REVISTA
COAGRA
EDICION 155 JUNIO 2018

CARRETERA HÍDRICA

EL PROYECTO QUE CONVERTIRÍA A CHILE EN UNA POTENCIA AGROALIMENTARIA

Grupo Olmos: Consolidación con innovación y perseverancia

CNA Chile: Relaciones confiables y productos de alta calidad

Nutrición Animal de Coagra: Asesoría y productos para el desarrollo del ganado

Revista Coagra
Edición Nº 155
Presidente Ejecutivo Coagra S.A
Max Donoso M.

Gerente General
Sergio Garin 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
• 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.

INDICE

Noticias 02

Empresas Agrícolas Destacadas 04
Grupo Olmos
Consolidación con innovación y perseverancia

Columna 08

Reportaje Central 10
Carretera Hídrica
El proyecto que convertiría a Chile en una potencia agroalimentaria

Recomendaciones Técnicas 14

Ventana del Proveedor 20
CNA Chile
Relaciones confiables y productos de alta calidad

Nuestra Empresa 22
Nutrición Animal de Coagra
Asesoría y productos especializados para optimizar el desarrollo del ganado chileno

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

"El Agro no espera por el agua"

Sin duda alguna, la escasez hídrica existente en la Zona Norte, Centro y Centro-Sur de Chile; y en particular la dificultad para almacenar y poder distribuir el agua a lo largo de cada una de estas regiones; se ha transformado en el desafío principal del sector privado del Agro, así como también del Estado de Chile los cuales no han tomado cartas en el asunto.

Esta situación se ha visto agravada por una reducción en las precipitaciones anuales, y su consecuente desertificación lo que hacen que el panorama sea desalentador. El escenario descrito genera la necesidad imperiosa de que se tome en serio esta compleja situación y que se logre el trabajo mancomunado de diferentes actores, para así, elaborar soluciones concretas a este histórico problema que impacta fuertemente la economía agrícola y que pone en jaque el crecimiento y el desarrollo local, teniendo un efecto ampliado en todos los ámbitos.

La situación descrita anteriormente se vuelve evidente cuando vemos que en los últimos treinta años el desarrollo de infraestructura para el almacenamiento y manejo del agua ha sido paupérrimo, donde el Estado ha jugado un deficiente rol y donde ha habido abundancia de anuncios de proyectos sin la concreción de ninguno. Es por esto, que pasarán varios años para que recién veamos la puesta en marcha de infraestructura orientada a resolver este vital elemento, que no solo afecta a la agricultura, sino que también al consumo humano y a la minería.
Por ende, se hace urgente la necesidad de un proyecto país que aúne fuerzas entre el sector privado y público, de manera de generar importantes concesiones orientadas al manejo del recurso del agua, lo que sin duda hará cambiar a Chile de cara a los próximos cincuenta años. Bajo este enfoque, la carretera hídrica podría venir a jugar un rol clave, aunque no único, en materia de resolver los requerimientos de almacenamiento y distribución de agua. Lo importante es tener la claridad de que es primordial abordar esta materia hoy, ya que después será demasiado tarde o lisa y llanamente Chile se perderá una ventana única a nivel mundial de seguir creciendo en términos agrícolas, además de poner en riesgo la producción actual.

Por lo tanto, es necesario remecer las cabezas de todos los actores que participan de la industria silvo-agropecuaria de la trascendencia de esta problemática. La tarea ahora es sumar más adeptos a proyectos que técnica y económicamente sean viables para avanzar en esta dirección, ya sea en forma regional o bien por una integración territorial como puede ser la carretera del agua. Ha llegado la hora de tomar seriamente este problema, de mirarlo como una necesidad inexcusable y de tomarlo como una tremenda oportunidad para el desarrollo de nuestro país. La invitación está hecha, que cada uno tome la parte que le corresponda y de una vez por todas nos unamos en la conquista de esta necesidad vital para el futuro del sector.

Max Donoso M.
Presidente
Coagra S.A.

Agroquimica Summit Agro se Incorpora a Coagra

Una nueva alianza comercial ha suscrito Coagra con Summit Agro a partir de junio. Esto permite ampliar la oferta de soluciones para los agricultores con productos de alta calidad. Se incorporará los productos de Summit Agro, que incluye fitosanitarios, fertilizantes foliares y bioestimulantes. Junto con esto, se desarrollarán reuniones técnicas internas y con productores durante el año.

Coagra Maquinarias se capacita en equipos para el agro CELLI

En junio se realizó una capitación a todo el equipo de ventas y mecánicos de la línea de Maquinaria de Coagra para introducirlos en los nuevos productos CELLI – de origen italiano - que Coagra está representando en Chile. Se trata de equipos para triturar poda, picadoras de rastrojos y preparación de suelo. Los productos ya están disponibles para todos los agricultores que los necesiten, con un equipo capacitado para orientarlos.

Coagra y Syngenta se reunieron para analizar el mercado

Con motivo de la visita a Chile de Jonathan Parr, presidente de Global Crop Protection de Syngenta, el equipo ejecutivo de la compañía se reunió con Max Donoso, presidente de Coagra y Sergio Garin, gerente general, el pasado 8 de junio en el Hotel Intercontinental. En la instancia, los representante de Coagra realizaron una presentación sobre el negocio de la distribución agrícola en Chile y del trabajo que está desarrollando Coagra. Junto a Jonathan Parr, participaron de Syngenta: Fabián Quiroga, director de Marketing Latinoamérica Sur, Antonio Aracre, Territory Head de Latinoamérica Sur y Pedro Donoso, director de la Unidad Comercial de Chile. En la oportunidad, se compartieron puntos de vista sobre los cambios en el mercado de agroquímicos a nivel mundial y las tendencias hacia donde irá la industria.

Coagra y Bioamerica planifican el año 2018

A mediados de mayo el equipo de Coagra se reunió con el de la empresa de agroinsumos Bioamerica, para analizar el programa de ventas para el 2018. Además del análisis del programa, en la instancia el equipo de Coagra también pudo conocer las nuevas y modernas dependencias de Bioamerica ubicadas en Buin, que poseen óptimas cualidades para un correcto almacenaje de productos.

Nueva variedad de uva de mesa chilena

Maylen® es el nombre de la nueva marca de uva de mesa negra sin semilla patentada por A.N.A Chile. Si bien su debut oficial en los mercado será en la temporada 2018/2019, ya se está registrando en nueve países. Maylen® - que en mapudungún significa princesa - ha sido licenciada a 72 productores y en solo cuatro años se han establecido 375 hectáreas desde la III a la VI región. Durante la temporada 2017/18 se exportaron cerca de 370.000 cajas de la variedad .

Ejecutivos de grupo AGCO visitan Coagra

Principales representantes del Grupo AGCO – que integra las marcas Valtra, Fella y Challenger, entre otras – estuvieron en Chile entre el 4 y 6 de junio y visitaron las instalaciones de la línea de Maquinaria de Coagra. Esto en el marco del reciente nombramiento de Luis Felli como presidente de AGCO Latinoamérica, por lo que está recorriendo los distintos países donde están presentes como compañía para conocer sus realidades y analizar el potencial de crecimiento.

Inauguran círculo técnico de Coagra Nutrición Animal

Por primera vez, este año se conformó el Círculo Técnico integrado por el equipo de Nutrición Animal junto a clientes que reciben asesoría técnica por parte de Coagra. Esto implica una serie de actividades durante el año con el objetivo de buscar alternativas que hagan siempre más rentables sus negocios. El lunes 28 de mayo se realizaron las primeras actividades: por la tarde con una capacitación comercial en ventas al equipo de Nutrición Animal y por la noche, con la primera jornada - que fue realizada en Puerto Varas - donde se reunieron productores lecheros para conversar sobre temas relevantes para la industria, compartiendo puntos de vista y experiencias. Junto con esto, el Círculo Técnico realizó un día de campo en el Fundo La Cabaña, en Los Muermos, en donde se analizaron las claves para una producción lechera eficiente. Las actividades de este Círculo Técnico se extenderán durante todo el 2018.

Coagra Nutrición Animal organiza visita a terreno con asesor internacional en ganado

El pasado martes 29 de mayo se realizó una jornada organizada por la línea de Nutrición Animal de Coagra, en la zona de Fresia y Los Lagos, que contó con la participación de Darío Colombatto, destacado asesor internacional en producción de carne bovina. Clientes de Coagra pudieron conocer con mayor detalle temas relacionados a manejos, nutrición y evaluación de resultados, con el fin de mejorar la eficiencia e impulsar la producción de carne eficiente.

Grupo Olmos

Consolidación con innovación y perseverancia

Luis Ahumada y Uwe Pfeil son los socios fundadores de las distintas empresas que componen el Grupo Olmos, el cual abarca desde la captura varietal hasta la exportación de la fruta. El recorrido de 30 años que han realizado juntos es un ejemplo de visión de futuro y superación de la adversidad. Aquí su historia llena de lecciones.

Por María José Urcelay.

De izquierda a derecha: Luis Ahumada, Julio Sepúlveda - trabajador más antiguo con 30 años en la compañía - y Uwe Pfeil.

Luis Ahumada y Uwe Pfeil se conocieron en la facultad Agronomía en la Universidad de Chile, donde Luis fue su profesor ayudante mientras cursaba su magister. Consolidaron su amistad cuando Luis, como Gerente Técnico de Frusan, lo invitó a participar del desarrollo de la exportadora desde sus inicios, donde finalmente participó por 21 años.

Al dar apoyo técnico a los productores en los años ochenta, vieron que las plantaciones provenían, en general, de viveros muy artesanales. "La planta es la base de una inversión en huerto, es como los cimientos de una construcción. Disponer de plantas de mejor calidad es esencial para elaborar un proyecto en forma profesional y de alto potencial productivo", asegura Luis. De esta forma, en 1985 inicia un proyecto de producción de plantas de vid, con nuevas tecnologías y al año siguiente invita a Uwe a formar un vivero con esos estándares que prácticamente no existían en Chile y para ese fin se crea Agrícola Los Olmos Ltda. en 1987.

Comenzaron con el arriendo de una hectárea en el sector de Cañadillas - en el acceso norte de San Fernando - y dos personas trabajando, esto como un negocio aparte de su trabajo en Frusan. El crecimiento fue exponencial en los cuatro años siguientes, especialmente al comenzar a producir plantas de kiwi dentro del vivero, las cuales fueron muy solicitadas a mediados de la década de los ochenta. Para responder profesionalmente a este crecimiento, tomaron la primera decisión importante que implicó que ambos se retiraran de Frusan para dedicarse al 100% a Los Olmos. De todas maneras, después de seguir los consejos de uno de los dueños de Frusan, Guillermo Jünemann, ambos se dedicaron por años a asesorar al Departamento Técnico de la empresa.

Para ese entonces, ya tenían unas 20 personas trabajando y habían aumentado las hectáreas de arriendo.

LECCIONES DE LA VOLATILIDAD DEL MERCADO

Fue en ese escenario cuando vivieron su primera crisis a fines de los ochenta. De un año para otro la demanda de plantas de kiwi desapareció en Chile. Esto les implicó que no pudieron vender ni una planta durante casi 10 años.

Para aprovechar la infraestructura, surgió la opción de producir 100.000 plantas de eucaliptus para un cliente. Se embarcaron en esa producción, pero cuando ya las tenían listas para entregar, les dijeron que no las querían.

"Toda desgracia puede ser una oportunidad", recuerda Uwe. Así, tras golpear las puertas

de las grandes forestales, vendieron todas las plantas y en los años siguientes llegaron a producir 10.000.000 anuales, abasteciendo a las principales empresas desde La Serena a Puerto Montt.

Sin embargo, las forestales modificaron su modelo de negocio a comienzos de los años noventa, apostando por una genética propia para mejorar el desarrollo de los bosques. Entonces la demanda por plantas a viveros externos se redujo y tampoco fue rentable vender las plantas a las empresas más pequeñas. Para el 2010 cerraron el área forestal.

En paralelo, debido a la crisis del kiwi, con una demanda inexistente en Chile, pero muy alta en Argentina, decidieron establecerse en Buenos Aires con un vivero en 1992. "Lo tuvimos seis meses y lo cerramos, porque no era posible hacer una administración eficiente. No servían las facturas, las boletas, la palabra, los contratos: todo era informal. Esa fue nuestra primera y única experiencia internacional y no hemos querido repetirla", afirma Uwe. Cabe señalar que durante este periodo potenciaron la producción de otras especies frutales, como los manzanos, perales, cerezos y vides.

Si bien durante esos diez primeros años de la empresa lograron superar sus problemas y seguir creciendo, existía constantemente un temor por los cambios externos del mercado que les afectaban directamente. Por ejemplo, la crisis de Chile con Estados Unidos en 1989 por la uva envenenada y la reducción de los precios de las uvas viníferas en los años 2000, implicaron que se contrajera enormemente la venta de plantas de vid y el estancamiento del dólar, entre los años 2007 y 2013, frenaron fuertemente la demanda de plantas frutales.

"Con Luis vimos que nuestro negocio estaba muy expuesto al ánimo del inversionista. A pesar de que plantar frutales es una inversión de largo plazo, en la decisiones de plantación tiene mucho valor los resultados anuales de cada especie ", asegura Uwe.

Justamente con la crisis asiática estuvieron al borde de la quiebra en 1999. Ante el complejo escenario, decidieron invertir fuertemente en el nuevo y promisorio proyecto del vivero de hortalizas, para lo cual decidieron asociarse con otras personas que podrían ayudarles con el capital. Como estaba el compromiso de palabra entre las parte, Uwe y Luis asumieron nuevas inversiones. Sin embargo, todo falló a última hora. De un día para otro se quedaron sin el capital necesario para afrontar los compromisos adquiridos. "Eso nos golpeó fuerte", recuerda Uwe.

Arysta LifeScience
Innovation. Agility. Results.

pronutiva®

Protección + Nutrición.
Maximiza el resultado de sus cultivos.
Menor impacto ambiental.

Pronutiva®, es un innovador concepto de Arysta que ofrece una amplia gama de soluciones integradas y centradas en una productividad elevada y de mejor calidad.

Afipa® Empresa Asociada
Lea cuidadosamente la etiqueta antes de usar el producto.
® Marca Registrada.
El Rosal 4610, Huechuraba, Santiago - Fono: 22560 4500
www.arysta.cl

Ante esta difícil situación tuvieron que tomar medidas drásticas como despedir personas con grandes conocimientos en viverismo y "fue la única vez que tuvimos que atrasar el pago de sueldo en 15 días en la empresa. Eso fue súper duro", afirma Uwe.

Lograron salir adelante con la ayuda de un pariente y también Luis hipotecó su casa recién pagada y no recibieron sueldo por muchos años. "Tuvimos que generar un montón de plata como sea", recuerda Luis, porque se encontraban justo en los meses de invierno donde ya han invertido todo el capital en la producción, pero recién se están arrancando las plantas para la venta. Con estos esfuerzos pudieron cumplir sus compromisos comerciales y salir adelante.

RESILIENCIA

¿Cuál fue la principal lección de estas crisis? Evaluar otras alternativas que les permitan no estar tan expuestos a las demandas estacionales.

Dado que tenían la infraestructura del área forestal disponible en contra estación, pensaron en otras opciones y después de un histórico viaje, recorriendo desde Los Ángeles - Estados Unidos - hasta Vancouver – Canadá - optaron por desarrollar la producción de plantines de hortalizas. Esto porque son un insumo y las agroindustrias, independientementede las volatilidades de los mercados, tienen que plantar para satisfacer a sus clientes.

Comenzaron a fabricar plantines de tomates. En los años noventa aún se usaba un método totalmente artesanal: se hacían de almácigo en el suelo y la planta se entregaba a raíz desnuda. Vieron una oportunidad de estandarizar el proceso. "Dijeron que nunca íbamos a poder lograrlo, porque el costo de cada planta era tres veces mas alto", comenta Luis.

Sin embargo, se empeñaron en demostrar que este tipo de plantas era esencial para desarrollar un sistema profesional de producción de tomates, con siembra y cosecha mecanizadas. Trajeron ideas de Estados Unidos y las desarrollaron en Chile. Los campos requerían aumentar sus rendimientos y la única fórmula es incorporar tecnologías en los procesos. De este modo, el cultivo de tomate pasó a ser industrial.

Gracias a esto, las siguientes crisis en la economía les afectó cada vez menos, pues el área de hortalizas les permitió una mayor estabilidad económica. Además de tomates, producen lechugas, pimentones, brócolis, sandias, melones y cebollines, entre otros. A esto se suma plantines madres, para la industria de producción de semillas de hortalizas, llegando actualmente a unos 300 millones de plantas.

En el área de producción de frutas, con el dólar en torno a los $500 durante los años 2007 al 2012 ,decidieron que la mejor alternativa para mantener la rentabilidad de los huertos frutales y mejorar el conocimiento de las necesidades del comprador final, fue crear una exportadora para comercializar su propia fruta y conocer mejor el negocio verticalmente. "Si no lo hubiéramos hecho, habría sido muy difícil mantener y crecer en el área de la producción de frutas", asegura Luis. Se asesoraron un año y aprendieron el oficio, viajando a cuanta feria de fruta hay en el mundo. De esta forma, de exportar 80 mil cajas el año 2010, hoy ya son 700 mil entre uvas, manzanas y cerezas. Tienen 40 clientes en países de los cinco continentes.

De la exportación de uva, el 60% corresponde a producción propia y el resto a otros agricultores de la zona, los cuales son asesorados todo el año por Luis para asegurar un alto estándar de calidad. "Es de mucho riesgo tomar una fruta que tu no conoces, por lo que sólo exportamos de los huertos que asesoramos directamente para estar al tanto de todo el manejo realizado", asegura Luis.

GRUPO OLMOS

20 años de reinvertir todo, mucha paciencia y siempre tomar decisiones pensando en el largo plazo, parecen ser los puntos clave del exitoso desarrollo del Grupo Olmos.

A Uwe le apasiona el viverismo y a Luis el manejo técnico de los huertos y la exportación de frutas, por lo que cada uno encabeza esas áreas. Tanto es así que Luis se fue a vivir hace cinco años el campo principal de 180 hectáreas de frutales, que suman un total de 300 entre distintos sitios propios y

arrendados de la empresa exclusivamente para huertos. Grupo Olmos está constituido por tres empresas: Agrícola .Los Olmos (vivero), Agrícola Antumapu (huertos) y Exportadora Los Olmos. Hoy, con la consolidación, están enfocados en el desarrollo del capital humano de las empresas que está conformado por un promedio de 450 trabajadores.

Además, Karin Huttner - señora de Uwe – es Ingeniero Agrónomo y trabaja en el vivero a cargo de los programas fitosanitarios, junto con estar desarrollando un plan de flores de corte exportando a Estados Unidos, Japón y Holanda.

Hace seis años formaron un departamento de investigación y desarrollo, a cargo de dos ingenieros agrónomos, enfocado en nuevas formas de producir. "Eso nos ha permitido bajar nuestros costos de producción y ser más consistentes en nuestras entrega de productos", asegura Uwe.

Esta no es la primera vez que incursionan en I+D. En 1997 formaron la empresa Andes New Varieties Administration (A.N.A.®), junto a otros tres viveros. El objetivo es explorar o capturar nuevas genéticas en todo el mundo y traerlas a Chile para su evaluación y, en conjunto con variedades desarrolladas en Chile, manejar su administración. Como por ejemplo, hoy cuentan con la licencia a nivel mundial de la genética de la primera variedad de uva de mesa desarrollada en Chile: "Maylen®", que ya está posicionada en 12 países. "Es un ejemplo exitoso de que se pueden hacer las cosas bien en nuestro país y nosotros podemos ser oferentes de genética en otras partes del mundo", afirma Uwe. También participaron en el mejoramiento genético de duraznos y nectarinas con cuatro variedades en el mercado para una vida post cosecha más larga. Además de uvas y duraznos, se están constantemente evaluando variedades de cerezas, manzanas, peras y kiwis

Un ejemplo más de mirada visionaria que han tenido estos emprendedores chilenos, quienes sacando oportunidades de los problemas e informándose constantemente de las últimas novedades del mercado, han sabido salir adelante como empresa, y aún más importante, han entregado valor innovador a Chile en un rubro como el agrícola, en que muchas veces hay reticencias al cambio.

Hoy miran orgullosos lo que han logrado, disfrutan de su consolidación y esperan en un poco tiempo más tomar un rol más directivo que gerencial, para tener más tiempo para disfrutar los frutos de lo cultivado.

Al igual que la campaña 2017,

Clementinas y mandarinas lideran las exportaciones 2018 de cítricos

América Ramírez
Jefe Departamento de Información e Inteligencia de Mercado Decofrut

Durante la temporada 2017 se exportaron poco más de 270.000 toneladas de cítricos, lo que representó un crecimiento del 10% respecto al 2016. El crecimiento estuvo encabezado principalmente por el grupo de las mandarinas, cuyas exportaciones se incrementaron un 43% respecto la campaña anterior, totalizando 76.763 toneladas.

Similar a lo que ocurrió la temporada pasada, para la campaña 2018 se espera un alza en la exportación de cítricos, proyectándose un volumen cercano a las 302 mil toneladas, lo que representa un incremento de 11% respecto al 2017, atribuible principalmente al aumento que experimentarían las clementinas y mandarinas.

Para este grupo en particular, se estima un volumen exportable en torno a las 50 mil toneladas para clementinas y 92 mil toneladas para mandarinas, es decir un 23% y 20% sobre el año 2017, respectivamente. Este incremento se debería principalmente a la entrada en producción de nuevos huertos, al aumento de los rendimientos

6 Ó 12 MESES
Cuotas con IVA incl.

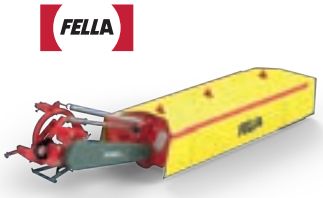
PARA IMPLEMENTAR SU CAMPO, COAGRA TIENE LO MEJOR EN MAQUINARIA CON LAS MEJORES CONDICIONES.

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 A73F - Frutero - 82 Hp
6 cuotas de $3.600.000
12 cuotas de $1.850.000

Tractor A990 - Techado - 106 Hp
6 cuotas de $3.800.000
12 cuotas de $1.950.000

Tractor BM100 - Cabinado - 110 Hp
6 cuotas de $5.250.000
12 cuotas de $2.700.000



Segadora Ramos 208 - 2,06m 5 discos
6 cuotas de $820.000
12 cuotas de $430.000

Carrete Riego GT070B - 125Ø-400m
6 cuotas de $3.170.000
12 cuotas de $1.650.000

Enfardadora línea central Sisal 1838
6 cuotas de $2.950.000
12 cuotas de $1.550.000

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.

www.coagra.com 600 3 200 200

COAGRA

por hectárea y la mayor disponibilidad hídrica.

Esta temporada las cosechas comenzaron durante la semana 14, en localidades tempranas de la zona norte del país, siendo Oronules y Clemenules las principales variedades cosechadas. En paralelo, la misma semana comenzaron las exportaciones de clementinas (una semana antes respecto a la temporada anterior), con cerca de 24 toneladas destinadas al mercado norteamericano. A la semana 22, los envíos de clementinas completan un total de 22.435 toneladas, siendo Estados Unidos el principal destino con un 99,8% 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

"El crecimiento estuvo encabezado principalmente por el grupo de las mandarinas, cuyas exportaciones se incrementaron un 43% respecto la campaña anterior, totalizando 76.763 toneladas."

Fungicida único de acción frontal para botritis con dos poderosos ingredientes activos.

Su mezcla única y de alta eficacia, de efecto preventivo y curativo, permite un excelente control de botritis y pudriciones en arándano, cerezo y vides.

www.anasac.cl

anasac

Carretera Hídrica

El proyecto que convertiría a Chile en una potencia agroalimentaria

La Corporación Reguemos Chile viene trabajando hace más de tres años en este proyecto que busca el uso más eficiente de los recursos hídricos de nuestro país, utilizando las aguas excedentarias provenientes del sur en territorio nortino. De esta forma, 1.000 hectáreas se sumarían a la producción agrícola lo que permitiría que Chile diera el salto como potencia agroalimentaria.

Por Constanza Henríquez.

"El gran desafío es ir rellenando los embalses del BioBío hacia el norte, los que actualmente usan el 20% de su capacidad en algunos meses del año", explican desde Reguemos Chile. Además, "el proyecto considera la instalación de un moderno sistema de monitoreo en línea de caudales de la Carretera Hídrica y de compuertas automáticas para cuantificar pérdidas y hacer una correcta entrega de agua."

Sin lugar a dudas que uno de los grandes desafíos que enfrenta nuestro país en materia agraria, energética y minera es la escasez de agua. Es cotidiano escuchar en los noticieros o leer en los periódicos que nos enfrentaremos a un año seco y que estamos bajo los índices de agua caída normal (como ocurre actualmente). Es así como la escasez del recurso hídrico se ha transformado casi en algo cotidiano en la zona central de nuestro país, siendo motivo de preocupación constante de miles de productores agrícolas.

Sergio Casas-Cordero, gerente general del Embalse Convento Viejo, primer embalse que se construyó mediante el sistema de concesiones explica que "hoy tenemos un problema de disponibilidad de agua para la agricultura, y en algunos lugares incluso para el consumo humano. Esto no es consecuencia de un solo factor, ni de factores aislados. El cambio climático, el calentamiento global y la sequía sin duda que son determinantes, pero también impactan la falta de previsión, la capacidad de ponernos de acuerdo en el problema y en las posibles soluciones, etc". A su juicio, "esta crisis obliga a la búsqueda de una solución a largo plazo, con la intervención y compromiso de quienes sufren este problema y quienes participan en la solución".

Justamente es que con este propósito, la Corporación sin fines de lucro Reguemos Chile, formada y liderada por Juan Sutil, exitoso empresario agrícola, ha trabajado durante más de tres años en un proyecto llamado Carretera Hídrica que busca dar solución a este problema.

¿QUÉ ES LA CARRETERA HÍDRICA?

Para entender el contexto sobre el cual se construye este proyecto es importante mencionar que se estima que cerca del 85% del agua que escurre superficialmente en las cuencas de nuestro país va a parar al mar directamente, sin aprovechar el recurso.

Precisamente el objetivo de este proyecto, según explican en la Memoria de la Corporación Reguemos Chile, es llevar aguas excedentarias de sur a norte, movilizando aportes públicos y privados para utilizar de forma eficiente el agua en el país. En el sur, existe abundancia de agua, mientras que en el norte hay escasez. La idea es, de esta forma, regar un millón de hectáreas distribuidas entre la Región del BioBío y la Región de Atacama. El experto hídrico Sergio Casas – Cordero dice que "me atrevo a estimar que cerca del 30% de la superficie que actualmente podría regarse no está aprovechada con la agricultura". Los retiros de agua se harán en los meses de mayor disponibilidad hídrica y menor demanda, es decir entre abril y octubre, respetando siempre los caudales de cada cuenca y la variabilidad climática del periodo. "El gran desafío es ir rellenando los embalses del BioBío hacia el norte, los que actualmente usan el 20% de su capacidad en algunos meses del año", explican desde Reguemos Chile. Además, "el proyecto considera la instalación de un moderno sistema de monitoreo en línea de caudales de la Carretera Hídrica y de compuertas automáticas para cuantificar pérdidas y hacer una correcta entrega de agua".

Juan Sutil

Algo sumamente importante es que alrededor del 80% del agua transportada será en base al impulso propio de la gravedad utilizando las pendientes naturales de la geografía del país pero además para movilizar y transportar el agua se considerará la construcción de una serie de obras como: acueductos, túneles para caudales grandes pero a baja presión, embalses superficiales, uso de acuíferos, estaciones de bombeo, entre otros.

El director del Instituto de Aguas de California, Sarge Green en entrevista con El Mercurio en mayo de 2017 afirmó que "el proyecto es necesario para Chile y, de hecho, el país tiene una mejor situación geográfica en comparación con la que nosotros tenemos en California. El cordón montañoso es más alto en Chile y permitiría captar la nieve y las lluvias sin riesgo de inundaciones en los valles". Green también aseguró que, debido a razones climáticas, el sistema que eventualmente se construya en Chile debería transportar aguas desde el sur hacia el norte.

Eugenio Celedón, ingeniero hidráulico, gerente general de Hidrogestión S.A y ex presidente de ALHSUD; organización que congrega a personas vinculadas con el agua subterránea; explica que: "En términos generales el proyecto, de todas las

▶▶

alternativas que se han planteado, es el que me parece técnicamente más razonable y con mayor sentido de viabilidad porque traslada las aguas a nivel de cordillera, de una manera tal que las aguas quedan con un potencial de energía que permite regar sin tener que generar elevaciones ni traslados que son los que encarecen las soluciones".

Según Celedón, "se usa la cordillera trasladando el agua por un canal que te la deja a una cota pero siempre la usas a una cota más baja, así que la puedes usar gravitacionalmente y la gracia es que ese traslado, esa conducción, ese cause, está ubicado en los nacimientos de cada uno de los valles principales. Entonces tú dejas en condiciones de riego prácticamente casi todas las superficies de los valles. Por lo que técnicamente cualquier agricultor puede tomar esa agua sin hacer grandes inversiones".

La Carretera Hídrica tiene un costo aproximado de US$20 mil millones de inversión pero se espera que pueda ser financiado a través del sistema de concesiones. Tiene un trazado de 1.800 kilómetros y consta de cinco tramos:
Tramo 1: Región del BioBío – Región O´Higgins
Tramo 2: Región del Maule – Región Metropolitana
Tramo 3: Región de O´Higgins – embalse Corrales
Tramo 4: Embalse Corrales – Embalse Puclaro
Tramo 5: Embalse Puclaro – Huasco

Para el gerente general del Embalse Convento Viejo si la inversión para la Carretera Hídrica se divide por las hectáreas nuevas que se regarán, se obtienen 20.000 USD/há. Para él, el proyecto será viable dependiendo del destino que se le dé a esa nueva superficie, sostiene que "hay embalses actualmente en construcción que resultaron ser viables con costos mayores por hectáreas". Sutil agrega que si se considera la recarga de los actuales embalses este proyecto aporta seguridad de riego a las superficies existentes, resuelve el problema de agua en las ciudades, pueblos y villorrios lo que diluye el costo indicado por hectárea.

CHILE 2.0

La Memoria de Reguemos Chile explica con profundidad cada uno de los impactos que tendrá este proyecto a nivel país. Entre lo concreto que se busca está el duplicar las exportaciones chilenas de alimentos en los próximos 20 años para transformar al país en potencia agroalimentaria del hemisferio sur. Más aún, cuando el mundo va a duplicar a los consumidores de 7 mil a 10 mil millones de habitantes, lo que sin duda es una gran oportunidad.

El presidente de Reguemos Chile, Juan Sutil, es claro y enfático en señalar que, "este proyecto permitirá que Chile sea un país potencia agroalimentaria de verdad y aquí está nuestra oportunidad". Nosotros a través de este proyecto "queremos contribuir a un Chile 2.0, un Chile que encuentre su desarrollo a través de la agroindustria".

Para Eugenio Celedón, "el sentido de Reguemos Chile es entregar los remanentes de agua de la zona sur a regantes que permitieran aumentar la superficie de riego del país fortaleciendo el concepto de potencia agroalimentaria futura".

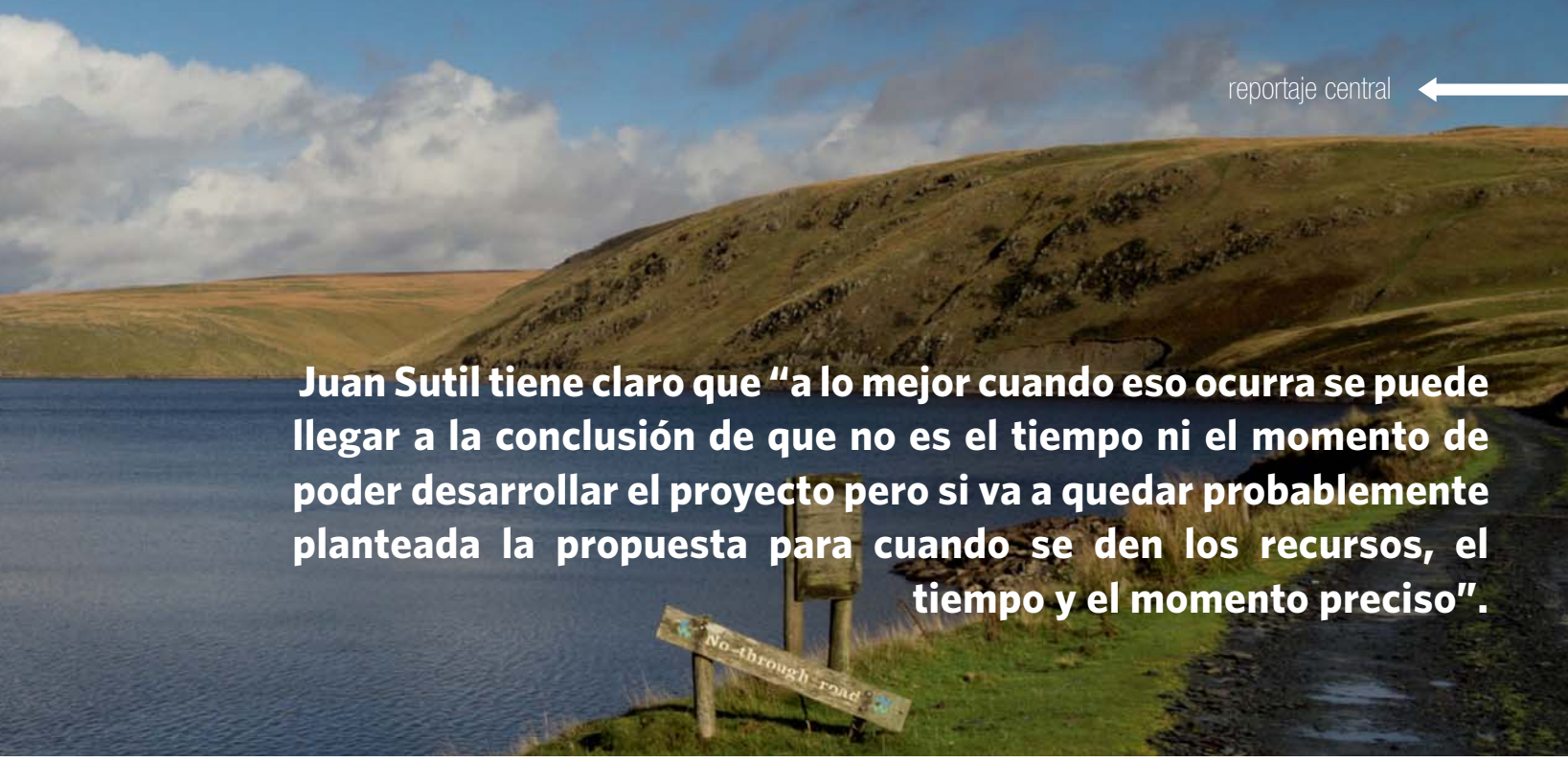
A la vez, la Carretera Hídrica pretende subsanar la ausencia o deficiencia de infraestructura hídrica, creando la necesidad de plantear soluciones alternativas para continuar con el desarrollo de Chile y rentabilizar la infraestructura de embalses realizada por el Estado en el pasado.

Para el gerente general del Embalse Convento Viejo, Sergio Casas – Cordero: "En la zona Centro – Sur la falta de capacidad de almacenamiento nadie la discute. Hay embalses proyectados hace décadas que todavía no se construyen. Por otra parte, desde la Cuarta Región al Norte hay embalses que no se llenan todos los años porque allá el problema principal es derechamente la falta de agua".

Casas agrega: "Respecto a los canales, nuestra experiencia en Convento Viejo es que una vez que se dispone de la capacidad de almacenamiento se hace más visible el déficit de infraestructura en la conducción parar llegar con el agua a sectores más alejados o para aumentar la seguridad de riego en sectores tradicionalmente derramistas. En otra escala mayor a nivel país, faltan canales asociados a trasvase o trasvasije de cuencas". Por otro lado, la Carretera Hídrica trae como consecuencia positiva la generación de un millón de empleos vinculados a la agricultura y se convertirá en una oportunidad para aumentar de forma sostenida la producción de alimentos de alto valor para la exportación, pudiendo llegar a los US$65.000 millones en un plazo de 20 años, superando a la minería del cobre.

EL ORIGEN

Juan Sutil relata que hace tres años atrás Juan



Juan Sutil tiene claro que "a lo mejor cuando eso ocurra se puede llegar a la conclusión de que no es el tiempo ni el momento de poder desarrollar el proyecto pero si va a quedar probablemente planteada la propuesta para cuando se den los recursos, el tiempo y el momento preciso".

Benavides, quien era presidente de Icare, lo invitó a exponer en el foro sobre el desarrollo de la agricultura en Chile y de cómo el país había pasado a ser una potencia agroalimentaria. "Cuando habían transcurrido unos cuatro o cinco meses de la exposición, Juan Benavides me llamó para decirme que mi presentación había sido la mejor del año y a la vez me pidió hacer una propuesta país para el Círculo de Finanzas y Negocios de Icare, instancia sumamente importante que se prepara con seis meses de anticipación". Sutil agrega, "nos preparamos durante varios meses y cuando termino la presentación digo la frase "Debemos regar Chile". Fue tal el impacto que al día siguiente me gané la portada de LUN y de varios medios".

Pero la historia no termina ahí. Luego Sergio Torreti, por ese entonces presidente de la Cámara Chilena de la Construcción y amigo de Sutil, lo llamó para decirle que le interesaba el proyecto y que lo quería entender bien. "Fui a la Cámara y en vez de tomarme un café con Sergio, que pensaba que era lo que iba a pasar, me encuentro con que habían 35 personas en un salón grande y que querían saber cuál era la inversión comprometida, el impacto país, el equipo comprometido, entre muchas otras cosas". Juan se dio cuenta que no tenía todo lo que le estaban pidiendo. Su salida fue pararse en la mitad de la mesa, explicar los conceptos básicos, transparentar que no tenía nada serio al respecto y decir que "si les parece bien, en buena hora doy un paso al lado". Inmediatamente Sergio le dijo que por ningún motivo, que "lo único que falta en este país son líderes y lo que sobran son personas que lo puedan seguir. Así que Juan nosotros estamos detrás de ti y te apoyamos".

Juan Sutil cuenta que cuando terminó la reunión bajó por las escaleras del edificio, no por el ascensor. "De a poco empecé a sentir que la mochila era cada vez más pesada a medida que iba bajando los pisos, sin embargo, decidí asumir la responsabilidad. Fue así, como formé la corporación Reguemos Chile que es sin fines de lucro y que permite tener una mirada transversal por el beneficio de Chile".

Cuenta que aceptó el desafío porque siempre los ha aceptado por difíciles que sean. "Me pareció que era un bonito desafío, que no estaba en el tapete y me pareció que formar un equipo como el que hay hoy, de excelencia, era importante", relata.

AVANCES CONCRETOS

Desde el 2016 que la Corporación Reguemos Chile ha trabajado arduamente en el proyecto de la Carretera Hídrica. Finalmente hace algunos días publicaron la Memoria de la corporación que resume el trabajo de estos 3 años, "para hacer una propuesta seria y responsable, que llegue a las autoridades", dice Sutil. Dicho documento ya fue entregado a senadores, diputados, intendentes, gobernadores, ministerio de Hacienda, Obras Públicas, Medio Ambiente, Agricultura y Energía que son los que participan en un proyecto de esta naturaleza, a todos los alcaldes de Chile y a todos los gremios.

"El propósito es llegar con algo muchísimo más serio, que lo que la Autoridad de Concesiones te exige para que esto sea estudiado y declarado de interés público. Al ser declarado de interés público tú puedes estudiar esto con seriedad y profundidad. Queremos que pueda ser estudiada y sancionada en su propio mérito", explica Sutil.

Para el líder de proyecto es fundamental la voluntad política que debe existir, "pienso que hay Presidentes como el Presidente Piñera, o Lagos en su minuto, que tienen una mirada de largo plazo y que van a mirar esta propuesta como una propuesta de desarrollo país que es lo que se necesita". Según lo que él piensa, los próximos Presidentes deben tener claro que Chile jamás va a ser un productor de televisores o automóviles. Entonces a su juicio, en nuestro país está la oportunidad de seguir usando los recursos mineros con mejores tecnologías y seguir desarrollando la agroindustria de exportación, para lo cual es sumamente necesario el recurso hídrico.

Luego de obtener el carácter público, el proyecto deberá profundizar sus estudios, lo que tomará entre tres y cuatro años más. Juan Sutil tiene claro que "a lo mejor cuando eso ocurra se puede llegar a la conclusión de que no es el tiempo ni el momento de poder desarrollar el proyecto pero si va a quedar probablemente planteada la propuesta para cuando se den los recursos, el tiempo y el momento preciso".

El experto hídrico Sergio Casas – Cordero dice que si se imagina la Carretera Hídrica terminada y en operación lo único que ve son efectos positivos. "Un proyecto tan grande y con un propósito tan trascendente es motivante", declara.

Recomendaciones técnicas de Junio

ESPECIE	Objetivo	Producto	Dosis	Observaciones
HORTALIZAS	Promover crecimiento.	NITRO BZ	200 cc/100 L	Repetir cada 7 a 10 días.
HORTALIZAS	Desarrollo y Antiestrés	DRIN	50 cc/100 L	Estimula el desarrollo y protege frente a estreses.
TOMATE INVERNADERO (HORTALIZAS)	Mosquita Blanca	Applaud 40 SC	50 - 100 cc/hL	Aplicar en forma preventiva.
TOMATE INVERNADERO (HORTALIZAS)	Botritis	Altivo 50 WP	1 a 1,2 kg/ ha	Aplicar de manera preventiva, al presentarse las condiciones favorables para el desarrollo de la enfermedad.
HORTALIZAS	Nutrición y defensa: daño por nemátodos	Kendal Nem	10 L/ha	Vía Riego, cada 20-30 días.
HORTALIZAS	Desbloqueo de nutrientes	DAGLAS	10-20 L/ha	Vía riego, al transplante y 30 días después
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. Para volúmenes de agua mayores de 800 litros por hectárea, respetar la dosis por concentración.
TOMATE INVERNADERO (HORTALIZAS)	Botritis, oídio, alternariosis	Bellis®	60-100 g/100 L agua	Bellis es una mezcla de boscalid y piraclostrobina, en el que boscalid posee acción sistémica, protectora y curativa. Carencia en Chile para tomate 3 días. Leer etiqueta del producto.
TOMATE (HORTALIZAS)	Mosquita blancal	Mospilan®	145-50 g/100 L de agua	Insecticida altamente sistémico y con acción traslaminar. Carencia para Chile en tomate 1 día. Leer etiqueta del producto
CEBOLLA (HORTALIZAS)	Mildiú	Zampro® DM	0,8-1,0 L/ ha	Fungicida con doble efecto, protección y curativo, que además inhibe la esporulación controlando durante todos los estados del ciclo del hongo. Leer etiqueta del producto.
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
	Polillas y Trips	Gladiador 450 WP	200 - 300 g/ha	Aplicar con buen cubrimiento, al detectarse los primeros ejemplares.
	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.
PAPA	Tizón tardío	Metalaxil MZ 58 WP	2 kg/ha	Aplicar al aparecer los primeros síntomas de la enfermedad. Rotar con productos de distinto modo de acción como Moxan MZ WP o Stimo WP.
CAROZOS	Adelantar o uniformar brotación (cerezos)	Nexus	2 - 3 L/hL	Aplicar 30 - 45 días antes de la fecha normal de brotación para uniformar y adelantar brotación
	Control de Enfermedades (cerezos, frutales)	Nordox® Super 75 WG	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.

ESPECIE	Objetivo	Producto	Dosis	Observaciones
CAROZOS	Cáncer Bacterial	AGROCOPPER SP (cerezos. duraznos, nectarines, damascos, ciruelos y almendros)	60 g/hL	Tratamiento Otoño - Inviermo: Realizar 3 tratamientos en caída de hojas, receso invernal y yema hinchada con 1.500 lts agua/ha.
FRUTALES	Control de Enfermedades	Podastik Max®	Pintura cortes de poda	Pasta para cortes de poda; se utiliza para control preventivo de enfermedades de la madera en frutales. Pintar inmediatamente de realizado el corte
	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 gramineas 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)

ESPECIE	Objetivo	Producto	Dosis	Observaciones
FRUTALES	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.
	Post Cosecha (vides)	Orthene 75 SP Silwet TX 100	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.
	Promotor de Raíces	Pilatus	3,0 L/ha	Bioestimulante de origen natural que promueve un máximo desarrollo de raices absorventes para la nutrición postcosecha.
	Control de Plagas y Enfermedades	Polisul 35	4 - 6 L/hL	Triple acción; Prevención y combate de Hongos, Plagas y Bacterias que se refugian en la corteza de los árboles durante el período invernal.
	Enmienda, Nutrición y Defensa	Algasoil	150-200 g/ hoyo	Aplicara al hoyo de plantación.
	Desarrollo y Antiestrés	Alga 600 WG	0,25-0,5Kg /ha	Aplicación foliar. Estimula el desarrollo y protege frente a estreses térmicos.
ARÁNDANOS	Promotor de Raíces	Pilatus	3,0 L/ha	Bioestimulante de origen natural que promueve un máximo desarrollo de raices absorventes para la nutrición postcosecha..
	Fusicoccum	Comet®	40 - 50 cc/100 L (agua) (0,5 L/ha)	Realizar tratamientos preventivos a caída de hojas y repetir después de poda. Máximo aplicaciones por temporada: 2 . Leer etiqueta del producto.
	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.
	Adelantar o uniformar brotación	Nexus	1,5 L/hL	Aplicar 30 - 35 días antes de la fecha normal de brotación para uniformar brotación.
CITRICOS	Nutrición y defensa; Pudrición parda,	Fosfimax Magnesio	300 cc/100 L	Aplicar al follaje cada 30 días.
	Desbloqueo de nutrientes.	Daglas	10-20 L/ha	Vía riego. Cada 30 días.
RAPS	Nutrición	DAGLAS (Canola)	4 L/ha	Aplicar desde inicio del crecimiento del vástago floral. .
	Control de malezas de Hoja Ancha Control de malezas Gramíneas	Butisan® S	2 a 2,5 L/ha	Aplicación de post emergencia temprana (desde cotiledones extendidos a 4 hojas del raps): Se puede mezclar con Hazard a partir de la tercera Hoja extendida para optimizar el control de malezas gramíneas. Leer etiqueta del producto.
	Control de malezas gramíneas (desde 3 hojas hasta antes de la emisión de tallo floral)	Hazard+ DASH	0,6 L/ha + 250 cc/100 L agua	Aplicar cuando las malezas tengan entre 3 a 4 hojas. Leer etiquetas de los productos.
	Control Phoma *(Phoma lingam)*	Caramba® 90 SL	1 L/ha	Aplicar cuando el cultivo se encuentre en estado de roseta (3 a 9 hojas desplegadas) y repetir según diagnóstico. Aplicar máximo dos veces por temporada.

ESPECIE	Objetivo	Producto	Dosis	Observaciones
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.
	Carbón cubierto o hediondo, Carbón volador, Septoria, Roya de la hoja	Real® Top (Trigo Candeal)	250 cc/100 kg de semillas	Los efectos fisiológicos AgCelence de Real® Top promueven una rápida y uniforme germinación permitiendo un óptimo establecimento del cultivo. Adicionalmente otorga 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.
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	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.

CEREALES	Nutrición y defensa	ALGA 600 WG	0,5 Kg/ha	Desde Inicio de macolla (Z21)
	Desarrollo y Antiestrés	DRIN	0,25-0,5 L/ha	Aplicar al follaje desde 3-5 hojas expandidas. Estimula el desarrollo y protege frente a estreses térmicos

CNA Chile

Relaciones confiables y productos de alta calidad

Descargue de nave.

El 2015 la compañía CNA Chile comenzó sus operaciones. Desde el año 2016, su cartera de productos, que incluyen químicos y fertilizantes, se incorporó a la oferta de Coagra. Claudio Morales, Gerente Comercial, nos contó más detalles de la compañía y el trabajo que realizan, el cual siempre ha estado enfocado en entregar productos de alta calidad, manteniendo relaciones cercanas con sus clientes, proveedores y distribuidores.

¿Cuáles son las principales características que definen a CNA?

Es una empresa con estructura relativamente liviana y flexible, lo cual permite entregar una oferta atractiva a nuestros clientes, que incluye buenas condiciones comerciales a la medida de sus requerimientos.

Por otra parte, el modelo de negocio es integrado, es decir, se comercializa a nivel de trading y en el mercado doméstico, siendo los distribuidores un aliado estratégico en este último.

La fuerza de venta está constituida de ingenieros agrónomos con años de experiencia en el rubro, entregando un servicio de calidad y con una cercanía especial con los clientes para estar al día de sus necesidades.

Por último, nuestra logística permite moldearse a los requerimientos específicos del mercado, entregando los pedidos a tiempo sin dejar de lado la excelencia en calidad de cada uno de nuestros productos.

1) ¿Cómo, de quién y dónde es comprada la materia prima de sus fertilizantes?

Actualmente, adquirimos nuestras materias primas a distintos proveedores a nivel mundial, siendo los principales China, USA y México.

2) ¿Cómo es su cadena de abastecimiento a lo largo de Chile?
Trabajar con aliados estratégicos y construir relaciones sostenibles con los mismos, ha sido clave para el desarrollo eficiente de nuestra cadena de suministro. Los distribuidores han sido nuestros principales aliados de negocio desde nuestros comienzos. A lo largo del desarrollo de CNA, hemos invertido en el tema logístico - tanto en estructura como en equipo de trabajo - lo cual nos hace cumplir con tiempos de repuesta eficientes. Contamos personal capacitado, con muchos años de experiencia en la industria y gestión de cadenas logísticas. A esto se suman puertos y puntos logísticos estratégicos que nos facilitan una extensa cobertura a lo largo del territorio nacional.

3) ¿Cuáles son sus activos logísticos?
A la fecha, finalizamos la construcción de nuestra bodega en Puerto Montt, en un lugar logísticamente estratégico que nos ayudará a seguir mejorando nuestros servicios de entrega.

Esta planta está destinada para producción, envasado y almacenamiento de producto. Estamos próximos a construir una segunda etapa de este activo logístico

Adicionalmente, estamos implementando nuestra Plataforma Web Logística y Comercial, la cual ofrece a nuestros clientes una herramienta que les permitirá tener control y visibilidad total de los documentos relacionados a la pre y post-venta.

¿Cómo aseguran la calidad y confiabilidad sus suministros?
Nuestro equipo se ha desempeñado la industria durante muchos años, lo cual garantiza una debida elección de los proveedores y los productos. Por otra parte, dentro de la estrategia de las Compañía, es mantener relaciones comerciales de largo plazo con nuestros proveedores

¿Cómo se han diferenciado de su competencia en Chile?
Contamos con una amplia gama de productos genéricos y especialidades, los cuales se adaptan a los requerimientos de los cultivos en Chile. Dentro de las especialidades podemos señalar los siguientes; UAN 32, Fertilizantes NPK líquidos, Fertitec, Actine, Microtec y Ureamidas. Adicionalmente este año, lanzamos al mercado una línea de fertilizantes Foliares llamada Nutriactive, la cual funciona como un producto complementario a la nutrición. Se puede consultar más información sobre nuestra línea de fertilizantes foliares en el sitio web www.nutriactive.cl.

¿Cuáles son sus proyecciones los próximos años?
Nuestro objetivo en los próximos dos años es convertirnos en uno de los principales proveedores en Chile dedicados a la comercialización de fertilizantes granulados, basándonos en calidad y eficiencia.

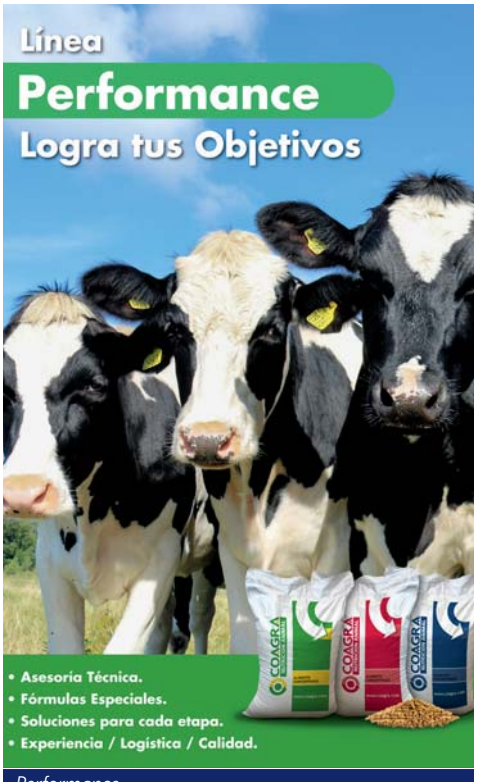
Nutrición Animal de Coagra:

Asesoría y productos especializados para optimizar el desarrollo del ganado chileno

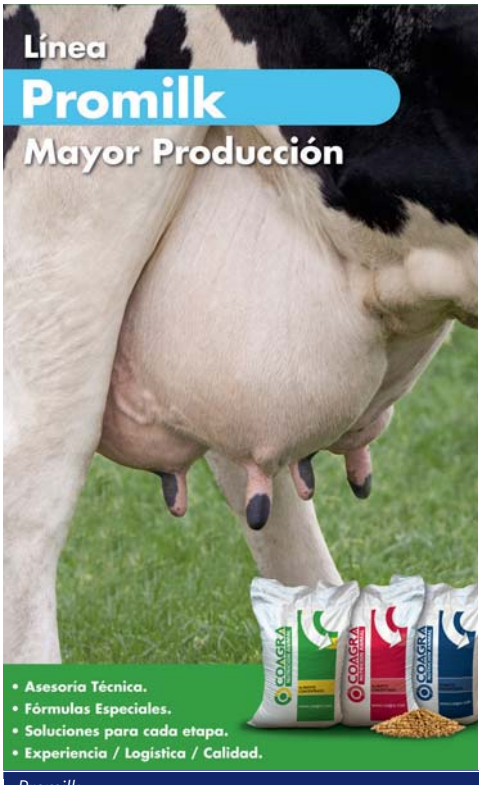
Coagra cuenta con una amplia gama de productos y servicios para satisfacer las necesidades de nutrición animal de sus clientes, acorde a las nuevas demandas del mercado.

Por María José Urcelay.

Starter



Performance.



Promilk

Lograr expresar el potencial genético de los animales - ya sea de carne o de leche - para poder satisfacer los requerimientos del consumidor, de la industria y del productor, es el principal objetivo de la línea de Nutrición Animal de Coagra, entregando al animal las condiciones necesarias para su óptimo desarrollo. "En el caso de la producción de leche hoy el mercado está buscando una concentración mayor de sólidos lácteos, esto se traduce en que el rendimiento productivo ya no solo es litros de leche a un bajo costo", comenta Luis Alberto Barrientos, gerente de línea, acerca de los cambios del negocio.

Coagra Nutrición Animal tiene soluciones para cada etapa del animal, con productos de línea que se desarrollan con formulaciones propias. En el caso de la primera etapa de vida, se desarrolló un "Programa de Crianza" con una atención personalizada de la fuerza de venta. Su

objetivo nutricional es que el animal exprese su potencial de desarrollo en esas primeras etapas. "Cada kilo de alimento que nosotros damos en esos primeros meses de vida, permite una mejor conversión alimenticia versus un animal adulto. Esta conversión no se vuelve a repetir", comenta Barrientos. Por lo tanto, durante los primeros cuatro meses se enfocan todos los esfuerzos en lograr una muy buena crianza, basado en estudios que han comprobado que los animales que tienen un crecimiento potenciado en sus primeros meses, tendrán un desempeño mayor cuando sean adultos versus un animal que las primeras etapas de su vida tuvo un desarrollo disminuido.

Los productos para esta etapa son:

1.Starter:

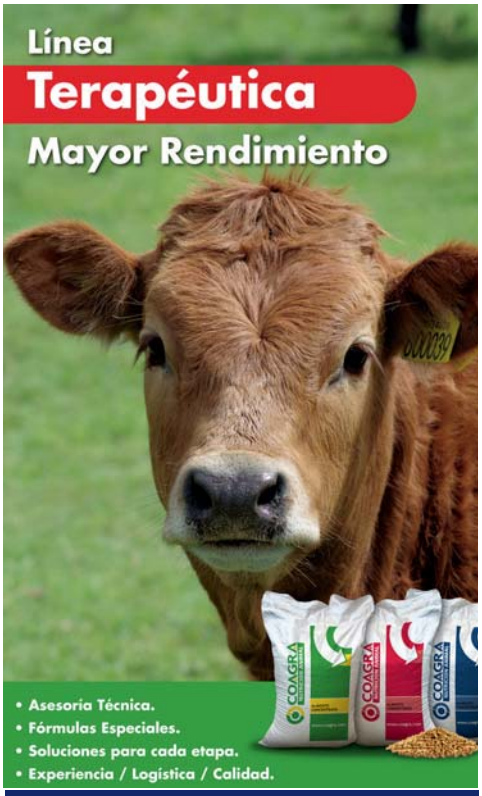
-Optimiza la conversión alimenticia.
-Estimula el desarrollo temprano del rumen.
-Mejora el desarrollo estructural (conformación de músculos y huesos).

2.Performance:

-Logra un adecuado desarrollo, alcanzando mejores alzadas.
-Mejora la conversión alimenticia, maximizando materia seca consumida.
-Potencia un adecuado desarrollo de la ubre.

En el caso de animales en producción, los desarrollos de productos de Coagra se basan

▸▸



Terapéutica

en las etapas de preparto y láctea propiamente tal. Estos son:

3. Preparto:

-Permite conservar una adecuada condición corporal.
-Estimula las papilas ruminales.
-Mejora la recuperación del tejido mamario.

"Durante el período de preparto la vaca se ve sometida a un gran estrés nutricional y metabólico asociados a cambios de manejos y ambiente. Como Coagra nos ocuparnos de que durante todo ese período la vaca tenga una óptima alternativa nutricional para evitar que presenten enfermedades que atenten contra este objetivo", dice Barrientos.

4. Promilk:

-Estimula una mayor producción de sólidos.
-Aumenta la eficiencia de conversión para cubrir la alta demanda nutricional durante la lactancia.

En el caso de los productores de carne, también hay un desarrollo orientado a mejorar los retornos del negocio, que pasan ciertamente por derribar algunos paradigmas.

5. Extrafat:

-Mejora la conversión alimenticia, permitiendo aumentar más peso por kilo de alimento consumido.
-Herramienta para aumentar carga animal en aquellos que son de pastoreo.
-Mejorar los pesos al destete.

Hoy el mercado, además de exigir mayor cantidad de kilos de carne por hectárea al menor costo posible, ha elevado sus estándares de calidad, trazabilidad y salud. "Esto implica influir sobre el color y duración en vitrina de los cortes, infiltración y coloración de la grasa. En definitiva, que la calidad organoléptica de ese alimento permita que el consumidor quede satisfecho", dice Luis Alberto.

A esto se suma una línea terapéutica (bajo receta médico veterinario retenida), que tiene aproximadamente un año en el mercado, la cual es transversal a las distintas etapas del animal, lo que permite prevenir o tratar alguna enfermedad o condición sanitaria indeseada.

ASESORÍA TÉCNICA ESPECIALIZADA

Junto con estas líneas de productos, Nutrición Animal ha desarrollado fuertemente su servicio de asesoría técnica trabajando en conjunto con clientes del sur de Chile. Para esto, definen objetivos en conjunto por un tiempo determinado. Por ejemplo, mejorar la producción de sólidos en un período acotado. Esta asesoría debe ser medible, esto quiere decir, poder comparar el antes y el después de una intervención, por lo que es importante que el cliente al que se le preste el servicio cuente con cierto nivel de tecnología que permita esta observación de cambio.

A su vez, Barrientos enfatiza que más allá de ser un tema técnico, el objetivo final es que esto se traduzca en una mejora económica para el productor: "en la medida en que nosotros podamos traspasar los conocimientos técnicos al productor, éste las adopte y pueda generar una mayor rentabilidad, el negocio va a seguir siendo mejor para todos los que vivimos en torno a la producción animal". En el caso de la leche, durante el último tiempo han trabajado fuertemente en sólidos lácteos, sin ver afectada la producción de litros de leche.

A modo de ejemplo, hay clientes que el mínimo de suma de sólidos debe ser sobre 7%, pero para otros clientes lo importante son los kilos totales producidos diariamente. A base de esos requerimientos, el equipo de Nutrición

Animal establece una estrategia en conjunto con el cliente para obtener mayor rentabilidad de su negocio. Barrientos comenta que, "en la práctica muchos de estos cambios no tienen que ver tanto con modificaciones en la alimentación, sino que una buena parte son mejoras a nivel de los manejos". Por ejemplo, la intensidad de pastoreo y tipo de material que se está pastoreando, forma y tipo de forraje a suplementar y manejo en el preparto, entre otros. Un buen resultado es la suma de pequeños cambios en todos los ámbitos en el sistema productivo adoptado y, también, ser consistentes en el trabajo realizando en el predio.

Barrientos comenta que, "en la práctica muchos de estos cambios no tienen que ver tanto con modificaciones en la alimentación, sino que una buena parte son mejoras a nivel de los manejos".

FÓRMULAS ESPECIALES SEGÚN REQUERIMIENTOS

Las Fórmulas Especiales son un servicio que entrega Nutrición Animal para productores de carne y leche basado en solicitudes específicas de un cliente en particular. Un asesor o un agricultor encarga una fórmula que tenga características especiales en comparación con los Productos de Línea de Coagra. Es un diseño que se elabora en conjunto o bien el cliente entrega las directrices y Coagra Nutrición Animal lo formula.

EQUIPO MULTIDISCIPLINARIO

El equipo humano que conforma la línea de Nutrición Animal de Coagra está compuesto por agrónomos, veterinarios y técnicos, todos expertos en sus distintas áreas con vasta experiencia. "El equipo es súper robusto", asegura Luis Alberto.

A su vez, cuenta con un servicio logístico de primer nivel para cubrir todas las áreas de entrega, ya sea a granel o con sacos.

Con todo esto, Coagra se ha posicionado en el sur del país como uno de los principales actores que brindan soluciones en Nutrición Animal, con gran confianza de sus clientes para mejorar de manera conjunta la rentabilidad de su negocio.

Este camión
transporta mucho más que 15.000 Lt. de combustible

• **Servicio insuperable:** 99,5% de despachos perfectos
• **Calidad ENAP** intacta siempre
• **Operadores especialistas** en Combustibles
• **Trazabilidad certificada** desde la refinería hasta su predio

Servicio disponible desde V a X Región.

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

DIESEL COAGRA

Uniformidad.

La razón por la que miles de agricultores deciden cambiar a **Toro FlowControl®**

FlowControl®
Mayor control de flujo
y uniformidad.

COAGRA

TORO®

30 años DIARIO FINANCIERO®
WWW.DF.CL

Walker: "Si no solucionamos el tema del agua, nunca vamos a ser una potencia agroalimentaria"

■ De acuerdo a lo informado por el titular de Agricultura, el gobierno fijó para julio envío de indicaciones al Código de Aguas.

"Si no solucionamos el tema del agua, nunca vamos a ser una potencia agroalimentaria". Así de clara es la importancia que el ministro de Agricultura, Antonio Walker, le asigna a la discusión en torno al recurso hídrico en Chile, y que el gobierno comenzará a abordar finalmente en julio, pese a la meta que a fines de marzo se autoimpuso su par de Obras Públicas, Juan Andrés Fontaine, de tener listo el borrador con las indicaciones al Código de Aguas "dentro de 60 días".

El empresario con 30 años de experiencia en el sector agrícola, sostiene que desde su llegada a Teatinos 40 ha adquirido una madurez "que antes no la tenía" y que le permite afirmar "que ahora la mayor limitante que tenemos lejos es el agua".

"Si no hacemos cambios, estamos muertos. Yo hace 15 años pensaba que la mayor limitante que tenía la agricultura para crecer era la escasez de mano de obra. Con el tema de la inmigración, hoy día no lo veo así", remarca.

"Si no hacemos cambios, estamos muertos. Yo hace 15 años pensaba que la mayor limitante que tenía la agricultura para crecer era la escasez de mano de obra. Con el tema de la inmigración, hoy día no lo veo así", remarca.

Por eso, en su visión "tenemos que sacar un buen Código de Aguas", por lo que en estos meses se han desplegado junto al MOP para "hacer un trabajo muy profundo con los parlamentarios, donde somos minoría, y estamos de acuerdo en el fondo con el Código de Aguas -que es un bien nacional de uso público, no a la especulación y primero el consumo humano- pero donde estamos topando es que nosotros además decimos que tiene que haber certeza jurídica, y tal cual está redactado el Código de Aguas, no nos da certeza jurídica".

Ante esto, afirma que la propuesta de cambiar la definición legal de "dueño del derecho de aprovechamiento perpetuo" por "titular del derecho de aprovechamiento del agua por un tiempo indefinido", no les gusta. "Hoy día se agregan condiciones de caducidad del derecho de aprovechamiento del agua, y eso altera un poco la naturaleza jurídica. Así como hay una certeza jurídica sobre el dominio de la tierra, nosotros creemos que lo tiene que haber sobre el derecho de aprovechamiento", subraya.

Asegura que la otra gran discrepancia sobre el tema es quién debe administrar el recurso, y que en la visión del gobierno, "las juntas de vigilancia, las asociaciones de canalistas, y los que usan el agua, son mucho mejor administrador que el Estado".

Línea
Preparto Plus
El inicio del Éxito

- Asesoría Técnica.
- Fórmulas Especiales.
- Soluciones para cada etapa.
- Experiencia / Logística / Calidad.

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

www.coagra.com

COAGRA
NUTRICION ANIMAL