



REVISTA

COAGRA

EDICION 153 ABRIL 2018



ENTREVISTA AL NUEVO MINISTRO DE AGRICULTURA ANTONIO WALKER "LOS GREMIOS AGRÍCOLAS Y DIRIGENTES SINDICALES SON ACTORES CLAVES EN MI GESTIÓN"

Fundo La Flor:
Tradición familiar y nuevas
incursiones agrícolas



Crop Science Bayer Chile:
Nuevos desafíos con foco
en la innovación



Banagro:
Financiamiento agrícola
especializado



Revista Coagra
Edición Nº 153
Presidente Ejecutivo Coagra S.A
Max Donoso M.

Gerente General
Sergio Garín S.

Comité Editorial
Max Donoso M.
Francisca Larraín D.
Constanza Henríquez A.
María José Urcelay C.

Director
Francisca Larraín D.

Periodistas
Constanza Henríquez A.
María José Urcelay C.

Diseño Original
Ipunto: www.ipunto.cl
(2) 22467777 - (9) 3193032

Producción Gráfica y Diseño
Francisca Larraín D.

Publicidad
Claudia Puentes U.
Teléfono (72) 2202521

Impresión
MOLLER + R&B

Representante Legal
Max Donoso M.

Domicilio Legal
Panamericana Sur Km 62,9
Casilla 30, Mostazal
revistacoagra@coagra.cl

Casa Matriz
• Mostazal: (72) 2202510

- Sucursales
- Quillota: (33) 2471500
 - San Felipe: (34) 2505849
 - Buín: (2) 28213179
 - Rancagua: (72) 2521690
 - Rosario: (72) 2277340
 - San Vicente de T.T.: (72) 2571037
 - San Fernando: (72) 2720033
 - Santa Cruz: (72) 2824592
 - Curicó: (75) 2383305
 - Talca: (71) 2260143
 - Linares: (73) 2213100
 - Chillán: (42) 2274696
 - Los Angeles: (43) 2347511
 - Temuco: (45) 2337437
 - Valdivia: (63) 2203851
 - Osorno: (64) 2263131
 - Puerto Varas: (65) 2234158

- Planta de Silos
- Mostazal: (72) 2202541
 - Rosario: (72) 2521850
 - San Fernando: (72) 2713115
 - Talca: (71) 2631982
 - Chillán: (42) 2970280
 - Victoria (9) 91594660

Las opiniones vertidas por los diferentes autores en esta revista, como el contenido y forma de los avisos publicados, son de exclusiva responsabilidad de las personas que las emiten, por lo que la Revista Raíces se exime de cualquier responsabilidad respecto de ellas.

INDICE

Noticias 02

Empresas Agrícolas Destacadas 04

Fundo La Flor
Tradición familiar y nuevas incursiones agrícolas

Columna 08

Reportaje Central 10

Entrevista al nuevo ministro de Agricultura Antonio Walker: "Los gremios agrícolas y dirigentes sindicales son un actor clave en mi gestión"

Recomendaciones Técnicas 14

Ventana del Proveedor 18

Crop Science Bayer Chile
Nuevos desafíos con foco en la innovación

Nuestra Empresa 20

Banagro
Financiamiento agrícola especializado



En CALL CENTER COAGRA sabemos que su llamado es importante

Por eso lo invitamos a que estemos siempre comunicados, sin importar el lugar donde usted se encuentre.

• Asistencia Comercial • Solicitudes y Reclamos • Pedidos de Diesel

 600 3 200 200

 www.coagra.com


Entregamos Soluciones Agrícolas

Los desafíos del Ministerio de Agricultura

Para entender los focos y prioridades del Ministerio de Agricultura hay que conocer un poco sobre la composición de su presupuesto anual, el cual destina más de la mitad de sus recursos al segmento de la agricultura campesina, a través de INDAP, definiendo como consecuencia donde están las preocupaciones del Estado. Esta definición no es nueva ni azarosa, sino que es histórica y refleja los ajustados recursos de los que se dispone. En lo esencial, demuestra una legítima preocupación social por este importante segmento de la población rural y la necesidad de asistirle dado su importante rol en la soberanía, desarrollo de la economía rural, mantención de tradiciones y costumbres, y la consecuente reducción de la migración del campo a la ciudad.

Ahora cabe preguntarse: ¿Dónde quedan las Pymes Agrícolas en este capítulo? Hay que recordar que este tipo de empresas/agricultores son las que le dan mayor dinamismo y empuje al sector agrícola y exportador aportando a la economía local en las regiones de nuestro país.

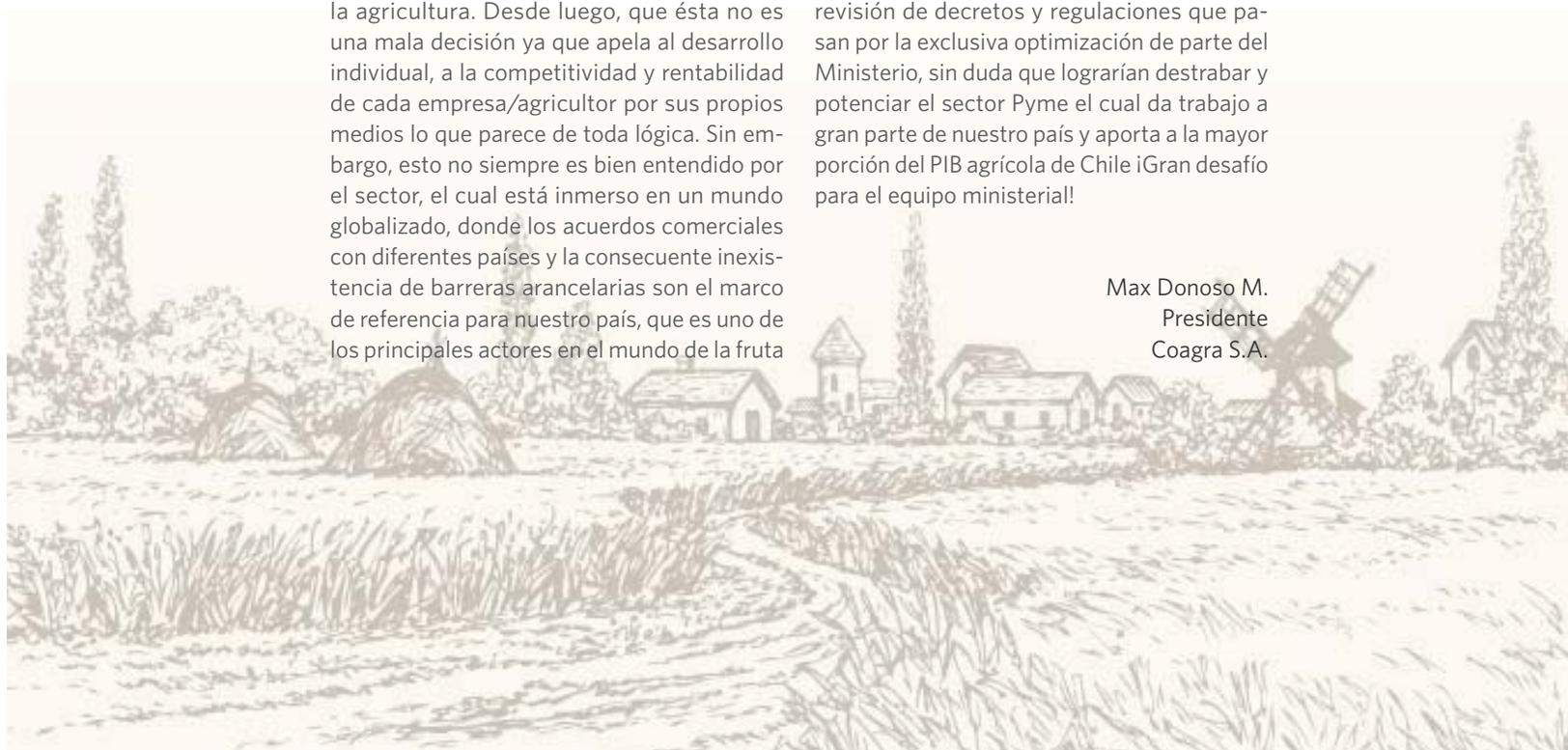
La respuesta que surge, por sentido común, es que los recursos son escasos y que por ende el foco no está puesto en este segmento de la agricultura. Desde luego, que ésta no es una mala decisión ya que apela al desarrollo individual, a la competitividad y rentabilidad de cada empresa/agricultor por sus propios medios lo que parece de toda lógica. Sin embargo, esto no siempre es bien entendido por el sector, el cual está inmerso en un mundo globalizado, donde los acuerdos comerciales con diferentes países y la consecuente inexistencia de barreras arancelarias son el marco de referencia para nuestro país, que es uno de los principales actores en el mundo de la fruta

y el vino, entre otros.

Pues bien, si la problemática es que hay pocos recursos para este sector, entonces el foco y los grandes temas deben ser resueltos con tesón, en el marco de los apoyos legislativos y de fomento que puede trabajar e influir el Ministerio de Agricultura y que resultan esenciales para el desarrollo de la industria agrícola, agro-industrial y exportadora. Así, algunos de los principales temas de consenso en el sector y probablemente los de mayor impacto para las Pymes son: la administración portuaria libre de conflictos laborales, una efectiva comisión anti-distorsiones que proteja oportunamente las distorsiones internacionales, una ley de inmigración laboral que favorezca la escasez de mano de obra en el sector, flexibilidad laboral en periodos críticos del agro, propiedad y gestión del agua, mejora en infraestructura caminera, portuaria y embalses e innovación agrícola efectiva, orientada a la modernización del sector.

Un buen plan de ejecución sobre estas materias, con metas de corto y medio plazo, que cuente con el correspondiente debate legislativo en el Congreso, sumado a una intensa revisión de decretos y regulaciones que pasan por la exclusiva optimización de parte del Ministerio, sin duda que lograrían destrabar y potenciar el sector Pyme el cual da trabajo a gran parte de nuestro país y aporta a la mayor porción del PIB agrícola de Chile ¡Gran desafío para el equipo ministerial!

Max Donoso M.
Presidente
Coagra S.A.



Sello de origen del novillo de Osorno

El día lunes 5 de abril se realizó el lanzamiento del proyecto para obtener el Sello de Origen para el novillo de Osorno. Se trata de un programa de capacitación, que tendrá una duración de dos años, el cual también incluye al cordero costeño y un sello para los lácteos de la región. Todo este proceso es para acreditar ante el Instituto Nacional de Propiedad Industrial (INAPI) los atributos propios de estos productos para lograr el reconocimiento.

Ley de migración

El Presidente Sebastián Piñera anunció, el pasado lunes 9 de abril, una serie de modificaciones al proyecto de ley de migración, junto con ejecutar un instructivo que incluye la regularización gradual de extranjeros sin papeles residentes en Chile, junto con la implementación de seis visas por vía administrativa, como la "Temporaria de Oportunidades", la cual se debe solicitar fuera de Chile para trabajar en el país.



Coagra y Agco definen plan estratégico

El pasado 28 de marzo se reunieron en la ciudad de Mogi das Cruzes en Brasil los principales representantes del Grupo AGCO: Duilio DeLaCorte, director de exportaciones de AGCO y Roberto Mauro, gerente de exportaciones de Valtra; junto con Max Donoso, presidente del directorio de Coagra S.A. y Francisco Caroca, gerente de la línea de Maquinaria de Coagra. En la instancia se trabajó en los lineamientos estratégicos de AGCO en Chile para los próximos cinco años, donde Coagra representa a las marcas: Challenger, Fella y Valtra. Según los asistentes, fue una instancia muy provechosa para establecer objetivos para un mayor posicionamiento de la marca en nuestro país.

Erradican mosca de la fruta en San Bernardo

El 2 de enero personal del SAG capturó algunos ejemplares de mosca de la fruta en sus trampas de monitoreo. Esto implicó que se activara un importante plan de contingencia. Afortunadamente, después de tres meses no se capturaron nuevos ejemplares, por lo que el SAG levantó las restricciones para la comercialización de la fruta del sector. Según los análisis de ADN, los insectos ingresaron a Chile a través de larvas en fruta desde el extranjero.

Primera Cumbre Internacional Bioinsumos

Se trata de un seminario que convocará a expertos nacionales e internacionales para analizar la industria de Bioinsumos, nuevas tendencias, regulaciones, casos de éxito y tecnologías, todo con el fin de brindar soluciones efectivas para la agricultura. El evento se llevará a cabo el día 6 de junio en el Centro de Conferencias Monticello en San Francisco de Mostazal, el cual es organizado por una alianza entre MundoAgro y UC Davis Chile.



FUNGICIDA



FUNGICIDA
Podastik®
MAX

 **Arysta**
LifeScience
Innovation. Agility. Results.

Ahora formulada con pintura

RENNER



- Ideal para el control de hongos de la madera en vides y frutales.
- Amplio espectro de control, con acción preventiva y curativa.
- Alta concentración de Tebuconazole que otorga mayor seguridad en el control.
- Secado rápido, eficacia comprobada.

Nueva imagen de Bioamerica

Recientemente Bioamerica lanzó una nueva imagen corporativa, la cual, más allá de ser un cambio visual, de acuerdo a lo que señaló el presidente de la empresa, Gerardo Montes, con esto se busca ratificar el compromiso “para hacer realidad una agricultura más productiva, saludable, eficiente y por sobretodo amigable con el medio ambiente”. El compromiso de Bioamerica se enmarca en los desafíos actuales del sector, ya que la nueva agricultura confirma la obligación por el cuidado de los recursos naturales que caracteriza a la compañía, y su permanente capacidad de innovar e investigar en nuevas tecnologías.



Impuestos arancelarios entre EEUU y China

La presión comercial entre Estados Unidos y China ha ido escalando. A fines de marzo el presidente Trump anunció que aplicaría un aumento de los aranceles de los productos chinos importados al país del norte, a lo que el país asiático amenazó con tomar medidas similares. El conflicto aún no ha terminado, por lo que otros países como Chile ven con mucha cautela cómo se vaya desarrollando. El Presidente de ASOEX, Ronald Bown, aseguró a través del sitio web de la entidad, que: “esta situación debe ser observada con una mirada más amplia, no solo pensando en los efectos para nuestra fruta en China, sino que también el impacto en otros mercados donde pudiese redestinarse la producción de EEUU que no vaya a ese mercado asiático, en donde esta oferta, no esperada, pueda complicar a nuestras exportaciones”.

Entrada de limones chilenos a EEUU será más expedita

El 6 de abril se hizo público que el Animal and Plant Health Inspection Service (APHIS), del Departamento de Agricultura de EEUU, autorizó el ingreso de limones frescos de Chile bajo el Sistema Integrado de Medidas de Mitigación de Plagas (Systems Approach), lo que se suma a frutas como clementinas, mandarinas y naranjas que ya ingresan por ese sistema. De acuerdo a lo señalado por el ministro de Agricultura, Antonio Walker, este cambio permitirá el ingreso de limones frescos “sin que necesariamente se deba fumigar la fruta para ser exportada”. La medida será efectiva 30 días posterior a la fecha de publicación. Para acceder a esta alternativa, los productores deben registrarse en la página web del SAG: <http://sispusa.sag.gov.cl/pubsber/>.



Aquí comienza su mejor cosecha

Comet®

Fungicida

- ✓ Eficiente control de cáncer bacterial en frutales de carozo.
- ✓ Aplicación desde inicio de caída de hojas.

BASF
We create chemistry

AgCelence®
Más es posible

Fundo La Flor

Tradición familiar y nuevas incursiones agrícolas

Roberto Hiribarren vivió gran parte de su infancia y juventud en el Fundo La Flor. Distintas razones lo alejaron un tiempo del cultivo de la tierra, hasta que se dio cuenta hace más de 50 años que sin eso no podía ser feliz. Esta es su historia llena de nuevos proyectos, pero también muy arraigada a sus raíces familiares.

Por María José Urcelay.



Roberto junto a su padre Roberto Hiribarren.

Tiene 83 años y nadie lo baja del caballo. Con esa simple frase se puede graficar la vitalidad de Roberto Hiribarren. Si bien en la teoría está jubilado, mantiene las mismas actividades y trabajo que hace años atrás. “La verdad es que yo me siento regalón de Dios. Salgo a caballo todos los días y disfruto mucho de la vida. Soy muy feliz”, comenta.

Sus padres llegaron desde Francia y se establecieron primero en Arauco y luego se

trasladaron a Linares donde se quedaron definitivamente en los años 40'. Estudió ocho años en un internado en Talca, donde Roberto asegura que fue una experiencia difícil donde no gozaban de las comodidades de ahora, especialmente por el frío en invierno sin calefacción. A los 16 años salió del colegio y sin mucha claridad, optó por estudiar leyes en la Universidad de Chile. Sin embargo, nunca le gustó mucho y, aunque egresó de la carrera, no se tituló.

Tras casarse con Soledad Godoy Reyes el año 1964, ambos se establecieron en la casa del Fundo La Flor en la provincia de Linares, comuna de Yervas Buenas. “Al principio trabajamos el campo junto con mis tres hermanos, pero con el tiempo nos fuimos separando. Mi papá empezó a organizar todo esto para que cada uno tuviera lo suyo”, asegura.

DE GANADERO A FRUTALES

El campo partió con el trabajo de engorda y después fueron incursionando en cultivos. Los primeros fueron el trigo y el maíz para consumo, después derivaron a semilleros. El mayor vuelco que realizaron en cuanto a la producción fue cuando hace 30 años decidieron plantar cuatro hectáreas de kiwis, siendo de los primeros en Linares. “Hemos ido de a poco metiéndonos en más cultivos, sin endeudarse demasiado para no terminar puro trabajando para los bancos”, comenta Roberto. Es así como también tienen plantación de viña para uva vinífera. Se fueron diversificando porque la rentabilidad de los frutales ha sido muy superior. “Los cultivos anuales se están complicando cada vez más. En cambio, con los frutales nos ha ido bastante bien”, asegura.

Si bien cuentan con otras opciones, se podría decir que el kiwi es como el “sello” de esta agrícola por sus años de experiencia. También, casi al mismo tiempo en que empezaron la producción, conformaron un Grupo de Transferencia Tecnológica - más conocido como

GTT - con productores de kiwis de la zona. Los GTT se conformaron en Chile en los años 80' por iniciativa del Ministerio de Agricultura de la época, con la finalidad de generar grupos de 10 a 15 agricultores con cultivos afines para que puedan transmitirse conocimientos, apoyarse y relacionarse de mejor forma con el medio.

En el caso de GTT de kiwis en Linares, Roberto comenta que: "visitamos dos huertos cada mes, hacemos ahí una crítica y revisamos todo. De vez en cuando traemos a algún técnico para que nos de una charla o nos asesores y ha resultado muy bien. Además, tratamos de comercializar en conjunto. Ha sido una experiencia muy interesante". Además de los aspectos más técnicos del GTT, Roberto comenta que se han generado lazos de amistad muy importantes, lo que explicaría por qué este GTT ha durado tantos años. Comenzaron 15 y por diversas razones algunos se alejaron, pero actualmente son 10 los integrantes permanentes. "Hacemos

un trabajo muy interesante tanto en el aspecto profesional como personal. Somos muy amigos todos", comenta.

En Chile la producción de kiwi no lleva tantos años, por lo que no existe mucho conocimiento sobre la duración de las plantas. Incluso Roberto comenta que ni ellos tienen claro cuánto puede durar un kiwi productivo. Sin embargo, los árboles plantados hace 30 años siguen produciendo muy bien. "No sé cuánto dura la planta, pero pareciera que cuidándolos pueden ser indefinidos", comenta Hiribarren.

Si bien la fruta es para exportación, esta no la realizan directamente, por lo que cada año cotizan distintas exportadoras para evaluar la mejor opción, aunque tratan de mantener cierta lealtad con las empresas que los tratan mejor.

De hecho, ya llevan algunos años trabajando con Subsole.

A pesar de que, en general, los resultados con el kiwi han sido muy positivos, no todo ha sido miel sobre hojuelas. Roberto comenta que hace tres años los árboles de kiwi se le enfermaron con una bacteria y de las 40 toneladas anuales por hectárea bajaron a nueve toneladas por hectárea, lo que le implicó terminar la temporada con cifras rojas. Afortunadamente, hoy esto ya se puede manejar bastante bien de forma preventiva ya que tratamientos curativos aún no existen.

UNA ADMINISTRACIÓN FAMILIAR

Roberto y Soledad tuvieron tres hijos, dos mujeres y un hombre. Fue este último, también llamado Roberto, quien más se ha interesado en las labores del campo. De hecho, hace unos ocho años se ha empeñado en recuperar la tierra que fue expropiada a su familia en la época del Gobierno de la Unidad Popular. Si bien ese período fue muy duro para la familia, muchos de esos terrenos expropiados fueron destinados a



En el agro chileno,
somos la **ENERGÍA**
que la rompe!

Servicio disponible desde V a X Región.



- Programe su pedido con anticipación
- Operadores especialistas en Diesel
- Coagra y Enap directo a su campo
- Calidad intacta siempre

600 3 200 200
diesel@coagra.cl - www.coagra.com

DIESEL
COAGRA



Kiwis

personas que trabajaban en el campo, quienes de acuerdo a lo que señala Roberto padre fueron muy buenos con ellos, en especial en aquellas épocas más difíciles de la historia chilena.

Si bien Roberto Hiribarren hijo es ingeniero comercial, gran parte de sus labores están

relacionadas de alguna forma con el trabajo productivo agrícola. Por ejemplo, junto a un socio tiene una empresa que presta servicios de cosecha de frutos secos llamada Maquinarias C&H, por lo que tiene sentido que haya invertido en plantar nogales - junto con cerezos - en los sitios que ha adquirido últimamente, los cuales

son administrados por su padre, quien asegura que: "tenemos la administración conjunta, pero todas las cuentas separadas. Ahora con internet cuesta muy poco tener las cuentas claras, nos ha resultado muy bien". La sociedad de Roberto hijo es "Agrícola El Encuentro" con 180 hectáreas productivas y la del padre es "Agrícola Roberto Hiribarren" con 100 hectáreas. Pero más allá de un tema de números a Roberto padre lo que más le hace feliz es la cercanía que ha logrado con su hijo: "yo me avengo muchísimo con él, feliz de que venga", comenta.

"JUBILADO FIRST CLASS"

Una de las particularidades de Roberto es su capacidad de innovación constante. A modo de ejemplo, hace 15 años empezó a plantar un bosque nativo en el cual, a pesar de ser un proyecto a largo plazo, las araucarias ya están produciendo piñones en la hectárea y de plantación. "Es mi chochera", comenta entusiasmado Roberto. Junto con esto, tiene una sociedad llamada "Viveros La Flor", que



BANAGRO

Entendemos y financiamos tu negocio

FINANCIAMIENTO DE CONTRATOS

Vino, Uvas, Nueces, Fruta Fresca, Maíz, Raps, Avena, Cebada y otros

BENEFICIOS PARA LA EMPRESA AGROINDUSTRIAL

- No compromete sus flujos de caja
- Herramientas de financiamiento para sus productores

BENEFICIOS PARA EL PRODUCTOR

- Anticipa flujos
- Cubre necesidad de Capital de Trabajo



Financiamiento de Capital de Trabajo

Factoring Nacional e Internacional

Financiamiento de Contratos

Crédito con Garantía

Financiamiento de Maquinaria

Leasing

Crédito con Prenda

600 3 200 200



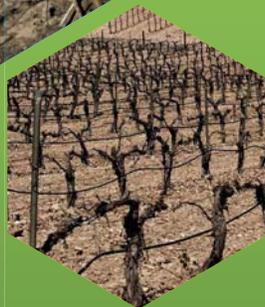
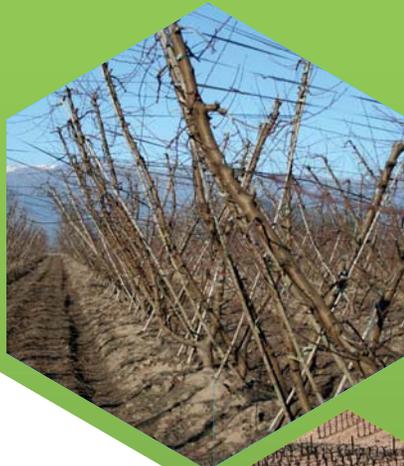
comparte con su hijo y el administrador de los campos, Antonio Jara, quien ha sido clave en la gestión agrícola y en la formación de un equipo humano de primer nivel. Producen para ellos mismos y para la venta a terceros plantas de cerezos, nogales, kiwis y arándanos. “Las hacemos acá y la plantación nuestra ha estado muy buena, por lo que no hay mejor demostración de la calidad”, comenta. Aunque

Roberto asegura que no tiene pensado poner nuevas plantaciones por el momento debido a su avanzada edad, no pareciera decirlo muy convencido. Si bien son 83 años, tres hijos, 12 nietos y 54 años de matrimonio, esos números son un resumen de experiencia, amor y familia que lo mueven día a día y lo han mantenido con gran vitalidad. Es feliz con su día a día porque disfruta del campo, pero también cuenta con

muy buen personal para que esas labores sean más gratas. Si bien el poeta argentino Facundo Cabral decía que él era un “vagabundo first class”, Roberto asegura que él es un “jubilado fist class”: “salgo a caballo bastante, casi todos los días, especialmente cuando viene mi hijo salimos dos veces al día a caballo. Con 83 años no me canso nada, me gusta. Los tiempos más felices de mi vida han sido estos”, afirma. ©



MÚLTIPLE ACCIÓN



Arysta
LifeScience
Innovation. Agility. Results.

La calidad de su fruta se define en invierno

- *Concentrado soluble de múltiple acción.*
- *Previene y controla bacterias, hongos e insectos.*
 - *Estrategia MIP.*
- *Certificación orgánica.*



Inicio Temporada de Kiwi

Con un leve retraso en la cosecha y una estimación de exportación un poco a superior a la de 2018

América Ramírez
Jefe Departamento de Información e Inteligencia de Mercado Decofrut

Durante la temporada 2017 las exportaciones de kiwi chileno estuvieron en torno a 174.400 toneladas, un 3% menos que lo enviado durante el 2016. Esta ligera baja se explicaría principalmente por la disminución de la superficie productiva y a un calibre promedio menor que en 2016.

fructificación, y al menor stock de fruta en el hemisferio norte, se espera una ligera alza en la producción y las exportaciones de kiwi chileno. Si bien el aumento podría ser mayor, este se ve atenuado por una menor superficie y por una polinización deficiente en algunas localidades.

Para la nueva temporada, gracias a las buenas condiciones primaverales que favorecieron la

Con base en lo anterior, Decofrut estima para el 2018 una oferta exportable de kiwi en torno a las

Confíe su Maíz a quienes más saben

¡recepciones abiertas!

Primeros en Velocidad • Transparencia • Servicio



DESCARGUE NUESTRA APP, siga su cosecha desde su móvil y conozca los precios de compra, tiempos de espera y mucho más.

Google play App Store

• ROSARIO: 722 521 965
• SAN FERNANDO: 722 712 464
• TALCA: 712 631 982

• CHILLÁN: 422 970 280
• VICTORIA: 991 594 660

600 3 200 200

www.coagra.com

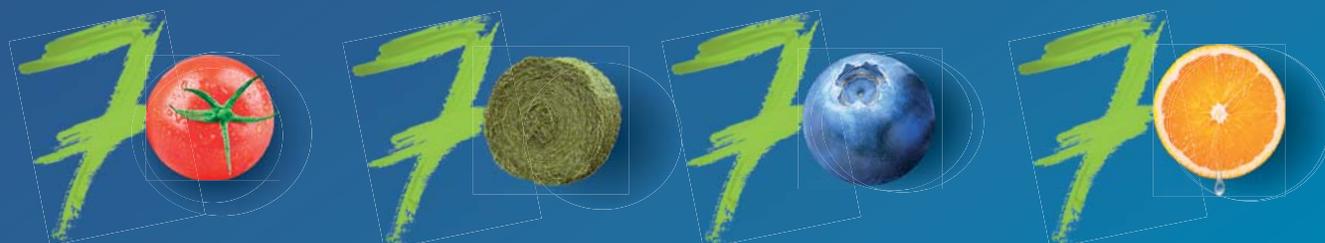


179.500 toneladas, volumen 3% superior al de la campaña pasada. De ese total, cerca de 175.200 toneladas corresponderían a la variedad Hayward, y alrededor de 4.290 toneladas a otras variedades.

Las exportaciones del kiwi chileno comenzaron con aproximadamente 2 semanas de desfase respecto a la temporada anterior, aunque similar a la campaña del 2015, considerada como un año normal. Hasta marzo (semana 13), se han enviado 6.177 toneladas de kiwi, un 61% menos que a igual fecha de la temporada pasada. El principal destino a la fecha es Lejano Oriente con un 34% de participación.

Para más información, suscriba nuestros reportes semanales de mercado Fruitonline-Pro o nuestros Resúmenes de temporada en www.fruitonline.com o ventas@fruitonline.com ☺

“ Para la nueva temporada, gracias a las buenas condiciones primaverales que favorecieron la fructificación, y al menor stock de fruta en el hemisferio norte, se espera una ligera alza en la producción y las exportaciones de kiwi chileno. ”



70 años creciendo contigo



Han sido 70 años acompañando el crecimiento de nuestros clientes, llevando nuestro conocimiento a nuevos países y nuevas industrias. Celebremos juntos este aniversario, porque el camino recorrido también es tu camino, tus cosechas y tu historia. Sigamos creciendo, juntos.

Entrevista al nuevo ministro de Agricultura

Antonio Walker: “Los gremios agrícolas y dirigentes sindicales son un actor clave en mi gestión”

Lleva un poco más de un mes al mando del ministerio y asegura que no hay otra cartera que se haya reunido tantas veces con organizaciones sindicales y gremiales. Esto da cuenta de cómo será su gestión donde el diálogo social entre empresarios y trabajadores será clave..

Por Constanza Henríquez.

El pasado domingo 11 de marzo Antonio Walker asumió como ministro de Agricultura cuando juró ante los invitados al cambio de mando en el Congreso Nacional. Unos días antes, cuando se supo de su nombramiento, causó revuelo que este técnico agrícola y empresario frutícola, ligado a la Concertación asumiera este nuevo desafío en un gobierno de centro - derecha.

Los nexos con la Nueva Mayoría no son pocos: El actual ministro es hermano de los senadores DC Patricio e Ignacio Walker y del diputado del mismo partido Matías Walker. Sin embargo esto no fue obstáculo para que se sumara al actual gabinete. Ya en el año 2010, Antonio Walker había dado públicamente su respaldo a la candidatura de Sebastián Piñera.

Con una gran trayectoria empresarial y con una especialización en fruticultura del Polytechnic State University Antonio Walker aceptó el desafío de ser ministro sin vacilar. Cuenta que aceptó sin titubeos porque lleva 30 años viviendo en el campo, 30 años inserto en el tema gremial y esto le ha permitido darse cuenta del impacto social que tiene una agricultura fuerte, grande, pujante y responsable en el país. "Para mí significa un honor, una gran responsabilidad servir a la agricultura desde el ministerio", relata.

Y agrega "encontré una vocación política que no la había canalizado, se me dio esta oportunidad de que me llamara el Presidente para servir a la agricultura chilena y bueno, no lo pensé mucho y aquí estamos, muy contentos".

¿Cuál será su sello durante su gestión?

El Presidente nos ha pedido que estemos muy en terreno, cercano a los problemas, muy visibles, comunicando lo que hacemos pero principalmente que la gente sienta que este Gobierno es de carne y hueso y que además exista una mezcla de un ministerio político y técnico. Queremos estar muy cerca de la gente, en regiones.

Cuáles son los grandes desafíos que enfrenta la agricultura chilena hoy?

Nuestro programa tiene tres sellos incorporados: El social, que es cómo mejorar la calidad de vida del mundo rural, cómo cortar la brecha entre el

“ El Presidente nos ha pedido que estemos muy en terreno, cercano a los problemas, muy visibles, comunicando lo que hacemos pero principalmente que la gente sienta que este Gobierno es de carne y hueso y que además exista una mezcla de un ministerio político y técnico. Queremos estar muy cerca de la gente, en regiones. ”, indica Antonio Walker



Antonio Walker en terreno.

mundo rural y el urbano. Hay una desigualdad muy grande entre ambos, el rural tiene el doble de pobreza que tiene el urbano y ahí viene un plan muy fuerte a través de Indap de cómo mejorar nuestra asesoría técnica. El financiamiento de la agricultura familiar campesina que es tan grande, tan potente que necesita mucho apoyo.

El segundo sello es cómo acompañar el emprendimiento, el mundo productivo. Queremos ser socios, amigos del emprendimiento, no queremos ser una piedra de tope. Y el tercer sello es abordar cómo modernizamos la agricultura chilena, necesitamos mucha eficiencia y buena productividad.

Además tenemos varios ejes que son importantes en nuestra gestión: la agricultura familiar campesina; los productores medianos que están en tierra de nadie y hay que apoyarlos porque es el que más necesita ayuda; también tenemos que seguir saliendo al mundo para abrir

mercados y perfeccionar los tratados de libre comercio; debemos apoyar al mundo forestal que muchas veces siente que está afuera del mundo agrícola y que ningún gobierno lo ha tratado como un tema en sí mismo; el tema del agua, con el Código de Aguas y Seguridad de Riego y debemos promover la asociación entre los diferentes actores de la agricultura.

Respecto al sello social que usted mencionaba ¿Está dentro de sus prioridades mejorar las condiciones laborales de las personas que trabajan en el campo?

Por supuesto. Hay que dignificar el trabajo en el campo, estamos pagando remuneraciones que son mejores que el retail o la construcción pero donde el trabajo es muy duro. Entonces, esta campaña de disminuir el esfuerzo físico del trabajador agrícola es un tema que siempre está en conversación con los gremios.





Por otro lado, tenemos que tener más mecanización, tenemos que tener huertos semi peatonales donde podamos introducir las plataformas de tal forma de evitar la escalera para trabajar en las más de 310.000 hectáreas frutícolas que hay en Chile y que emplea a más de 450.000 personas.

Estamos en una campaña de dignificar el trabajo del trabajador agrícola a través de un buen estatuto del temporero. Primero hay que preocuparse de tener las reglas claras respecto de cuál es nuestra normativa laboral, segundo las mejores condiciones de higiene y seguridad

y tercero, cómo disminuir el esfuerzo físico.

Creemos que en el campo tenemos mucho futuro, trabaja un millón de personas y puede trabajar más gente todavía en la medida que se invierta más.

Actualmente usted está trabajando con el ministro de Obras Públicas respecto a las indicaciones al proyecto del Código de Aguas, ¿Con qué indicaciones usted no está de acuerdo?

Ayer (16 de abril) estuvimos con la Comisión de Agricultura del Senado. El Código de Aguas es un tema muy importante para la agricultura chilena

y ahí nosotros vemos que compartimos muchos objetivos del actual Código. Reconocemos que es un bien nacional de uso público, no queremos especulación porque los agricultores transformamos el agua en alimentos, el consumo humano es de primera prioridad, por cierto tenemos que cuidar los glaciares, tenemos que profundizar el tema de los derechos de agua subterráneas, todo eso lo compartimos. Pero nuestra principal objeción es que vemos que se está precarizando el dominio del derecho de aprovechamiento del agua y eso nosotros no podemos aceptarlo y ayer le pedimos a la Comisión que se habrá a discutir este tema porque para nosotros es muy relevante.

¿Cuál fue la recepción de la Comisión?

La recepción ha sido buena, hay que seguir conversando el tema. Estamos discutiendo en muy buenos términos.

¿Hay algún plazo que usted se haya autoimpuesto para tener el proyecto listo?

El más rápido posible porque esto ya lleva mucho tiempo discutiéndose y nosotros necesitamos certezas y una de ellas es tener un Código de Aguas claro.

¿Hay algún proyecto que se vaya a concretar en su gestión respecto a la Seguridad de Riego?



El otro tema que existe es cómo mejorar la superficie de riego tecnificado, tenemos solo un 28% de la superficie con este tipo de riego que tiene una eficiencia de un 95%. Por eso, este tema es clave, Antonio Walker.



Nosotros estamos muy alineados con el ministerio de Obras Públicas, nos reunimos regularmente con el ministro y con la Dirección General de Agua para revisar en profundidad el plan de embalse de Chile.

El otro tema que existe es cómo mejorar la superficie de riego tecnificado, tenemos solo un 28% de la superficie con este tipo de riego que tiene una eficiencia de un 95%. Por eso, este tema es clave. En la Comisión Nacional de Riego tenemos a un experto en el tema que es Federico Errázuriz y estamos viendo cómo aumentar la frecuencia de los concursos y el presupuesto de la Comisión. En fin, nosotros tenemos que hacer el máximo posible por asegurarles el riego durante todo el periodo estival a todos los agricultores de Chile.

Usted ha sido parte de diferentes gremios agrícolas a lo largo de su vida ¿Qué tan importante serán los gremios en su gestión y cómo espera trabajar con ellos?

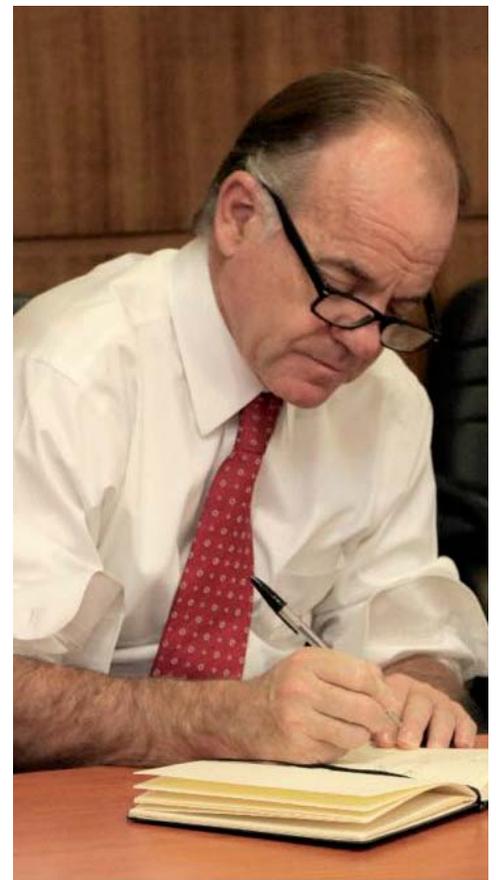
Son un actor clave los gremios y los dirigentes sindicales. Yo creo que no hay ningún otro ministerio que en cuatro semanas se haya reunido tantas veces con los gremios y con las organizaciones sindicales más importantes de Chile. Porque creemos en este diálogo social, entre trabajador y empresario, creemos que

todos caben en este programa agrícola y que fruto de este diálogo tiene que salir un estatuto del temporero muy amigable, tanto para los trabajadores como para los empresarios.

A su juicio, ¿Cuál ha sido el rol del Indap a lo largo de su historia y qué foco le espera dar usted en su gestión?

Indap es clave en nuestro ministerio porque de los 300.000 agricultores que hay en Chile 285.000 tienen menos de 12 hectáreas e Indap atiende a 155.000 de ellos. Son productores chiquititos para los que Indap es su vida. En términos de financiamiento y asesoría técnica su orientación es clave. Tenemos ahí a Carlos Recondo que tiene una tremenda experiencia parlamentaria y que es el actual director del servicio. Él partió su carrera profesional trabajando en Indap, entonces quién mejor que él que conoce cómo funciona Indap.

También tenemos la experiencia de Ricardo Ariztía director en el primer gobierno de Piñera y queremos continuar con la gran labor que él hizo y por supuesto poner nuestro sello porque los problemas de hoy no son iguales a los que él enfrentó. Para nosotros Indap es un brazo muy importante del ministerio para ir en atención de la agricultura familiar campesina que necesitan de nuestra orientación y financiamiento. ☺



Antonio Walker, nuevo Ministro de Agricultura.

Recomendaciones técnicas de Abril

ESPECIE	Objetivo	Producto	Dosis	Observaciones
HORTALIZAS	Promover crecimiento y recuperar vegetales afectados por frío.	Zoberaminol Plus	200 cc/100 lts	Repetir cada 7 a 10 días.
HORTALIZAS	Control de Hongos y bacterias.	Mastercop	75 cc/100 lts	Repetir a los 15 días.
TOMATE (HORTALIZAS)	Mosquita Blanca	Applaud 40 SC	50 - 100 cc/hL	Aplicar en forma preventiva. Rotar con productos de distinto modo de acción como Hurricane 70 WP, Gladiador 450 WP.
TOMATE (HORTALIZAS)	Botritis	Altivo 50 WP	Altivo 50 WP	Altivo 50 WP
TOMATE (HORTALIZAS)	Control de Oidio y Fulvia	Dominio 25 EC	60 cc/hL (mínimo 600 cc/ha)	Aplicar de manera preventiva, al presentarse las condiciones favorables para el desarrollo de la enfermedad.
TOMATE (HORTALIZAS)	Nemátodos	QL Agri® 35	6-10 L/ha	Aplicar inmediatamente después de plantar y repetir cada 15 a 30 días. Utilizar la dosis mínima y el intervalo máximo de aplicación, en suelos con baja infestación de nemátodos o en suelos previamente fumigados para evitar o retrasar la reinfestación de nematodos. Utilizar la dosis mayor y el intervalo mínimo de aplicación en condiciones de alta presión de nematodos. Leer etiqueta del producto.
TOMATE INVERNADERO (HORTALIZAS)	Polilla del Tomate, Mosquita Blanca y Trips	Gladiador 450 WP	40 g/hL (mínimo 250 g/ha)	Aplicar, según monitoreo, al detectarse los primeros ejemplares.
LECHUGA (HORTALIZAS)	Esclerotiniosis, botritis	Bellis®	100 - 150 g/100 L	Tratamiento preventivo de inmersión: sumergir las raíces de la almaciguera pretransplante por dos minutos y luego transplantar. Utilizar la dosis menor en suelos sin antecedentes o con antecedentes de baja presión de esclerotinia. Leer etiqueta del producto.
LECHUGA (HORTALIZAS)	Esclerotiniosis, botritis	Bellis®	0,8 kg/ha	Aplicar preventivamente desde 15 días post transplante, mojando bien el follaje. Utilizar 200 a 500 L agua/ha según el desarrollo de las plantas. Repetir a los 10 a 15 días según condiciones.
CEBOLLA (HORTALIZAS)	Malezas anuales (residual)	Spectro 33 EC	3 - 4 L/ha	Aplicar previo al trasplante, como sello al surco. Usar la dosis más baja en suelos livianos. Para ampliar el espectro de acción se recomienda mezclar con Tango 24 EC.
PAPA	Tizón Temprano	Dominio 250 EC	500 cc/ha	Aplicar de manera preventiva, bajo condiciones predisponentes para el desarrollo de la enfermedad.
TOMATE, LECHUGA Y BRAICAS	Fertilizante y bioestimulante natural	Pholus™	100-300 cc/100 L agua	En hortalizas de trasplante aplicar a partir del establecimiento y repetir cada 15 a 30 días. Realizar hasta 8 aplicaciones. Leer etiqueta del producto.
HORTALIZAS	Malezas gramíneas (anuales y perennes)	Aquiles 240 EC	0,6 - 2 L/ha	Dosis dependiendo de las malezas presentes. Ver etiqueta. Usar en mezcla con Winspray miscible.
HORTALIZAS	Polillas y Trips	Gladiador 450 WP	200 - 300 g/ha	Aplicar con buen cubrimiento, al detectarse los primeros ejemplares.
HORTALIZAS	Pulgones	Gladiador 450 WP	100 - 150 g/ha	Aplicar al detectar la plaga, según monitoreo, con buen cubrimiento. Alternar con productos de distinto modo de acción

ESPECIE	Objetivo	Producto	Dosis	Observaciones
PAPA	Rhizoctonia solani	Vibrance Gold	0,8 L/ton de tubérculo	Aplicar directamente a los tubérculos semillas en forma preventiva, asegurando el cubrimiento completo de las papas. Óptimas aplicaciones se logran con equipos de Ultra Bajo Volumen.
	Rhizoctonia solani	Reflect xtra	3,0 L/ha	Aplicar dirigido al surco de plantacion, al momento de la siembra de los tuberculos.
	Rhizoctonia solani	Reflect xtra	5,0 L/ha	Aplicar a toda la superficie del suelo con equipos de barra e incorporar con la última labor previa a la plantación de los tubérculos..
POMÁCEAS	Precosecha Ojo de Buey/Caída de fruta	Comet®	30 - 40 cc/100 L 500 - 700 cc/ha	Aplicar en precosecha, desde 45 días antes de cosecha, repitiendo cada 10-15 días, según condiciones de infección (lluvias), alternando con fungicidas de distinto modo de acción. Utilizar dosis mayor en condiciones de alta presión y/o huertos en plena producción. Máximo 2 aplicaciones por temporada.
	Cydia pomonella	Cidetrak CD MEC	30 cc / ha	Cairomona para ser mezclado en el tanque de aplicación con insecticidas que controlan Polilla de la Manzana Cydia pomonella en Manzanos, Perales y Nogales.
	Ojo de Buey	Fosfimax 60-20	100 gr/100 lts	Aplicar 45, 30 y 15 días antes de cosecha.
	Ojo de Buey	Aminocup	100 cc/100 lts	Aplicar 45, 30 y 15 días antes de cosecha.
	Control de Cancro Europeo	Polyben 50 WP	50 g/hL	Aplicar en forma preventiva al inicio de caída de hojas (5% de caída de hojas). Repetir con 40% y 80% de caída de hojas. Aplicar con muy buen cubrimiento - mínimo 2.000 L/ha.
	Precosecha Caída de fruta	NAA-800	5 - 8 cc/100 L de agua	Aplicar cuando los primeros frutos sanos comiencen a caer. Para lograr máxima eficacia de la aplicación, esta se debe hacer con temperaturas de 21° C o mayor, con un volumen de agua adecuado para lograr alcanzar a todo el follaje. Máximo 2 aplicaciones por temporada..
	Precosecha Arañitas	QL Agri® 35 + Acoidal® WG +Break	200 cc/100L +200 gr/100 L +20 cc/100L	QL Agri 35 es un producto natural que no requiere carencias en los mercados de destino. Es importante que QL Agri 35 se agregue al final de la mezcla de tanque para evitar la formación de espuma.
CAROZOS	Postcosecha Poda	Podexal® (También para Arándanos)	Pintura de cortes de poda	Use el producto sobre cortes de poda inmediatamente despues de podar. Este producto viene formulado para su uso directo, antes de usar agite el envase. No aplicar si existe riesgo de lluvia 6 horas despues de la aplicacion.
	Postcosecha Cáncer Bacterial	Comet®	30 - 40 cc/100 L 500 cc/ha	Realizar tratamientos preventivos desde caída de hojas y/o en yema hinchada (alternando con aplicaciones de fungicidas cúpricos). Máximo 2 aplicaciones por temporada.
	Postcosecha Cáncer Bacterial	AGROCOPPER SP (cerezos, duraznos, nectarines, damascos, ciruelos y almendros)	60 g/hL	Tratamiento Otoño - Invierno: Realizar 3 tratamientos en caída de hojas, receso invernal y yema hinchada con 1.500 lts agua/ha.
FRUTALES	Promotor de Raíces	Pilatus	3,0 L/ha	Bioestimulante de origen natural que promueve un máximo desarrollo de raíces absorbentes para la nutrición postcosecha

ESPECIE	Objetivo	Producto	Dosis	Observaciones
FRUTALES	Malezas gramíneas y latifoliadas, anuales o perennes	Roundup Ultra Max	1,5 - 3.0 Kg / ha	Herbicida sistémico no selectivo de post emergencia para el control de malezas gramíneas y de hoja ancha. Por su envase no requiere triple lavado, facilita el transporte y el acopio. Producto asociado a BPA y certificaciones de exportación. Gracias a la nueva tecnología Transorb® II, se absorbe hasta tres veces más rápido que otro glifosato genérico, por lo que no es necesario agregar surfactante
	Ballicas resistentes y gramíneas anuales y perennes	Centurion Super	1,2 - 3.0 L / ha	Herbicida sistémico selectivo para el control de malezas gramíneas, anuales y perennes. Malezas anuales: aplicar cuando la maleza está en sus primeros estados de desarrollo (3-4 hojas).
	Malezas gramíneas, ciperáceas y de hoja ancha	Azote Plus	3,0 - 5,0 L / ha	Herbicida sistémico no selectivo, de baja volatilidad, absorbido activamente por las hojas y raíces, sinergizado con Tiocianato de amonio para el control post emergente de malezas gramíneas, ciperáceas y de hoja ancha.
	Control de Enfermedades	Nordox® Super 75 WG (cerezos)	130-200 gr / hL	Fungicida bactericida en base a óxido cuproso con alta resistencia al lavado por lluvia. Aplicar desde inicio hasta término de caída de hojas, y en yema hinchada. Se busca proteger al árbol de los períodos de susceptibilidad provocados por heridas naturales. No es necesario agregar aceite.
	Control de Enfermedades	Podastik Max®	Pintar cortes	Pasta para cortes de poda; se utiliza para control preventivo de enfermedades de la madera en frutales. Pintar inmediatamente de realizado el corte
	Mejorador de suelo	Humic Total	5 a 10 K/Ha	Repetir a los 20 días.
UVA DE MESA Y UVA VINIFERA	Post Cosecha	Orthene 75 SP Silwet TX 100 (frutales)	100 - 200 grs / hL 25 cc / hL	Insecticida de amplio espectro, sistémico con acción de contacto e ingestión. Actúa sobre insectos chupadores y masticadores. Su envase hidrosoluble facilita la dosificación y otorga seguridad al operador. Aplicar en postcosecha.
ARANDANOS	Control de Hongos y bacterias	Mastercop	75 cc/100 lts	Aplicación pos cosecha, repetir cada 15 días.
	Promotor de Raíces	Pilatus	3,0 L/ha	Bioestimulante de origen natural que promueve un máximo desarrollo de raíces absorbentes para la nutrición postcosecha..
	Postcosecha Poda	Comet®	30 - 40 cc/100 L 500 cc/ha	Realizar tratamientos preventivos en caída de hojas y repetir después de poda. Máximo 2 aplicaciones por temporada.
	Cancrosis	AGROCOPPER SP	60 a 120 g/hL	Aplicar entre caída de hojas, receso invernal y brotación, con una frecuencia de 10 días. Aplicar con un mojamiento de 600 L/ha, según sea el desarrollo del cultivo. Realizar hasta 4 aplicaciones por temporada.
CITRICOS	Control de pudrición parda	Fosfimax 60-40	100gr/100 lts	Repetir a condición mensualmente.
	Mejorar Color y calidad de frutos.	Defender Potasio	300 cc/100 lts	Cada 15 días.
	Potenciar Actividad de la Planta.	Kendal	200 cc/100 lts	Mejora calidad de la fruta.
	Corrección Nutricional de Otoño.	Defender Zinc Defender Manganese	2 L/Ha 2 L/Ha .	

ESPECIE	Objetivo	Producto	Dosis	Observaciones
CITRICOS	Promover inducción	Citofour	1 L/Ha	Repetir a los 10 días
	Precosecha Arañitas.	QI Agri® 35 + Acoidal® WG +Break	200 cc/100 L +200 gr/100 L +20 cc/100 L	QL Agri 35 es un producto natural que no requiere carencias en los mercados de destino. Es importante que QL Agri 35 se agregue al final de la mezcla de tanque para evitar la formación de espuma.
TRIGO	Barbecho Químico Gramíneas Resistentes	Centurion Super	1,2 L/ha	En sitios con antecedentes de gramíneas resistentes a glifosato, adicionar Centurión Súper. Aplicar cuando la malezas tengan 3 a 4 hojas.
	Barbecho químico	Heat® + Glifosato + DASH	35-70 g/ha de Heat + 3,5 L de glifosato 48% o 3 L de glifosato 62,5%	Aplicar con malezas en activo crecimiento y cuando tienen una altura de 5 a 10 cm y/o 2 a 5 hojas. Utilizar las dosis mayores con malezas de mayor desarrollo. Aplicar con un volumen de agua de 100 a 200 L de agua/ha. Realizar como máximo 2 aplicaciones por temporada con un intervalo mínimo de 30 días. No aplicar sobre cereales emergidos. Leer etiqueta del producto.
	Barbecho Químico Doble Impacto	Touchdown	1,1 -4,3 L/ha	
	Barbecho Químico Doble Impacto	Farmon	1,5 - 3 L/ha	17-15 dias despues de Touchdown.
	Desinfeccion semillas de Trigo	Vibrance Integral	200 cc/100 kg semilla	Fungicida, insecticida y bioestimulante, todo en uno.
	Desinfeccion semillas de Trigo	Dividend 150 FS	40- 160 cc/100 kg de semillas	Dosis 40 cc- 60 cc/100 kg de semilla Carbon; Dosis 160 cc/100 kg de semilla Septoria y accion complementaria Mal del pie.
	Desinfeccion semillas de Trigo	Celest XL	200 cc/100 kg semilla	Fusarium; Penicillium, Phytium, Rhizoctonia, Carbones, Septoriosis
	Desinfeccion semillas de Trigo	Excelto	300 cc/100 Kg semilla	Insecticida.
	Desinfeccion semillas de Trigo	Force	125-150 cc/100 kg semilla	Insecticida.
	Carbón cubierto o hediondo, Carbón volador, Septoria, Roya de la hoja (blanco y candéal)	Real® Top	250 cc/100 kg de semillas	Los efectos fisiológicos AgCelence de Real® Top le dan a las plantas una mayor tolerancia a distintos tipos de estrés (hídrico, térmico y otros), al mismo tiempo que permiten un mejor aprovechamiento de la fertilización nitrogenada. Leer etiqueta del producto.
Pre emergente	Falcon	5-6 L/ha	Malezas gramíneas y hoja ancha.	
TRIGO/ AVENA	Barbecho Químico	Roundup Full II	3 L/ha	Aplicar sobre malezas gramíneas y de hoja ancha en sus primeros estados de desarrollo y creciendo activamente.
TRIGO/ AVENA	Tratamiento de Semillas	Pronutiva trigo	1 Pack/5000 kg	Pack tecnológico para el tratamiento completo de semillas de cereales.
TRIGO/ AVENA	Control Pre-emergente de malezas: Ballicas, Cola de Zorro, etc.	Proponit 720 EC	0,75 L/ha	Aplicar al suelo inmediatamente post-siembra y de pre-emergencia del cultivo y malezas. Suelo con buena humedad, compactación y libre de rastrojos permiten la máxima eficiencia del producto. Puede mezclarse con Pledge o Diuron.
PRADERAS DE BARRILCAS	Cuncunilla Negra	Karate	150 cc - 200 cc/ha	Utilizar en praderas de baja altura o despues de un corte, minimo 200 L agua.

Crop Science Bayer Chile

Nuevos desafíos con foco en la innovación



Gabriel Assandri, gerente de la división Crop Science de Bayer Chile

Recientemente, la Comisión Europea aprobó la adquisición de Monsanto por parte de Bayer, pudiendo concretarse el 2018 la fusión de estos gigantes de la agroindustria. Por tal motivo, ambas compañías están cooperando con las autoridades de los distintos países donde operan para completar la transacción. En el caso de Chile, los alcances del acuerdo están siendo analizados por la Fiscalía Nacional Económica.

Mientras se espera este proceso, conversamos con Gabriel Assandri, gerente de la división Crop Science de Bayer Chile, quien nos

comentó sobre los nuevos desarrollos de Bayer, la adquisición de Monsanto y sus proyecciones para este año.

El más reciente lanzamiento de Bayer Crop Science en Chile fue Luna Tranquility, un producto que ha tenido muy buena aceptación por parte de los clientes, ¿a qué factores cree que se debe este éxito?

La tecnología detrás de Luna Tranquility ha sido clave para su éxito. Este fungicida de última generación implicó una década de investigación y combina dos principios activos, Fluopyram y Pyrimethanil, para prolongar la vida útil de la

uva de mesa de exportación. Esto gracias a que tiene un amplio espectro de acción contra enfermedades como Botrytis y Oídio, protege a la planta en forma sistémica, evita que se generen resistencias al tratamiento y conserva mejor la fruta.

La uva de mesa es el frutal más plantado en el país. Chile exporta más de 90 millones de cajas de este producto a mercados internacionales, por esta razón, es fundamental mantener la calidad y condición de la fruta, que son los factores que hacen la diferencia en el precio y que le permiten al exportador tener mayor

La industria de la agricultura está en el centro de uno de los mayores desafíos de nuestro tiempo: cómo alimentar a 3 mil millones de personas adicionales en el mundo para 2050.

flexibilidad al momento de vender, según la demanda de cada mercado.

Este producto se utiliza en varios países y ha tenido excelentes resultados en la protección y conservación de la fruta exportada, para que llegue a su destino en óptimas condiciones y cumpla con las expectativas de mercados cada vez más exigente

¿Cuál es su opinión sobre la demanda cada vez mayor de productos orgánicos en el mercado? ¿Piensan seguir desarrollando productos que van por esa línea, como por ejemplo Serenade?

En Bayer queremos ofrecer a los agricultores distintas alternativas para sus cultivos, de acuerdo a sus necesidades. Estamos conscientes que existe un mercado de nicho que exige estándares específicos para el cultivo de productos orgánicos, por esta razón ofrecemos también alternativas de calidad y última tecnología para este mercado.

Por ejemplo, nuestros fungicidas y bactericidas Agrocopper y Serenade están homologados para el mercado orgánico y actualmente estamos desarrollando insecticidas orgánicos. Estos productos biológicos van a ayudar a que los agricultores tengan más herramientas para proteger la producción orgánica.

¿Cuál es la postura de Bayer respecto a la tendencia de “cero residuos”?

Bayer siempre se va a adecuar a las normativas de las autoridades reguladoras por eso estamos constantemente desarrollando nuevas tecnologías y productos que cumplan con las exigencias de los agricultores y con los estándares exigidos por regulación en cuanto a límites máximos de residuos. Siempre estamos investigando para que nuestros productos sean sustentables y tengan menos residuos, esto a través de la innovación, el uso biológico y la química tradicional. Los mercados son cada vez más rigurosos en esta materia y en Bayer queremos cumplir con productos de calidad que aumenten la productividad de la agricultura.

¿Cuáles son las principales metas que tienen en Chile para este 2018?

Chile es reconocido como un mercado que produce fruta de calidad para los mercados más exigentes del mundo. Estamos comprometidos con la agricultura del futuro, por eso nuestro propósito como Bayer es seguir acompañando a los agricultores para que puedan producir y vender sus productos de la mejor manera.

A través de la innovación y la investigación, queremos ayudar a mejorar la calidad y productividad de una manera sustentable. La agricultura moderna debe ser sustentable, y creemos que el agricultor de hoy piensa en el futuro y en las próximas generaciones, por eso estamos desarrollando una iniciativa mundial llamada Bayer Forward Farming, que pretende ayudar a los productores de distintos países a subir sus estándares y mejorar su productividad mediante nuestras tecnologías e iniciativas sustentables de cultivo, basadas en una agricultura moderna. Estas iniciativas se centran en mejorar el uso del agua, optimizar el manejo de residuos y tener un mayor control de las plantaciones a través de un monitoreo constante.

En esa línea, ¿qué rol cumple Coagra para alcanzar esas metas? ¿Cuál es su importancia dentro de su cadena de distribución?

Coagra es un socio comercial importante. En conjunto atendemos las demandas de los agricultores y los acompañamos día a día en temas tan importantes como logística, asesoramiento y financiamiento de los productos. Su colaboración también es fundamental en el desafío que implica la distribución.

En cuanto a la adquisición, ¿por qué Bayer que se dedica al negocio del agroquímico

compra una semillera de la trascendencia de Monsanto?

Como contexto, la industria de la agricultura está en el centro de uno de los mayores desafíos de nuestro tiempo: cómo alimentar a 3 mil millones de personas adicionales en el mundo para 2050. En Bayer nos apasiona enfrentar grandes desafíos sociales a través de la innovación, ciencia y responsabilidad, y siempre hemos dicho que Crop Science es una parte integral de nuestro portafolio.

La adquisición de Monsanto es una oportunidad para desarrollar puestos de liderazgo en todos nuestros negocios de Crop Science. Para nosotros esta adquisición es el siguiente paso lógico para impulsar nuestro enfoque biocientífico y una oportunidad de crear un líder global en la industria agrícola capaz de avanzar en la próxima generación de agricultura.

¿Cuáles son los beneficios de la adquisición, tanto para la empresa como para los clientes?

El objetivo de la combinación de Bayer y Monsanto es el crecimiento y traer nuevas soluciones innovadoras para nuestros clientes. Los productores se beneficiarán de un amplio conjunto de soluciones para satisfacer sus necesidades actuales y futuras, incluyendo soluciones mejoradas en semillas, agricultura digital y protección de cultivos. La combinación de I+D de Bayer y Monsanto puede tener una profundidad y alcance excepcional, y gran potencial comercial. Estamos convencidos de que, en un negocio competitivo como la industria de la agricultura, las ganancias de eficiencia generadas por la innovación aumentarán los rendimientos para los agricultores. Esta adquisición permitirá una innovación más efectiva entregando mayores opciones, calidad y seguridad alimentaria. ©

Banagro

Financiamiento agrícola especializado

Tienen una cercanía de años con los agricultores, conociendo el esfuerzo que hay detrás de una cosecha, las dificultades externas a las que se ven enfrentados y lo crítico de contar con capital de trabajo en forma oportuna. Por tal motivo, Banagro se ha preocupado de entregar soluciones reales y a la medida de cada productor. Las cuales, más allá de ser un aporte monetario, buscan satisfacer las necesidades de financiamiento del agricultor chileno para que pueda cumplir de la mejor forma su labor.

Por María José Urcelay.



Durante años hablar de financiamiento para el agro en Chile, se traducía en problemas para acceder a los productos bancarios, a pesar de que la agricultura es y será una fuente importante de ingresos y mano de obra para nuestro país. Actualmente, el desconocimiento del sector y variables consideradas “riesgosas” como el clima o el tipo de cambio, han llevado a que este sector productivo esté limitado en las opciones que les ofrece la industria financiera. “Conocer de la agroindustria es entender que los retornos de nuestros productores se obtienen - en la mayoría de las casos - luego de la cosecha de sus cultivos o frutales, los cuales tienen asociado un largo ciclo entre una cosecha y otra, plazo

donde se les generan múltiples necesidades”, asegura José Francisco Larraín, gerente general de Banagro. Por tal motivo, ante la escasa oferta de financiamiento de instituciones tradicionales como los bancos, es que surgió una alternativa más especializada. En caso de que el productor requiera mayores plazos de financiamiento para insumos, fertilizantes, maquinaria y petróleo, entre otros; Coagra Comercial es un gran apoyo, con pagos a cosecha por ejemplo.

En el caso de aquellos que requieren apoyo para labores más grandes o para el capital de trabajo como preparación de suelos, podas, suelos,



arriendos, etc., Banagro es la institución que presta su conocimiento y flexibilidad desarrollando productos a la medida de las necesidades del productor agrícola.

“Hemos desarrollado distintas alternativas como financiamientos de contratos para los productores de cultivos anuales, cierres de negocio para el caso de la industria del vino,

leasing de equipos de riego para productores de tomate industrial y semilleros, entre otros. Son productos que nosotros hemos definido como ‘trajes a la medida’ y son hoy una opción que se ha ido ganando su espacio y preferencia como una de las mejores alternativas para los agricultores”, afirma Larraín.

LAS ALTERNATIVAS QUE OFRECE BANAGRO

Con siete años en el mercado, Banagro se ha ido especializando y hoy cuenta con siete productos para sus clientes que explicamos a continuación:

1. Factoring de facturas (nacional e internacional).

Consiste, básicamente, en hacer líquida una cuenta por cobrar que se pagará a plazo. Por ejemplo, un productor de papas vendió su



Falcon

PRE EMERGENCIA



Falcon Gold

POST EMERGENCIA TEMPRANA



Doble eficacia y efecto residual comprobados sobre ballicas y otras malezas

syngenta®



DESCÚBRENOS
 Descarga Neoreader desde tu móvil en:
<http://get.neoreader.com/>

www.syngenta.cl



Lea siempre la etiqueta antes de usar el producto.
 Entregue los envases vacíos con Triple Lavado en los Centros de Acopio.

Para mayor información contacte a nuestros representantes zonales y agroAMIGO o llámenos al 2 2941 0100

© Marca registrada Syngenta.

TM

producción a una cadena de supermercado y esta le paga a 30 o 60 días. En Banagro, a través de la cesión electrónica de la factura, se anticipa ese pago y, posteriormente, realizan la gestión de cobranza con el supermercado.

2. Factoring internacional.

Muy similar al caso anterior, pero además de la cesión electrónica de la factura, el cliente endosa el BL (Documento de Embarque) asociado el producto exportado.

3. Financiamiento de contratos de producción.

Consiste en anticipar parte de los flujos o retornos de un contrato generado entre un agricultor y una agroindustria, asociados por ejemplo, a un cultivo por desarrollar en una temporada, mediante la cesión y endoso de dicho contrato, de manera que - con dicho anticipo - el agricultor pueda financiar sus necesidades de capital de trabajo, que le permitan llegar a buen término con su producción.

4. Crédito con garantía.

Entregarle financiamiento de capital de trabajo a un agricultor garantizado, por ejemplo: con una hipoteca de campo; prenda de maquinaria (tractor, cosechadora, etc.); granos (trigo, maíz y raps, entre otros), vino, nueces y otras opciones.

5. Leasing de maquinaria.

Financiar la compra de maquinaria - tractor, cosechadoras, vendimiadoras y equipos de riego, entre otros. - mediante un contrato de arriendo entre Banagro (dueño inicialmente del activo) y el agricultor. Se trata de un crédito a mediano plazo (4 a 5 años), con cuotas asociadas al flujo y con una última cuota de opción de compra, donde el agricultor pasa a ser dueño del activo una vez pagado. Además, el leasing tiene el beneficio tributario que las cuotas de arrendamiento son gastos, generando un ahorro de impuesto para los agricultores.

6. Crédito con prenda.

Similar al anterior, pero la diferencia es que Banagro financia a agricultores inversiones en



maquinaria o camionetas a mediano plazo, donde el dueño del activo desde el inicio es el cliente.

ASESORÍA EXPERTA

De acuerdo a lo que señala el gerente general de Banagro, la gran diferenciación de la empresa radica en el conocimiento y cercanía que tienen con el agro: "pertenece a un grupo agroindustrial, nacimos con los pies en el barro, por eso sabemos, por ejemplo, cuando un evento climático tiene un impacto en un cultivo o frutal, y no necesitamos o perdemos tiempo en que los agricultores nos lo expliquen, sino que focalizamos nuestros esfuerzos en buscar la mejor solución, que muchas veces sabemos que está en esperar a la siguiente cosecha, y estamos dispuestos a reprogramar los pagos para que nuestros clientes se puedan enfocar en sus producciones".

La comprensión del rubro - que se ha capitalizado a lo largo de estos años de operación de Banagro - les ha permitido conocer, aprender y tener las herramientas necesarias para poder asesorar a sus clientes y entregarles la mejor solución a sus necesidades. "Creemos que la mejor asesoría es transmitir y replicar muchas

veces las buenas experiencias y prácticas de nuestros propios clientes" Este conocimiento lo han incorporado en su quehacer los propios ejecutivos comerciales y el equipo de riesgo, entre otros.

El departamento creativo en Banagro no descansa, cada agricultor tiene una necesidad particular que los obliga a estar desarrollando nuevos productos, lo que explica el éxito y crecimiento que han tenido año a año. Fueron pioneros en el financiamiento de contrato cuando partieron hace siete años atrás, desarrollaron el financiamiento de leasing con cuota anual para los productores que tenían flujo una vez al año, financiaron vía leasing equipos de riego a cuatro o cinco años, garantizados con contratos entre agricultores y agroindustria y financiaron el cierre de negocio de vino que se genera a partir de un productor, corredor y una viña. De esta forma, para estar acorde a los tiempos actuales, José Francisco comenta que están trabajando en un canal digital, el cual que esperan lanzar prontamente, con el fin de estar en línea con sus clientes más tecnologizados.

¿Cómo lo hago?

Actualmente, Banagro tiene cobertura desde la Región Metropolitana hasta la Región de Los Lagos, a través de un equipo de ejecutivos comerciales que se ubican físicamente en las mismas sucursales de Coagra S.A., y que están constantemente visitando a sus clientes y potenciales clientes, para conocer en terreno sus necesidades, y con ese feedback poder ofrecerles las mejores alternativas de financiamiento para el agricultor.

¿Cuánto demora la evaluación?

El gran manejo del mundo del agro que tiene Banagro les permite entender la urgencia de sus clientes, una labor agrícola que no se realiza a tiempo, tiene un importante impacto en la cosecha, por lo tanto, la compañía ha ajustado sus tiempos de evaluación. "Por ejemplo, en el caso de un leasing de tractor podemos dar respuesta a nuestros clientes en una semana, un financiamiento de contrato ocho a diez días y factoring también dentro de una semana. Todo esto, a partir de la información que levantamos en terreno y solicitamos a nuestros clientes", afirma Larraín. ☺



FOSFIMAX

Nutrición activa para tus Cítricos

- ✓ Perfecta combinación de fósforo y potasio
- ✓ Rápida absorción foliar y penetración
- ✓ Efecto incluso con llluvias



SÁQUELE PROVECHO A LOS QUE MÁS SABEN DE NUTRICIÓN ANIMAL

- Starter
- Performance
- Promilk
- Extrafat



Valdivia: 632 203 851
Osorno: 642 263 131
Puerto Varas: 652 234 158

nutricionanimal@coagra.cl
www.coagra.com



El agro es nuestro campo

Mucho más en mbg.cl

Santa Marta 1600, Maipú · Santiago-Chile
+56 2 2947 4000 · info@mbg.cl
www.marienberg.cl



EXTITULAR DE LA DIRECON ABORDA LA GUERRA COMERCIAL ENTRE EE.UU Y CHINA

Carlos Furche: “Una guerra comercial no sólo afecta al comercio, también a las expectativas”

A juicio del exministro de Agricultura, Chile debe tomar un rol activo e invitar a los países de la APEC a manifestar su opinión en torno al tema.

Carlos Furche, exministro de Agricultura y extitular de la Dirección General de Relaciones Económicas Internacionales (Direcon) entre 2004 y 2010, se muestra crítico ante la decisión de Estados Unidos de imponer un arancel de 25% sobre los bienes tecnológicos importados desde China.

La medida, que generó una guerra comercial con el gigante asiático, a su juicio, inevitablemente traerá efectos en Chile.

- ¿Qué le pareció la medida que tomó Trump?

- Esto va en contra de lo que ha sido la posición histórica de EEUU de abogar por el libre comercio. Va en contra de lo que se ha sostenido en APEC, no hay que olvidar que Chile será la sede el próximo año. Lo que hizo EEUU es una medida disruptiva, no cabe ninguna duda de eso.

- ¿El anuncio de EE.UU lo sorprende?

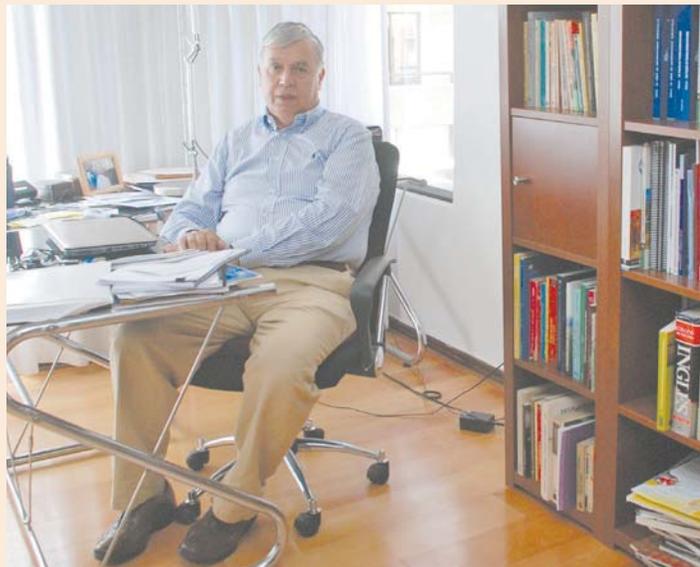
- Antes de que se acabara el mandato de la presidenta Michelle Bachelet, el 8 de marzo se firmó el Acuerdo TransPacífico (TPP 11) sin EEUU, esa fue una señal de que ya había una escalada proteccionista.

- ¿Qué efectos podría generar esto en Chile?

- Una guerra comercial entre los dos principales socios comerciales de Chile es algo que sin duda puede tener efectos, probablemente no directos, pero al menos indirectos sobre nuestros flujos comerciales.

- ¿En qué se traducen?

- Que se produzca desvío de comercio. Ninguna de las medidas son contra Chile. Acá EEUU le ha colocado



gravámenes a exportaciones chinas hacia EEUU de textiles, de zapatos, no sé si tecnologías, y el monto es por cerca de US\$ 50.000 millones, y ahora lo que podría ocurrir es que esas exportaciones chinas que estaban destinadas a EEUU comiencen a llegar a otros lugares del mundo, incluyendo Chile.

Esta situación es una muy mala noticia, porque lo menos que va a ocurrir es un gran desorden en el comercio internacional, y sería muy raro que no nos afectara a nosotros.

- ¿Podría haber consecuencias positivas?

- Claro, podría haber alguna oportunidad. Me parece que este es un momento en que la política comercial de Chile y la diplomacia local tiene que estar muy alerta, muy atenta, y el sector privado también.

Este escenario exige un gran trabajo público-privado, porque hay que

hacer un seguimiento de las eventuales consecuencias de esta guerra comercial sobre la cual no tenemos registro en los últimos 30 años. Chile hizo toda su apertura comercial sin que ocurriera un fenómeno de esta naturaleza, salvo casos puntuales. Esta es una gran prueba para nuestra estrategia de apertura comercial.

- ¿Los efectos de esta guerra en qué sectores locales se evidenciarán?

- Podría ocurrir que algunos de los productos que China exporta a EEUU. tengan caídas significativas en sus precios en su afán por buscar otros mercados para colocarlos. Eso podría terminar afectando a productores locales. Al revés, también podría pasar que China deje de comprarle a EEUU vinos o frutos secos, lo que podría generar que esos productos que son generados en Chile tengan oportunidad de ampliar aún más su

presencia en esos mercados.

- ¿El precio del cobre se podría ver afectado?

- No tengo antecedentes para asegurarlo, pero obviamente una guerra comercial no sólo afecta al comercio, sino que también a las expectativas y perspectivas de crecimiento. Si el crecimiento de China y sus perspectivas se ven afectadas por esta guerra comercial, eso tiene por cierto un impacto en otros productos como el cobre, el petróleo, etc. También hay que seguir con atención ese fenómeno, qué impacto tiene por ejemplo sobre China, sobre su crecimiento actual y potencial esto. Eso sin duda se va a reflejar en el valor de nuestros commodities. China es el principal importador mundial de cobre y Chile es el principal exportador mundial. Hay una relación directa.

- ¿Cuál debería ser la postura de las autoridades chilenas en esta materia? ¿qué opinión debe tomar Chile?

- Obviamente esto tiene que ser un tema que como país nos inquiete. A mí me parece que la red comercial, diplomática y política de Chile debe hacer un monitoreo diario de todo esto de la mano con el sector privado, porque este es un tema que hay que abordar de forma conjunta. No estoy en condiciones de dar recetas, pero me parece que lo más lógico es activar y poner en alerta a toda nuestra red exterior, política y económica, y también del sector privado.

- ¿A qué nivel?

- Hay que tener una postura lo más activa que se pueda. Desde luego que una voz de Chile y de otros países, que durante décadas han abogado por el libre comercio, hay que plantearlas en este escenario. En el escenario local podría haber una participación de los países que son parte de la APEC, me parece que sería interesante movilizar opinión. La Alianza del Pacífico también, todos los países que la conforman o tienen acuerdos comerciales con EEUU, y tres de ellos también los tienen con China.

6 ó 12

MESES

Cuotas con IVA incl.

PARA IMPLEMENTAR SU CAMPO, COAGRA TIENE LO MEJOR EN MAQUINARIA CON LAS MEJORES CONDICIONES.

Encuentre en Coagra todo en Tractores, Enfardadoras, Segadoras, Rastrillos, Sembradoras, Desmalezadoras, Irrigación, Distribuidores de abono, Arados, Rastras, Perforadores de suelo, Cultivadoras, Grúas Maxi Saco y mucho más.



Tractor mod. A73F - Frutero - 82 Hp

6 cuotas de
\$3.600.000
12 cuotas de
\$1.850.000



Tractor mod. A990 - Techado - 106 Hp

6 cuotas de
\$3.800.000
12 cuotas de
\$1.950.000



Tractor mod. BM100 - Cabinado - 110 Hp

6 cuotas de
\$5.250.000
12 cuotas de
\$2.700.000



Segadora mod. Ramos 208 - 2,06m 5 discos

6 cuotas de
\$820.000
12 cuotas de
\$430.000



Carrete Riego mod. GT070B - 125ø-400m

6 cuotas de
\$3.170.000
12 cuotas de
\$1.650.000



Enfardadora línea central Sisal mod. 1838

6 cuotas de
\$2.950.000
12 cuotas de
\$1.550.000

Encuentre todo lo necesario para su campo en nuestra red de sucursales de la V a la X región.

Cuota calculada según configuración estándar de equipos, consultar cuota final con otras configuraciones de equipos.
Promoción limitada hasta agotar stock, sujeta a evaluación y aprobación del departamento de crédito de Coagra S.A.
Consulte por otros modelos de tractores e implementos. Imágenes referenciales.

600 3 200 200
maquinaria@coagra.cl - www.coagra.com

 **COAGRA**