por qué no, el país.



25 YEARS OF ProHass

On the occasion of the 25th anniversary of ProHass, Daniel Bustamante wanted to highlight that in an increasingly competitive business environment worldwide for the Hass avocado, what sets us apart internationally is quality. “And that is important because the market is increasingly competitive”, he added.

He noted that our country has positioned itself as the second largest exporter of Hass avocados in the world thanks to the performance of the actors participating in the industry. And this progress also constitutes an important challenge for the sector, in order to maintain the high quality standards appreciated by importers.

Bustamante also stressed the critical role of unity within the industry, particularly in its collaboration with the Association of Agricultural Producers Guilds of Peru (AGAP), to navigate the political and environmental challenges that arise. “A cohesive industry stands a much stronger chance of effectively overcoming adversities, be they external pressures, political challenges, or climatic conditions that impact not only the avocado sector but the broader Peruvian agriculture and the country at large,” he concluded.



La empresa Tattersall Perú y sus marcas:

BIOApply®

Surround®

Metalosate®

LIDA

**Felicita a Pro Hass por sus
— 25 años —**

Su labor ha sido fundamental para el desarrollo y la promoción de la palta en el país. ¡Que sigan cosechando éxitos en la agricultura peruana!





LUIS ALAYZA, VOZ DE FUNDADOR

El éxito que ha logrado ProHass es abrir mercados para la palta peruana

LUIS ALAYZA, THE FOUNDER'S VOICE

The success achieved by ProHass is the opening of markets for the peruvian avocado

Luis Alayza de Lozada es también uno de los fundadores de ProHass y vicepresidente de la primera junta directiva. Fue uno de los pioneros del cultivo de palta Hass en el Perú, sus primeros campos los sembró en 1991 y recuerda que al comienzo no le fue bien, pero las cosas fueron mejorando con el tiempo.

Luis Alayza de Lozada, a founding member of ProHass and former vice president of its inaugural board of directors, has played a pivotal role in shaping Peru's avocado industry. A trailblazer in Hass avocado cultivation, Alayza planted his first fields in 1991, navigating initial setbacks to witness eventual success.

En su opinión, uno de los éxitos de ProHass es haber abierto mercados internacionales para que la palta Hass peruana sepa a dónde llegar, sobre todo, considerando el gran crecimiento de áreas que ha tenido.

Al preguntarle sobre el aporte de este gremio a la industria de la palta en sus 25 años de existencia señaló: "Es la institución representativa de los productores que la integran y que han decidido, a través de su administración, abrir mercados internacionales; sobre todo, ser interlocutores válidos no solamente con SENASA para temas sanitarios, sino comerciales con el Ministerio de Comercio, etc. ¿Cuántas instituciones hoy día participan en ferias?

Comentó que los mercados que han sido abierto benefician a la industria de la palta en general, ya que no solo favorece a los asociados de ProHass sino también a los que no están.

ASOCIACIÓN SÓLIDA PARA COMPETIR

En otro momento, dijo que el mercado de la palta es muy competitivo. Como ejemplo mencionó a Colombia quien comenzó a entrar al mercado hace unos diez años y ya es otro país que está compitiendo con Perú.

"Para todo esto se necesita tener una asociación sólida, representativa, con ideas, con apoyo a los agricultores para que siga teniendo la vigencia y el liderazgo para conseguir cosas mejores para los productores".

In his view, one of ProHass's successes lies in opening international markets, providing a destination for Peruvian Hass avocados, particularly considering the significant expansion of cultivation areas.

When asked about the contribution of this organization to the avocado industry over its 25-year existence, he remarked: "It is the representative institution of the producers who are its members, and who have decided, through its administration, to open up international markets; above all, as valid interlocutors not only with SENASA regarding health issues, but also regarding commercial issued with the Ministry of Commerce, etc. How many institutions participate in trade fairs today?

He pointed out that the markets that have been opened benefit the avocado industry in general, since this not only benefits ProHass partners, but also those who are not present.

SOLID ASSOCIATION FOR COMPETING

In another moment, he said that the avocado market is very competitive. As an example, he mentioned Colombia, which began entering the market about ten years ago and is now another country competing with Peru.

"In this context, what is needed is a solid, representative association, with ideas, with support for farmers, so that it will continue to have validity and show the leadership required to achieve better things for producers".



MAYOR APOYO A LA PARTE PRODUCTIVA

Opinó que la asociación debería aprovechar en enseñar y transmitir mayores conocimientos y mayor apoyo a la parte productiva no dedicarse solo al tema comercial.

“Eso fue en verdad una crítica que yo tuve porque nunca aprendimos a sembrar palta, si no fue por nuestro esfuerzo. Las empresas muy grandes pueden perfectamente tener asesores extranjeros en forma permanente, tener viajes, pasantías, etc., pero los pequeños no. El que comenzó en cualquier valle en la costa con 5 o 10 hectáreas tenía que preguntarle cómo hacía al vecino que ya había sembrado”, señaló.

APRENDER A PRODUCIR MEJORES RENDIMIENTOS

Anotó también que hoy día, con las facilidades del Internet, podemos aprender y escuchar charlas de excelentes asesores que muestran resultados muy buenos en el Perú de manejo de paltas, de distintos aspectos del cultivo.

“Pero sobre todo los resultados. Eso es algo, que yo creo que debería fomentarse, aprender a producir mejores rendimientos, dejar de estar produciendo poco y pidiendo mucho, hay que tener el rendimiento más alto en kilos por hectárea para poder soportar cualquier baja en el precio y eso es un tema que pienso que los agricultores deberían conocer”, añadió.



GREATER SUPPORT FOR THE PRODUCTION STAGE

He expressed his belief that the association should take advantage of the opportunity to teach and transmit greater knowledge and greater support for the production stage, rather than only devoting itself to commercial issues.

“That was actually a criticism that I had, because we would never have learned to plant avocado, if it hadn't been for our effort. Very large companies can easily have foreign advisors on a permanent basis, organize trips, internships, etc., but smaller ones cannot. Anyone who started in some valley on the coast with 5 or 10 hectares had to ask their neighbor who had already planted how he did it”, he added.

LEARNING HOW TO PRODUCE BETTER YIELDS

He also noted that today, with the convenience of the internet, it is possible to learn and listen to talks by excellent advisors who have shown very good results in Peru in terms of avocado management, on different aspects of the crop.

“But above all, it's about the results. That is something which I believe should be encouraged, learning to produce better yields, stop producing little and asking for a lot, you have to have the highest yield in kilos per hectare to be able to withstand any drop in price, and that is an issue which I think farmers should be aware of”, he added.

CONSEJOS

Alayza dijo que el éxito es algo relativo porque se puede vivir momentos de éxito y se pueden vivir momentos muy difíciles. “Los momentos lo fijan dos cosas básicamente, uno de ellos es el mercado y el otro es el clima”, anotó.

También dijo que, si se comete el error de enviar fruta con residuos o plagas cuarentenarias, los orígenes cierran los mercados y esto va a traer perjuicio a nuestros productores.

“Esto es un poco el cuidado que tiene que tener SENASA. La responsabilidad no solo es de los productores de palta, sino también de los exportadores. Hay muchos que exportadores comerciales nada más, o sea, no se dedican a producir sino a acopiar palta”, destacó.

“Mientras vivamos cierta estabilidad o tengamos medidas que favorecen al agro tenemos que aprovechar para mejorar nuestra competitividad, pero ese tipo de ventajas las podemos perder cuando no tenemos mercado, cuando enviamos fruta que es rechazada por no tener la calidad adecuada, por plaga, por inmadurez, etc.”, anotó.



TIPS

Alayza maintained that success is relative because one can experience moments of success and one can experience very difficult moments. “Those moments are basically governed by two things, one of them is the market and the other is the weather”, he noted.

He also pointed out that, if the mistake is made of sending produce with quarantine residues or pests, the origins will close the markets, and this will harm our producers.

“This is something that SENASA must be vigilant about. The responsibility lies not only with avocado producers but also with exporters. Many commercial exporters solely focus on exporting rather than producing avocados,” he emphasized.

“As long as we experience a certain level of stability or have measures in place that favor agriculture, we must take advantage and improve our competitiveness. But we can lose those types of advantages when we do not have a market, when we send produce that is rejected for not possessing sufficient quality, due to pests, due to immaturity, etc.”, he noted.

INCERTIDUMBRE AFECTA

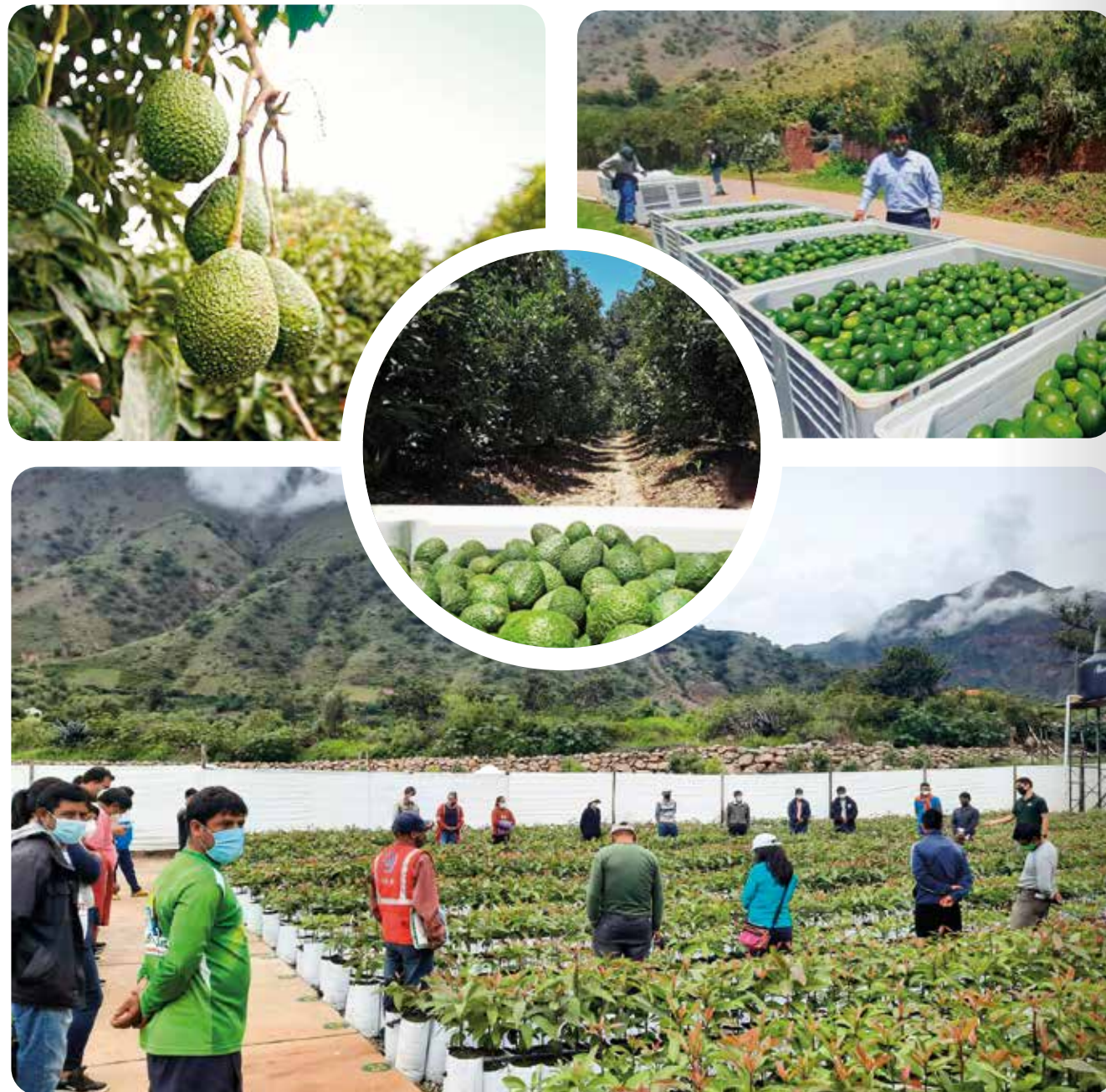
También señaló que venimos siendo afectados por los cambios de la política, por las decisiones que toman los gobiernos.

“Por lo menos, en los últimos 8 años estamos viviendo incertidumbre complicada en el país. Todo se resuelve cortando carreteras, haciendo atentados, exponiendo la salud e integridad de la gente. Prácticamente no hay gobierno, Ni el Ejecutivo cumple con su función ni el Congreso, entonces tenemos que navegar en aguas un poco bravas, en tempestades”, afirmó.

THE IMPACT OF UNCERTAINTY

He also pointed out that we have been affected by policy changes, by the decisions made by governments.

“For at least the last 8 years, we have been experiencing complex uncertainty within the country. Everything is addressed by blocking roads, carrying out attacks, putting at risk the health and wellbeing of the people. There is practically no government, neither the executive branch nor congress fulfill their duties, and so we have to navigate through somewhat rough waters, through storms,” he stated.



Molinos & Cía
FERTILIZANTES
PERU

Fertilizantes para la nutrición exitosa en Palto



Av. Los Ingenieros 154, Urb. Santa Raquel, 2da Etapa, Ate - Lima

Central Telefónica: (01) 512 3370 // Fax: (01) 348 0637 / (01) 348 0615

www.molinoscia.com Molinos & Cía Fertilizantes

Piura - Paita - Chiclayo - Trujillo - Tarapoto - Lima - Pisco - Matarani - Arequipa

Creciendo juntos

PRESTIGIO INTERNACIONAL

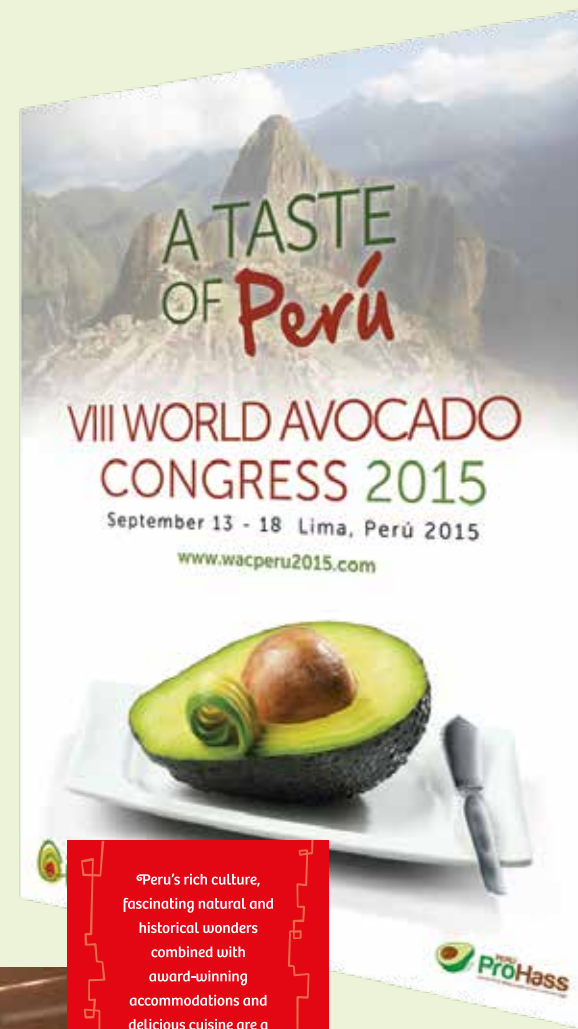
ProHass organizó exitosos congresos internacionales

El Perú es actualmente el segundo país exportador mundial de palta Hass, pero el gran prestigio ganado no se debe solo a ello y a la calidad del fruto, sino también al alto nivel tecnológico, de innovación e investigación del cultivo del palto y como generador de conocimiento científico que ha sido compartidos por ProHass a través de la organización de exitosos congresos internacionales.

INTERNATIONAL PRESTIGE

ProHass organized successful international conferences

Peru is currently the world's second largest exporter of the Hass avocado, but the great prestige gained is not only due to this achievement and the quality of the produce, but also to the high levels of technology, innovation and research employed in avocado cultivation, and the generating of scientific knowledge that has been shared by ProHass through the organizing of successful international conferences.



Peru's rich culture, fascinating natural and historical wonders combined with award-winning accommodations and delicious cuisine are a perfect package to a truly unforgettable trip.

We would be delighted and honored, to have you in Peru for the next world avocado congress 2015.

Vote for Peru, for the next World Avocado Congress 2015.


www.prohass.com.pe

El primer reconocimiento internacional a la industria de la palta peruana, su destacada actividad agroexportadora y calidad del fruto, se dio en setiembre del 2011 durante el VII Congreso Mundial de la Palta realizado en la ciudad de Cairns (Australia).

En esa oportunidad, por decisión mayoritaria, se eligió al Perú como país anfitrión del VIII Congreso Mundial de la Palta, el cual fue organizado por ProHass en el 2015 con gran éxito que se reflejó con la asistencia de más 1,600 participantes y delegaciones de 26 países productores.

Por primera vez los ojos del mundo académico y científico paltero estuvieron puestos en Lima, específicamente en el hotel Westin, donde se desarrolló este cónclave agroexportador de la palta Hass.

Cabe mencionar que, en el Congreso Mundial de la Palta en Australia en el 2011, también ocurrió otro hecho que puso al Perú en el top de la industria de este fruto: por primera vez ProHass ocupó la presidencia de la Sociedad Internacional del Aguacate, y el cargo recayó en James Bosworth, presidente de nuestra asociación en ese entonces.

Dicha sociedad internacional es la máxima institución a nivel mundial del aguacate, creada en 1987 para promover el desarrollo científico, tecnológico, productivo y comercial de la palta Hass. Es integrada por investigadores, técnicos, productores y comercializadores representantes de todas las naciones del mundo donde se cultiva la palta. Su objetivo: realizar el Congreso Mundial de la Palta 2015, en Lima.

The first international recognition of the Peruvian avocado industry, and its outstanding agro-export activity and the quality of the produce, occurred in September 2011 during the 7th World Avocado Congress, held in the Australian city of Cairns.

On that occasion, by a majority decision, Peru was selected as the host country of the 8th World Avocado Congress, which was organized by ProHass in 2015 and enjoyed considerable success, as reflected in the attendance of more than 1600 participants and delegations from 26 producer countries.

For the first time, the eyes of the avocado academic and scientific world were focused on Lima, specifically on the Westin Hotel, where this agro-export conclave focused on the Hass avocado took place.

It should be mentioned that, at the World Avocado Congress in Australia in 2011, another event also occurred that put Peru at the top of the avocado industry: for the first time ProHass held the presidency of the International Avocado Society, and the responsibility fell to James Bosworth, who was the president of our association at the time.

The International Avocado Society is the world's largest avocado institution. It was created in 1987 to promote the scientific, technological, productive and commercial development of the Hass avocado. It is made up of researchers, technicians, producers and traders, who represent all the nations in the world where avocados are grown. Its objective: to hold the 2015 World Avocado Congress in Lima.



VIII Congreso Mundial de la Palta organizado por ProHass en el 2015
VIII World Avocado Congress organized by ProHass in 2015

1ER CONGRESO - 2018 INTERNACIONAL DE LA PALTA

Evento técnico que reunirá a los más reconocidos especialistas nacionales e internacionales del cultivo del palto.

Diciembre 11-12 | San Borja Lima

Centro de Convenciones de Lima

¡Reserva la fecha!

en registro@congresoprohass.com.pe

*Cupo limitado



ProHass ORGANIZÓ CONGRESOS INTERNACIONALES

El éxito del Congreso Mundial hizo que ProHass apostara por este tipo de certámenes y en diciembre del 2018 llevó a cabo el 1er. Congreso Internacional de la Palta, evento técnico y científico que reunió a los más reconocidos especialistas nacionales e internacionales del cultivo del palto, dando a conocer los principales avances y actualizaciones que buscan mejorar la producción y calidad de este fruto.

Concurrieron más de 300 participantes entre asociados, técnicos, productores y miembros del sector, tanto nacionales como extranjeros. ProHass como organizador tuvo un gran reto que fue ampliamente superado.

En noviembre del 2020, ProHass organizó exitosamente el 2do. Congreso Internacional de la Palta, pero debido a la pandemia fue en formato virtual. Pese a ello la asistencia virtual fue masiva y los expositores y trabajos presentados fueron de alto nivel. Cabe anotar que este Congreso Internacional de la Palta es organizado por ProHass cada dos años.

ProHass ORGANIZED INTERNATIONAL CONGRESS

Its success at the World Avocado Congress led to ProHass focusing on this type of event, and in December 2018 it organized the 1st International Avocado Congress, a technical and scientific event that brought together the most renowned national and international specialists in avocado cultivation, and served as a venue for the announcement of the most important advances and the latest news, in the drive to improve the production and quality of this produce.

More than 300 participants attended, including associates, technicians, producers and both national and foreign members of the sector. As the organizer, ProHass faced many challenges, which were largely overcome.

In November 2020, ProHass successfully organized the 2nd International Avocado Congress, but due to the pandemic it was held in a virtual format. Despite those circumstances, the virtual attendance was massive and the exhibitors and work presented were of a high standard. It should be noted that this International Avocado Congress is organized by ProHass every two years.

En setiembre de setiembre de 2022 se llevó a cabo al 3er. Congreso Internacional de la Palta en el Jockey Club del Perú. El evento internacional retornó a la presencialidad y contó con más de 25 exposiciones, entre conferencias, sesiones cortas y paneles de conversación. Asistieron más de 600 participantes, duplicando la asistencia de los anteriores.

Igualmente, brindó conocimiento técnico, científico y comercial de actualidad de la industria de la palta; además, contó con espacios comerciales a través de stand los cuales fueron de mucho interés para los participantes. Destacó la exhibición de diversos posters de investigación desarrollada por tesis de la Universidad Nacional Agraria La Molina en coordinación con ProHass.

También fue muy reconocido el sentido comercial que se le dio al invitar a un conversatorio virtual a las tres empresas más importantes de Europa, Estados Unidos y Chile, nuestros tres principales destinos de exportación. Los participantes tuvieron la oportunidad de conversar y preguntar directamente a dichos empresarios.

In September 2022, the 3rd International Avocado Congress was held at the Jockey Club of Peru. This international event returned to an in-person format and featured more than 25 presentations, including conferences, shorter sessions and conversation panels. More than 600 participants attended, doubling the attendance of the previous events.

At the same time, the event offered current technical, scientific and commercial knowledge related to the avocado industry, while also featuring commercial stands which were of great interest to the participants. The exhibition of research work conducted by graduate students from the Universidad Nacional Agraria La Molina (National Agrarian University La Molina), in coordination with ProHass, was of particular interest.

The commercial aspect of the event was reflected in the invitation to a virtual conversation extended to three of the most important companies in Europe, the United States and Chile, our three main export destinations. The participants had the opportunity to speak with these business leaders and ask questions.





SE VIENE EL VII CONGRESO LATINOAMERICANO DE LA PALTA

ProHass también tiene la responsabilidad de la organización del VII Congreso Latinoamericano de la Palta que se realizará el 2025 en la ciudad de Lima.

El Congreso Latinoamericano de la Palta es el evento más importante de la región, donde se reúnen investigadores, técnicos, productores, exportadores e importadores, quienes presentan e intercambian sus experiencias, resultados, innovaciones, investigaciones y casos de éxito relacionados con el cultivo de la palta en esta parte del continente.

THE 7th LATIN AMERICAN AVOCADO CONFERENCE IS COMING

PROHASS is spearheading the organization of the 7th Latin American Avocado Conference, set to take place in Lima in 2025.

The Latin American Avocado Congress is the most important event in the region, where researchers, technicians, producers, exporters and importers meet to present and exchange their experiences, results, innovations, research work and success stories related to the cultivation of the avocado in this part of the continent.

MAXUS T60

POTENCIA PARA TU NEGOCIO





Personal de ProHass realizando investigaciones en el laboratorio de postcosecha
ProHass personnel conducting research in the postharvest laboratory

LABORATORIO POSTCOSECHA RINDE FRUTOS

Convenio ProHass y UNALM genera desarrollo científico de palta Hass

POST-HARVEST LABORATORY YIELDS FRUITS

ProHass and UNALM agreement generates scientific development of Hass avocado

Con el objetivo de promover la investigación en el cultivo del palto, la Asociación de Productores y Exportadores de Palta Hass del Perú (ProHass) y la Universidad Nacional Agraria La Molina (UNALM) firmaron un convenio de cooperación en 2020 para trabajar de manera conjunta en el desarrollo e innovación de la variedad 'Hass' en el campus de ese centro de estudios superiores.

With the aim of promoting research into avocado cultivation, the Association of Hass Avocado Producers and Exporters of Peru (ProHass) and the Universidad Nacional Agraria La Molina (National Agrarian University La Molina) (UNALM) signed a cooperation agreement in 2020 to work together in the development and innovation of the 'Hass' variety at the La Molina university campus.

Esta iniciativa marcó un hito histórico, ya que fue la primera vez que un gremio del sector agroexportador firmó un documento de esta naturaleza con el sector académico, generando así una alianza estratégica con la UNALM en favor del desarrollo científico de la industria de la palta 'Hass' en nuestro país.

El convenio fue suscrito por el doctor Enrique Flores Mariazza, rector de la UNALM, y Daniel José Bustamante Canny, presidente de ProHass en esa ocasión.

Entre los objetivos específicos de este convenio se precisa que permitirá ejecutar los trabajos de investigación, desarrollo e innovación previamente identificados, priorizados y financiados en el Programa de Investigación de Frutales (PIF) y en el Laboratorio de Postcosecha del Departamento Académico de Horticultura (LPDH).

Aunque la colaboración entre ProHass y la UNALM se formalizó con este convenio, esta ya se venía desarrollando desde 2017, cuando la Asociación, a través de su Departamento Técnico, logró avances significativos con la realización de importantes trabajos de investigación llevados a cabo por profesores y estudiantes de pre y postgrado de la universidad, los cuales tuvieron un impacto muy significativo en la industria de la palta.

Es importante mencionar que el Departamento Técnico de ProHass se enfoca en el desarrollo de tecnologías pre-cosecha, cosecha y postcosecha del cultivo del palto.

This initiative marked a historic milestone, since it was the first time that an organization from the agro-export sector signed a document of this nature with the academic sector, thereby creating a strategic alliance with the UNALM designed to benefit the scientific development of the Hass avocado industry in our country.

The agreement was signed by Dr. Enrique Flores Mariazza, the president of UNALM, and Daniel José Bustamante Canny, the current president of ProHass.

Among the specific objectives of this agreement, it is specified that it will enable the conducting of the research, development and innovation work previously identified, prioritized and financed by the Fruit Research Program (PIF, Spanish Acronym), and in the Postharvest Laboratory of the Academic Department of Horticulture (LPDH, Spanish Acronym).

Although the collaboration between ProHass and UNALM was formalized with this agreement, it had already been underway since 2017, when the Association, through its Technical Department, achieved significant progress with the conclusion of major research work carried out by professors and undergraduate and graduate students at the university, whose work had a very significant impact on the avocado industry.

It is important to mention that the ProHass Technical Department focuses on the development of pre-harvest, harvest and post-harvest technologies for avocado cultivation.



Convenio suscrito por el doctor Enrique Flores Mariazza, rector de la UNALM, y Daniel José Bustamante Canny, presidente de ProHass
Agreement signed by Dr. Enrique Flores Mariazza, rector of UNALM, and Daniel José Bustamante Canny, president of ProHass

LABORATORIO
POSTCOSECHA

En octubre de 2021 se inauguró el moderno Laboratorio Postcosecha establecido en el marco del convenio y financiado por ProHass. La ceremonia estuvo a cargo del rector de la universidad, doctor Américo Guevara, y el gerente general de ProHass, Arturo Medina, quienes destacaron la importancia del binomio universidad-empresa privada en el apoyo de la investigación académica en el país en favor del desarrollo del sector agrario.

“Con el convenio buscamos acercar la realidad de la industria a los jóvenes universitarios. Estamos en permanente búsqueda del mejoramiento de la calidad de la palta ‘Hass’ para que los pequeños, medianos y grandes productores se beneficien. Como Asociación, estamos para colaborar en todos los sectores y ahora con la parte educativa”, manifestó Arturo Medina en esa ocasión.

El moderno laboratorio cuenta con dos cámaras de frío de 12 metros cúbicos cada una, las cuales tienen cubículos que pueden simular diferentes concentraciones de atmósferas controladas (oxígeno y dióxido de carbono) manejadas de manera automatizada. Cada cubículo cuenta con capacidad de 200 kg de fruta cada uno, aproximadamente. La capacidad total de la cámara es de 1.2 toneladas de palta.

POST-HARVEST
LABORATORY

In October 2021, the modern Post-Harvest Laboratory, established within the framework of the agreement and financed by ProHass, was inaugurated. The ceremony was presided over by the president of the university, Dr. Américo Guevara, and the general manager of ProHass, Arturo Medina, who highlighted the importance of the university and private sector alliance in supporting academic research in our country, with the aim of benefiting the development of the national agricultural sector.

“With this agreement, we seek to make young university students more aware of the reality of the industry. We are constantly seeking to improve the quality of the ‘Hass’ avocado, so that small, medium and large producers can all benefit. As an Association, we are here to collaborate with all sectors, and that now includes the educational sector”, said Arturo Medina during the ceremony.

The modern laboratory has two cold chambers, measuring 12 cubic meters each, which contain cubicles that can simulate different concentrations of controlled atmospheres (oxygen and carbon dioxide), managed by an automated system. Each cubicle is able to accommodate a capacity of approximately 200 kg of produce, while the total capacity of the chamber is 1.2 tons of avocados.



Américo Guevara, rector de la UNALM y Arturo Medina, gerente general de ProHass en la inauguración del laboratorio
Américo Guevara, rector of UNALM and Arturo Medina, general manager of ProHass at the inauguration of the laboratory



INVESTIGACIONES

La implementación de este laboratorio permite que los estudiantes y profesores de la UNALM realicen estudios, investigaciones, pruebas y mejoras en la producción de la palta para que llegue a los mercados internacionales en óptimas condiciones.

Las investigaciones que se realizan en este laboratorio están relacionadas con la postcosecha para optimizar la calidad de la palta ‘Hass’, así como para comprender el comportamiento y la biología de la palta ‘Hass’ peruana y las diferencias entre los distintos lugares de producción en el país. Entre ellas, se encuentra el estudio de las atmósferas controladas para mejorar su adecuada conservación durante la exportación.

Asimismo, se está llevando a cabo la investigación para utilizar cámaras de maduración forzada, específicamente para la palta ‘Hass’ peruana, con el objetivo de estudiar la maduración comercial. Se prevé que estas investigaciones puedan implementarse en la próxima campaña.

Actualmente, no existe un protocolo establecido para madurar la palta ‘Hass’ en destino y que la investigación apunta a establecerlo para que los agroexportadores lo utilicen en los destinos.



RESEARCH

The implementation of this new laboratory enables UNALM students and professors to engage in studies, research work, trials and innovations to improve avocado production, thereby ensuring that Peru’s avocados reach international markets in optimal condition.

The research work that is carried out in this laboratory is associated with the post-harvest stage, with the aim of optimizing the quality of the ‘Hass’ avocado, as well as to better understand the particular behavior and biology of the Peruvian ‘Hass’ avocado and the differences that exist across the different production sites within the country. The work involves studies conducted in controlled atmospheres, with the goal of improving the conservation of the produce during the export process.

Currently, research is being carried out in the use of forced ripening chambers, specifically for the Peruvian ‘Hass’ avocado variety, with the aim of contributing to the study of commercial ripening. It is expected that the results of this research work will be implemented during the next growing season.

Currently, there is no established protocol for ripening the ‘Hass’ avocado at destination, and that this research aims to establish this process so that it can be used by agro-exporters at their respective destinations.

OTRAS INVESTIGACIONES EN EJECUCIÓN

Se están llevando a cabo pruebas con diferentes concentraciones de atmósferas controladas en paltas 'Hass' producidas en varias zonas del país y en diferentes momentos de madurez fisiológica para entender su impacto en la calidad de la fruta.

Los últimos ensayos y experimentos realizados en el Laboratorio Postcosecha de ProHass en la UNALM, dados a conocer el año pasado, fueron: "Efecto de diferentes concentraciones de atmósferas controladas sobre la calidad de la palta 'Hass'", "Efecto de niveles de calcio y nitrógeno en pulpa sobre la calidad de la palta 'Hass'", "Cámara de maduración forzada" y "Evaluación de la tasa respiratoria".

Además, se realizaron ensayos con proveedores donde se emplearon aproximadamente 1200 kg de fruta (300 cajas de 4 kg) para evaluar diferentes tratamientos que involucren el uso de cobertores, 1-mcp, ozono, agroquímicos, entre otras investigaciones.



OTHER ONGOING RESEARCH WORK

Trials are being carried out with different concentrations of controlled atmospheres on 'Hass' avocados produced in various areas of the country and at different stages of physiological maturity, in order to understand their impact on the quality of the produce.

The latest trials and experiments carried out in the ProHass Post-Harvest Laboratory at UNALM, made public last year, were: "The effect of different concentrations of controlled atmospheres on the quality of the 'Hass' avocado", "The effect of calcium levels and nitrogen in pulp on the quality of the 'Hass' avocado", "Forced ripening chambers", and "Evaluation of the respiratory rate".

In addition, trials were conducted with suppliers, in which approximately 1200 kg of produce (300 4 kg boxes) were used to evaluate different treatments involving the use of covers, 1-mcp, ozone, agrochemicals, among other investigations.



GreenKeeper Iberia



Beneficios de la Tecnología Greenkeeper en el Aguacate

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

Sobres
GK4/P



Mantas
GK4/P



Filtro Easyfit
EF 100



(511) 2711202 – 998294230



Av. Benavides n° 3405 Surco – Lima – Peru



Pobox@promosurperu.com



investigación y desarrollo



apoyo técnico



tecnología y compromiso



contacto alimentario y agricultura orgánica



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

APERTURA DE MERCADOS

Palta Hass peruana en 68 mercados del mundo

El primer mercado que conquistó ProHass fue Francia, pero no fue fácil. Hace 25 años exportaron los primeros seis contenedores a París y fracasaron, según lo recordó Luis Alayza, uno de los fundadores. No se amilanaron y luego enviaron 13 y 19 contenedores, teniendo gran acogida y así, poco a poco, fueron conquistando Europa y otros países del mundo. Hoy son 68 mercados los que se han abierto y a donde llega la palta Hass peruana con su gran calidad, textura y sabor.

OPENING UP OF MARKETS

The peruvian Hass avocado is in 68 markets around the world

The first market that ProHass conquered was France, but it was not easy. Twenty-five (25) years ago, they exported the first six containers to Paris and the result was failure, as Luis Alayza, one of the organization's founders, recalled. But they were not intimidated, and subsequently sent 13 and then 19 more containers, which were very well received. In this way, little by little, they conquered Europe and other countries around the world. Today, 68 markets that have been opened up, where the Peruvian Hass avocado is present, thanks to its great quality, texture and flavor.



Ese es el éxito principal que ha logrado ProHass en su cuarto de siglo de existencia y que ha permitido que la industria de la palta Hass peruana tenga mercados a donde llegar, sobre todo, teniendo en cuenta que el incremento permanente de áreas de cultivo y producción del palto.

ProHass participa en la elaboración de los planes de trabajo en forma conjunta con el SENASA para abrir diferentes mercados destino de la palta peruana exportada y en la gestión de acceso de los nuevos mercados, tal como ha ocurrido con el último mercado ganado en enero: Malasia.

Igualmente, ProHass acompaña y apoya a los agroexportadores durante el proceso de exportación y ayuda a resolver los problemas e inconvenientes que puedan suscitarse en dicho proceso.

SENASA, por su parte, hace el seguimiento del cumplimiento de medidas fitosanitarias y estudios fitosanitarios para la mejora de los accesos.

Such has been the success that ProHass has achieved in its quarter of a century of existence, and that is what has enabled the Peruvian Hass avocado industry to reach new markets, while at the same time continuously increasing the area of land under avocado cultivation.

ProHass participates in the development of working plans jointly with the National Agrarian Health Service of Peru (SENASA), with the aim of opening up different destination markets for exported Peruvian avocados, and in the management of access to new markets, as has happened with the latest market to be conquered, in January: Malaysia.

At the same time, ProHass accompanies and supports agricultural exporters during the export process and helps to resolve problems and issues that may arise during that process.

For its part, SENASA, monitors compliance with phytosanitary measures and studies, in order to improve access.





PRINCIPALES MERCADOS

Entre los principales mercados a los cuales los asociados de ProHass exportan figuran: Inglaterra, España, Francia, Holanda, Alemania, Escandinavia, Bélgica, Rusia, China, Japón, Hong Kong, India, Corea, Tailandia, Estados Unidos, Canadá, Chile, Costa Rica, Argentina, entre otros.

Actualmente, junto con SENASA, se está gestionando otros mercados como Vietnam, Australia y Nueva Zelanda generando empleo desde el mismo lugar de producción, emparadoras, transportistas, comercio, entre otros.

Cabe mencionar que los mercados que han sido abiertos favorecen no solo a los productores de palta asociados en ProHass, sino a toda la industria de la palta peruana, incluso los que no pertenecen a la asociación. Es un hecho que el sector exportador de palta Hass necesita dispersar su oferta a más mercados.

MAIN MARKETS

Among the main markets to which ProHass associates export are: The United Kingdom, Spain, France, the Netherlands, Germany, Scandinavia, Belgium, Russia, China, Japan, Hong Kong, India, Korea, Thailand, United States, Canada, Chile, Costa Rica and Argentina, among others.

Currently, together with SENASA, other markets such as Vietnam, Australia and New Zealand are also being targeted, generating employment in the production, packing plant, transportation and trading sectors, among others.

It is also worth mentioning that the markets which have been opened benefit not only the avocado producers associated with ProHass, but also the entire Peruvian avocado industry, even those who do not belong to the organization. At the same time, it is a fact that the Hass avocado export sector needs to diversify its supply chain into more markets.



DISTRIBUCIÓN DE MERCADOS OSCILANTE

La distribución de las exportaciones de la palta Hass en los diferentes mercados varía cada año, pero siempre el principal destino es Europa, seguido de Estados Unidos, resto de países de América y Asia.

En el año 2015 el 64% de nuestras exportaciones iban a Europa, 30% a Estados Unidos, 5.9%, al resto de América y el 0.1% al incipiente Asia, que recién iniciaba su aparición como nuevos mercados para la palta Hass peruana.

El 2019, los porcentajes variaron: Europa 57%, Estados Unidos volvió al 30% (después de bajar al 24% en el 2018), resto de América 7% y Asia también 7%. El 2021, Europa continuó en 57%, Estados Unidos bajó a 18%, resto de América subió a 15%, al igual que Asia 11%.

El año pasado, Europa se recuperó un poco con el 59% de los envíos, Estados Unidos bajó a 14%, Chile subió a 10%, China 9%, Japón 3%, Corea 2% y Canadá 1%, mientras que los demás mercados importaron el 2% de palta Hass peruana.

“LA DISTRIBUCIÓN DE LAS EXPORTACIONES DE LA PALTA HASS EN LOS DIFERENTES MERCADOS VARÍA CADA AÑO, PERO SIEMPRE EL PRINCIPAL DESTINO ES EUROPA”

OSCILLATING MARKET DISTRIBUTION

The distribution of Hass avocado exports across the different markets varies from year to year, but the main destination is always Europe, followed by the United States, other countries in the Americas, and Asia.

In 2015, 64% of our exports went to Europe, 30% to the United States, 5.9% to the rest of the Americas, and 0.1% to the emerging Asia market, which was just beginning to develop as a new market for the Peruvian Hass avocado.

By 2019, the percentages had varied: Europe 57%, the United States returned to 30% (after dropping to 24% in 2018), the rest of the Americas 7%, and Asia also at 7%. In 2021, Europe remained at 57%, the United States dropped to 18%, while the rest of the Americas rose to 15%, with Asia also rising to 11%.

Last year, Europe recovered a little, with 59% of shipments, the United States fell to 14%, Chile rose to 10%, China was at 9%, Japan at 3%, Korea at 2% and Canada represented 1%, while the remaining markets imported 2% of Peruvian Hass avocado exports.

“THE DISTRIBUTION OF HASS AVOCADO EXPORTS ACROSS THE DIFFERENT MARKETS VARIES FROM YEAR TO YEAR, BUT THE MAIN DESTINATION IS ALWAYS EUROPE”

MANTENIMIENTO DE MERCADOS

ProHass y SENASA vienen trabajando para el mantenimiento de los mercados y la gestión de nuevos accesos que brinde oportunidad de exportación a la palta peruana.

Para ello es vital la calidad de la palta y el cumplimiento de las exigencias fitosanitarias de cada mercado. En tal sentido realizan actividades de protección y vigilancia fitosanitaria, y control de plagas priorizadas (incluidas las cuarentenarias) para mejorar la fitosanidad y calidad de los productos incrementado su competitividad en los mercados internacionales y las alertas fitosanitarias.

Es por eso que ProHass brinda apoyo permanente en las campañas de exportación e inspecciones de las mismas, como el control de la materia seca, con la finalidad de ofrecer los lineamientos para corregir alguna deficiencia que se produzca en la exportación de la fruta, y de esta manera lograr campañas uniformes con los mejores precios de retornos para los asociados.

MAINTAINING MARKETS

ProHass and SENASA have been working to maintain markets and manage new access in order to provide more export opportunities for Peruvian avocados.

To this end, the quality of the avocado and compliance with the phytosanitary requirements of each market are vital factors. In this context, phytosanitary protection and surveillance activities are conducted, along with measures to control pests (including quarantine pests), and to improve the phytosanitary standards and quality of products, thereby increasing competitiveness in international markets and improving the response to phytosanitary alerts.

ProHass provides permanent support in export campaigns and inspections, such as the control of dry matter, with the purpose of offering guidelines in order to correct any deficiency that occurs in the export of the produce, in this way achieving consolidated campaigns that ensure the best returns for associates.



Promperú AND MINAGRI

Together with ProHass and SENASA, Promperú, Ministry of Agricultural Development and Irrigation (MIDAGRI) and Ministry of Foreign Trade and Tourism (MINCETUR) are also working on opening up new markets to take advantage of the 22 existing free trade agreements, searching always for new destinations for our Hass avocado.

It is also important to mention the role of Promperú and AGAP in efforts to ensure that ProHass and the Peruvian avocado are able to participate in major international fairs, such as Fruit Logística in Berlin (Germany), Asia Fruit Logística in Hong Kong (China), and Fruit Attraction in Madrid (Spain).

Promperú Y MINAGRI

Junto con ProHass y SENASA también trabajan en abrir mercados Promperú, el MIDAGRI y MINCETUR para aprovechar los 22 tratados de libre comercio existentes para la búsqueda de nuevos destinos para nuestra palta Hass.

Es también importante mencionar el papel de Promperú y AGAP en la gestión para que ProHass y la palta peruana participe en las principales ferias internacionales, como la Fruit Logística en Berlín (Alemania), la Asia Fruit logística en Hong Kong (China) y la Fruit Attraction en Madrid (España).



CAJA AGRÍCOLA
PLEGABLE
SÚPER LOCK
50x30

Resistente

Protección UV

Duradero

100% FDA APROBADO

Apto para contacto con alimentos

CON TIRANTE 3 PUNTOS

PLUS CON SOLAPA

MÁS INFORMACIÓN AQUÍ

XIMESA S.A.C.

+51 940 480 104
(01) 205 5000 Anx. 313
agroindustrias@ximesa.com

Reyplast
ReyplastPeru
www.reyplast.pe

PAC – PERUVIAN AVOCADO COMMISSION

Promoción de palta Hass peruana en Estados Unidos

Otro de los grandes aciertos de ProHass fue la conformación de la Comisión Peruana de Paltas -PAC por sus siglas en inglés (Peruvian Avocado Commission), una asociación bilateral creada en el 2010 con la finalidad de encargarse de promover e incrementar el consumo de la palta Hass en el mercado norteamericano, que en ese entonces tenía un consumo aproximado de 600 mil toneladas. Actualmente, supera el millón 200 mil toneladas y se espera que este año llegue al millón 300 mil toneladas.



PAC – PERUVIAN AVOCADO COMMISSION

Promotion of peruvian Hass avocado in the United States

Another of the great successes achieved by ProHass was the formation of the Peruvian Avocado Commission (PAC), a bilateral association created in 2010 with the purpose of promoting and increasing the consumption of Hass avocados in the North American market, where at that time annual consumption was approximately 600,000 tons. Currently, consumption exceeds 1,200,000 tons, and it is expected to rise to 1,300,000 tons this year.

En noviembre del 2010, la recientemente creada PAC recibió la certificación del Gobierno estadounidense para promocionar de manera bilateral el consumo de la palta Hass peruana en el país del norte. Fue en una sencilla ceremonia en la sede del Ministerio de Agricultura.

El subsecretario de Asuntos Regulatorios y Marketing del Departamento de Agricultura de los EEUU, Edward Ávalos, entregó el respectivo certificado al entonces ministro de Agricultura, Rafael Quevedo Flores, quien trasladó el documento al presidente de la PAC, Enrique Camet, quien era presidente de ProHass en ese año.

La PAC tiene la distinción de ser la primera y única asociación binacional integrada por las principales compañías productoras, empacadoras, exportadoras e importadoras de palta Hass de Estados Unidos y del Perú, bajo un programa federal.

El primer directorio estuvo presidido por Enrique Camet Piccone, Los directores exportadores fueron José Antonio Castro, Favio Matarazzo y Eugenio Oliveira, y los directores importadores, Bruce Downh (quien ocupó el cargo de vicepresidente de la PAC), Jim Donovan (tesorero) y Ranklin McDaniel.

In November 2010, the recently created PAC received certification from the US Government to bilaterally promote the consumption of the Peruvian Hass avocado in the United States, at a simple ceremony held at the headquarters of the Ministry of Agriculture.

The Undersecretary for Regulatory and Marketing Programs of the US Department of Agriculture, Edward Ávalos, delivered the respective certificate to the then Minister of Agriculture, Rafael Quevedo Flores, who transferred the document to the president of the PAC, Enrique Camet, who was the president of ProHass that year.

The PAC has the distinction of being the first and only binational association made up of the main producing, packing, exporting and importing companies working with Hass avocados in the United States and Peru, under the auspices of a federal program.

The first board was chaired by Enrique Camet Piccone. The export directors were José Antonio Castro, Favio Matarazzo and Eugenio Oliveira, and the import directors were Bruce Downh (who held the position of the PAC vice president), Jim Donovan (treasurer) and Ranklin McDaniel.





ACTIVIDADES DE LA PAC

Entre las actividades de la PAC se encuentran las campañas de promoción, actividades de desarrollo de mercado, investigación científica y comercial e información al consumidor sobre el producto. La PAC actúa como la voz del sector paltero peruano en los Estados Unidos y trabaja en forma coordinada con las otras asociaciones que forman parte del programa federal de promoción de la palta Hass en Norteamérica.

La creación de la PAC y las primeras exportaciones de palta Hass sin tratamiento de frío a los Estados Unidos, hacían presagiar un futuro prometedor para la palta Hass peruana. Y así fue, actualmente, el país del Tío Tom es el segundo mayor mercado de exportación de nuestra palta.

THE PAC'S ACTIVITIES

Among the PAC's activities are promotional campaigns, market development activities, scientific and commercial research, and consumer information regarding the product. The PAC acts as the voice of the Peruvian avocado sector in the United States and works in coordination with the other associations that are part of the federal program to promote the Hass avocado in North America.

The creation of the PAC and the first exports of the Hass avocado without cold treatment to the United States heralded a promising future for the Peruvian Hass avocado. And so it proved; currently, the United States is the second largest export market for our avocado.



CAMPAÑAS

Las campañas promocionales son de diverso tipo. Por ejemplo, hay algunas que giran alrededor de la colaboración con los principales equipos de fútbol americano y su participación en el Superbowl. Para este año se tendrá la temática de la Copa América, ya que Estados Unidos es la sede de este certamen del fútbol continental.

Igualmente se han estrechado las relaciones y se trabaja en conjunto con las cadenas de supermercados y negociando campañas de marketing con Walmart, Costco, Sam's Club, Kroger, Albertsons, Shaws, Grocery Outlet, Lidl, Meijer, BJ's, Giant, Food Lion, entre otros.

También se ha utilizado anuncios en TV tradicionales y digitales en más de 90 ciudades, publicidad en grandes ómnibus, las redes sociales, activations en supermercados, sorteos y premios diferente, hasta un auto, como fue el Avo Tesla 2023...

El principal promotor de las campañas en Estados Unidos es el CEO de la PAC, Xavier Equihua, quien dijo que espera que el Perú pueda llegar a exportar 500 millones de libras al año en los próximos cinco años.



CAMPAIGNS

There are various types of promotional campaigns. For example, there are some that revolve around collaboration with the major American football teams and their participation in the Super Bowl. This year there will also be a Copa América theme, since the United States is the venue for this continental soccer competition.

At the same time, relations have also been strengthened and we are working together with supermarket chains and negotiating marketing campaigns with Walmart, Costco, Sam's Club, Kroger, Albertsons, Shaw's, Grocery Outlet, Lidl, Meijer, BJ's, Giant, and Food Lion, among others.

Traditional TV and digital platform ads have also been used in more than 90 cities, as well as advertising on buses, social networks, activation campaigns in supermarkets that have included prize draws with different prizes, included a car, namely the 2023 Avo Tesla.

The main promoter of the campaigns in the United States is the PAC CEO, Xavier Equihua, who has said that he hopes that Peru can export 500 million pounds a year of avocados within the next five years.



CALIDAD Y MATERIA SECA ÓPTIMAS

Para ello, afirmó, la calidad y materia seca de la palta tendrían que ser excelentes para poder competir con otros orígenes que también suministran el mercado americano.

Propuso que para enfrentar los problemas en origen, ProHass debería tener un equipo más grande de auditores especialistas para asegurar la calidad y materia seca; además, junto con SENASA tienen que trabajar con los no asociados para que exporten paltas con excelente materia seca.

Cabe anotar que en los últimos cuatro años se ha notado una preocupante baja en la exportación de palta exportada a Estados Unidos. El 2019, el 30% de la palta producida por Perú fue para el mercado norteamericano. Poco a poco fue bajando y el 2023 llegó al 14%.

OPTIMUM QUALITY AND DRY MATTER

To achieve this, he stated, the quality and dry matter of the avocado would have to be excellent, in order to be able to compete with other countries of origin that also supply the American market.

He proposed that, to address problems at source, ProHass should have a larger team of specialist auditors, in order to ensure quality and dry matter; and, furthermore, together with the National Agrarian Health Service of Peru (SENASA), the organization should work with non-members so that they export avocados with excellent dry matter.

It should be noted that in the last four years there has been a worrying decline in the export of avocados to the United States. In 2019, 30% of the avocados produced by Peru were for the North American market. Gradually, this figure has fallen and in 2023 it was 14%.

META AL 2025

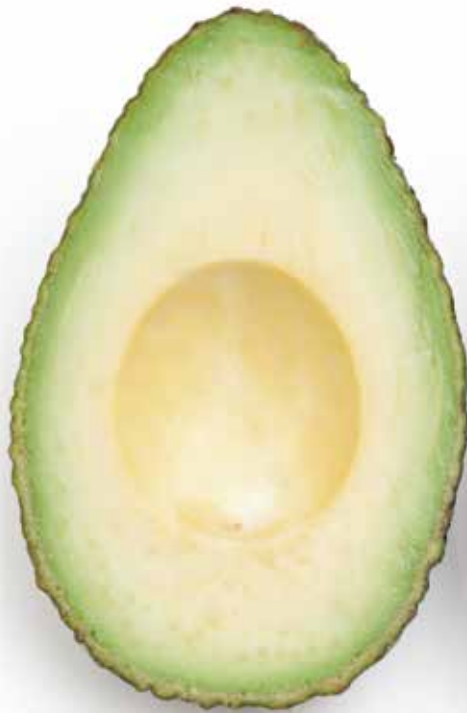
ProHass está trabajando intensamente para mejorar la presencia de la palta Hass en Estados Unidos y se han propuesto que en la campaña 2025 se debe duplicar el volumen de las exportaciones peruanas a dicho mercado.

Peruvian Avocado Commission – PAC, hace el máximo esfuerzo posible con un presupuesto 12 veces menor que el de México para promocionar su origen, pero es necesario tener en cuenta dos ingredientes muy importantes: la calidad y el volumen.

GOAL FOR 2025

PROHASS is on a determined mission to bolster the presence of the Hass avocado in the United States, targeting an ambitious objective to double the export volume from Peru to the U.S. by the year 2025.

The Peruvian Avocado Commission (PAC) makes every possible effort with a budget that is twelve times smaller than that of Mexico, to promote Peru as a country of origin, but at the same time it is necessary to prioritize two very important factors: quality and volume.



“LA CALIDAD Y MATERIA SECA
DE LA PALTA TENDRÍAN QUE
SER EXCELENTES PARA PODER
COMPETIR CON OTROS
ORÍGENES.”

“THE QUALITY AND DRY MATTER
OF THE AVOCADO WOULD HAVE
TO BE EXCELLENT, IN ORDER TO BE
ABLE TO COMPETE WITH OTHER
COUNTRIES OF ORIGIN.”





RIEGO DE ALTA TECNOLOGÍA PALTA

PROYECTOS EN PERÚ
Y EN TODO EL MUNDO
hermisan.com



info@hermisan.com





WAO - WORLD AVOCADO ORGANIZATION

Consumo de palta Hass peruana en Europa se triplicó en los últimos 8 años

WAO - WORLD AVOCADO ORGANIZATION

Consumption of peruvian Hass avocado in Europe tripled in the past 8 years

World Avocado Organization (WAO) se creó en febrero el 2016 por México, Perú, Estados Unidos y Sudáfrica, con la finalidad de incrementar el consumo de la palta en Europa, independientemente del origen, estableciendo un estándar de calidad que es cumplido por los productores. Y lo ha logrado

The World Avocado Organization (WAO) was created in February 2016 by Mexico, Peru, the United States and South Africa, with the aim of increasing avocado consumption in Europe, regardless of origin, and establishing a quality standard to be met by all producers. And these goals were achieved.

El consumo de palta en Europa en la campaña 2016 era de aproximadamente 400,000 toneladas y al cierre de la campaña 2023 se ha incrementado a más de 600,000 toneladas.

Perú es el principal exportador de palta Hass a Europa y, evidentemente, las campañas de promoción de la WAO han colaborado no solo a que se mantenga en esa condición, sino a que se haya triplicado la exportación de la palta Hass peruana al Viejo Continente.

Al final de la campaña del 2015 (dos meses antes de la fundación de la WAO), el Perú cerró sus envíos a Europa con 103,473 toneladas. El mismo 2016, la exportación de palta peruana subió a 131,511 y así, en forma continua, ha seguido creciendo. El año 2023, de acuerdo a información de la WAO, el consumo de palta peruana en Europa fue de 331,767 toneladas.

Avocado consumption in Europe during the 2016 campaign was approximately 400,000 tons, and by the end of the 2023 campaign it had increased to more than 600,000 tons.

Peru is the main exporter of the Hass avocado to Europe and it is clear that the promotional campaigns organized by the WAO have helped not only to maintain that positioning in the market, but also to triple the exporting of Peru's Hass avocado to the Old World.

By the end of the 2015 campaign (two months before the founding of the WAO), Peru closed the year with shipments to Europe totaling 103,473 tons. In 2016, the export of Peruvian avocados rose to 131,511 tons, and ever since the growth in annual exports has been continuous. In 2023, according to information provided by the WAO, the consumption that year of Peruvian avocados in Europe was 331,767 tons.





THE BEGINNINGS

Xavier Equihua, one of the first CEOs of the WAO, recalled how the first European marketing campaign was launched in April 2017, and that it was focused on seven countries. He noted that the WAO is the only organization in the agricultural world that promotes its product with no mention of the origin or variety of the avocado, in a context in which the European market is supplied by a total of approximately 16 countries of origin.

The four original founding countries of the WAO have been joined in recent years by Spain, Zimbabwe, Tanzania and Mozambique. The priority for the organization is that all the members make a contribution, while involvement in the European market is optional. ProHass will continue to support promotional campaigns to benefit the Peruvian Hass avocado. The investment made is always well employed, and this is reflected in the increased consumption of the product, year on year.



IN DEFENSE OF SUSTAINABLE WATER USE

The role of the WAO is not limited to promoting the consumption of avocados, but also to protecting and promoting the reputation and good practices of the avocado industry.

There have been some attempts by environmental activists to discredit avocado production, accusing the industry of the indiscriminate use of water sources. The WAO was responsible for defending the water sustainability of the avocado crop, highlighting the fact that the industry has managed to substantially reduce the amount of water required for the growing of avocados.

DEFENSA DE SOSTENIBILIDAD HÍDRICA

El papel de la WAO no solo se circunscribe a la promoción del consumo de la palta, sino también en el cuidado de la reputación y buenas prácticas de la industria de este fruto.

Hubo algunos intentos ambientalistas de desprestigiar a la producción de la palta acusando de hacer un consumo indiscriminado del agua. WAO se encargó de la defensa de la sostenibilidad hídrica de este cultivo, mencionando que se ha logrado reducir sustancialmente la cantidad de agua necesaria para el cultivo del palto.

INICIOS

Xavier Equihua, uno de los primeros CEO de la WAO, recordó que el primer programa de marketing europeo se lanzó en abril 2017 y fue en siete países. Anotó que es la única organización en el mundo agrícola que promociona su producto sin mencionar el origen o variedad de la palta, teniendo en cuenta que el mercado europeo es abastecido por unos 16 orígenes.

A los cuatro países fundadores de la WAO se han sumado en los últimos años España, Zimbabue, Tanzania y Mozambique. Lo importante es que todos los asociados aporten. El aporte en Europa es voluntario. ProHass seguirá apoyando las campañas de promoción en beneficio de la palta Hass peruana. La inversión realizada siempre es bien utilizada y se refleja en un mayor consumo del producto cada año.



TRIPLICANDO
CAMPAÑAS EN EUROPA

El actual CEO de la WAO, Tom Van Hees, estuvo en Lima el año pasado y dijo que en el 2023 realizaron 31 campañas de promoción de la palta, triplicando el número logrado en el 2021, que llegó a 9 realizadas en los supermercados europeos. Este incremento de campañas se reflejó en un mayor consumo de la palta Hass, especialmente el proveniente del Perú.

Para este año tienen tres objetivos. El primero es incrementar la promoción durante todo el año y para eso, afirmó, necesitan que participen de otros países, como Colombia, Israel, España, Chile, entre otros, para que trabajen con la WAO y organizar todas las actividades de promoción y comunicación

El segundo objetivo es reforzar la información sobre la palta, hablar sobre el valor nutritivo, los calibres, historias e información sobre las propiedades alimenticias, de su cultivo, etc.

El tercer objetivo tiene que ver con el respaldo e intereses servidos que va a asumir en favor de sus países miembros y la industria de la palta mundial. Afirmó que la WAO tiene que acudir cuando hay problemas de temas grandes e importantes para la industria. “Son tres los objetivos de WAO: promoción, información y apoyo de la industria”, resumió.



TRIPLING
CAMPAIGNS IN EUROPE

The current CEO of the WAO, Tom Van Hees, was in Lima last year and said that in 2023 the organization carried out 31 avocado promotional campaigns, tripling the number achieved in 2021, which totaled 9, conducted in European supermarkets. This increase in campaigns was reflected in greater consumption of the Hass avocado, especially avocados from Peru.

For this year, the WAO has three goals. The first is to increase promotion throughout the year, and to that end, according to the CEO, they will need the participation of other countries, such as Colombia, Israel, Spain and Chile, working with the WAO to organize promotional and communication activities.

The second goal is to improve information related to avocados, promoting nutritional values and properties, and offering more information regarding cultivation, etc.

The third objective is focused on the support for interested parties whose support is sought by the organization's member countries, and for the global avocado industry in general. The CEO stated that the WAO has to involve itself in cases where problems emerge and important issues facing the industry must be addressed. Summarizing, he explained that the WAO has three main goals: “Promotion, information and industry support”.

Anotó que la WAO crea una campaña en cada país. Explicó que son mercados diferentes y por eso no pueden ser campañas similares. “No tenemos una sola campaña por Europa, son todas diferentes”, reveló.



He went on to mention that the WAO creates a campaign for each country. He explained that each market is very different, and that is why the campaigns must also be different. “We don't have a single campaign for Europe, they are all different,” he revealed.



“Torre Blanca, más de 17 años contribuyendo con las exportaciones de palta del Perú hacia el mundo”



www.torre-blanca.net



CAMPAÑAS DE PROMOCIÓN

ProHass promueve el consumo local de palta Hass

Hace doce años, en los meses de junio, julio y agosto de 2012, ProHass desarrolló en Lima una intensa campaña para incentivar el consumo interno de este producto bandera de nuestro país. Fue la primera vez que se realizaba una promoción de esta naturaleza en el Perú. La palta Hass era un producto neto de exportación, pero no era conocida en el mercado local.

PROMOTIONAL CAMPAIGNS

ProHass promotes the local consumption of Hass avocado

Twelve years ago, in June, July and August 2012, ProHass developed an intense campaign in Lima to encourage the domestic consumption of this flagship product of our country. It was the first time that a promotional campaign of this nature was carried out in the country. The Hass avocado was a net export product, but it was less well-known in the local market.



A partir de ese momento, ProHass apostó por el mercado local y ha llevado permanentemente una serie de campañas de promoción internas del consumo de la palta Hass, habiendo avanzado significativamente. Ahora la palta Hass peruana es también conocida y consumida por nuestra población y con la misma calidad que se vende en los mercados internacionales.

PRIMERA CAMPAÑA

ProHass decidió realizar una campaña interna agresiva en el 2012 y, para ello, contó con la participación de una agencia de publicidad. Fueron tres meses de campaña en la vía pública, mediante grandes paneles y vallas ubicadas en lugares estratégicos cercanos a supermercados y mercados donde se empezó a vender palta Hass.

Paralelamente hubo una degustación en los principales autoservicios de Lima y una campaña en redes sociales, a través de una cuenta en Facebook.

Los primeros slogans de campaña fueron “Negrita por fuera, lista por dentro”, “Un huevo de vitaminas” y “tan buena como la mantequilla”.



From that moment on, ProHass focused on the local market and has conducted a series of ongoing internal promotional campaigns for the consumption of the Hass avocado, through which significant progress has been made. Now, the Peruvian Hass avocado is also known and consumed by our own population, who enjoy the same quality that is sold to international markets.

FIRST CAMPAIGN

ProHass decided to carry out an aggressive internal campaign in 2012 and, to do so, it brought in an advertising agency. There was a three-month campaign on public streets, using large panels and billboards at strategic locations near supermarkets and markets, where Hass avocados were beginning to be sold.

At the same time, there were tasting sessions in Lima’s main supermarkets and a campaign on social networks, through a Facebook account.

The first campaign slogans were “Black on the outside, ready on the inside,” “A vitamin egg,” and “As good as butter.”

HASSINTO Y HASSÓMETRO

Al año siguiente volvieron a realizar otra campaña de promoción del consumo interno, pero esta vez se dirigió a mercados distritales y de barrio con la idea de masificar el empleo del fruto y lograr que esté en la mayor cantidad de las mesas y cocinas limeñas.

En la primera campaña el personaje central era el "Doctor Hass". En esta nueva oportunidad fue "Hassinto", una figura animada en forma de una palta que, incluso, iba a los mercados y, en algunos momentos, tomó las veces de impulsador. Pero también destacó el "Hassómetro" un pequeño impreso creado para que la gente conozca y entienda de forma sencilla que la cáscara cambia de color cuando la palta ya está lista para su consumo.

El mensaje de ambas campañas, así como la mayoría de las que se realizaron posteriormente, fue destacar el valor nutricional de la palta, así como los beneficios en la salud que otorga.



HASSINTO AND HASSOMETER

The following year they conducted another campaign to promote domestic consumption, but this time it was directed at district and neighborhood markets, with the idea of promoting the mass consumption of the produce and ensuring its presence on as many kitchen tables as possible in Lima.

In the first campaign the central character was "Doctor Hass". In this new opportunity he was "Hassinto", an animated figure in the shape of an avocado who even went to the markets and, at times, acted as a promoter. But the campaign also gave a central role to the "Hassometer", a small printout created so that people could understand in a simple way that the outer shell changes color when the avocado is ready for consumption.

The message of both campaigns, as well as most of those carried out subsequently, was to highlight the nutritional value of the avocado, as well as the health benefits it provides.

RETO DE ProHass

El gran reto de ProHass, a través de las diferentes campañas organizadas, ha sido buscar acostumbrar al poblador peruano a consumir palta Hass, ya que por ahora el consumo está concentrado en la variedad Fuerte, pese a que la tendencia del mercado mundial está dirigida al consumo de alimentos saludables y nutritivos y, en ese sentido, la palta Hass tiene grandes bondades.

En las últimas campañas también se destacó su versatilidad en la gastronomía, ya que es el acompañamiento perfecto para la comida de las familias peruanas. Asimismo, se incrementó la parte publicitaria en medios de comunicación (televisión y radio), canales digitales, paneles e incluso en buses que atraviesan la ciudad con avisos que incentivan el consumo de la palta Hass.

CHALLENGE FOR ProHass

The great challenge for ProHass, through the different campaigns it has organized, has been to seek to get Peruvians accustomed to consuming Hass avocado, because until now consumption has been concentrated on the Fuerte variety, despite the fact that the global market trend is aimed at the consumption of healthy and nutritious foods and, in that sense, the Hass avocado has considerable advantages.

In recent campaigns, its versatility in gastronomy was also highlighted, since it is the perfect accompaniment to the food eaten by Peruvian families. Also, the advertising budget was increased for media outlets (television and radio), digital channels, billboards, and even on buses that cross the city with ads that encourage the consumption of the Hass avocado.



CONTROL DE MOSCA DE LA FRUTA

Para productos ecológicos

TEMO-O-CID

Cola Entomológica

Usada para preparar trampas cromáticas de insectos voladores y rastreros.

600ml	750ml	10L
Rdto.	Rdto.	Rdto.
12m ²	20m ²	270m ²

Spray
600ml

Tarro
10L

Tarro
750ml



CERATINEX

Atrayente alimenticio de levadura de Torula

Duración en campo:
60 días

Dosis:
4 - 5 pastillas/
500ml agua

1kg
200 pastillas

2kg
400 pastillas

10kg
2000 pastillas
20kg
4000 pastillas

Balde
1 KG
(200 pastillas /balde)



Usado con



Bolsa
50 unid.

TRYPACK

Atrayente alimenticio de 3 componentes

- ✓ Acetato de amonio
- ✓ Trimetilamina
- ✓ Putrescina

Duración en campo:
120 días

Dosis:
1 difusor/
trampa



Usado con





GANANDO POSICIONAMIENTO

La primera medición del nivel de conocimiento de la palta Hass en el mercado interno se realizó en el 2019 y allí se comprobó que solo un 10% de la población, uno de cada diez peruanos, recordaba a este fruto. Entre octubre y noviembre del 2022 pasado se realizó una segunda medición logrando un buen resultado: se logró subir el nivel de conocimiento de este fruto a un 52%.

Arellano Consultoría hizo la segunda medición en el 2022 y allí también comprobó que más familias peruanas estaban consumiendo palta. En el 2019 el consumo estaba en el 42% y la meta para el 2022 era llegar al 50%; sin embargo, este porcentaje fue superado ya que la medición llegó al 57%. Asimismo, el conocimiento espontaneo de la palta Hass al 2023 es del 61%.

También se verificó que subió la frecuencia de compra en el 2023, y la cantidad de personas que la consumen no solo en el desayuno, sino que en el almuerzo y otras horas del día.



GAINING MARKET SHARE

The first measurement of the level of awareness of the Hass avocado in the domestic market was carried out in 2019, and it was found that only 10% of the population, one in ten Peruvians, were aware of this produce. Between October and November 2022, a second assessment was carried out and reflected good results: the level of awareness of the produce had increased to 52%.

The consulting firm Arellano made the second measurement in 2022 and it was verified that more Peruvian families were consuming avocados. In 2019, consumption was at 42% and the goal for 2022 was to reach 50%; however, this percentage was exceeded, with the measurement reaching 57%. At the same time, product awareness of the Hass avocado in 2023 was 61%.

It was also confirmed that the frequency of purchases had increased in 2023, and that the number of people who consume avocados not just for breakfast, but also at lunch and during other times of the day, had also increased.



ÚLTIMA CAMPAÑA

La última campaña local "Todo es mejor con palta Hass 2023", realizada el año pasado, reforzó el mensaje con el orgullo de tener la palta que el mundo prefiere y continuó promoviendo el conocimiento e identificación de la palta Hass en el mercado interno. La parte educativo-promocional es vital para que más peruanos conozcan la palta Hass, sus beneficios nutricionales y versatilidad gastronómica, y disfruten de su gran calidad que ha conquistado los paladares de todo el mundo.

THE LATEST CAMPAIGN

The most recent national campaign "Everything is better with Hass avocado 2023", carried out last year, reinforced the message of taking pride in having the avocado that the world prefers and continued to promote awareness and identification of the Hass avocado in the domestic market. The educational / promotional aspect is vital, in order to ensure that more Peruvians are aware of the Hass avocado, its nutritional benefits and gastronomic versatility, and enjoy the great quality that has conquered palates around the world.



OPINIÓN AUTORIZADA

La importancia de la calidad, sanidad y sostenibilidad en la producción y exportación de palta Hass

AUTHORIZED OPINION

The importance of quality, health and sustainability in the production and export of Hass avocados

Por Unidad de Calidad, Sanidad y Sostenibilidad de ProHass

Hoy en día la competencia en el mercado internacional de la palta Hass es bastante fuerte, existen muchos países en todos los continentes que están aumentando de manera consistente las áreas sembradas con paltas Hass, teniendo a la fecha nuestra palta requiere mantener e incrementar importantes ventajas competitivas como es tener acceso a más de 68 mercados en el mundo y ser muy apreciada por su buena calidad.

By the ProHass Quality, Health and Sustainability Unit

Today, competition in the international Hass avocado market is particularly strong. On all continents, there are many countries that are consistently increasing the areas planted with Hass avocados. What is needed now in our avocado industry is maintaining and increasing the important competitive advantages, in order to strengthen our access to more than 68 markets around the world, and to ensure that our product is properly appreciated for its good quality.



Equipo técnico de ProHass con profesionales y expertos de empresas, gremios y docentes de la UNALM
ProHass technical team with professionals and experts from companies, unions and UNALM teachers



Equipo del área de Calidad, Sanidad y Sostenibilidad de ProHass
ProHass Quality, Health and Sustainability team

Ante este escenario es que nuestro país y en particular todos los involucrados en la cadena productiva y exportadora, debemos buscar nuevas estrategias y ventajas para crecer y mantenernos en el mercado; siendo un factor clave el abordar temáticas técnicas como la calidad de la fruta, la inocuidad de nuestra producción y asegurar que la misma no tiene riesgo de transportar plagas que puedan afectar la agricultura en el país importador.

Este escenario hizo que ProHass estructure dentro de su departamento técnico, la Unidad de Calidad, Sanidad y Sostenibilidad. Su principal objetivo es proponer y ejecutar acciones para consolidar nuestra producción y mantener y expandir los mercados de exportación.

Ello se concretará buscando elevar, uniformizar y aplicar los principales parámetros en la calidad, sanidad e inocuidad; en temas como las buenas prácticas de producción, buen uso de productos fitosanitarios, el nivel apropiado de materia seca, cumplimiento de las regulaciones fitosanitarias oficiales, menor presencia de plagas en producto a exportar, reducción de rechazos por sanidad o inocuidad, entre otras.

Given this scenario, our country and in particular all those involved in the production and export chain, must seek out new strategies and advantages for preserving market share and creating growth. One key factor is the need to address technical issues, such as the quality of the fruit, the safety of our production processes, and ensuring that there is no risk of transporting pests that could affect agricultural production in the importing country.

This scenario led ProHass to establish the Quality, Health and Sustainability Unit within its technical department. Its main objective is to propose and execute actions designed to consolidate our production and maintain and expand export markets.

This will be achieved by seeking to improve, standardize and apply the main parameters for quality, health and safety, focusing on issues such as best production practices, best use of phytosanitary products, the appropriate level of dry matter, compliance with official phytosanitary regulations, the reduced presence of pests in the product to be exported, and the reduction of rejections due to health or safety concerns, among others

CONSOLIDAR PALTA DE CALIDAD

ProHass quiere consolidar a la palta Hass peruana, como la de mejor calidad en el mundo. Entre los retos que manejamos están la presencia de plagas en el producto a exportar; sobre este aspecto los mercados internacionales establecen aproximadamente que 42 plagas presentes en el Perú son del tipo cuarentenaria, por lo que es crítico que todos los productores, comercializadores, procesadores y exportadores pongan mucha atención en la detección oportuna y el control de estas plagas, especialmente en el manejo del cultivo y durante su procesamiento.

Las anomalías climáticas que se viven en los últimos años están jugando un rol de alto impacto en el comportamiento de las plagas cuarentenarias; esta presión biológica, puede afectar la actividad comercial, llegando incluso a cerrarse los mercados de destino.

Sumado al tema regulatorio en protección fitosanitaria, se tiene como aspecto crítico a la calidad comercial de la fruta, en donde el porcentaje de materia seca juega un rol de alta trascendencia.

De la misma manera cada día se vuelven más rigurosas las exigencias y límites que establecen los mercados de destino para los residuos de contaminantes de todo tipo, como los de metales pesados y plaguicidas, temas que también forman parte de la agenda de la nueva unidad formada en ProHass.



CONSOLIDATING AVOCADOS QUALITY

ProHass seeks to consolidate the Peruvian Hass variety as the best quality avocado in the world. Among the challenges we are addressing is the presence of pests in the product being exported. With regard to this aspect, international markets have established that approximately 42 pests present in Peru are of the quarantine type, and so it is critical that all producers, suppliers, processors and exporters pay close attention to the timely detection and control of these pests, particularly as part of crop management and during processing.

The climatic anomalies experienced in recent years are playing a high-impact role in the behavior of quarantine pests; this biological pressure can affect commercial activity, even to the extent of closing destination markets.

In addition to the regulatory issue related to phytosanitary protection, the commercial quality of the produce is also considered a critical aspect, with the percentage of dry matter playing a highly important role.

At the same time, every day the demands and limits established by the destination markets for contaminant waste of all types, such as heavy metals and pesticides, become more rigorous, and these issues also form part of the agenda of the new unit formed by ProHass.

INSPECCIÓN Y CERTIFICACIÓN FITOSANITARIA

Se está trabajando también en los puntos críticos relacionados con el proceso de inspección y certificación fitosanitaria de exportación, incluyendo las inspecciones en los países de destino. Avanzamos en identificar mejoras en los procedimientos, protocolos y requisitos fitosanitarios que permiten la exportación, en permanente interacción con la autoridad fitosanitaria nacional.

Con respecto a las regulaciones sobre los contaminantes químicos, ProHass tiene una alianza operacional con el Instituto Peruano del Espárrago y Hortalizas (IPEH) para buscar formas de mitigación a la presencia de estos contaminantes, especialmente sobre el cadmio, metal pesado que está siendo reglamentado en los países de destino. Se ha trabajado en protocolos para la validación de la eficacia de algunos productos y enmiendas orgánicas, además de proponer una serie de estudios del comportamiento de estos contaminantes en el suelo y en la planta.

Al Ministerio de Desarrollo Agrario y Riego se le ha expuesto la preocupación que existe, que no es solo un problema en las exportaciones, sino especial y prioritariamente en los alimentos que llevamos a nuestra mesa.



REDUCCIÓN DE RECHAZOS

Trabajando juntos en sanidad vegetal, inocuidad y calidad podremos reducir los rechazos en los mercados de destino y mejorar la calidad de la palta Hass peruana. Durante el 2023, la unidad ha ido trabajando en la mejora de procedimientos, protocolos y control de la fruta a favor de las exportaciones de palta peruana.

La producción de palta Hass en Perú responde a una combinación de factores, que incluyen la demanda internacional, las condiciones climáticas y del suelo favorables, la capacidad de ofrecer palta durante todo el año y la inversión en tecnología y capacitación.

PHYTOSANITARY INSPECTION AND CERTIFICATION

Work is also being done on critical points related to the phytosanitary export inspection and certification process, including inspections in destination countries. We are making progress in identifying improvements in the procedures, protocols and phytosanitary requirements that allow export, in ongoing interaction with the national phytosanitary authority.

With regard to regulations on chemical contaminants, ProHass has formed an operational alliance with the Peruvian Institute of Asparagus and Vegetables (IPEH), with the aim of seeking ways to mitigate the presence of these contaminants, particularly cadmium, a heavy metal that is being regulated in destination countries. Work has been done on protocols to validate the effectiveness of certain products and organic amendments, in addition to proposing a series of studies on the behavior of these contaminants, both in the soil and in the plant.

The Ministry of Agrarian Development and Irrigation has been informed of the existing concerns, which are not only a problem for exports, but particularly and primarily for the food that we put on our table.



REDUCTION OF REJECTIONS

By working together on plant health, safety and quality we will be able to reduce rejections in destination markets and improve the quality of the Peruvian Hass avocado. During 2023, the unit worked on improving procedures, protocols and produce control, in order to benefit Peruvian avocado exports.

Hass avocado production in Peru is governed by a combination of factors, including international demand, favorable climate and soil conditions, the ability to offer avocados year-round, and investment in technology and training.

IMPACTO DE PLAGAS CUARENTENARIAS

Las plagas cuarentenarias tienen un impacto significativo en las exportaciones de palta Hass, entre otras razones, porque su detección puede generar el cierre de los mercados de destino, afectan la calidad del producto, el cumplimiento de la normativa, los costos previstos para su vigilancia y control y por último la reputación del país. También pueden afectar la calidad del fruto, causando daños físicos, manchas, pudrición u otras imperfecciones que disminuyen su valor comercial.

Las exportaciones de palta Hass se destinan principalmente a mercados exigentes en términos de calidad, por lo que cualquier daño causado por plagas puede reducir la aceptación del producto en el mercado internacional, además de ocasionar mala imagen sobre la calidad de la fruta peruana, más allá de quien es el exportador que envió ese lote de fruta.

Sobre las regulaciones oficiales, los países importadores tienen normas y procesos de inspección fitosanitaria muy estrictos en cuanto a plagas que pueden entrar a su territorio. Si se detecta su presencia en los envíos de palta Hass, puede tener como consecuencia mayores restricciones o, como ya se ha comentado, hasta el cierre de mercados. Los países de destino tienen sus propias regulaciones para determinadas especies detectadas en nuestro país con potencial de riesgo para sus territorios.

El daño en la calidad que tienen las plagas, se vincula también a la presencia de residuos de metales pesados y, sobre todo, de plaguicidas, usados en campo para el control de las mismas. Los métodos de control de plagas representan un costo significativo para los productores y afectar el costo del producto a exportar. Para este control usualmente se aplican diversos plaguicidas como insecticidas, fungicidas y nematocidas.

Por ello es fundamental poder potenciar el uso de métodos de control más amigables con el entorno, asimismo es recomendable incrementar el uso de otras alternativas como la liberación de controladores biológicos, el uso de plaguicidas biológicos, u otros métodos como culturales y etológicos.



IMPACT OF QUARANTINE PESTS

Quarantine pests have a significant impact on Hass avocado exports, among other reasons because their detection can lead to the closure of destination markets, the effect they have on the quality of the product, compliance with regulations, the costs involved in their surveillance and control, and finally the reputation of the country. They can also affect the quality of the produce by causing physical damage, spots, rot or other imperfections that decrease the fruit's commercial value.

Hass avocado exports are mainly destined for markets that are demanding in terms of quality, meaning that any damage caused by pests can reduce the acceptance of the product in the international market, in addition to negatively affecting the image of the quality of the Peruvian produce, regardless of who the exporter was who shipped a specific batch of produce.

With regard to official regulations, importing countries have their own very strict phytosanitary inspection standards and processes to address the risk of pests with the potential to enter their territory. If such a presence is detected in exported shipments of Hass avocados, this may result in the introduction of greater restrictions or, as already mentioned, even the closure of markets to the Peruvian produce. Destination countries have their own regulations for certain species detected in our country which pose a potential risk to their territories.

The damage to quality caused by pests is also linked to the presence of heavy metal residues and, above all, to the pesticides used in the field. Pest control methods represent a significant cost for producers and affect the price of the product to be exported. For this control, a range of pesticides, insecticides, fungicides and nematocides are usually applied.

For this reason, it is essential that the use of more environmentally friendly control methods is encouraged and promoted. It is also important that the use of other alternatives is increased, including such methods as the release of biological controllers, the use of biological pesticides, or other methods such as those of a cultural and ethological nature.

COMENTARIOS FINALES

Nuestra palta es altamente demandada en mercados extranjeros, los cuales están incrementando su demanda de productos frescos y saludables, situación que ha tenido un beneficio directo en la palta cuyo consumo per cápita sigue aumentando en los mercados de destino. Debemos resaltar que nuestro país puede ofrecer condiciones óptimas para el crecimiento de este cultivo, generando una producción de alta calidad.

Tenemos que señalar que, debido la cantidad, tamaño de las unidades productivas y a la dispersión de zonas productoras, se incrementa la complejidad en el alcance del asesoramiento a los agricultores, especialmente pequeños, para el adecuado manejo del cultivo y en particular por la presencia de plagas cuarentenarias y por la calidad de la fruta.

No olvidemos que, en la cadena de exportación, encontramos más de un participante y ellos deben ejecutar varios procesos para el correcto funcionamiento del flujo de la fruta.

ProHass seguirá buscando elevar la calidad de la fruta, de los productores, independientemente si son asociados o no, trabajando de la mano con el gobierno para darle solidez y sostenibilidad a la calidad de la palta Hass peruana para el mundo.

FINAL COMMENTS

Our Peruvian Hass avocado is highly sought after by foreign markets, where demand is increasing for fresh and healthy products, a situation that has had a direct benefit on the avocado, the per capita consumption of which continues to increase across a range of destination markets. It should also be noted that our country is capable of offering optimal conditions for the growth of this crop, and of generating high quality production.

We must also point out that, due to the quantity and size of the production units and the dispersion of producing areas, the complexity of the sector increases in terms of the advice that can be given to farmers, particularly the smallest producers, for the proper management of their crops, and efforts to address the issues surrounding the presence of quarantine pests and the quality of the produce.

It should also not be forgotten that, in the export chain, there are multiple participants, and each of these must engage in several processes for the correct functioning of the flow of produce exports.

ProHass will continue to seek to raise the quality of the produce being grown by producers, regardless of whether or not they are associates, while also working hand in hand with the government in order to ensure the solidity and sustainability of the quality of the Peruvian Hass avocado being exported to the world.



CIENCIA E INVESTIGACIÓN

Departamento Técnico de ProHass

SCIENCE AND RESEARCH

PROHASS Technical Department



Siempre estando a la vanguardia de las asociaciones gremiales similares de la agroexportación peruana, ProHass creó en el 2013 el Departamento Técnico, enfocado principalmente en dos pilares: Investigación y Desarrollo (i+D), y Capacitaciones, con el objetivo de generar conocimiento para compartirlo con los asociados y también con la industria de palta Hass a nivel mundial a través de congresos.

ProHass has consistently positioned itself as a leader among trade associations within Peru's agro-export sector, underscored by the establishment of the Technical Department in 2013. This initiative was driven by a dual mission: to foster Research and Development (R&D) and to provide Training, with the goal of cultivating knowledge that not only benefits its members but also enriches the global Hass avocado industry. This is achieved through sharing insights at international conferences.

La visión es trabajar ensayos que puedan ser aplicados en la industria. Se buscó involucrar siempre la ciencia, pero de una manera aplicativa en beneficio de los productores y exportadores de palta Hass del Perú. Lo que ProHass, a través del Departamento Técnico ha logrado, desde el año 2013 hasta la fecha, es poder conjugar el aspecto práctico de campo o packing con la ciencia, a través de trabajos técnicos e investigaciones bien planteadas y debidamente ejecutadas y analizadas, con el soporte de diversos asesores nacionales e internacionales, con la finalidad de tener resultados que favorezcan a la industria en general.

El objetivo del Departamento Técnico también es capacitar al personal de campo y packing a través de charlas, y organizar eventos tales como congresos y simposios. La principal característica de cualquier capacitación, sea charla corta o evento extenso, es que el nivel técnico y científico sea de primera, y eso se ha logrado.

The vision is to conduct tests and trials that have direct applications in the industry. We always sought to involve science, but in an applicative way for the benefit of the producers and exporters of the Hass avocado in Peru. What ProHass, through the Technical Department, has achieved, from 2013 to date, is the ability to combine the practical aspects in the field or in packing with science, through technical work and well-planned and duly executed and analyzed research, with the support of a range of national and international advisors. The ultimate aim is to deliver results that propel the entire industry forward.

One of the objectives of the Technical Department is to train field and packing personnel through talks, and to organize events such as conferences and symposiums. The main characteristic of any training initiative, be it a short talk or an extended event, is first rate technical and scientific content, and that has been achieved.



ACERCAMIENTO A LA ACADEMIA

Desde el 2017 hubo un involucramiento muy estrecho con la Universidad Nacional Agraria La Molina (UNALM) que continúa hasta el día de hoy. De esta manera, ProHass es el único gremio en el Perú que ha logrado y logra permanentemente esta sinergia entre la parte académica y empresarial o privada. La Asociación fue pionera en empezar a trabajar con profesores de diversos departamentos de la UNALM, tesis y alumnos, llevando a cabo ensayos y trabajos de investigación. Esto fue a partir del 2017 y ese año se empieza uno de los proyectos principales que se ha hecho como Asociación: el Proyecto de Hongos de Madera, que continúa hasta la fecha. Además, se hicieron trabajos con el tema de hongos de floración, biología de la floración, aplicación de reguladores de crecimiento, seguimiento de yemas reproductivas, entre otros.

Más recientemente, en el 2019 se concretó un Convenio Marco con la UNALM, el cual básicamente impulsa y promueve la investigación y desarrollo de manera formal. De este convenio nace la construcción del laboratorio de postcosecha de ProHass, que se construyó en el año 2021, y desde el 2022 se empiezan los trabajos postcosecha con palta Hass de diferentes empresas y zonas productoras del país.

ProHass a la fecha ha financiado y supervisado 13 tesis, 2 de postgrado y 11 de pregrado, logrando así no solo la sinergia entre asesores y profesores universitarios, sino apoyando a estudiantes de últimos ciclos o ya egresados para llevar a cabo la parte experimental de sus tesis, e involucrándolos en la industria del palto Hass, para poder contar con profesionales recién egresados con ideas fundamentales acerca del cultivo, y luego puedan desenvolverse de la mejor manera en el ámbito laboral. Para ProHass, este logro es verdaderamente alentador e inspirador.

En postcosecha se trabajan principalmente diferentes tratamientos de atmósferas controladas (AC), con diferentes proveedores y en temas de maduración. El laboratorio cuenta con 2 cámaras de frío, 15 cubículos que pueden simular diferentes concentraciones de AC de manera automatizada. También se cuenta con una cámara de maduración forzada con etileno. El objetivo es utilizar todos estos espacios, además de los equipos e instrumentos disponibles para realizar diferentes ensayos postcosecha en beneficio de la calidad de la palta 'Hass' peruana.

WORKING WITH THE ACADEMIC SECTOR

Since 2017, ProHass has engaged in a significant and ongoing partnership with the Universidad Nacional Agraria La Molina (National Agrarian University La Molina (UNALM)), a collaboration that uniquely positions ProHass as the sole association in Peru to forge and sustain such a strong link between academic and the private sector. This pioneering initiative involves the association working with professors from a range of UNALM departments, as well as with graduate and undergraduate students, carrying out trials and research work. This work began in 2017, and that year one of the main projects carried out as an association was begun; the Wood Fungi Project, which continues to this day. In addition, work was engaged in on the topic of flowering fungi, flowering biology, the application of growth regulators and monitoring of reproductive buds, among other work.

More recently, in 2019, a Framework Agreement was signed with the National Agrarian University La Molina (UNALM), marking a significant step forward in formalizing research and development efforts within the Hass avocado sector. This collaboration led to the inception of the ProHass post-harvest laboratory, a project that came to fruition in 2021. By 2022, the laboratory began analyzing post-harvest practices on Hass avocados sourced from various producers and regions across Peru.

A testament to this partnership's success, ProHass has funded and overseen 134 theses, including two postgraduate and 11 undergraduate projects, fostering a productive relationship between advisors, university professors, and students. This initiative not only supports students in their final academic stages but also integrates them into the Hass avocado industry. As a result, a new generation of professionals emerges, equipped with essential knowledge and innovative ideas about avocado cultivation and ready to contribute effectively to the sector. This progress represents a significant milestone for ProHass, symbolizing a promising and inspiring future for the industry.

In post-harvest research, different controlled atmosphere (CA) treatments are worked on, with a range of different suppliers and on issues associated with ripening. The laboratory has two cold chambers, and 15 cubicles that can simulate different CA concentrations in an automated manner. Other equipment includes a forced ripening ethylene chamber. The objective is to use all these facilities, in addition to the other equipment and instruments available, in order to carry out different post-harvest trials designed to benefit the quality of the Peruvian Hass avocado.



PRINCIPALES PROYECTOS I+D

En orden cronológico, estos trabajos se iniciaron con 2 proyectos: el primero en conjunto con PFR de Nueva Zelanda, el cual buscó solucionar una problemática que ocurrió en el año 2012 relacionados a la calidad postcosecha de la fruta. Estos trabajos se llevaron a cabo 3 años en conjunto con los asociados entre el 2013 y 2015, se utilizaban los huertos y packings comerciales de diferentes empresas.

A la par, se llevó a cabo un diagnóstico de la situación de la industria en ese momento, desde un punto de vista técnico, tomando en cuenta los diferentes puntos de la cadena productiva del palto Hass, en el cual se concluyeron las principales brechas tecnológicas que hay en la industria; es decir, los problemas o situaciones en los que deberíamos enfocarnos para poder mejorar tanto en la parte productiva como en la parte de calidad de la palta Hass. Este trabajo que se hizo con fondos del Estado Peruano y sirvió como punto de partida para todo lo que se hizo después, a partir del año 2017.

PRINCIPALES CAPACITACIONES

En el año 2015, ProHass organizó el VIII Congreso Mundial de la Palta en Lima. Fue una experiencia bastante enriquecedora, con mucho trabajo y aprendizajes, ya que al ser un evento mundial debía ser en esencia netamente técnico, y los cerca de 1600 asistentes quedaron complacidos con el resultado, y se dejó la valla muy alta al siguiente anfitrión en el 2019.

Además, desde el año 2018 iniciamos la organización y ejecución del Congreso Internacional de la Palta de manera bianual, siempre bajo un enfoque netamente técnico y científico. A la fecha, se han llevado a cabo 3 Congresos Internacionales, en el 2018, 2020 y 2022, siendo muy exitosos. Por otro lado, se han organizado más de 20 charlas cortas que se han hecho de manera presencial y online.

En el 2025 ProHass estará a cargo de la organización del Congreso Latinoamericano de la Palta, con sede en Lima, y estamos seguros que va a ser un evento de primer nivel.

MAIN R&D PROJECTS

In chronological order, these initiatives began with two projects: the first in conjunction with PFR in New Zealand, which sought to address a problem that occurred in 2012 related to the post-harvest quality of the fruit. Spanning three years, from 2013 to 2015, this project involved close cooperation with ProHass members and utilized orchards and commercial packing facilities owned by various companies.

Simultaneously, a comprehensive assessment of the industry’s status was undertaken from a technical perspective. This involved a thorough examination of the entire Hass avocado production chain to identify the primary technological gaps and challenges. The focus areas identified through this analysis were critical in guiding efforts to enhance both the production processes and the fruit’s quality. This foundational work, funded by the Peruvian government, laid the groundwork for subsequent initiatives starting in 2017, setting the stage for a series of improvements and advancements in the industry.

MAIN TRAINING INITIATIVES

In 2015, ProHass organized the 8th World Avocado Conference in Lima. It was a particularly enriching experience, with a lot of productive work achieved and much learned, as part of a global event with a markedly technical focus. The nearly 1600 attendees expressed their satisfaction with the results of the event, and the bar was left very high for the next event, scheduled to be hosted in 2019.

Building on this momentum, since 2018, ProHass embarked on organizing the International Avocado Conference, held biennially. These conferences, rooted in a technical and scientific foundation, have been convened in 2018, 2020, and 2022, each meeting with substantial acclaim. At the same time, more than 20 short talks have been organized, and these have been presented both in person and online.

In 2025 ProHass, will be responsible for organizing the Latin American Avocado Conference, due to be held in Lima, and we are sure that it will be a first-class event.

LOGROS DE PROYECTOS I+D
R&D PROJECT ACHIEVEMENTS

De manera resumida presentamos los resultados y conclusiones más relevantes de diferentes proyectos o ensayos, que han tenido un impacto positivo en la industria.

Below, we summarize the most relevant results and conclusions from different projects or trials, which have had a positive impact on the industry.

PROYECTO HONGOS DE MADERA

Resumen

Este gran proyecto se empezó por la problemática que se observaba y aún se observa en los huertos de palto ‘Hass’ en Perú: en todos los fundos hay árboles que presentan muerte regresiva y canchros. Es importante entender que este problema fitopatológico no está escrito en ningún libro y la razón es que las condiciones en las que crece el palto ‘Hass’ en la costa peruana principalmente son casi únicas, a diferencia de la gran mayoría de países productores de palto del mundo. Por lo tanto, este es un problema específico para la realidad peruana, lo que quiere decir que es un trabajo que prácticamente se empezó de cero, sin referencias bibliográficas, ensayos o investigaciones previas sobre el tema.

Principales resultados y conclusiones

- Identificación de 3 principales especies: Lasiodiplodia thobromae, L. pseudotheobromae y L. laeliocattleyae.
- Todas las especies crecen muy bien entre temperaturas de 15 y 30 °C, pero L. pseudotheobromae soporta mejor temperaturas bajas como 10°C, por lo que se ubica principalmente en las zonas productoras de la costa central.
- Todas las especies son agresivas, pero L. pseudotheobromae es más agresiva de acuerdo al test de patogenicidad.
- De manera preliminar en ramas y frutos de palto ‘Hass’ de la Sierra peruana, se ha encontrado un género distinto; Neofusicoccum, pero perteneciente a la misma familia Botryosphaeriaceae.
- En frutos (paltas), se ha encontrado las mismas especies que en las ramas, tanto para la costa como para la sierra de Perú.
- Se ha desarrollado y definido las metodologías para inocular ramas y frutas.
- Los principales productos químicos y biológicos para el control preventivo de esta enfermedad son: fludioxonil, hymexazol, tiabendazol, sulfato de cobre y Bacillus subtilis.
- Se determinó que la mayor presencia de inóculo (esporas) en el aire, ocurre durante los meses de verano o cuando se incrementa la temperatura. Por lo tanto, es importante hacer aplicaciones en estas épocas para bajar la presión de inóculo en los huertos.
- Se han ensayado inductores de defensa, de residuo 0 y en base a elicitors, para el control preventivo, y sí funcionan, por lo que se sugiere puedan ser incluidos dentro del manejo integrado de esta enfermedad.

WOOD FUNGUS PROJECT

Summary

Initiated in response to persistent issues identified within Hass avocado plantations across Peru, this significant endeavor focuses on addressing widespread occurrences of tree dieback and cankers. It is crucial to acknowledge that the phytopathological challenges confronted here have not been documented in existing literature. This gap is attributed to the unique environmental conditions prevalent along the Peruvian coast, which are distinct from those in most other avocado-growing regions globally. As such, the complications encountered are peculiar to the Peruvian context, necessitating a foundational approach to research and intervention. The absence of pre-existing research, bibliographic resources, or related studies on these specific problems meant that investigative efforts had to be initiated from the ground up.

Key findings and conclusions

- Identification of three main species: Lasiodiplodia thobromae, L. pseudotheobromae and L. laeliocattleyae.
- All species grow very well between temperatures of 15°C and 30°C, but L. pseudotheobromae is better able to tolerate low temperatures, down to around 10°C, which is why it is mainly located in the production areas on the central coast.
- All species are aggressive, but L. pseudotheobromae is more aggressive, according to the pathogenicity tests conducted.
- In preliminary studies, a different genus has been found in the branches and fruits of the Hass avocado tree from the Peruvian highlands, Neofusicoccum, but belonging to the same Botryosphaeriaceae family.
- In fruits (avocados), the same species have been found as in the branches, both on the coast and in the mountain areas of Peru.
- Methodologies for inoculating branches and fruits have been developed and defined.
- The main chemical and biological products for the preventive control of this disease are: fludioxonil, hymexazole, thiabendazole, copper sulfate and Bacillus subtilis.
- It has been determined that the greatest presence of inoculum (spores) in the air occurs during the summer months or when temperatures increase. Therefore, it is important to make applications at these times, in order to lower inoculum pressure in orchards.
- Defense inducers, with 0 residue and based on elicitors, have been tested for preventive control, and they do work, so it is therefore suggested that they be included as part of the integrated management of this disease.

PROYECTO POSTCOSECHA

La palta Hass peruana se exporta casi en su totalidad, y la gran mayoría de tecnologías postcosechas, tales como las diferentes concentraciones de oxígeno y dióxido de carbono, se han adoptado de otras industrias. No ha habido un esfuerzo como industria en entender el comportamiento de la palta ‘Hass’ peruana en postcosecha, y qué tratamientos o tecnologías son mejores de manera específica. Sumado a esto, los trabajos a nivel comercial en huertos y packings muchas veces se dejan de lado por el constante y arduo trabajo que implica montar una operación comercial que procesa varias toneladas de fruta por día.

La caracterización de daños, así como entenderlos y evaluarlos de manera correcta, es algo que nos falta como industria, y se observa, no solo en empresas productoras y exportadores, sino en proveedores de mucha capacidad de inversión, un nivel realmente bajo de conocimientos. Además, la mayoría de tecnologías de AC que se utilizan en los contenedores solo consiguen niveles de O2 y CO2 que sumen alrededor de 20%, dejando de lado el poder probar niveles bajos de gases, especialmente de CO2.

Al construir el laboratorio postcosecha, ProHass busca plantear experimentos y evaluarlos de manera correcta, con la finalidad de mejorar las condiciones de exportación de la palta ‘Hass’ peruana. Por otro lado, además de pruebas con ACs y etileno, se han llevado a cabo experimentos relacionados a hongos de madera pero en fruta, a nivel postcosecha.

POST-HARVEST PROJECT

The Peruvian Hass avocado, predominantly destined for export, utilizes post-harvest technologies—namely various concentrations of oxygen and carbon dioxide—borrowed from other agricultural industries. However, a targeted exploration into the post-harvest behavior of this specific avocado variety, to identify optimal treatments and technologies, has been notably absent within the industry. In addition, commercial tasks in orchards and packing houses are often left to one side, due to the constant and arduous work involved in setting up a commercial operation that processes several tons of produce per day.

A significant gap in the industry is the lack of detailed characterization and understanding of post-harvest damage. This deficiency is not limited to producers and exporters but extends to suppliers, even those with substantial investment capabilities, where a profound lack of knowledge in post-harvest management persists. Additionally, the majority of Controlled Atmosphere (CA) technologies employed within shipping containers only manage to achieve combined oxygen and carbon dioxide levels of about 20%, overlooking the potential benefits of experimenting with lower gas concentrations, particularly carbon dioxide.

In response to these challenges, ProHass has established a post-harvest laboratory dedicated to conducting methodical experiments aimed at enhancing the export viability of the Peruvian Hass avocado. At the same time, in addition to testing with CAs and ethylene, experiments related to wood fungi have been carried out, but on fruit at a post-harvest stage.



Resultados y conclusiones

- A inicio de campaña, considerando los huertos ensayados, LA MITAD (49.2%) de la fruta muestreada estuvo por debajo de 21.5% de MS.
- A más %MS la pérdida de peso es menor (hasta en un 50% entre inicio y fin de campaña), por lo tanto, podría considerarse reducir el sobrepeso que se utiliza en las plantas empacadoras, de manera gradual, a medida que la campaña avanza.
- La palta “ready to eat” que ha pasado por frío+ACs tiene tonalidades ligeramente más rojizas que la fruta que solo pasa por frío.
- Existe una tendencia clara entre la calidad y el %MS, a más %MS hay mejor calidad para algunos defectos como la mancha negra.
- Las diferentes concentraciones de ACs reducen significativamente la incidencia y severidad de daños externos e internos en comparación con el testigo (solo frío).
- Las altas concentraciones de CO2 incrementan los días para madurar de la palta Hass peruana, luego que termina su viaje (frío+AC).
- Para los daños internos en general, las ACs funcionan muy bien comparados con el testigo (solo frío). Además, las ACs con bajas concentraciones de CO2 (3 y 5%) tienen mejores resultados en calidad de fruta, comparadas con altas concentraciones (10%), para todos los momentos de almacenamiento (30, 45 y 60 días).
- Las concentraciones bajas de CO2 en palta ‘Hass’ peruana funcionan mucho mejor que las concentraciones altas.
- El efecto de fungicidas aplicados en inmersión en palta ‘Hass’ inoculada con Colletotrichum postcosecha, si bien tuvo mejores resultados que la no aplicada o testigo, no significa un control muy óptimo para el daño causado: pudrición de cuerpo.
- El control de la pudrición peduncular causada por Lasiodiplodia con fungicidas en inmersión postcosecha, funciona mejor que el testigo, y se puede utilizar postcosecha.

Results and conclusions

- At the onset of the campaign, among the orchards tested, HALF (49.2%) of the fruit sampled was below 21.5% DM.
- The higher the %DM, the lower the weight loss (up to 50% between the beginning and end of the campaign). Therefore, a reduction might be considered in the overweight used in the packing plants, gradually as the campaign progresses.
- The “ready to eat” avocado that has been subjected to cold + CA has slightly more reddish tones than the fruit that has only been subjected to cold storage.
- There is a clear correlation between quality and %DM: the higher the %DM that is present, the better the quality in terms of certain imperfections, such as black spot.
- The different concentrations of CAs significantly reduce the incidence and severity of external and internal damage compared to the control conditions (cold only).
- High concentrations of CO2 increase the days required for the Peruvian Hass avocado to ripen, after its journey ends (cold + CA).
- For internal damage in general, Cas work very well compared to the control (cold only). Furthermore, CAs with low CO2 concentrations (3% and 5%) exhibit better results in terms of fruit quality, compared to high concentrations (10%), for all storage times (30, 45 and 60 days).
- Low CO2 concentrations in Peruvian Hass avocados work much better than high concentrations.
- The effect of fungicides applied by immersion on Hass avocados inoculated with Colletotrichum post-harvest, although the results are better in than the non-applied or control group, does not constitute a particularly optimal control for the damage caused: body rot.
- The control of stem rot caused by Lasiodiplodia with fungicides in post-harvest immersion performs better than the control, and can be used post-harvest.



PROYECTO DE REGULADORES DE CRECIMIENTO

Estos ensayos nacieron como búsqueda de alternativas al uso de tirazoles (principalmente paclobutrazol PBZ y uniconazol UNI) que a través de los años se ha generalizado en el Perú, tomando en cuenta que son productos que en otros países no pueden usarse porque están restringidos para su uso en el cultivo.

Estos ensayos iniciaron en el año 2019, en el norte de Perú, buscando incrementar el calibre, y se han llevado algunos ensayos con resultados interesantes.

Resultados y conclusiones

- El mejor momento para aplicar la 6 benciladenina es en cuaja inicial. Una vez que el frutito empieza a crecer (aceituna), el efecto no es el mismo para rendimiento y calibre.
- El ácido giberélico, para incrementar calibres, debe aplicarse en el estado de coliflor de la inflorescencia. Aplicado luego de este período o en cuaja inicial, ya no tiene el efecto deseado.
- Se han encontrado resultados muy interesantes con el 2,4-D, incrementando la producción de un lote en Cañete.
- Se ha corroborado a través de ensayos, el buen efecto, tanto en producción como en aumento de calibre, que tienen ambos triazoles: PBZ y UNI.
- La prohexadiona de Calcio es un producto que debería seguir ensayándose, ya que se han visto buenos resultados.

OTROS PROYECTOS

- La aplicación desmedida de fungicidas para controlar los hongos que aparecen en las inflorescencias de palto ‘Hass’ es innecesaria, incluso perjudica el rendimiento final de palta. En una investigación, los lotes SIN APLICACIONES tuvieron mejor rendimiento que los aplicados de manera frecuente con fungicidas químicos.
- La gran mayoría de frutos producidos por los árboles de palto ‘Hass’ son autofecundados. La eficiencia de usar árboles polinizantes (de otro tipo de floración) con la finalidad de aumentar producción, es muy errático y queda en duda si son necesario o no. La mejor variedad polinizante encontrada fue Zutano.
- Al inicio de la floración, el traslape entre flores femeninas y masculinas es nulo, y se va ordenando a medida que avanza esta fenología. Se ha observado que a finales de la temporada de floración hay más granos de polen en flores femeninas (frutos a cuajar) y hay un mejor traslape.
- La diferenciación floral de yemas ocurre entre los meses de abril y mayo en la costa central. En ese momento, las yemas están ya convertidas y destinadas a ser reproductivas.

GROWTH REGULATORS PROJECT

The initiation of these trials stemmed from a growing need to find alternatives to the widespread use of tyrazoles in Peru, notably paclobutrazol (PBZ) and uniconazole (UNI). Over the years, the reliance on these substances has increased, despite their restricted use in agricultural practices in several countries around the globe, because their use in cultivation is restricted.

These trials began in 2019, in areas of northern Peru, with the aim of increasing the caliber, and certain trials that have been carried out have produced interesting results.

Results and conclusions

- The best time to apply 6-benzyladenine is during the initial stage. Once the fruit begins to grow (olive), the effect is not the same in terms of yield and size.
- In order to increase calibers, gibberellic acid should be applied in the cauliflower stage of the inflorescence. When applied after this period or in initial setting, it no longer has the desired effect.
- Very interesting results have been found with 2,4-D, increasing the production of a batch in Cañete.
- The beneficial effect, both in production and in caliber increase, of both triazoles has been corroborated through trials: PBZ and UNI.
- Prohexadione calcium is a product that should continue to be subjected to testing, given that good results have been observed.

OTHER PROJECTS

- The excessive application of fungicides in order to control the spread of the fungi that appear on the inflorescences of the Hass avocado is unnecessary, and in fact it actually harms the final avocado yield. In research work, batches WITHOUT APPLICATIONS exhibited a better performance than those upon which chemical fungicides were frequently applied.
- The vast majority of the fruits produced by Hass avocado trees are self-pollinated. The efficiency of using pollinating trees (with another type of flowering) in order to increase production has been shown to be very erratic, and doubts remain as to whether they are necessary or not. The best pollinating variety was found to be Zutano.
- At the beginning of the flowering stage, the overlap between female and male flowers is zero, and it becomes ordered as this phenology progresses. It has been observed that at the end of the flowering season there are more pollen grains in female flowers (fruits yet to set) and that there is better overlap.
- Floral bud differentiation occurs between the months of April and May on the central coast. At that moment, the buds are already converted and destined to be reproductive.



25 AÑOS CONTRIBUYENDO AL DESARROLLO DE LA AGROEXPORTACIÓN PERUANA





TOMRA

www.tomra.com/food



Cada Palta Cuenta™

El clasificador óptico más potente del mundo es ahora más fácil de usar. La versión 5.0 del software Spectrim ya está disponible.

Interfaz de usuario simplificada • Precisión mejorada • Control total

