



EL REINADO DE LAS CEREZAS CHILENAS

Luis Macchiavello:
Posesionado en el mercado internacional con cítricos y paltas



Área jurídica de Coagra y Banagro:
Protección legal para la compañía y sus clientes



Quimetal:
Aportando a la producción de cultivos más sanos y eficientes



Revista Coagra
Edición Nº 151
Presidente Ejecutivo Coagra S.A
Juan Sutil S.

Gerente General
Max Donoso M.

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

Director
Francisca Larrain D.

Periodistas
Constanza Henríquez A.
María José Urcelay C.

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

Producción Gráfica y Diseño
Francisca Larrain 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
 - Buin: (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.

Noticias 02

Empresas Agrícolas Destacadas 04

Agrícola Canelillo
Posesionados en el mercado internacional
con cítricos y paltas

Recomendaciones Técnicas 10

Reportaje Central 15

El reinado de las cerezas chilenas

Nuestra Empresa 19

Ventana del Proveedor 22

Quimetal
Aportando a la producción de cultivos
más sanos y eficientes



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

COAGRA
Entregamos Soluciones Agrícolas

Tiempo de Análisis, Balance y Reflexión

Como es tradicional cada año escribo esta editorial en la cual doy cuenta de nuestros desafíos y avances, en este caso, del 2017. Pero antes que todo quiero partir deseándoles un muy feliz año 2018 porque estoy convencido que será un gran año para ustedes, para sus familias, para Coagra y para Chile.

No es menor lo que se nos avecina en materia de proyectos y desarrollo de nuestro sector agroindustrial, por lo tanto nuestra compañía (Coagra, Banagro y Coagra Agroindustrial) tendrá ambiciosos desafíos en expansión, eficiencia, autonomía y desarrollo.

Por otro lado, la estabilidad del país permitirá grandes avances en proyectos de inversión frutícola, agroindustrial, agrícola y estoy seguro que en cada rubro de nuestro sector se verán avances sustanciales porque ya están ocurriendo mejores expectativas de inversión y crecimiento en rubros como la leche, los vinos, las frutas frescas, entre otros.

Este año 2018 el mundo crecerá sobre 3% y Chile lo hará probablemente por sobre el 3,5% gracias al cambio en las prioridades que la autoridad futura focalizará en medidas pro crecimiento, empleo e inversión. Este nuevo escenario externo e interno será una oportunidad para nosotros y nuestro sector.

Estamos terminado un año 2017 no exento de dificultades. Para el rubro de los cereales ha sido uno de los años más difíciles de la historia de Coagra Agroindustrial porque enfrentamos una sequía que afectó el rendimiento de nuestros productores y volúmenes a nivel nacional, como los ingresos de secado impidiendo cumplir el presupuesto anual.

En tanto en Banagro hemos tenido un muy buen 2017 porque hemos logrado cumplir con los crecimientos de colocaciones y con Coagra Comercial podemos estar muy contentos ya que hemos logrado un gran avance en crecimiento de mercado y Nuevos de clientes. Con lo anterior, me atrevo a indicar que quizás Coagra es una de las pocas empresas del agro que crece en participación de mercado y en volumen este 2017, lo que es positivo porque fue un año que se contrajo una cifra superior al 3% aproximadamente en las ventas.

No puedo terminar sin agradecer a nuestros clientes, proveedores, financistas y en especial a cada uno de ustedes por el apoyo y trabajo conjunto que nos permite haber logrado nuestros resultados 2017, independiente de ser uno de los años más difíciles de la década.

Juan Sutil S.
Director General
Coagra S.A.



Día de campo en Sucursal Coagra San Vicente

A fines de octubre se llevó a cabo un Día de Campo organizado por la sucursal de San Vicente de Tagua Tagua de Coagra. La actividad, estuvo liderada por la directora comercial de la zona, Ximena Ortúzar y todo su equipo. En la instancia, los 90 agricultores asistentes pudieron conocer los stand de los 14 proveedores participantes. Además, se realizaron demostraciones de la línea de tractores Valtra y las nuevas líneas de implementos representados por Coagra.

Licitación de embalse Catemu

En noviembre se abrió el plazo de licitación del Embalse Catemu, el cual se ubicaría en la comuna con el mismo nombre, en la Región de Valparaíso, con la finalidad de abastecer las necesidades de riego agrícola de la zona, lo que beneficiaría a más de 26.000 hectáreas lo que implica unos 3.200 predios productivos. Hasta el 4 de enero se recepcionarán ofertas por parte de la Dirección Nacional de Concesiones del Ministerio de Obras Públicas.

Coagra participó en ferias Sagofisur y Exposof

Entre el 23 y 26 de noviembre se llevó a cabo la versión N°94 de la Feria Internacional SAGOFISUR en la ciudad de Osorno. Contó con 250 stands entre los que participó Coagra con su línea de Maquinaria, mostrando a los asistentes sus productos. También, entre los días 15 al 17 del mismo mes, Coagra participó en la edición N°99 de EXPOSOF en Temuco, con sus tractores Valtra y sus nuevas marcas de implementos Fella, Challenger y Marani, además, de una completa línea para uso forestal.



Premian tractores Valtra en Agritechnica 2017

En la ciudad de Hannover, Alemania, se llevó a cabo la feria Agritechnica 2017 considerada una de las más importantes del mundo para la exhibición de maquinaria y equipos agrícolas. Solo este año participaron más de 2.800 expositores de 53 países, en la actividad que se llevó a cabo en noviembre. En ese marco, la empresa Valtra fue reconocida con los premios: "Tractor del año 2018" y "Mejor diseño 2018", por su producto Valtra T254 Versu con SmartTouch. Junto con esto, el modelo Valtra A114 de la nueva serie A quedó dentro de los cinco finalistas en la categoría de "Best Utility". Este reconocimiento fue determinado por 23 periodistas independientes que representaron a las principales revistas agrícolas europeas. Se trata de un logro muy importante de la compañía al ser este su primer reconocimiento como "Tractor del año", el cual es considerado uno de los premios más importantes en su rubro, el cual destaca la innovación, tecnología y rendimiento del equipo. En el caso puntual del tractor Valtra, se reconoció su eficiencia y versatilidad.

Disminuyen siembras de trigo y maíz

La Oficina de Estudios y Políticas Agrarias (ODEPA), presentó el boletín de cereales en el cual - como ya se esperaba en el sector - se muestra una disminución en las superficies sembradas de trigo y maíz. En el caso del Trigo se observa una disminución de la superficie nacional de un 5,3%. En el caso del maíz, se estima que bajarán en un 2% cantidad de hectáreas sembradas, comparado con el año pasado. Sin embargo, el arroz pareciera tener cuentas alegres. Se informa de una recuperación de la superficie nacional y se estima que la producción alcance las 171 mil toneladas, un 30% superior a lo registrado en la temporada anterior.

Exponut comienza la venta temprana de stands

Si bien este encuentro - considerado el más importante para la industria de los frutos secos de Chile - se llevará a cabo el 24 de abril de 2018, ya comenzaron con una venta "en verde" de espacios para stands y auspicios, para poder acceder a descuentos. El evento se realizará en Casa Piedra y contará, con seminarios con destacados invitados internacionales, expertos y exhibiciones de las últimas tendencias del mercado.

Coagra lanza nuevo programa para crianza de terneros

Se trata de un proyecto impulsado por la línea de Nutrición Animal de Coagra, llamado "Programación Metabólica", el cual busca activar la expresión de ciertos genes de los animales a través de la comida, en las primeras 10 semanas de vida del ternero, lo que permite un mejor desempeño productivo y reproductivo. Esto se logra gracias a una formulación creada por Coagra.

Chile e Indonesia firman Acuerdo Comercial

El ministro de Relaciones Exteriores, Heraldo Muñoz, y el ministro de Comercio de Indonesia, Eggartianto Lukita, firmaron un Acuerdo Económico Comprehensivo (Comprehensive Economic Partnership Agreement, CEPA por sus siglas en inglés), el cual permitirá que las exportaciones chilenas ingresen con preferencias arancelarias. Chile se transforma así en el primer país sudamericano en firmar un acuerdo comercial con Indonesia, la cuarta nación más poblada del mundo con casi 260 millones de habitantes.



Avance de exportaciones de la temporada de arándanos y cerezas chilenas 2017

Departamento Información Decofrut.



La temporada 2017-18 de arándanos chilenos se inició la semana 37 con un volumen

muy pequeño. Este inicio es similar al de la temporada 2015-16 y 4 semanas posterior al de la temporada 2016-17. Sin embargo, esta partida es notoriamente más lenta en volumen que la temporada 2015-16, dado lo frío que resultó el inicio de la primavera, superando recién a partir de la semana 41 los volúmenes de la referida temporada. A la semana 50 se han exportado 23.251 toneladas, lo cual representa un 22% del volumen total estimado a exportar para la presente temporada, y un 57% mayor volumen a igual fecha que la temporada 2015-16 y un 39% menos que la temporada 2016-17.

La distribución de los envíos a los distintos mercados a la semana 50 para la presente temporada tiene una distribución equivalente a la temporada anterior, con un 43% del total del volumen exportado enviado a la Costa Este de EEUU, un 15% a Asia, un 14% a la Costa Oeste de EEUU, un 13% a Europa, un 9% a UK y un 5% a Canadá.

En el caso de las cerezas, la temporada 2017-18 se inició la semana 43, lo cual significó que par-

tiera dos semanas antes que la temporada 2015-16 y una semana posterior a la temporada 2016-17. A la semana 50 se han exportado 55.762 toneladas, lo cual representa 39% de las 143 mil toneladas totales estimadas a exportar para la presente temporada. El volumen exportado a la semana 50 es un 158% mayor que el exportado la temporada 2015-16 a igual semana, y un 9% menor que el de la temporada 2016-17.

La distribución de los envíos de cerezas a los distintos mercados para esta temporada a la semana 50, sigue una distribución equivalente a la de la temporada anterior; con un 83% de los envíos destinados a Asia, un 8% a EEUU, un 6% a Latinoamérica, un 2% a Europa y un 1% a UK.

Para más información, lo invitamos a suscribir nuestros reportes semanales de mercado Fruitonline-Pro en www.fruitonline.com o ventas@fruitonline.com



Decofrut

LIDERES MUNDIALES EN CONTROL DE CALIDAD

EXPERIENCIA, COBERTURA MUNDIAL • EQUIPOS ESTABLES • SOFTWARE DE PRIMERA LÍNEA

www.fruitonline.com

Agrícola Canelillo

Posicionados en el mercado internacional con cítricos y paltas

En los últimos 27 años la Agrícola Canelillo se ha dedicado a profesionalizar el trabajo en el campo. Con una gran producción posicionaron en el mercado internacional tanto con sus mandarinas y naranjas, como – de forma especial – con las paltas Hass, las cuales están con una fuerte demanda de mercados internacionales como Europa, Estados Unidos y China, por lo que esperan un auge durante los próximos años. Por María José Urcelay

La historia de la Agrícola Canelillo se remonta a los años 70, cuando la sociedad adquiere la marca JANO – reconocida por la elaboración de mayonesas, ketchup, mostaza y ají - junto con 20 hectáreas que se utilizaban para la producción de las materias primas como repollos y ajíes. En el año 1983, compraron un campo en Osorno con el que se dedicaron a la ganadería. Sin embargo, en 1990 la empresa se reenfoca y deciden potenciar el negocio agrícola. Así, adquieren 127 hectáreas ubicadas en el sector de Lo Rojas, comuna de La Cruz en la V Región. También en ese año se incorpora Luis Macchiavello como gerente – Ingeniero Agrónomo que trabajó tres años en una exportadora de fruta en San Felipe - para hacerse cargo de este campo, el cual solo contaba con 10 hectáreas productivas de alfalfa y otras 10 de paltos prácticamente abandonados a su suerte.



En ese entonces, se regaban por tazas con un motor petrolero y desaparecían debajo de la maleza, a pesar de tener más de ocho años. El campo no contaba con personal, tampoco con infraestructura y el resto de las hectáreas eran solo laderas de cerro con vegetación nativa. Ante ese escenario, Luis tomó las riendas del campo y comenzó a realizar los primeros cambios e incorporaciones. “Me tocó potenciar la agroindustria e iniciar el negocio de producción frutícola”, comenta Macchiavello.

TECNIFICANDO EL CAMPO

En un año lograron recuperar los paltos gracias a la implementación de riego tecnificado e incorporación de energía eléctrica, además de la construcción de oficinas y bodegas. Aunque el proceso fue muy rápido, no estuvo exento de dificultades. En primer lugar, al ser un lugar tan abandonado costó hacer entender a la gente local que ese era un terreno privado y que ya no podían utilizarlo sin los permisos correspondientes, por ejemplo, muchos aún lo utilizaban para el pastoreo de su ganado. En segundo lugar, no conocían las condiciones climáticas del lugar, debido a la escasa información existente. En tercer lugar, Luis comenta que debieron enfrentar la falta de capacitación del personal, lo cual era especialmente delicado si se considera que estaban en plena incorporación de nuevas tecnologías como riego y maquinarias. Esto los motivó a capacitar de forma rápida y eficiente a todo el personal. “La primera persona que contraté entró con chupalla y ojotas y luego de algunos años, pasó a



Luis Macchiavello

ser el capataz del campo”, comenta el gerente de la agrícola.

En 1991 plantaron uno de los primeros huertos comerciales de Mandarinas Clemenule en Chile y ya en 1992 contaban con 25 hectáreas totales. Tres años después, vendieron 150 toneladas en una cadena de supermercados regional, realizando una de las primeras promociones de fruta fresca en el retail. En esa misma época, fueron pioneros en plantar huertos de paltos en cerro, que aumentaron paulatina-

“La primera persona que contraté entró con chupalla y ojotas y luego de algunos años, pasó a ser el capataz del campo”, comenta el gerente de la agrícola.

mente y nueve años después ya tenían 130 hectáreas plantadas. Casi de forma paralela comenzaron con la producción de naranjas. A la fecha, cuentan con un total de 250 hectáreas productivas.

APERTURA A LA EXPORTACIÓN

Una vez que el campo estaba más formado, se dieron cuenta de que para mantenerse en el mercado era necesario adaptarse rápidamente a los cambios con nuevas especies, variedades y más tecnologías, para estar acorde a la demanda. “Esto ha sido una tarea permanente”, asegura Luis. De este modo, el 2009 iniciaron

la primera exportación directa de sus productos. “Hoy día exportamos cerca del 40% de nuestra producción total en forma directa a diferentes mercados, consiguiendo mejores resultados para la empresa”, asegura Macchiavello.

La producción anual de naranjas es de aproximadamente 5.000 toneladas, de las cuales exportan un 80%. En el caso de las mandarinas la producción del 2017 fue de 1.200 toneladas – debido a que es una plantación más nueva – de las cuales se exportó el 95%. Ambas se concentran en el mercado estadounidense,

pero también realizan envíos a Corea del Sur, Canadá y en menor medida a América Latina. Macchiavello comenta que la buena recepción de sus productos en el extranjero se debe, principalmente, a que “la empresa en su totalidad, desde el primer hasta último trabajador está preocupado no solo de producir, sino que esa producción sea de calidad”, afirma. En esa línea, la agrícola inició la certificación internacional de su producción hace más de 15 años, no solo en los cítricos – los cuales tienen ese requisito para ser exportados – sino también en toda las especies producidas, incluidas las platas. “Estas certificaciones no solo verifican la calidad de la fruta y el uso adecuado de pesticidas, sino que apuntan también a una producción limpia, preocupación por el bienestar y seguridad del personal y cuidado del medioambiente, entre otros”, comenta Luis. Hoy están certificados por Global G.A.P., pro-

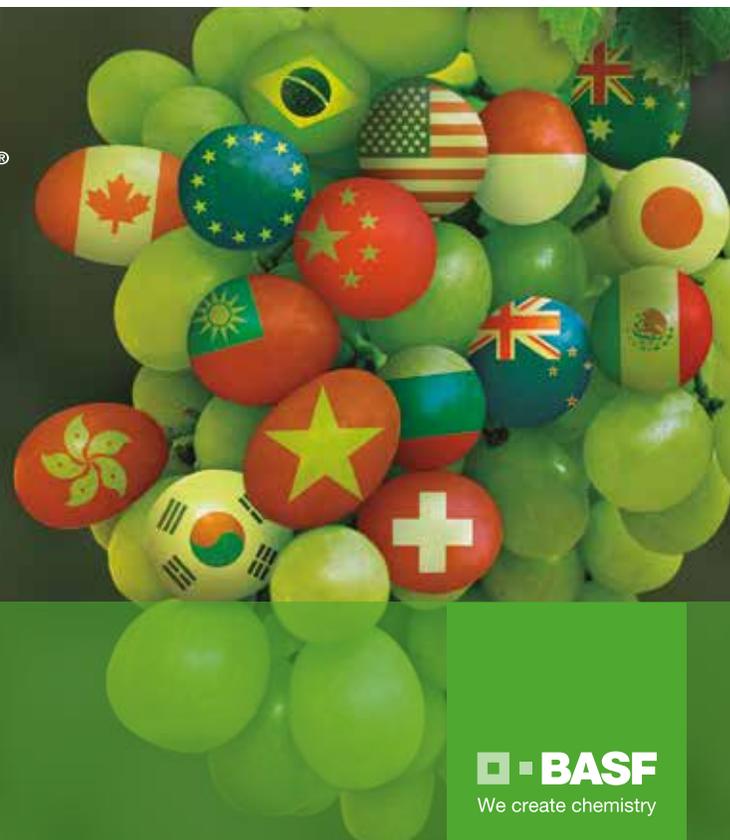


Bellis®

Fungicida
Control de botritis, oídio y pudrición ácida

Cantus®

Fungicida
Control de botritis



Tolerancias para uva de mesa en China

Ingrediente Activo	ppm	Días de carencia
Boscalid	5	2
Pyraclostrobin	2	3

Fuente: Agenda de pesticidas ASOEX (actualización 5/10/2017)

Para que su uva llegue sana y con calidad a los mercados del mundo



 We create chemistry

www.basf.cl/agro

Consultas: Santiago (56 2) 26407231 - La Serena (56 9) 92243435 - San Felipe (56 9) 93225370 - Rancagua (56 9) 93285388 - Curicó (56 9) 51885423 Chillán (56 9) 93288779 - Los Ángeles (56 9) 71670839 - Temuco (56 9) 93451677 - Osorno (56 9) 93285393.
 ® es marca registrada. Leer la etiqueta antes de usar el producto.

 [BASF.ProtecciondeCultivos.Chile](https://www.facebook.com/BASF.ProtecciondeCultivos.Chile)









grama mundial de aseguramiento de buenas prácticas agrícolas.

EL ORO VERDE

La demanda por palta, especialmente Hass, ha tenido un crecimiento sostenido en muchos países. Esta mayor demanda se debe a sus excelentes características alimenticias y la incorporación en más variedades de preparaciones gourmet. “En mi opinión, esto se traduce en que su crecimiento pueda proyectarse a largo



plazo”, comenta Luis. En la Agrícola Canelillo la exportación de las paltas varía año a año, dependiendo mucho de cómo se desarrollen los mercados externos y el precio interno. Hoy los principales países a los que exportan son China y algunos europeos. Sin embargo, si se compara el consumo de palta per cápita en esos países aún es muy bajo comparado con México e incluso Chile, por lo que proyectan que esa demanda siga creciendo en el futuro. “Sumado a lo anterior, la entrada de nue-

vos mercados, como por ejemplo China, hace pensar que en el mediano plazo, la demanda de palta Hass superará a la oferta”, reflexiona Macchiavello. Por tal motivo, esta fruta ha sido considerada como el “oro verde” de la agricultura.

MIRADA DE FUTURO

Si bien Luis comenta que la agrícola se encuentra estable y con una buena producción, asegura que existen algunas dificultades actuales y futuras que deben tener en consideración para continuar con esta buena senda. Un ejemplo, es la falta de personal en zonas agrícolas, lo que se suma al envejecimiento del equipo actual de trabajo. “Cada vez más, los jóvenes prefieren las ciudades que el campo”, comenta Macchiavello, lo que implica un desafío de reencantar a las nuevas generaciones en el trabajo agrícola. Relacionado a lo anterior, este rubro requiere mayor flexibilidad horaria que el trabajo de oficina, debido a que los procesos de las plantas muchas veces no se producen, necesariamente, dentro del horario de trabajo

BANAGRO

Entendemos y financiamos tu negocio

Frutillas, Arándanos

FINANCIAMIENTO DE CONTRATOS

Frambuesas, Moras

BENEFICIOS PARA EL PRODUCTOR

- Anticipa flujos
- Cubre necesidad de Capital de Trabajo



BENEFICIOS PARA LA EMPRESA AGROINDUSTRIAL

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

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



“Sumado a lo anterior, la entrada de nuevos mercados, como por ejemplo China, hace pensar que en el mediano plazo, la demanda de palta Hass superará a la oferta”, reflexiona Macchiavello. Por tal motivo, esta fruta ha sido considerada como el “oro verde” de la agricultura.

establecido. Actualmente, cuentan con 45 personas en forma estable y para ciertas labores como cosecha, podas y otros, se incorporan unas 180 personas adicionales. Por tanto, siempre buscan el bienestar de su personal, “queremos que todo el equipo se sienta y esté bien, tanto en su núcleo familiar, como en el trabajo”, comenta Luis. En esa misma línea, están mejorando su relación con la comunidad del sector, buscando una mayor integración debido a que, entre otras razones, parte importante de su equipo de trabajo es parte de ella. En ese sentido, tienen programas con la escuela de Lo Rojas, en que los alumnos visitan el campo para conocer y participar en alguno de los

procesos productivos. Estos son ejecutados y/o explicados - en muchas oportunidades - por algún padre de los mismos alumnos.

En cuanto a sus objetivos más inmediatos Macchiavello asegura que están enfocados en seguir trabajando en la productividad y calidad sus productos, adaptándose lo más rápido posible a las demandas de los mercados. A esto se suma trabajar fuertemente en la búsqueda de eficiencias en los procesos productivos, que les permita reducir costos y hacer las labores con más facilidad.

Por último, también están preocupados de



generar un campo en que no solo se trabaje por la productividad, sino que también se integre la belleza y el entorno. ☺

Amistar Top | Tizón Temprano!!

- Óptima combinación de activos con acción preventiva y curativa.
- Doble sistemía que favorece un óptimo desempeño.
- Excelente formulación que entrega resultados consistentes.
- Mejora tu rendimiento por el efecto verde sobre tus papas.



Papa

Dosis:

0,7 - 1 L/ha

Dele peso a su cosecha !!!



Amistar Top

syngenta.



DESCÚBRENOS

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

www.syngenta.cl



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.

Recomendaciones Técnicas de Diciembre

Especie	Situación	Alternativa	Recomendación	Observación
UVA DE MESA y VIÑAS	Oidio Botrytis (vid vinífera)	Golden SC	1l/ha	Aplicar en inicios de flor o plena flor. Como Botrycida específico están Bonus y Altivo.
	Control Oidio (vid vinífera)	Cronos 25 SC	20 cc/hL	Para protección de 7 días usar dosis de 10 cc/100 L.
	Botritis y Oídio (uva de mesa)	Bellis®	40 a 80 g/100L (0,8 a 1,5 kg/ha)	Aplicar desde inicio a plena flor dentro de un programa de control, no dejando periodos descubiertos.
	Botritis (uva de mesa)	Cantus®	1,2 kg/ha	Aplicar en periodos críticos como flor, pinta o precosecha, alternando con otro botriticida de diferente modo de acción. Cantus también puede ser aplicado al aparecer los primeros síntomas de la enfermedad en los racimos, rotándolo con fungicidas de otro modo de acción. Realizar máximo dos aplicaciones por temporada.
	Oidio	Azufre Mojable Super S WP SuperAzufre Azufre Ventilado Super S DP SuperAzufre	450 grs/100 Lts de agua 18 - 20 kilos/Há Aéreo - Terrestre	Aplicar preventivamente con brotes de 10 cm. Repetir aplicación cada 14 días. Considerar agitación permanente del producto en la aplicación. Iniciar aplicaciones con brotes de 20 cm. repetir cada 12 días según condiciones vía aérea y terrestre.
	Mejorar terminación de fruta.(uva de mesa)	Sweet	300-400 cc/100 lts	Realizar aplicación 20 y 10 días antes de cosecha.
	Protección fruta al daño solar. (uva de mesa)	VP Filter	300-400 cc/100 lts	Realizar aplicación foliar cada 15 días.
	Bioestimulante y Regulador de Crecimiento (uva de mesa)	Biotron Plus Biozyme TF	300 - 500 cc / hL 1.0- 2.0 Lt / ha	Bioestimulante, con macro y micronutrientes y sustancias humicas, diseñado para ayudar a los cultivos a superar condiciones de estrés y estimular crecimiento vegetativo. Regulador de crecimiento a base de extractos vegetales de acción hormonal con elevada actividad citocínica, Biozyme TF logra un calibre mejor y mas uniforme mejorando la calidad de la fruta.
	Regulador de Crecimiento (uva de mesa)	Fitobolic	1.0- 1.5 L / ha	Regulador de crecimiento a base de extractos vegetales de acción hormonal con elevada actividad citocínica, macro y micro nutrientes y 9 % aminoácidos esenciales. Fitobolic logra un calibre mejor y mas uniforme mejorando la calidad de la fruta.
	Mejorar la condición de la fruta.(uva de mesa)	Demag	300 cc/100 lts	Junto con el AG de crecimiento.
	Desbloquear Nutrientes en suelo (uva de mesa)	Daglas	15 lts/ha	Vía riego.
	Mejorar calidad de fruto. (uva de mesa)	Defender Potasio	300 cc/100 lts	Realizar aplicación foliar cada 15 días.
	Control de Lobesia, Chanchitos blancos y Trips de California (uva de mesa)	Hurricane 70 WP	15 g/hL	Para Chanchito blanco aplicar según monitoreo de la plaga, con buen cubrimiento.
	Chanchito blanco y Trips (uva de mesa)	Mospilan®	50 g/100 L de agua	Para chanchito blanco aplicar según periodos de aparición de la plaga. Para control de trips, aplicar durante floración. Máximo 2 aplicaciones por temporada. Intervalo mínimo de 30 días.
	Botritis o Pudrición gris, Mildiú (uva de mesa)	Captan 80 WG	200-270	Realizar 3 aplicaciones por temporada con intervalos de 20 a 25 días en forma preventiva según condiciones de infección hasta cuaja. Mojamiento de 1.500 – 2.000 L/há.
	Botrytis cinerea, Oidio (uva de mesa)	Custodia 320 SC	1,5-2,0 L/ha	Aplicar desde inicio de brotación (brotes 15-20 cm) hasta cierre de racimos. Realizar hasta 3 aplicaciones por temporada.
	Botrytis cinerea, Oidio (uva de mesa)	Atlas 43 SC	60-70 cc/100 L de agua ó 0,60 – 1,0 L/ha	Realizar hasta 3 aplicaciones por temporada con intervalos de 12 -14 días desde inicio de floración hasta cierre de racimos según condiciones de infección. Mojamiento 1.000 – 1.500 L/há. Utilizar la dosis mayor frente a mayor grado o condiciones de infección imperantes al momento de la aplicación.
Chanchito blanco, Eulias, Polilla de racimo (Uva vinífera)	Pyrinex 25 CS	240 cc/100 L de agua	Comenzar las aplicaciones cuando se produzca la migración de estados inmaduros de la plaga. Realizar hasta 2 aplicaciones por temporada con un volumen de aplicación de 1500 – 2000 L de agua/ ha. Para Lobesia: Seguir recomendaciones de programa Oficial de Control SAG. Autorizado bajo Resolución Exenta N° 3459/2017.	
Pudrición Ácida de la vid (uva de mesa)	BIOCOPPER 56	0,75 a 1,25 L/ha	Aplicar desde la pinta hasta la pre-cosecha 2 a 3 aplicaciones.	
Crecimiento de brotes, cuaja (uva de mesa)	Nutri Zinc (16 % Zn) ó Bioelictor Zinc (10,9% Zn + Ascophyllum nodosum)	0,75 a 1,25 L/ha	Aplicar desde la pinta hasta la pre-cosecha 2 a 3 aplicaciones.	

Recomendaciones Técnicas de Diciembre

Especie	Situación	Alternativa	Recomendación	Observación
UVA DE MESA y VIÑAS	Putridión Ácida de la vid (uva de mesa)	BIOCOPPER 56	0,75 a 1,25 L/ha	Aplicar desde la pinta hasta la pre-cosecha 2 a 3 aplicaciones.
	Mantener Niveles adecuados de K (uva de mesa)	Nutri Potasio (38% K ₂ O) ó Bioelicitor Potasio (36 % K ₂ O+ Ascophyllum nodosum)	2,0-4,0 L/ha 1,0 - 2,0 L/ha	Partir aplicaciones desde brote de 40-80 cms. para evitar acumulación de putrescinas.
	Mejorar Fotosíntesis y condición (uva de mesa)	Nutri Magnesio (14 % MgO) ó Bioelicitor Magnesio (11,7 % MgO + Ascophyllum nodosum)	2,0-5,0 L/ha 1,0 - 4,0 L/ha	Partir aplicaciones desde 40-80 cm
	Mejorar Cuaja Firmeza de bayas Incrementar °brix (uva de mesa)	Nutri Boro (12% B) ó Bioelicitor Boro (7% B + Ascophyllum nodosum)	1,0 - 1,5 L/ha	Aplicar desde cuaja, repetir a los 7 y 14 días.

POMÁCEAS	Chanchito Blanco, Polilla, Escama de San José	Hurricane 70 WP	12 g/hL	Aplicar para control de polillas, Escama de San José o según monitoreo de ninfas de Chanchito Blanco. Aplicar con muy buen cubrimiento de la madera.
	Control de arañitas	Fast Plus + Winspray	75 cc/hL + 250 cc / hL	Aplicar para control de polillas, Escama de San José o según monitoreo de ninfas de Chanchito Blanco. Aplicar con muy buen cubrimiento de la madera.
	Control de Ojo de Buey	Krexim 50 SC	13 cc/hL	Aplicar preventivamente desde 40 días precosecha, alternando con otros productos. Realizar, máximo una aplicación por temporada. Respetar la carencia según los mercados de destino.
	Polilla de la manzana	Imidan® 70 WP	70 a 85 g/100 L de agua	Para la aplicación se recomienda determinar niveles y época de manifestación de acuerdo a trampas existentes en cada huerto. Realizar máximo 3 aplicaciones por temporada.
	Venturia y Oídio	Trifmine® 30 WP	25-30 g/100 L agua	Aplicar según se presenten condiciones de infección. Realizar máximo 3 aplicaciones por temporada.
	Protección fruta al daño solar	VP Filter	300-400 cc/100 lts	Realizar aplicación foliar cada 15 días.
	Mejorar calidad de fruto	Defender Potasio	300 cc/100 lts	Realizar aplicación foliar cada 15 días.
	Mejorar calidad del suelo	Humic Total	10 Kg/ha	Incorporar vía riego tecnificado.
	Hongos y bacterias	Mastercop	150 cc/100 lts	Foliar para el control de Pseudomonas, a condición aplicar cada 15 días.
	Chanchito Blanco, Esc. de San José	Mospilan® Imidan® 70 WP	40 g/100 L agua 100-130 g/ 100 L de agua (2,0 kg/ha)	Aplicar un mínimo de 800 gr/ha en arboles de 4 a 4,5 m de altura. Máximo 2 aplicaciones con intervalo de 25 días. Aplicar en los momentos críticos de la plaga o cuando se observen los primeros ejemplares. Imidan controla ninfas de Escama de San José. Máximo de aplicaciones por temporada: 3
	Chanchito Blanco de los Frutales. Escama de San José; Polilla de la Manzana. (manzanos)	Cormoran EC	50-70 cc/100 L de agua	Realizar hasta 3 aplicaciones por temporada, desde la aparición de los primeros individuos, con intervalos de 18 días, utilizando un volumen de aplicación de 1500 L/ha. máxima en condiciones de alta Escama de San José presión de plaga.
	Venturia (manzanos y perales)	Captan 80 WG	180 gr/100 L de agua	Realizar hasta 6 aplicaciones por temporada en forma preventiva desde puntas verdes en adelante con intervalos de 7-10 días según condiciones ambientales.

Recomendaciones Técnicas de Diciembre

Especie	Situación	Alternativa	Recomendación	Observación
CAROZOS	Control de Polillas y Trips de California (cerezos)	Hurricane 70 WP	12 - 15 g / 100 L	Aplicar para polilla según residualidad del polilicida anterior y para control de Trips de California desde quiebre de color. Respetar la carencia según los mercados de destino de la fruta.
	Botritis y hongos de post-cosecha (cerezos)	Altivo 500 SC o Altivo 50 WP	80 cc u 80 grs / hL (mínimo 1,6 L o kg / ha)	Aplicar en estadios críticos, con condiciones predisponentes para el desarrollo de la enfermedad, especialmente en pre-cosecha. Considerar volumen de aplicación 1.500 a 2.500 L de agua/ha. Realizar máximo 2 aplicaciones durante la temporada. Respetar carencias según destino de la fruta.
		Tercel 50 WP	80 g / hL (mínimo 1,5 kg / ha)	
		Frontal 425 SC	130 cc / hL (mínimo 2 L / ha)	
	Mejorar calidad en postcosecha de frutos (cerezos)	Kendal	200 cc/100 lts	Foliar 20 y 10 días antes de cosecha.
	Activación post cosecha (cerezos)	Nitro Slow	3 lt/ha	Luego de la cosecha realizar dos aplicaciones foliares cada 15 días.
	Mejorar Calidad del Suelo	Humic Total	10 Kg/ha	Incorporar vía riego tecnificado.
	Monilia, Botrytis, Oidio	Vertice 43 SC Captan 80 WP	60 - 70 cc/hL 180 grs/hL	Fungicida sistémico de largo efecto residual y de amplio espectro; con acción protectora y curativa. Fungicida sistémico de contacto, con muy buena fitocompatibilidad para el control preventivo de enfermedades.
	Cuaja, síntesis de auxinas (cerezos)	Nutri Zinc (16 % Zn)	0,5-0,75 L/ha	Aplicar desde floración, continuar aplicación desde caída de chaquetas hasta fruto en crecimiento.
	Calibre de frutos (cerezos)	Crop Plus	1,0 L/ha	Aplicar desde caída de chaqueta, hasta crecimiento de frutos. 2 lt/ha caída de chaqueta 7 y 14 días después.
		ExelMax	2,0 L/ha	
	Postcosecha: Pudrición gris (también para cerezos)	Atlas 43 SC	60-70 cc/100 L de agua	Realizar 1 aplicación en post cosecha, sumergiendo la fruta por 30 segundos en la suspensión en solución.
	Pudrición ácida (también para Duraznero, Nectarino)	Bumper 25 EC	60-70 cc/100 L de agua	Realizar hasta 2 aplicaciones de pre-cosecha para disminución de inóculo en campo, con un intervalo de 10 – 15 días o según condiciones de infección. Mojamiento 1.000 – 1.400 L/há. Aplicar cada 7 a 10 días.
	Pudrición ácida , Pudrición gris (también para cerezos)	Atlas 43 SC	60-70 cc/100 L de agua	Realizar hasta 2 aplicaciones de pre-cosecha para disminución de inóculo en campo, con un intervalo de 10 – 15 días o según condiciones de infección. Mojamiento 1.200 – 1.500 L/há. Utilizar la dosis mayor frente a mayor grado o condiciones de infección imperantes al momento de la aplicación.
	Moniliasis, Cloca, Botritis, Tiro de Munición (cerezos)	Captan 80 WG	180 Gr/100 L de agua	Realizar hasta 2 aplicaciones en forma preventiva desde botón floral, con un intervalo de 8 – 10 días o según condiciones de infección. Mojamiento 1.500 – 2.000 L/há.
Control de enfermedades	Agrocopper SP	60 - 120g/100 L de agua	Realizar 2 aplicaciones iniciando en floración hasta plena flor, con frecuencia de 7 a 10 días. Además aplicar entre brotación y cuaja, con un mojamiento de 1.000-2.000 L/há, según sea el estado fenológico del cultivo.	
Postcosecha: Inducción de defensas naturales de la planta	Eliphos 40-20	2 a 5 L/ha	Durante el peak de emisión de raíces de postcosecha.	
Postcosecha: Mejorar la estructura del suelo y la absorción de nutrientes del suelo	ExelHumik	10 a 20 L/ha	Durante el peak de emisión de raíces de postcosecha.	
Oidio y Tizón de la Flor	Crusader	10- 12,5 gr / hL	Fungicida sistémico con acción preventiva y curativa, para el control de Venturia, Oidio y Tizon de Flor en Pomaceas, Frutales de Carozo y Hortalizas. El mecanismo de acción consiste en inhibir la síntesis del ergosterol, que es un constituyente esencial de la membrana citoplasmática de los hongos.	

Recomendaciones Técnicas de Diciembre

Especie	Situación	Alternativa	Recomendación	Observación
CAROZOS	Postcosecha: Fotosíntesis y acumulación de reservas	Nutri B Nutri Ca, Nutri K, Nutri Mg Nutri Zn	1 a 2 L/ha 2 a 3 L/ha 0,5 a 1 L/ha	1 a 2 aplicaciones en post cosecha.
	Control en Postcosecha: Polilla oriental, Escama de San José, Conchuelas café, Pulgon verde, Trips, Chanchitos blancos	Diazol 50 EW	100-149 cc/100 L	Mínimo 2,0-2,8 L/ha con 2.000 L de agua/ha
FRUTALES	Malezas gramíneas y latifoliadas, anua- les 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 anua- les y perennes	Centurion Super	1,2 - 3,0 Lt/ha 0,8 - 1,2 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 Lt/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.
	Promotor de Raíces	Pilatus	3,0 lt/ha	Bioestimulante de origen natural que promueve un máximo desarrollo de raíces absorbentes para la nutrición postcosecha.
AVELLANO	Bacteriosis	BIOCOPPER 56	1,5 L/ha	Períodos fenológicos: Primera aplicación entre 50-100% de caída de hojas. En floración aplicar hasta 2 veces con un intervalo de 30 días. En inicio de brotación y expansión de hojas realizar 1 aplicación. N° aplicaciones: máximo 4. Moja-miento: 800 L de agua/ha
OLIVOS	Conchuelas y Mosquitas blancas	Punto 70 WP	30 g/hL	Aplicación cuando se vean primeros estados ninfales.
		Hurricane 70 WP	15 g/hL	
ARANDANOS	Botritis y pudriciones de post-cosecha	Frontal 425 SC	130 cc/hL (mínimo 2 L/ha)	Aplicar en estadios críticos como pre-cosecha. Alternar con otros fungicidas de diferente grupo químico. Aplicar con volúmenes de agua que aseguren una adecuada cobertura del cultivo. Volumen de agua 1.000 L de agua/ha. Realizar máximo 2 aplicaciones durante la temporada.
	Botritis	Altivo 500 SC	100 cc/hL	Aplicar en estadios críticos, con condiciones predisponentes para el desarrollo de la enfermedad, especialmente en pre-cosecha. Considerar volumen de aplicación de 1.000 L de agua/ha. Realizar máximo 2 aplicaciones durante la temporada.
		Altivo 50 WP	100 g/100 L (1,6 kg/ha)	Aplicar al presentarse condiciones favorables para el desarrollo de la enfermedad, especialmente en flor y precosecha. Moja-miento sugerido: 1000 L/ha

Recomendaciones Técnicas de Diciembre

Especie	Situación	Alternativa	Recomendación	Observación
ARANDANOS	Promover crecimiento y recuperar de situaciones de estrés.	Kendal	200 cc/100 lts	Aplicación foliar repetir cada 15 a 20 días.
	Crecimiento Raíces	Bioradicante	5 lt/ha	Vía riego, con registro orgánico IMO BSC.
	Mejorar condición y nutrir	Vigoral MOL	10 L/ha	Vía riego. Aplicar 2 veces en la temporada. Con registro orgánico IMO BCS.
	Eulia, Cabritos y Burritos	Imidan® 70 WP	200 - 400 g/ 100 L de agua (1,5-2,0 kg/ha)	Aplicar en cuanto aparezcan los primeros ejemplares. Repetir cada 15 días según condiciones de re infestación. Usar la dosis máxima en presencia de Cabritos y/o Eulias, máximo 3 aplicaciones por temporada.
	<i>Proeulia spp</i>	BETK 03®	170 g/100 L agua	Aplicar con fruto pintado. Aplicar una dosis mínima de 1 kg/ha, con volumen y mojamiento entre 400-600 lt/ha según estado fenológico.
	Mejorar terminación de fruta	Sweet	300-400 cc/100 lts	Realizar aplicación 15 y 7 días antes de cosecha.
NOGALES	Pulgón amarillo del Nogal	QL Agri®35	200 cc/100 L agua	Aplicar cada vez que se presenten los primeros ejemplares. Realizar como máximo 5 aplicaciones por temporada. Asegurar un buen cubrimiento. Utilizar volumen de agua entre 1500 - 3000 L/ha, dependiendo de la altura o desarrollo de los árboles.
	Peste Negra	BIOCOPPER 56	1,5 - 2,0 L/ha	Aplicar desde amento recién expuesto hasta fruto cuajado, repetir cada 7 días. Mojamiento 1500 -2000 L agua/ ha.
	Polilla de la manzana	Cormoran EC	70 cc/100 L	Realizar hasta 3 aplicaciones por temporada, desde la aparición de los primeros individuos, con intervalos de 21 días. Utilizar un volumen de agua para aplicaciones terrestres de 2.000 L/ha. Para aplicaciones aéreas de 15 - 60 L de agua/ha, utilizar mojamiento menor con aplicaciones de ultra bajo volumen y mojamiento mayor para aplicaciones convencionales.
	Polilla de la manzana; Polilla del nogal	Rimon 10 EC	50-70 cc/100 L de agua	Comenzar las aplicaciones al aparecer los primeros vuelos de adultos en la temporada hasta término de eclosión. Realizar hasta 5 aplicaciones por temporada con intervalos de 18 días con un volumen de aplicación de 2.000 – 3.000 litros de agua por hectárea.
KIWI	Bacteriosis del kiwi (PSA)	BIOCOPPER 56	0,75 L/ha	Biocopper ofrece un período de protección de 30 días por aplicaciones realizadas entre caída de hojas y receso invernal, y de 15 días por aplicaciones realizadas desde brotación a floración. Mojamiento 1.000 a 1.200 L/ha, dependiendo del desarrollo vegetativo. Puede ser aplicado 9 veces durante la temporada, desde 80% caída de hojas hasta botón floral y en caso de lluvias aplicar preventivamente. Autorizado bajo Resolución Exenta N° 3.853/2016
	Crecimiento de Fruta	CPPU 0.1 SL	300 - 500 cc/hL	Aplicar a los 30-40 días después de plena flor.
	Control arañas	Fast Plus + Winspray	75 cc/hL + 250 cc/hL	Aplicar para control de arañas con buen cubrimiento.
HORTALIZAS	Bioestimulante y Anti estrés	Biotron Plus	2-3 L/ha	Es un fertilizante foliar con efecto vigorizante y anti-estresante en las plantas. Acelera la recuperación de la planta sometidas a situaciones de estrés (ej. hídrico, térmico, etc.).
	Protección al daño solar	VP Filter	300-400 cc/100 lts	Realizar aplicación foliar cada 15 días.

Recomendaciones Técnicas de Diciembre

Especie	Situación	Alternativa	Recomendación	Observación
LECHUGA	Esclerotiniosis, botritis	Bellis®	100 - 150 g/100 L	Tratamiento preventivo de inmersión: sumergir las raíces de las almacigueras pre trasplante por dos minutos y luego trasplantar. Utilizar la dosis menor en suelos sin antecedentes o con antecedentes de baja presión de esclerotinia.
	Esclerotiniosis, botritis	Bellis®	0,8 kg/ha	Aplicar preventivamente desde 15 días post trasplante, 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. En condiciones de alta presión de la enfermedad realizar tratamientos de inmersión y al follaje.
CEBOLLA	Mildiú de la Cebolla	Impulso 25 SC	0,7 L/ha	Aplicar de manera preventiva al existir condiciones favorables para el desarrollo de la enfermedad y antes de que aparezcan los primeros síntomas.
	Mildiú	Zampro® DM	0,8-1,0 L/ha	Iniciar las aplicaciones cuando las condiciones sean favorables al desarrollo de la enfermedad. Utilizar la dosis menor y el intervalo de 14 días cuando hay baja presión de la enfermedad. Emplear un volumen de agua que asegure un buen mojamiento de todo el follaje. En plantas ya desarrolladas mojar con un mínimo de 500 L de agua/ha.
	Mildiú, Botritis	Comet® 25 EC	0,75 -1,0 (150-200 cc/ 100 L agua)	Realizar tratamientos preventivos según las condiciones de infección, utilizar la dosis menor cuando Comet se use en mezcla con otros fungicidas y la dosis mayor si se utiliza solo. Repetir a los 10 a 15 días. Máximo de 2 aplicaciones en bunching y 3 aplicaciones en cebolla.
PAPAS	Polilla de la papa	Rimon 10 EC	1,0 L/ha	Comenzar las aplicaciones al aparecer los primeros ejemplares en el follaje

Estamos en todos los campos desde la V a la X región

• 12.000 suscripciones • 5.000 lectores online • Foco 100% agrícola



Contrate su espacio llamando al
72-2202501 o en revistacoagra@coagra.cl

REVISTA
COAGRA

Recomendaciones Técnicas de Diciembre

Especie	Situación	Alternativa	Recomendación	Observación
PAPAS	Tizón tardío	Orvego®	1,5 - 2,0 Kg/ha	Realizar aplicaciones en forma preventiva cuando se presenten las condiciones favorables para el desarrollo de la enfermedad.
	Rhizoctonia solani	Acronis®	2-4 L/ha	Tratamiento preventivo para proteger tallos y follaje después de la emergencia del cultivo. Aplicar al fondo y paredes del surco, antes del cierre de éste durante la plantación. Acronis también puede ser aplicado mediante equipos de aspersión incorporados en la plantadora en el momento de la plantación, dirigiendo las boquillas para mojar el tubérculo-semilla y el fondo del surco. Utilizar la dosis mayor en cultivos susceptibles y/o en siembras repetidas de papas o donde se espera alta presión de la enfermedad. Utilizar 150-500 L agua/ha. Aplicar una vez por temporada.
TOMATE	Mejorar terminación del fruto	Sweet	300-400 cc/100 lts	Realizar aplicación 15 y 7 días antes de cosecha.
	Mosquita blanca y Polilla del Tomate	Rimon 10 EC	50-100 cc/100 L de agua	Mosquita blanca aplicar previo a la aparición de adultos. Polilla del tomate comenzar aplicaciones desde aparición de adultos hasta término de eclosión.
	Nematodos	QL Agri® 35	6-8 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 nematodos 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.
MAIZ	Malezas de hoja ancha, maicillo y Hualcacho en Post-emergencia	Bengala 200 WP	1,1 kg/ha	Aplicar en post-emergencia del Maiz grano, cuando tenga de 4 a 7 hojas, sobre malezas en sus primeros estados de desarrollo (2 a 4 hojas) y en activo crecimiento. Mojar con 200 L de agua/ha y agregar 1 L/ha de Winspray Miscible.
	Mejorar Producción	Defender Zn Nitro Slow	2 lt/ha 10 lt/ha	Con 4 a 6 hojas. Con 4 a 6 hojas.
	Malezas gramíneas y hoja ancha	Frontier®-P+ Heat®	1,2 - 1,4 L/ha + 115-135 g/ha	Aplicar de presiembra del cultivo, incorporando la mezcla de herbicidas con rastraje superficial (entre 5 a 8 cm). También puede ser aplicado de preemergencia inmediatamente después de la siembra, incorporado con un riego por pivote. En suelos arenosos o con poco contenido de materia orgánica, atenerse a las restricciones de la etiqueta.
	Bioestimulante y Anti estrés en 4 a 6 hojas del maíz	Biotron® Plus	1 - 2 L / ha	Bioestimulante foliar con efecto vigorizante y anti-estresante en las plantas, gracias a la folceteína y su aporte de macro y micronutrientes.
	Gusano barrenador, Gusano cortador, Gorgojo argentino	Orthene® 75 SP	1-1,2 Kg/ha	Insecticida de amplio espectro, sistémico con acción de contacto e ingestión. Actúa sobre insectos chupadores y masticadores en maíz.
MAÍZ DULCE Y MAÍZ CHOCLERO	Gusano del Choclo y Carpophilus	Gladiador 450 WP	200 - 400 g/ha	Aplicar desde el inicio de la emisión de los estilos (seda) a intervalos de 7 días.
TRIGO (blanco y candeales)	Royas	Juwel® Top	0,8-1 L/ha	Aplicar, de preferencia, en forma preventiva a fines de macolla o inicio de encañado y/o con espiga recién expuesta. Evite aplicar con tiempo muy caluroso (temperatura igual o superior a 30°C). Aplicar a través de un pulverizador convencional utilizando 150-200 L de agua/ ha. En aplicaciones aéreas utilizar 30 a 50 L de agua/ha. Utilizar la dosis mayor en condiciones de alta presión de las enfermedades. Aplicaciones por temporada: máximo 2.
		Diamant®	1,0 a 2,0 L/ha	Aplicar Diamant de preferencia de forma preventiva a fines de macolla o inicio de encañado y/o con espiga expuesta. Fungicida con efecto AgCelence.
ARROZ	Malezas gramíneas y hoja ancha	Molirox®+Heat®	6 L/ha + 90 g/ha	Aplicar en postsiembra del cultivo, cuando éste tenga entre 1 a 2 hojas y se encuentre debajo de la lámina de agua, no expuesto a la aplicación de herbicidas

ADVERTENCIA: Las dosis y usos de los productos indicados en esta sección, son sólo referenciales. Es importante que nuestros lectores, previo a cualquier aplicación, verifiquen esta información en la etiqueta de los productos.

El reinado de las cerezas chilenas

Hace 20 años atrás nunca hubiésemos pensado que en nuestro país existirían más hectáreas de cerezas plantadas que de manzanas. Sin embargo, esto cambió. Recientemente Chile alcanzó los 33 millones de cajas de cereza por temporada lo que sin duda es un récord histórico y para muchos un sueño hecho realidad.

Por Constanza Henríquez

La cereza en la última década ha vivido un “boom” en términos de producción y exportación, destronando a otras frutas que tenían un auspicioso futuro.

Durante estos años han aumentado la cantidad de productores, las variedades se han diversificado, la tecnología ha jugado a favor en la producción, China se ha distinguido como el mercado de excelencia e incluso se ha innovado en los lugares de cultivos, lo que ha llevado a que el precio promedio del último tiempo se haya situado entre los 5 y 6 dólares por kilo.

El gerente general de agropecuaria Wapri y presidente de Fruséptima Antonio Walker cuenta que, “nosotros partimos en 1999 con el primer corte de cerezas y hemos caminado todo este tiempo tratando de incorporar nuevas variedades de cerezas, teniendo por objetivo ser más productivos en los huertos, con el fin de tener precocidad y un buen potencial productivo. Además, y lo más importante, tratamos de tener una muy buena calidad”.

Antonio Walker agrega, “con la experiencia nos dimos cuenta que lo que hacíamos antes en diez años ahora lo podemos hacer en cinco, en términos de precocidad, potencial productivo y calidad del cerezo. Antes no había planificación y espontáneamente se producía una cereza rica pero no siempre de buen calibre, calidad y condición”.

Walker maneja más de 400 hectáreas de cerezos y produce 2,5 millones de kilos por temporada. Las variedades que produce tienen



que cumplir con lo siguiente: buen sabor (lo que es clave), que resistan los viajes al lugar de destino (a China son 25 días en barco), que sean precoces y productivas, que tengan buen calibre, que como fruta sean resistentes a la partidura y que como árbol sea resistente al cáncer bacterial.

REVOLUCIÓN TECNOLÓGICA

Siempre es trascendental el aporte que puede hacer la tecnología en los diferentes procesos productivos. A juicio del gerente general de Wapri en la producción de cerezas se han dado cuenta que el sistema de conducción de los árboles es clave. Ellos han optado por perfeccionar el eje central, aunque están probando otros sistemas pero a menor escala. Pri-

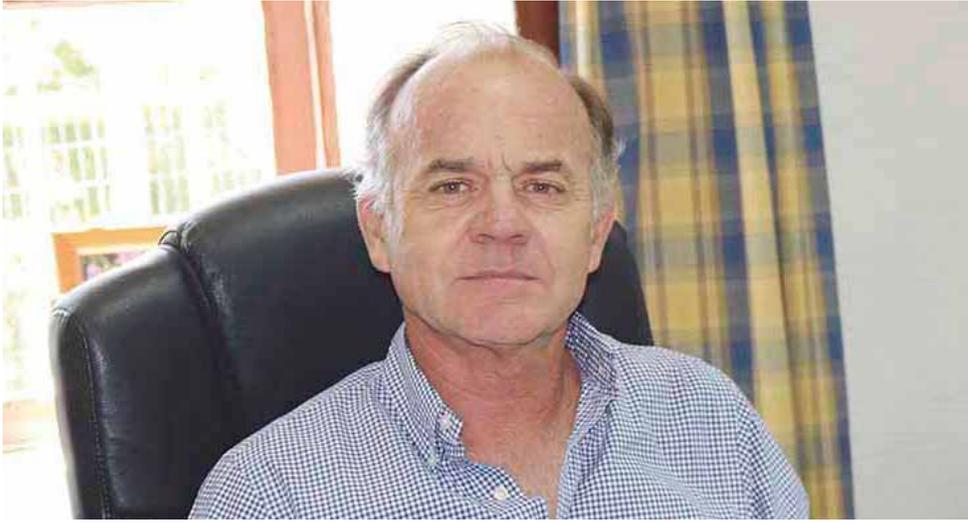
mero porque lo conocen hace años y segundo porque es un poco más alto y es mejor para las heladas.

También ha habido un tremendo cambio en las tecnologías de procesos. Los selectores de defectos para Walker, “han sido un tremendo aporte porque seleccionamos mejor y nos queda una mucho mejor caja, aumentamos los rendimientos de procesos por hora y hemos disminuido la mano de obra en los packing lo que dado el escenario de escasez de mano de obra, es bueno”.

EL GIGANTE ASIÁTICO

Alejandro García Huidobro que es gerente ge-





Antonio Walker, gerente general de Agropecuaria Wapri y presidente de Fruséptima.

neral de Prize, detalla que “la realidad es que el año pasado China concentró el 82% de las exportaciones de cerezas chilenas. Hablamos de China más Hong Kog. El resto de Asia un 5%, Estados Unidos más Canadá un 6,7% y Latinoamérica un 3%”. De cada diez cajas que produce Chile, ocho se dirigen a este mercado asiático.

Él mismo explica que “los principales mercados del mundo como Europa y Estados Unidos son mercados basados en el retail. Ellos mueven la fruta en su gran mayoría y necesitan un cierto nivel de planificación, pero China tiene la gracia que quienes distribuyen son mercados mayoristas”.

A esto hay que sumarle que el consumidor chino está muy a la moda, sigue la tendencia

“con la experiencia nos dimos cuenta que lo que hacíamos antes en diez años ahora lo podemos hacer en cinco, en términos de precocidad, potencial productivo y calidad del cerezo. Antes no había planificación y espontáneamente se producía una cereza rica pero no siempre de buen calibre, calidad y condición”, agrega Walker.



CNN CHILE

AGENDA AGRÍCOLA

ESTRENO
Sábado 9:30 hrs.

REPETICIÓN
Sábado 16:30 hrs.
Domingo 8:00 hrs.

Producción chilena de cerezas

Total del volumen exportado en el mundo



y cuando le gusta algo está dispuesto a gastar bastante en eso. A diferencia de lo que ocurre con un norteamericano, relata García Huidobro.

El secreto para poder arribar al país asiático de buena forma fue escoger las variedades precisas que permitieran llegar a ese lejano país y la conservación en el envío.

GRACIAS AL AÑO NUEVO CHINO

Antonio Walker además de producir, está in-

serto en el packing y en la exportación a través de su participación en una exportadora y en un packing. Para él, "en gran medida China es el responsable del "boom" de las cerezas porque tuvimos la suerte de cosechar la fruta cuando ellos tienen el año nuevo chino. Esta fruta para los chinos representa un regalo muy preciado en su cultura en esta fecha porque es un signo de amistad". El gerente general de Prize comparte esta visión "en el año nuevo chino se consume mucha fruta y ha sido el gatillador de entrada de las cerezas".

Fue así como apareció este gigante que hoy concentra la gran cantidad de las exportaciones y que resulta como uno de los responsables de que hoy haya 37 mil hectáreas de cerezos en Chile.

Para Alejandro García Huidobro si bien el gatillador del buen momento que vive la cereza chilena es el año nuevo chino hay que ser estratégico para hacer perdurar este efecto a lo largo de todo el año. "Nosotros producimos cerezas desde fines de octubre, luego se van por avión y llegan los primeros días de noviembre a China. Nosotros tenemos que invertir en promoción y generar ocasiones de consumo previo al año nuevo chino de modo que la cereza no sea solo para esta fecha y transformar a la cereza en un producto de consumo semanal asociado a la alegría, a la familia, a un buen regalo, como acá es una botella de vino por ejemplo. Tenemos que meter la cereza en el diario vivir".

Para el gerente general de Prize, el factor diferenciador de la cereza chilena con la europea o norteamericana es la calidad con que llega la fruta a destino y eso está asociado al gran profesionalismo que tiene la industria en toda la cadena, partiendo por productores, packing, exportadores y en alguna medida los recibidores.

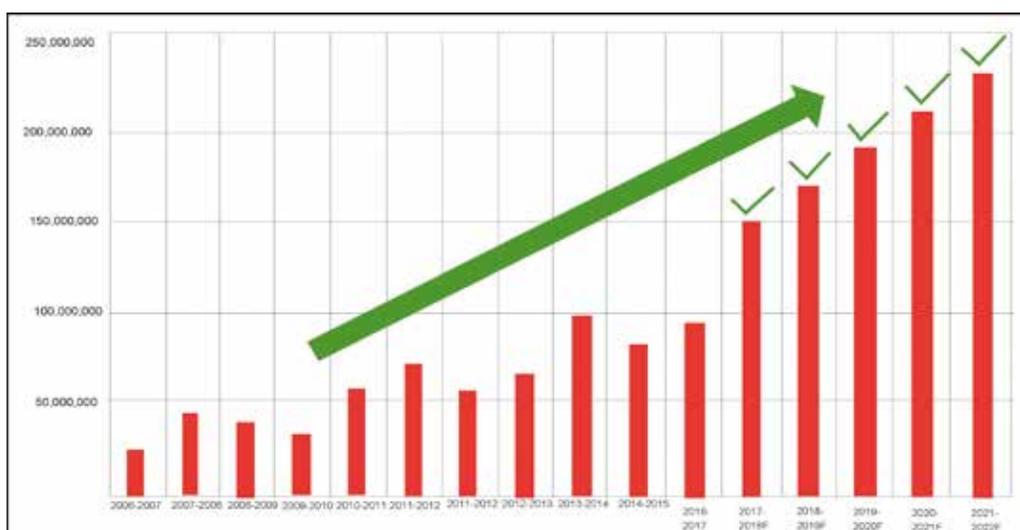
¿Cuáles son las razones de por qué el mercado asiático prefiere la cereza chilena? El calibre de la cereza que radica en tamaños superiores a los 28mm, buen sabor, su brillo y excelente calidad. "El desafío con el mercado chino es cuidar la calidad de la fruta y la seriedad de cumplir con los programas que se establecen

Principales mercados de destino 2016 -2017



CHINA + HONG KONG 82,2%
 ASIA 4,8%
 USA Y CANADÁ 6,7%
 LATINOAMERICA 3,5%
 EUROPA 2,7%
 RESTO DEL MUNDO 0,1%

FUENTE: PRIZE



con cada receptor. A esto hay que agregar el desafío de penetrar China. Hoy día, llegamos a 80 millones de chinos pero pensamos que podemos llegar a penetrar 350 millones de habitantes”, explica Walker. A juicio de él, los productores chilenos no se pueden conformar con un mono mercado. Deben salir a buscar otros destinos como América Latina, el Sudeste Asiático y Corea del Sur. Para ese propósito, “la mejor promoción que podemos hacer es la calidad”, declara.

CONQUISTANDO TIERRAS SUREÑAS

De pronto el sur de Chile se ha visto “plagado” de cerezos dejando atrás a la ganadería y el trigo. ¿La razón? Porque hay mucha cosecha de cereza en Chile concentrada en el mismo periodo de tiempo (semana 51 o 52) y la idea es ampliar el periodo de oferta y extender la producción a enero.

La Araucanía y Los Lagos son regiones que han sido calificadas como óptimas para cumplir con este propósito. Actualmente ya hay 1.800 hectáreas plantadas y se sumarían otras mil este año. ☉



Alejandro García-Huidobro, gerente general de la Exportadora Prize.



SUPERAZUFRE

Protege su Campo

Dedicados a la fabricación de productos con base AZUFRE, para uso en la agricultura tradicional, orgánica y biodinámica, atendiendo también a compañías nacionales e internacionales a través de servicios y formulación de diversos productos.



azufre Polvo Super S DP • azufre Mojable Super S WP • azufre Floable Super S FLO • azufre Abono corrector de PH • azufre Ultrafino Puro



NTA
New Tech Agro

Elaborado por New Tech Agro S.A.

Fundo San José del Boldal, Quinahue :: Santa Cruz, VI Región.
Tel. (56.72) 235.4860 / Ventas nacionales (56.9) 9 8436461
info@nta.cl :: www.nta.cl



Área jurídica de Coagra y Banagro

Protección legal para la compañía y sus clientes

El gran crecimiento de Coagra en los últimos años ha hecho que la compañía deba tomar una serie de resguardos y conocimientos jurídicos muy relevantes para su actuar. Es así como Coagra S.A. y Banagro S.A. cuentan con fiscales expertos para realizar procedimientos seguros en materia legal, con el fin de proteger sus operaciones y, así también, a sus clientes. Por María José Urcelay C.

Si bien Coagra siempre ha contado con asesoría jurídica - ya sea interna, externa o con modalidad mixta - a partir del año 2012 la empresa se reestructuró debido a su gran crecimiento geográfico y financiero lo que motivó la conformación del área jurídica exclusiva.

Actualmente, el trabajo en materia legal de la compañía se divide en dos. Por un lado, Magdalena Matte es la fiscal a cargo de todos los temas corporativos de Coagra S.A. y Coagra Agroindustrial. Por otro lado, Juan Pablo Ossa es el fiscal dedicado exclusivamente al área financiera, a través Banagro S.A., importancia que ha adquirido esta línea de trabajo dentro de la compañía.

Ambos cuentan con un equipo de asistentes que facilitan la ejecución de las distintas labores y tramitaciones diarias. Además, solicitan asesoría externa para temas especiales. “La motivación para tener un área jurídica independiente, nació con el fin de responder a las distintas necesidades de la operación y sus clientes en forma más eficiente y oportuna.

Asimismo, se requirió unificar las directrices y los antecedentes que poseía la empresa para una gestión que tendiera a agilizar los trámites y requerimientos que se presentan en el día a día”, comenta Magdalena.



Juan Pablo Ossa y Magdalena Matte.

Entre las funciones que lleva a cabo Matte se encuentra el análisis de los diversos contratos que se presentan; la coordinación de los juicios tanto en calidad de demandante como demandado; la asesoría corporativa para el

Gerente General y Directorio; la relación con los reguladores y entidades fiscales propios de la actividad y la coordinación con el resto de las áreas internas que conforman Coagra.



“Aquéllos clientes que solicitan la prestación de servicios financieros a Banagro a través de sus diferentes productos tales como el financiamiento de contratos, capital de trabajo, leasing o factoring, se les entrega una asistencia integral desde el punto de visita agrícola, financiero y legal”, asegura Ossa.

En el área legal de la filial Banagro, Juan Pablo realiza acciones similares en cuanto a la revisión de contratos, pero de índole financieros y de garantías, junto con prestar asesorías corporativas a la sociedad, coordinar la cobranza judicial, como también monitorear el debido compliance - lo que implica velar por el cumplimiento de la normativa vigente - ante las distintas entidades que regulan el mercado financiero. A la vez, el foco estará en potenciar el desarrollo de un protocolo para mejorar continuamente la documentación jurídica que sustenta el negocio, con el objetivo de reducir al máximo el riesgo operativo y legal. También, son los responsables de mantener una comunicación directa y fluida con los conservadores de bienes raíces y notarías con las que cuales opera la empresa a lo largo de todo el país, de manera de optimizar los tiempos en la elaboración y materialización de las operaciones que se realizan con los clientes.

UN SERVICIO PARA TODOS

El mercado agrícola es cada vez más especializado y cuenta con producciones de alta competitividad a nivel internacional que requieren mucho más resguardos que años atrás. Por tal motivo, todo insumo utilizado en plantaciones y cultivos debe cumplir con los más altos estándares de calidad y, en caso de que eso no ocurra por cualquier motivo, se hace necesario delimitar bien las responsabilidades. Esto ha implicado que en la actividad de distribución y venta de insumos agrícolas, cada día existan mayores regulaciones, las cuales, muchas veces son reacciones a hechos ocurridos en el pasado. Frente estos estándares más altos, Coagra se ha preparado para responder a los nuevos desafíos, tanto en el orden contractual, regulatorio y ambiental, lo que implica un óptimo entendimiento con sus proveedores, organismos que la fiscalizan y en definitiva con los usuarios que utilizan los productos. “Para los clientes de Coagra es importante que la compañía tenga procedimientos jurídicamente seguros, dado que va en directo beneficio de ellos. Por ejemplo, si se estudia a fondo los contratos que se

celebran con los proveedores, existirá indudablemente un mayor respaldo para los destinatarios finales de los productos”, comenta Magdalena. Esto implica poder determinar de una manera más fácil las responsabilidades en caso de daño causado por un producto.

Además del resguardo que Coagra presta en forma “indirecta” a los clientes, con el debido estudio de los distintos tipos de contratos con los actores de la industria, también hay un servicio más directo que entrega el área legal. “Aquéllos clientes que solicitan la prestación de servicios financieros a Banagro a través de sus diferentes productos tales como el financiamiento de contratos, capital de trabajo, leasing o factoring, se les entrega una asistencia integral desde el punto de visita agrícola, financiero y legal”, asegura Ossa. Esto implica brindar asesoría para que puedan cumplir debidamente con sus obligaciones legales y encontrar siempre, de forma creativa, la manera de resguardar los intereses de ambas partes del negocio.

LA AGRICULTURA DESDE EL PUNTO DE VISTA LEGAL

Tanto Ossa como Matte coinciden en que ha existido una evolución positiva en a la regulación de la labor agrícola. Por ejemplo, Magdalena comenta que esto se ha dado principalmente en materia medioambiental, en donde hay consenso en que todos los actores del mercado deben procurar la protección del medio ambiente. “Quizás, lo que podría optimizarse es la simplificación de los trámites,

principalmente en la relación que tiene la industria con el regulador y los agricultores con los servicios fiscalizadores, como la Inspección del Trabajo”, afirma.

Por su parte, Juan Pablo asegura que la nueva Ley N°20.797, que crea el Registro Voluntario de Contratos Agrícolas, será un cambio positivo en términos contractuales una vez que esté operativa, esto porque: “permitirá otorgar un mayor nivel de transparencia, publicidad y resguardo legal a las partes de los contratos de compraventa de productos agrícolas, cosechados o pendientes. Se fortalecerán los efectos de los contratos agrícolas, incentivando que la agroindustria y los productores se vinculen a largo plazo con un mayor grado de certeza jurídica, con la finalidad de posibilitar una producción orientada a productos con reales ventajas competitivas y, potenciando a su vez, el acceso a financiamiento asociado a estas transacciones”.

De este modo, es claro que hoy en día un productor debe velar por muchos temas que van más allá del cuidado de los cultivos, entre los que están suscribir contratos de diversa índole y rendir cuentas a algunos organismos como la Inspección del Trabajo, el Servicio Agrícola y Ganadero y la Seremi de Salud, entre otros. “Creo que en general el agricultor chileno es una persona que, dentro de su ámbito, se maneja bien y conoce las distintas normativas que los regulan. Obviamente cuando requieren realizar operaciones de mayor envergadura como, por ejemplo, compraventas o determinados financiamientos, acceden a la ayuda profesional que corresponde”, asegura Matte.

A la vez, Juan Pablo comenta que: “hoy la información se encuentra al alcance de los clientes, capacitarse y abundar en materias de índole legal es una tarea que corresponde a todos y es de suma importancia para comprender los reales efectos que generan las obligaciones adquiridas entre los agricultores, intermediarios y la agroindustria”.

Creo que en general el agricultor chileno es una persona que, dentro de su ámbito, se maneja bien y conoce las distintas normativas que los regulan. Obviamente cuando requieren realizar operaciones de mayor envergadura como, por ejemplo, compraventas o determinados financiamientos, acceden a la ayuda profesional que corresponde”, asegura Matte.

Seguimos recibiendo su **TRIGO** y **AVENA**
y estamos preparados para su **MAÍZ** ¡lo esperamos!

Anticipe su
contrato en
nuestra planta
más cercana

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

Primeros en Velocidad • Transparencia • Servicio

• 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

 **COAGRA**
AGROINDUSTRIAL


www.impac.cl



**EQUIPOS PROFESIONALES,
¡EL MEJOR RESULTADO!**



CASA MATRIZ
Antonio Escobar Williams 176,
Cerrillos - Santiago.

 2 25917500
 impac@impac.cl

ZONAL NORTE
Av. Balmaceda 4580,
La Serena

 512521912
 laserena@impac.cl

Quimetal

Aportando a la producción de cultivos más sanos y eficientes

Durante más de 65 años la empresa chilena Quimetal se ha especializado en la elaboración de fungicidas-bactericidas a base de cobre y fungicidas en base a azufre para cultivos agrícolas, además de muchos otros productos químicos para variadas industrias. Su portafolio, es especialmente demandado para las producciones orgánicas de frutales y vides.

Conversamos con Juan Pablo Lasserre, gerente de Ventas de la compañía, quien nos comentó de los logros de este año y sus nuevos desafíos, entre los que se encuentra potenciar sus productos en el mercado Chino.

¿Cuáles son las principales innovaciones que han desarrollado en los últimos años?

Quimetal se ha especializado desde hace más de 65 años, en fungicidas-bactericidas en base a cobre y en fungicidas en base a azufre, por lo que, las principales innovaciones van en la mejora constante de nuestros productos con el objetivo de lograr una excelente homogeneidad en sus aplicaciones y así garantizar el control preventivo de las enfermedades. Un ejemplo de ello, es que la mayoría de nuestros productos son en formulación WG (Gránulos dispersables en agua), lo que implica un mayor grado de seguridad sobre todo para el aplicador. Además, nuestros procesos productivos están orientados a fabricar productos con bajo contenido de metales pesados, ayudando así a evitar la contaminación de los suelos.

¿Cuáles han sido los productos más demandados para cultivos este año? ¿A qué se debería?

Debido al aumento en las superficies de plantación de cultivos como nogales, avellanos, cerezos y arándanos, el uso de fungicidas-bactericidas en base a cobre ha aumentado tanto, por superficie plantada, como en aplicaciones, gracias a los excelentes resultados en el control preventivo de enfermedades fungosas y bacterianas. Además, los fungicidas cúpricos de Quimetal, por su modo de acción multisitio, no crean resistencia.

A su vez, debido al incremento de hectáreas destinadas a la producción orgánica, el uso de

nuestros productos cúpricos, y también aquellos en base a azufre ha ido en aumento, ya que poseen en su gran mayoría certificados nacionales e internacionales para ser usados en este tipo de agricultura.

¿Cuáles fueron sus principales objetivos para este año y de qué forma los alcanzaron?

Para Quimetal siempre es un desafío crecer en mercados ya maduros, en los cuales nuestros productos llevan mucho tiempo, por lo que el trabajo que se realiza junto con las fuerzas de venta de la cadena de distribución es primordial. Esto nos permite conocer a los usuarios finales y así crear demanda por nuestros productos. Es la forma en que hemos conseguido mantenernos en los años difíciles y crecer sostenidamente.

En esa misma línea, ¿cómo ha sido su experiencia de trabajo con Coagra?

Con Coagra llevamos mucho tiempo trabajando, pero en los últimos años hemos ido incrementando nuestros negocios gracias a un mayor acercamiento entre nuestras fuerzas de venta, creando así un buen trabajo en equipo y lazos de confianza que permiten trabajar de manera exitosa.

¿Tienen planeados proyectos o nuevas metas con Coagra para los próximos años?

Para nosotros Coagra es uno de nuestros principales socios comerciales en Chile, por lo tanto, nuestro interés siempre estará en revisar nuevas alternativas que nos permitan hacer negocios rentables para ambas empresas.

¿Qué actividades realizaron con sus clientes durante el año?

La principal actividad de nuestra fuerza de venta es la visita directa a las empresas agrícolas. Es importante conocer a los administradores de campo y asesores con el fin de crear una fidelización hacia el uso de nuestros productos. Además, el apoyo técnico en el campo nos permite demostrar el buen desempeño de nuestros productos.

¿De qué manera se materializa su trabajo sustentable?



Nuestro principal aporte es el fabricar productos certificados para el uso en agricultura orgánica. Además, estamos adheridos a la iniciativa de AFIPA en su programa Triple Lavado de Envases, y al retiro de éstos. Y desde hace al menos 6 años, contamos con certificación ISO9001, ISO14001 y OHSAS18001.

¿Llevan a cabo actividades con las comunidades donde están insertos?

Sí, de manera silenciosa pero muy comprometida, Quimetal se ha ocupado de ayudar a quienes necesitan una mano, no solo en nuestra comunidad, sino que también entre sus tra-



bajadores, como, por ejemplo, con programas que permitan finalizar o continuar sus estudios.

¿Cuáles son los principales productos que exportan y a qué países?

Quimetal exporta actualmente alrededor del 70% de su fabricación, siendo los fungicidas-bactericidas en base a cobre, la línea de pro-

ductos más requerido en el exterior. Por el lado de los fungicidas en base a azufre, el de gránulos dispersables es uno de los favoritos en el mercado extranjero.

¿Tienen contemplado expandirse a otros mercados? ¿Cuáles?

Hoy en día, Quimetal exporta sus productos a

países en los cinco continentes, pero sin duda, el foco actual de crecimiento es el mercado asiático y dentro de ellos, China se presenta con un gran potencial en el uso de nuestros productos.

¿Cómo ven la demanda de sus productos para cultivos el próximo año?

Chile sigue creciendo en la producción de cultivos de alta rentabilidad que necesitan de fitosanitarios de alta calidad y, por otra parte, existe una demanda de los consumidores cada vez mayor, de productos más sanos, con menor uso de productos químicos en su cadena de producción.

En ambos escenarios, Quimetal juega un rol importante, ya que nuestros productos no contaminan cuando se usan en la forma adecuada sin dejar trazas en la fruta al ser de contacto. Además, son certificados para la agricultura orgánica, por lo que la demanda seguirá creciendo durante los próximos años. ☺



**TREFILADOS
URBANO, S.L.**

ALAMBRE DE HIERRO Y ACERO

Ctra. de la Paz s/n.º - 14100 LA CARLOTA (Córdoba) España

TLF: +34 957 30 00 75 - Fax: +34 957 30 00 09

E mail: info@trefiladosurbano.com - www.trefiladosurbano.com



PRIMERA EMPRESA ESPAÑOLA Y EUROPEA ESPECIALIZADA EN LA FABRICACIÓN DE ALAMBRE PARA USO AGRÍCOLA

Con más de 35 años de experiencia en el sector y 25 años en el mercado CHILENO

Alambres y Trenzas de Acero Simple y Triple Galvanizado

Bobina de Alambre Recocido para Enfardar



Grapas





BIOESTIMULANTE



Arysta
LifeScience
Innovation. Agility. Results.









La calidad de tu próxima cosecha, defínela ahora

- Mayor volumen de raíces.
- Raíces con más ramificaciones laterales (más raíces finas).
- Crecimiento activo por más tiempo.



Lea cuidadosamente la etiqueta antes de usar el producto.
© Marca Registrada.

El Rosal 4610, Huechuraba, Santiago - Fono: 22560 4500

www.arysta.cl



Innoagrok

Nutrición foliar y de la raíz FERTILIZANTES DE ESPECIALIDAD

FOLIARES ESPECIALES



MEJORA LA YEMA, CUAJA, CALIBRE Y MATERIA SECA DEL FRUTO



BIOESTIMULANTE DEL DESARROLLO VEGETATIVO Y ELONGACIÓN DE LA FRUTA



BIOSÍNTESIS DE PECTINAS, CERAS, LLENADO Y VIDA POST COSECHA DE LA FRUTA



Formulación Líquida (SL)



PROMOTOR DE COLOR EN LA FRUTA



QUELATO DE COBRE PENTAHIDRATADO



Bioestimulante anti-estrés



Formulación Líquida (SL)

NUTRIENTES FOLIARES QUELATADOS



MITIGACIÓN DE DESÓRDENES FISIOLÓGICOS DE LA FRUTA



APORTE DE CALCIO, CONSISTENCIA Y CALIDAD DE LA FRUTA



QUELATO DE ZINC LÍQUIDO DE ALTA ASIMILACIÓN



COLOR MADURACIÓN Y MATERIA SECA DE LA FRUTA



QUELATO DE MAGNESIO DE ALTA ASIMILACIÓN



QUELATO DE BORO DE ALTA ASIMILACIÓN

RAIZ y SUELO



Activador del desarrollo y recuperación de la raíz. (SL)



FERTILIZANTE LÍQUIDO (SL) PARA USO AL SUELO Y RAÍZ



FOSFITO DE POTASIO, PARA USO FOLIAR Y RADICULAR



ACTIVADOR DE LA RAÍZ Y ACONDICIONADOR DEL SUELO



ESTIMULANTE DEL LLENADO DE LA FRUTA Y MATERIA SECA



Fertilizante Líquido (SL) para uso al suelo y raíz

Napoleón 3565 Of. 812 Las Condes

Fono: (56-2) 2367 9773

www.innoagrok.cl

YA TOTALIZAN US\$ 176 MILLONES

Envíos de vino a China se expanden 29% a septiembre

■ A nivel consolidado, los productos entre US\$ 50 y US\$ 60 por caja son los que más se han posicionado.

El mes de la patria dejó buenas noticias para uno de los productos más representativos del país. Esto, porque los envíos de vino embotellado registraron alzas de 6% en volumen y 8,1% en valor, informó Vinos de Chile.

China se sigue posicionando como el principal mercado de destino y, acumulado a septiembre, ha crecido 28,8% respecto al mismo lapso de 2016, totalizando US\$ 176 millones.

Estados Unidos, el segundo mercado en relevancia, muestra un comportamiento dispar. Esto, porque si bien en septiembre creció 20,6% -lo que no se veía hace meses-, en el acumulado a septiembre mostró un retroceso de 3,4%, totalizando US\$ 125 millones.

Brasil creció 16,1% a septiembre, acercándose a Japón en el acumulado, donde el país asiático recibe productos por US\$ 113 millones y el gigante latinoamericano US\$



112 millones.

De acuerdo al gremio, uno de los eventos a destacar en este resultado, es el buen desempeño de la categoría US\$ 50-60 por caja, que creció 57,2% en volumen y

55,9% en valor.

El principal segmento es el de US\$ 20-30 la caja, con 16,64 millones de cajas en el acumulado, seguido del menor a US\$ 20, con 14,09 millones.

IMPLICA INVERSIÓN POR US\$ 600 MILLONES

Carretera de la Fruta: 13 empresas compran bases para licitación

■ Acciona, Sacyr, Penta Las Américas y Sofruco se han hecho del documento.

A pocas semanas de haber iniciado el concurso para licitar la Carretera de la Fruta, la que unirá San Antonio con la Ruta 5 a la altura de Pelequén, 13 empresas ya han comprado las bases de la iniciativa impulsada por el Ministerio de Obras Públicas.

Se trata de un proyecto por casi US\$ 600 millones de inversión, para construir 138 kilómetros que cruzarán seis comunas de las regiones de Valparaíso y O'Higgins, subiendo el estándar a una ruta transitada principalmente por camiones. En principio, la recep-

ción de ofertas está programada para el 2 de febrero, mientras la apertura de la propuesta económica para el 23 del mismo mes. El plazo de concesión es por 35 años.

Entre quienes se hicieron del documento está la Sociedad Agrícola La Rosa Sofruco, la que tiene predios e instalaciones productivas en una sección por donde pasa la nueva carretera.

El resto, son empresas del área construcción y concesiones como la local Belfi, la China Harbour Engineering Company (Chec Chile), Intervial Chile, filial de la colombiana ISA, y el fondo Penta Las Américas.

La armada española tampoco demoró en la compra del documento. De estas empresas, figuran Cintra, OHL, Acciona, San José y Sacyr.

La Carretera de la Fruta es un proyecto de larga historia. En enero de 2010, esta iniciativa fue adjudicada al Consorcio Vial Chile, integrado por Besalco, Icafal y Belfi, en una iniciativa que implicaba inversiones por US\$ 360 millones.

En ese entonces, se pensaba que las obras partirían en 2011 y tomarían del orden de tres años. Sin embargo, los números del proyecto no dieron y el consorcio devolvió la concesión en mayo de 2013.

Esto se basó en sobrecostos por medidas ambientales adicionales, como la instalación de barreras antirruídos en las áreas pobladas, entre otras cosas estipuladas en la Resolución de Calificación Ambiental.



PARTIMOS EL 2108 A TODA MÁQUINA

El 2017 fue un año intenso, tomamos la representación de marcas de clase mundial, y consolidamos nuestro servicio técnico y de post venta. Por eso, este año que comienza aceleraremos a fondo para ser los primeros y seguir ganando lo más importante... su confianza.

Challenger

VALTRA

