

AGRÍCOLA LA VENTA CONFÍA TODO SU PROYECTO DE UVA AL PROGRAMA DE FERTILIZACIÓN LÍQUIDA DE HUMA GRO®



Las complicadas condiciones del agua con la que contaban en el fundo dedicado a la producción de uva de mesa obligaron a Agrícola La Venta a decantarse por la fertilización líquida de la marca HUMA GRO con la exclusiva Tecnología de Micro Carbono. Hoy, los responsables de dicha plantación se declaran satisfechos con esta decisión, tanto es así que actualmente el uso de los productos de HUMA GRO está extendido a todo el proyecto y se continuará utilizando en la ampliación del mismo. Pero, además de haber conseguido una excelente fuente de fertilizantes que no incrementa la conductividad eléctrica (CE) de los suelos, los responsables del proyecto han encontrado otras virtudes en esta línea entre las que destacan el mejor mantenimiento del sistema de riego, la menor demanda de personal y la disminución del espacio destinado al almacenaje del producto.



Josue Molina, gerente agrícola en La Venta.

La uva de mesa en Agrícola La Venta ha llegado para quedarse. Así lo demuestran los importantes proyectos de la empresa en torno a este cultivo tanto en Ica como en el norte del país. En lo que respecta a Ica, en concreto la zona de Ocucaje, La Venta cuenta a día de hoy con 162 hectáreas de uva de mesa de un proyecto total cuyos responsables estiman que alcanzarán las 300 hectáreas en los próximos años.

Hasta el momento, la empresa agrícola ha desarrollado 60 hectáreas de la variedad Red Globe, 24 hectáreas de Superior, 12 hectáreas de Flame, y se ha introducido en el mundo de las nuevas variedades con 12 hectáreas de Arra 29 y 54 de Arra 15. Y todo esto manejado en su totalidad con fertilización líquida de la marca HUMA GRO® (N, P, K, Ca, Mg, Fe, Zn).

Pero, ¿por qué los responsables de la empresa se decantaron por esta opción en el manejo de la fertilización? "La primera parte de nuestro proyecto, que corresponde a los lotes de Superior, la intentamos hacer con fertilizantes solubles, pero fue un desastre. Esto no sucedió por el producto en sí, sino por la condición del agua con la que contamos en el fundo que tiene conductividades entre 4.5 y 6 y que nos complicaba el funcionamiento y mantenimiento de nuestro sistema de riego," recuerda Josue Molina, gerente agrícola en La Venta.

La primera parte de proyecto en la plantación de Ocucaje estaba diseñada con un sistema de riego por pulso con mangueras de lenta precipitación (0.6 mm ha/hora) y antidendantes, lo que empezó a dar problemas a los responsables del fundos por los

constantes taponamientos. "Tuvimos que cambiar casi el 100% de las mangueras de ese sector y después cuando optamos por HUMA GRO® aliviamos ese problema. El sistema de riego ha supuesto una importante inversión para la empresa por lo que tener productos que nos permitan mantenerlo sin obstrucciones es muy importante para nosotros. Además los productos no me levantan conductividad, que fue la primera razón por la que optamos por esta línea," explica el ingeniero Molina.

UN PRIMER AÑO PRODUCTIVO CON MUY BUENA CALIDAD

"Al comienzo estábamos con un poco de miedo porque no había ningún fundo con producción completa con esta línea de productos, pero los resultados han sido buenos, mucho mejores de lo que habríamos esperado inicialmente, y esa es la razón por la que se ha logrado ampliar el uso de la fertilización HUMA GRO® a toda la producción," concreta el jefe del proyecto.

El año pasado se hicieron la primera formación y la primera campaña de producción de uva de mesa en La Venta "y estuvimos muy contentos con los volúmenes y calidad de fruta," señala Josué Molina. En relación a los volúmenes, teniendo en cuenta que era primer año, se obtuvieron alrededor de 1.100 cajas de Superior, 1.300 de Flame y 1.200 de Red Globe.

Sobre la calidad, en el caso de Flame y Superior "no hemos tenido partidura, el desgrane ha sido mínimo, tenemos reportes de llegada a destino en planta con 1.3 y en campo casi nada. El exportable en campo hacia planta ha estado por encima del 98%, lo que ha sido muy interesante. Todo esto ha sido muy importante porque teniendo en cuenta cómo está el mercado ahora, nuestro principal objetivo es conseguir calidad," añade el responsable del proyecto de uva de mesa en La Venta.

Con todo esto la agrícola ha conseguido cerrar en China precios entre los 12 y los 16 dólares. "Hemos estado contentos con este resultado porque lo que se ha visto este año ha sido muy duro. Por lo que se comenta hay gente que ha cerrado precio de contenedores por debajo de los 7 dólares y esto hace que a partir de ahora llegar con una buena calidad sea imprescindible para las exportaciones a China."

MENOS VOLUMEN DE ALMACENAJE Y MAYOR FACILIDAD EN EL MANEJO

Otra ventaja que el ingeniero Molina destaca sobre el uso de la línea de fertilización líquida de HUMA GRO® ha sido el ahorro de personal. Según recuerda el gerente agrícola antes de la incorporación de esta línea se necesitaban cuatro personas en la sala de operaciones (entre los que mezclaban, transportaban sacos y los que se dedicaban a otras actividades), mientras que actual-



mente solo requieren de los servicios de un operador en este emplazamiento. "La operatividad del producto en sí es sumamente sencilla y no requiere mucha manipulación del personal para hacer diluciones, tanques madre y combinaciones, por lo que hemos podido reducir la demanda de personal en esta área. Además la manipulación es muy limpia," atestigua el especialista.

A todo esto hay que añadir la reducción del espacio destinado al almacenaje del producto. "Los tamaños de las salas de riego, por ejemplo la del fundo de La Venta en Mayorazgo dedicado mayoritariamente a la producción de espárrago, son enormes. Sin embargo, en este fundo de Ocucaje no vamos a necesitar hacer este tipo de sala por el mínimo volumen

del producto manipulado. Se reduce bastante el espacio, la sala de riego es más manejable y hay menos mantenimiento de filtros, te ayuda en bastantes cosas," concreta el ingeniero Molina.

Entre las otras características valoradas por el responsable de uva en La Venta destacan la fácil mezcla de elementos por el nulo antagonismo de los mismos en la línea HUMA GRO® y la rapidez de acción. Debido a la Tecnología Micro Carbono que contiene la línea "La reacción es rápida, no nos ha quedado duda de eso. Por ejemplo, si ves una deficiencia en una lectura de un análisis foliar, tras la aplicación del elemento vía fertilización líquida ves la subida a los dos o tres días. Y cuando lo mides vía foliar compruebas que es así con todos los elementos"

LA FORTALEZA DE LA TECNOLOGÍA MICRO CARBONO™ (TMC)

Para comprender las bondades de la Tecnología Micro Carbono® (TMC) hay que remontarse a los conceptos básicos de fertilidad de los suelos CIC (capacidad de intercambio catiónico). Esta capacidad la aportan principalmente los coloides del suelo, o lo que es lo mismo, las arcilla (coloide mineral) y el Humus (coloide orgánico). Por lo tanto no es la riqueza de elementos nutritivos (nitrógeno, fósforo, potasio, etc.) lo que determina la fertilidad potencial de los suelos, sino la riqueza de coloides y la capacidad de los mismos (CIC).

Por su lado, la TMC® aporta un coloide de alta CIC (2500 meq) y cuenta con un tamaño de 1 a 6 anillos de carbono hasta 80 veces más pequeño que un quelato, características por las que los fertilizantes HUMA GRO aportan soluciones coloidales enriquecidas. Además los nutrientes en esta línea Huma Gro de productos ven mejorada su eficiencia en un 100% porque se encuentran protegidos por un campo electromagnético generado por el colide TMC®, con el que dejan de lado los problemas de antagonismos, lixiviación y volatilización de los mismos. Finalmente, los nutrientes son llevados por la TMC® hacia la planta (movimiento Browniano), desplazándose en los micro poros del suelo y llevando nutrientes hacia la raíz por el mecanismo de absorción-difusión, produciendo un ahorro de energía a la planta. Con todo esto se da lugar a un aumento de masa fotosintética, hay un mejor estado sanitario de las plantas y una mayor fructificación.

LA VENTA MANTENDRÁ SU ALIANZA CON HUMA GRO EN LA AMPLIACIÓN DEL PROYECTO

Según comenta el encargado del fundo el segundo bloque de ampliación del proyecto de uva de mesa también se desarrollará con el programa de fertilización líquida de HUMA GRO®. "Lo que se está haciendo actualmente con esta línea es calibrarla (balance iónico), porque esto no consiste solo en cerrar el programa y transformarlo de convencional a líquido. Además el tema de fertilización está sujeto a varios factores como calidad de agua, sistema de riego, homogeneidad del sistema y el tipo de productos que utilizas. Si bien es cierto, para

mis características un programa normal no sirve porque tengo el agua alta en cloro y en sodio, lo que da lugar a mucho bloqueo de elementos, por eso lo que estoy haciendo ahora con los elementos es calibrar," comenta el gerente agrícola.

Sin embargo, el ingeniero Molina mantiene que lo que desarrollan con la línea de HUMA GRO® no es muy diferente a lo que se hace dentro de un programa con fertilizantes convencionales. "Conversábamos con nuestro asesor de uva y nos decía que al final fertilizante es fertilizante y que solo va a variar la manera y los momentos de la aplicación del producto," añade el ingeniero.

Para pedidos: 511-368-3531 / RPC: 962-383-835 / Nextel: 41*654*9876
ventas@AgroMicroBiotech.com / www.NutricionMicroCarbono.com

Ofrecemos: N-P-K-Ca-Mg-S-B-Co-Cu-Fe-Mn-Mo-Si-Zn- ENCAPSULADOR DE SALES, ÁCIDOS ORGÁNICOS, BIO PESTICIDAS ORGÁNICOS, ACTIVADORES DE SUELO, CONDUCTORES DE CRECIMIENTO



UNA EMPRESA CON PRESENCIA EN MÁS DE 35 PAÍSES

HUMA GRO® es una línea de productos de nutrición vegetal líquidos desarrollados y fabricados por Bio Huma Netics, en Gilbert, Arizona. Esta compañía norteamericana comenzó a desarrollar una línea líquida de alta eficiencia para la salud de suelos y nutrición para plantas en 1973, fecha en la que el Dr. Jordan Smith y el Sr. Don Organ hicieron la primera aplicación agrícola de un material húmico de una mina en el noroeste de los Estados Unidos. Cuando este material (leonardita), rico en ácidos orgánicos y minerales establecidos a través del tiempo por debajo de un lago de agua dulce, se aplicó a los suelos agrícolas consiguió mejorar las condiciones del suelo, aumentó el contenido mineral de las plantas y se aceleró la absorción de nutrientes.

Años después, en 1981, el Dr. Smith y el Sr. Organ lograron desarrollar "el secreto industrial" para extraer los ácidos orgánicos, minerales solubles y otros componentes orgánicos beneficiosos de este material. En concreto, este extracto lo llaman contiene Tecnología Micro Carbono™ ingrediente base utilizado en todo los productos de HUMA GRO®, que se combina con otros componentes beneficiosos para crear más de 70 productos que la empresa produce para mejorar los suelos, mejorar la nutrición de las plantas y el tratamiento de aguas.

Con el transcurso de los años la compañía ha ampliado el marco de un enfoque de fabricación y actualmente ha logrado convertirse en una empresa en crecimiento dinámico con presencia en más de 35 países, entre los que destaca Perú.

