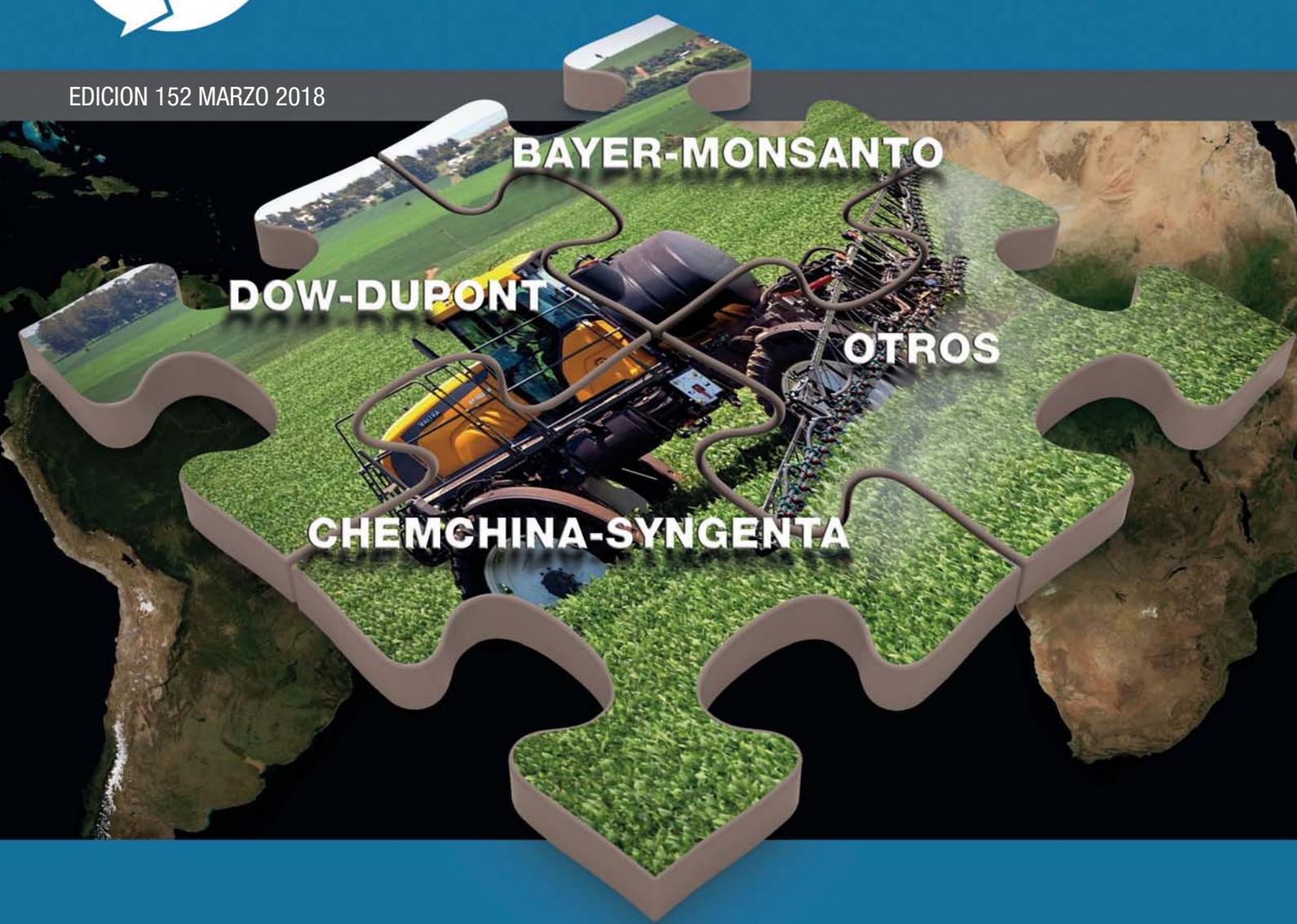


EDICION 152 MARZO 2018



BAYER-MONSANTO
DOW-DUPONT
CHEMCHINA-SYNGENTA
OTROS

EL NUEVO PANORAMA MUNDIAL DE LA INDUSTRIA AGROQUÍMICA Y SEMILLERA

Fundo La Invernada:
Innova en producción de
menta en Chile



100 Años de
Fella en el mundo



División Maquinaria Coagra:
Implementos para cada
necesidad agrícola



Revista Coagra
Edición N° 152
Presidente Ejecutivo Coagra S.A
Max Donoso M.

Gerente General
Sergio Garín S.

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

Director
Francisca Larraín D.

Periodistas
Constanza Henríquez A.
María José Urcelay C.

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

Producción Gráfica y Diseño
Francisca Larraín D.

Publicidad
Claudia Puentes U.
Teléfono (72) 2202521

Impresión
MOLLER + R&B

Representante Legal
Max Donoso M.

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

Casa Matriz
• Mostazal: (72) 2202510

- Sucursales
- Quillota: (33) 2471500
 - San Felipe: (34) 2505849
 - 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

Fundo La Invernada
Innova en producción de menta en Chile

Columna 08

Reportaje Central 10

Nuevo Panorama Mundial
Tres fusiones de grandes empresas han marcado la agenda en los últimos años.

Recomendaciones Técnicas 14

Ventana del Proveedor 18

100 Años de Fella en el mundo
Esta marca de forraje fue fundada en 1918 y fue llamada Bayerische Eggenfabrik AG, en Alemania.

Nuestra Empresa 20

División Maquinaria Coagra
Implementos para cada necesidad agrícola



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

Los mega negocios en la industria semillera y de fitosanitarios

Sin duda que el escenario de fusiones y adquisiciones que está ocurriendo en la industria de agroquímicos y semillas no deja a nadie del sector indiferente, dado la relevancia de éstos en los costos de producción y en la productividad de las distintas especies, sumado a su importancia en el adecuado control de plagas y enfermedades, permitiendo aumentar la productividad de cultivos y hortalizas, lo que tiene impacto directo en la calidad de los alimentos para el consumo humano. Este nuevo ciclo de fusiones y adquisiciones llegaron a la industria de los fitosanitarios y semillas; al igual como arribaron a otras industrias: la bancaria, supermercados, farmacias y otras, donde se ha vivido una tendencia de mayor concentración de proveedores y portafolio de productos y servicios.

Existen dos caras de la moneda para analizar estos procesos. Por una parte, está la necesidad de los proveedores que buscan unirse para reducir sus niveles de gastos y rentabilizar las inversiones en investigación y desarrollo de productos, que presentan un valor muy alto y que además requieren de la aprobación de distintas entidades regulatorias que rigen la materia. Además de lo anterior, se suma la necesidad de que estas compañías deben

mejorar su posición competitiva hacia el futuro, incorporando portafolios más amplios y reduciendo sus gastos de ventas y logística, de manera de llegar al cliente final al menor costo y con mayor rentabilidad.

Por otra parte, podría existir un impacto negativo en materia de concentración de proveedores, que por un lado aumentan su posición competitiva, reduciendo el poder negociador de los agricultores e intermediarios. Por el momento, estos procesos están siendo evaluados por los organismos pertinentes y lo más probable es que vean la luz en los próximos meses donde se iniciará un nuevo ciclo de concentración en la industria donde esperamos ver los beneficios y los resultados de éstas.

Como punto final es importante destacar que en el tiempo este tipo de operaciones de concentración de proveedores ha generado nuevos recursos para la investigación y desarrollo de nuevos productos y materiales genéticos en semillas, por lo tanto, existe una doble mirada: Una desde el punto de vista de mejorar las soluciones para la agricultura y la otra, desde la concentración y la reducción del poder negociador de los intermediarios y agricultores. El tiempo dará la razón de cuán bien se realizan y fiscalizan estos procesos, y cuántas novedades aportarán estas compañías al mercado, para que permitan seguir incrementando la producción, los rendimientos y las calidades de los productos agrícolas.

Max Donoso M.
Presidente
Coagra S.A.



Se prepara Exponut 2018

Como ya es una tradición, el evento de frutos secos más importante de Chile – organizado por CHILENUT – se llevará a cabo el próximo 24 de abril en el centro de eventos Casapiedra. Los interesados en participar pueden ingresar a www.exponut.cl para solicitar stands o entradas. Se premiará con la “Nuez de Oro” a aquellas personas que se han destacado en el desarrollo de los frutos secos tanto a través de investigaciones como su promoción en Chile y el mundo.

Coagra participa en consejo consultivo de Inacap Temuco

El martes 20 de marzo se llevó a cabo la primera reunión de esta iniciativa que busca generar instancias de diálogo en el sector productivo para buscar soluciones a las necesidades de la región. En la instancia se abordaron en grupos distintas problemáticas. Coagra participó en el de “producción agropecuaria”, donde se analizó el impacto de la huella de carbono y cómo minimizarlo, planteando la necesidad de investigar en manejo de residuos de cosecha y mejorar la eficiencia de la maquinaria agrícola.



Antonio Walker asume cartera de agricultura

Con la llegada del nuevo gobierno de Sebastián Piñera, se realizaron los cambios correspondientes en los ministerios, asumiendo como ministro de Agricultura, Antonio Walker, el 11 de marzo. Se trata de un agricultor de la Región del Maule quien ejerció recientemente como presidente de la Asociación Gremial de Fruticultores de dicha región. Fue vicepresidente de Fedefruta y estuvo a cargo de estructurar el programa de agricultura para el actual gobierno. Son muchos los temas que tendrá que enfrentar el nuevo ministro, tales como el código de aguas, la modernización del agro y el conflicto mapuche en la Araucanía.

Total Produce adquirirá el 45% de Dole

Se trata de una de las principales empresas productoras de fruta fresca en Europa la cual llegó a un acuerdo para comprar el 45% de Dole Food Company, en una transacción por USD 300 millones. Esta fusión une a dos de los principales productores de fruta fresca del mundo y está enmarcado en el plan de expansión propuesto por Total Produce. Según informó la compañía, el equipo actual de Dole continuaría trabajando sin mayores modificaciones en sus operaciones.

Movimientos ejecutivos en Coagra S.A.

El pasado 25 de enero Max Donoso asumió la presidencia del directorio de Coagra S.A. Por su parte, Juan Sutil dio un paso al costado tras 13 años ejerciendo ese cargo. Sin embargo, continuará participando en el directorio de Coagra S.A. y Coagra Agroindustrial, además de la presidencia de Banagro y otros comités. A su vez, Sergio Garín es el nuevo gerente general de Coagra S.A, quien se desempeñó, anteriormente, como gerente de ventas.



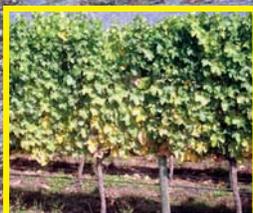
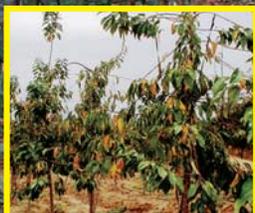
EXPERTS FOR GROWTH

Programa COMPO EXPERT para Frutales en Postcosecha

Recuperación y acumulación de reservas, después de una temporada de alta producción.

- Novatec® Fluid 22
- Novatec® Solub 21
- Novatec® One
- Basfoliar® Zn 75 Flo
- Solubor®
- Basfoliar® Mg Premium SL

COMPO EXPERT
Expertos en Nutrición Vegetal



Coagra asiste a Fima Agrícola 2018

Se trata de la versión N° 40 de la Feria Internacional de Maquinaria Agrícola, la cual se realizó entre el 20 y 24 de febrero en la ciudad de Zaragoza, España. Es uno de los eventos más importantes en su tipo en Europa, en donde se realizaron diversas presentaciones de tecnologías e innovaciones para el mercado de maquinaria y ferretería agrícola. En esta instancia pudo asistir Francisco Caroca, gerente de la División Maquinaria Agrícola de Coagra, quien destacó los avances en la digitalización en la agricultura y cómo esta se va masificando en el trabajo de los campos.



Exportaciones chilenas crecieron un 13% el 2017

De acuerdo a un informe del Departamento Estudios Direcon-ProChile, en base a cifras del Banco Central de Chile, los productos agrícolas se destacaron este año en comparación con todas las exportaciones de nuestro país: "diversos envíos de frutas chilenas marcaron un récord histórico en 2017, alcanzando su máximo valor exportado, destacando las nueces (US\$ 463 millones); paltas frescas (US\$ 457 millones); limones frescos (US\$ 114 millones); mandarinas frescas (US\$ 88 millones); naranjas frescas (US\$ 64 millones) y frutillas congeladas (US\$ 49 millones)", dijo el director de ProChile, Alejandro Buvinic. De acuerdo a la entidad, en los últimos 15 años prácticamente se ha triplicado el valor de los envíos. China sigue siendo el rey indiscutido a la hora de exportar los productos chilenos con el 26% de los envíos totales, lo sigue Estados Unidos y la Unión Europea.

Geopads para el monitoreo de praderas

Se trata de un sitio web en el que se pueden ver mapas geoespaciales de alta resolución para hacer seguimiento de praderas en la Región de Los Lagos. Entrega datos de humedad, tasas de crecimiento y temperatura, lo que permite estar mejor informado para decidir cuándo fertilizar y sembrar. Este proyecto de innovación - que se basa en información satelital - fue desarrollado por la Universidad de Chile y apoyado por El Gobierno Regional de Los Lagos, a través de la Fundación para la Innovación Agraria, FIA. El objetivo de este modelo es brindar información esencial para el monitoreo de praderas en la región de Los Lagos, zona del país donde se concentra la industria lechera y ganadera.



Aquí comienza su
mejor cosecha

Comet®

Fungicida

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

BASF
We create chemistry

AgCelence®
Más es posible

Fundo La Invernada

Innova en producción de menta en Chile

Si bien producen trigo, avena, raps canola y papas como principales cultivos, han incorporado el último año la menta como una producción que cobra fuerza. Partieron con 20 hectáreas y este año ya escalaron a cerca de 200. Esta innovación va de la mano de años de experiencia de su dueño Valentín Cantergiani, quien ha sabido explorar nuevos negocios y oportunidades.

Por María José Urcelay



Valentín Cantergiani y Fabián Uribe, Administrador del Fundo La Invernada

Recorrer las calles de Capitán Pastene es introducirse en una pequeña Italia dentro de Chile con aroma a prosciutto y pastas frescas. De esta colonia italiana es oriundo don Valentín Cantergiani, nieto de inmigrantes del viejo mundo que se establecieron en nuestro país hace más de un siglo. A sus 22 años migró a Santiago en busca de nuevas oportunidades,

que con esfuerzo y sacrificio pudo sortear exitosamente. Desarrolló diferentes actividades, siendo una de las más destacadas la creación de la cadena de supermercados "Montecarlo", cuyo primer local fue inaugurado en 1965, en el centro de Santiago.

Para el año 2004 la cadena ya se había transformado en una de las más importantes

del país con 16 locales y 3.000 trabajadores. Sin embargo, tras una oferta muy conveniente a la que no pudo renunciar, vendió las operaciones del retail a Cencosud, pero mantuvo el arriendo de los locales. En ese marco, Valentín creó tres nuevas empresas: Inmobiliaria Santa Elena Ltda. e Inmobiliaria Montecarlo Ltda. - ambas se dedican al negocio de renta inmobiliaria - además de Inversiones Valcan Ltda., para manejar el capital proveniente de la venta. A pesar de esta exitosa negociación, el señor Cantergiani se quedó con un cierto vacío: "¿qué es lo que voy a hacer ahora? ¿en qué me voy a entretener?", y la respuesta llegó desde sus mismos orígenes. "Como me atraía el campo, soy originario y nacido en el campo, compré un predio en la IX Región porque aquí llegaron mis antepasados", asegura. Por tal motivo, adquirió el Fundo La Invernada en la localidad de Traiguén cercana a Capitán Pastene como un proyecto absolutamente personal, puesto que a pesar de que trabaja con sus hijos en distintos proyectos en Santiago, estos no lo acompañan en esta pasión personal por el cultivo de la tierra. Sin embargo, Valentín se siente realizado de poder trabajar en lo que considera como su propia historia, viajando a la Región de La Araucanía cuantas veces puede.

TRADICIÓN E INNOVACIÓN

En sus inicios el campo se explotó como lechero y luego agrícola, fundamentalmente, triguero. "Nosotros hemos seguido más o menos la misma tendencia, pero con algunas modificaciones", afirma Cantergiani. Si bien

han invertido mucho en tecnología, mantienen hasta hoy los mismos trabajadores que estaban cuando compraron el campo, sumando a ellos más personal y equipos de trabajo.

Si bien han contado con asesoría externa para la mecanización del fundo, es el mismo administrador, Fabián Uribe - Ingeniero Agrónomo de profesión - quien se ha instruido para hacer el campo más productivo. Viajó a Alemania tres veces para ver cómo trabajan y qué equipos usan. "Hemos ido tomando esa experiencia y replicando en el campo. Nosotros creemos que la agricultura chilena se parece más a la europea que a la de nuestros vecinos brasileños y argentinos. Ellos hacen una agricultura extensiva con bajo rendimiento y nosotros una intensiva que busca altos rendimientos", comenta Uribe. En esa misma línea, "a contar de 2014 hemos estado instalando bajo riego pivote alrededor de 100 hectáreas por año, llegando a cubrir a la fecha

340 hectáreas, además de 70 hectáreas en construcción para el 2018.

Con esto estamos logrando optimizar el recurso del recurso agua", asegura Valentín.

En total trabajan 4.100 hectáreas pertenecientes a Agrícola y Ganadera La Invernada LTDA, repartidas en cuatro campos: La Invernada en Traiguén, La Portada y la Franja en Victoria, y Santo Domingo en Perquenco. De los cuales el 50% de los suelos están destinados a cultivos y el resto a plantaciones forestales. Además, cuentan con más de 350 hectáreas de bosque nativo repartidos en todos sus predios. Dentro de los cultivos que tienen está la papa, la cual la comercializan en el mercado local, además de Lo Valledor y la zona centro y norte del país llegando con papas hasta Arica e incluso con exportaciones a Argentina. Para lo cual han habilitado un packing para procesar y comercializar papa lavada.

También producen trigo para pan que lo comercializan en distintos molinos a nivel nacional para la producción de harina y sumado a esto - a través de agricultura de contrato - tienen siembras de trigo candeal contratadas por Carozzi y Lucchetti. Cuentan también con 500 hectáreas de raps y 600 más de avena.

En la actualidad, la gran novedad que están desarrollando es la plantación de menta. A través de un proceso de destilación sacan el extracto de menta que se exporta a Estados Unidos para la elaboración de pasta de dientes y otros productos. El 2016 hicieron un vivero con 20 hectáreas y ahora plantaron 180. Sumado a esto se realizó una importante inversión para realizar el proceso de destilado y extracción para lo cual se construyeron carros y se adquirieron los destiladores y una caldera implementando una pequeña planta móvil de destilado.



SÁQUELE PROVECHO A LOS QUE MÁS SABEN DE NUTRICIÓN ANIMAL

Starter
Performance
Promilk
Extrafat

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

www.coagra.com





Menta

CONFLICTO QUE LIMITA LA INVERSIÓN

Si bien en el fundo La Invernada siempre han tenido un enfoque claro de innovación y búsqueda de nuevas tecnologías para hacer más productiva la tierra, en el último tiempo han debido congelar algunos proyectos por la tensión que se vive en la zona por el conflicto

mapuche, lo que les genera incertidumbres a la hora de optar por nuevas inversiones. "Yo tenía un proyecto para plantar 200 hectáreas de avellano en La Invernada, pero la verdad es que en este minuto no se puede invertir por la intranquilidad existente en la zona. No hay una definición clara de cómo va a seguir este

conflicto", comenta Valentín. Recuerda que ese proyecto iba a ser la primera incursión del campo en frutales, lo que se sumaría a las siembras de trigo, avena, raps y papas, sin embargo, hace unos años atrás - cuando estábamos en pleno proceso de negociación para la plantación de avellanos - alrededor de 100 mapuche ingresaron al campo asegurando que la tierra era de ellos, por lo que detuvimos el proyecto debido a la gran inversión que significaba y la inseguridad que se vive en la región.

Fuera de estas dificultades, Valentín comenta que está contento con cómo han ido surgiendo, pero que no pretende incursionar en grandes inversiones por el momento: "una vez que pase el conflicto, veremos si las condiciones se dan para seguir innovando. Sin embargo, vamos a seguir adelante con la menta. Es un cultivo nuevo y tenemos la venta asegurada con una empresa norteamericana. Nuestra intención es convertirnos en el productor más grande de menta a nivel nacional".

BANAGRO

Entendemos y financiamos tu negocio

Maíz, Raps, Avena, Cebada y otros

FINANCIAMIENTO DE CONTRATOS

Vino, Uvas, Nueces, Fruta Fresca y otros

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

HONDA

ENCUENTRA LA LÍNEA COMPLETA DE PRODUCTOS DE FUERZA HONDA, AHORA EN COAGRA.



MOTOBOMBAS

DE 1 A 4 PULGADAS - MOTOR 4 TIEMPOS
AGUAS LIMPIAS, TURBIAS Y ALTA PRESIÓN

AGUAS LIMPIAS

AGUAS TURBIAS

ALTA PRESIÓN



DESMALIZADORA

CORTE 360° - BAJO NIVEL DE RUIDO
MOTOR 4 TIEMPOS A GASOLINA SIN MEZCLA

4
TIEMPOS

CORTE
360°



GENERADORES

DE 1 A 7 KVA - LÍNEA ESTÁNDAR E INSONORIZADOS
MOTOR 4 TIEMPOS A GASOLINA



MOTORES

DE 1.6 A 26 HP - EJE HORIZONTAL
AMPLIA GAMA DE MODELOS PARA MOTORIZAR MAQUINARIA

4
TIEMPOS



TODOS NUESTROS PRODUCTOS
CUENTAN CON GARANTÍA DE HASTA DOS AÑOS.



TODOS LOS EQUIPOS HONDA CUENTAN CON CERTIFICACIÓN SEC.



Temporada 2017-2018



Estimación de las exportaciones de Manzanas y Peras Chilenas

Durante el año 2017 las exportaciones de manzana alcanzaron las 698 mil toneladas, volumen 6% inferior en relación a la campaña previa. Por el contrario, en pera los volúmenes de exportación aumentaron un 21% respecto al 2016, pese a que se esperaba que los volúmenes cayeran producto de heladas registradas la primavera anterior.

América Ramírez
Jefe Departamento de Información e Inteligencia de Mercado Decofrut

Para el 2018, se espera que el volumen exportable de manzanas sea ligeramente superior a la campaña 2017. De acuerdo a los antecedentes recopilados por Decofrut, el aumento se debería a las buenas condiciones climáticas que acompañaron el proceso productivo. No obstante, la disminución de la superficie y las heladas de mediados de julio en algunas zonas del Maule, los menores stocks del Hemisferio Norte favorecerían el incremento alcanzando el 7%, es decir alrededor de 740 mil toneladas. En detalle, las exportaciones del grupo Gala aumentarían un 6%, proyectando 364 mil toneladas. De igual

manera, las variedades Rojas, Granny Smith y Pink Lady/Cripps Pink, esperan obtener volúmenes ligeramente superiores a la campaña previa, con proyecciones cercanas de 93 mil toneladas (+5%), 78 mil toneladas (+3%) y 96 mil toneladas (+4%), respectivamente. Mientras que Fuji crecería sólo un 1%, con un volumen cercano a las 75 mil toneladas exportables.

Por otro lado, en pera, se estima una disminución en la producción debido a las bajas temperaturas primaverales, las cuales afectaron la polinización y la cuaja de frutos. Considerando lo anterior,

Ya son muchos los productores que trabajan con nuestra **ENERGÍA**



- Su pedido en 24 hrs.
- Operadores especialistas en Diesel
- Coagra y Enap directo a su campo
- Calidad intacta siempre

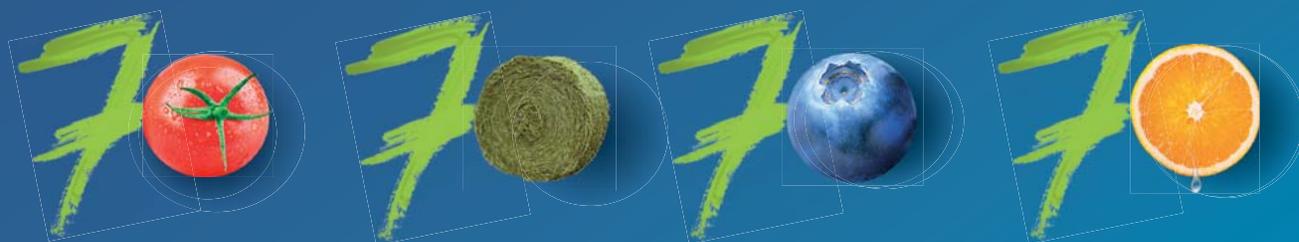
600 3 200 200
diesel@coagra.cl - www.coagra.com

DIESEL
COAGRA

y de acuerdo a información recopilada por Decofrut, el volumen exportable de pera para la temporada 2018 sería cercano a las 141 mil toneladas, disminuyendo un 7% respecto al 2017. Packham's Triumph se mantiene como la principal variedad de Chile, estimándose un volumen de envío cercano a 46 mil toneladas (-7%). Abate Fetel, registraría volúmenes similares a la campaña anterior, 36 mil toneladas. Mientras que para Forelle, se proyecta una contracción del 6% llegando a las 23 mil toneladas. Finalmente, Coscia y Beurre Bosc serían las más afectadas por las bajas temperaturas primaverales, alcanzando volúmenes de exportación cercanos a las 11 mil y 5 mil toneladas, con una baja de 10% y 16% respecto al 2017, respectivamente.

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

“ Para el 2018, se espera que el volumen exportable de manzanas sea ligeramente superior a la campaña 2017. De acuerdo a los antecedentes recopilados por Decofrut, el aumento se debería a las buenas condiciones climáticas que acompañaron el proceso productivo. ”



70 años creciendo contigo



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

El nuevo panorama mundial de la industria agroquímica y semillera

Tres fusiones de grandes empresas han marcado la agenda en los últimos años. Se trata de Dow y la fusión con DuPont, de la compra de Bayer a Monsanto y de ChemChina a Syngenta. Se espera que la puesta en marcha de estas alianzas cambie la forma en que opera la industria.

Por Constanza Henríquez.



El 2017 será inolvidable para la industria de agroquímicos y semillas. Fue el año en el que las megafusiones y las adquisiciones se apoderaron del mercado, consolidando así una forma de hacer negocios que venía ocurriendo hace más de 50 años.

Por un lado, Dow (The Dow Chemical Company) y DuPont (E.I Du Pont de Nemours & Company) el 31 de agosto pasado dejaron de operar en la Bolsa de Nueva York como entidades independientes. Dando paso así, a una nueva compañía llamada DowDuPont que actualmente está en un periodo de transición estableciendo su nueva estructura. Sobre lo que sí hay certeza es que esta nueva empresa tendrá tres divisiones: Agricultura, Ciencia de los Materiales y Productos Especializados. La División de Agricultura de DowDuPont anunció en febrero de este año que el nombre de la compañía de agricultura se denominará Corteva Agriscience.

Por otro lado, hace dos años Bayer y Monsanto anunciaron la firma de un acuerdo definitivo en el cual Bayer adquiriría Monsanto en una transacción de 66 mil millones de dólares. Según cuenta, el Gerente de la División Crop Science de Bayer Chile, Gabriel Assandri: "Dicha adquisición está sujeta a las condiciones de cierre usuales, incluyendo la recepción de las aprobaciones regulatorias requeridas. Bayer y Monsanto están cooperando con las autoridades para completar la transacción durante 2018". Cabe señalar que ésta es una de las operaciones comerciales más grandes que ha tenido Alemania como país en su historia.

Y finalmente, el año pasado se autorizó la adquisición por parte del gigante chino de la química estatal ChemChina de su rival suizo Syngenta por 43.000 millones de dólares, convirtiéndose en un hito importantísimo.

Es así como actualmente el mercado global de agroquímicos y semillas supera los US\$100.000 millones y pasó a estar dominado por un grupo de selectas empresas que se quedarán con el 60% del control del mismo.

“Una fusión propiamente tal es la de Dow con DuPont. En el otro caso no es una fusión, es Bayer la que está comprando a Monsanto. Técnicamente es distinto porque en el último caso una empresa hace una oferta por otra empresa y la adquiere completamente”, indica Mario Schindler.



Mario Schindler, director ejecutivo de ANPROS

SIMILARES PERO NO IDÉNTICAS

Álvaro Eyzaguirre es asesor y director de empresas agrícolas tanto chilenas como extranjeras ("AEP International Seed Consulting. SpA") y además activo Past President de la Federación Internacional de Semillas (ISF Suiza) y de la Asociación Nacional de Productores de Semillas (ANPROS). Recientemente dejó DuPont, luego de 29 años en los que ocupó diversos cargos, como por ejemplo la gerencia general.

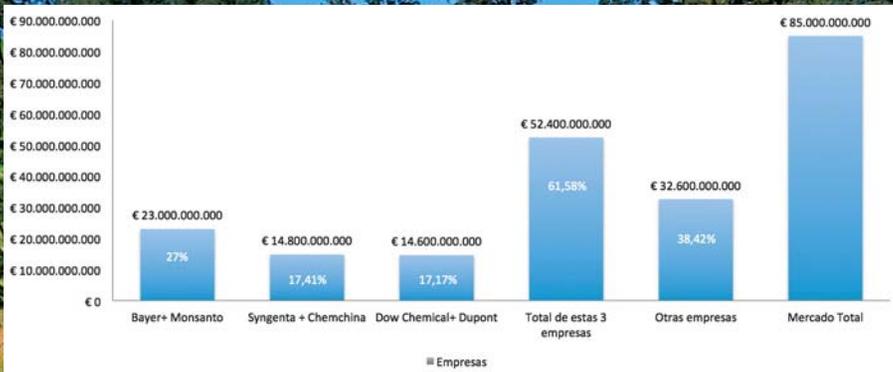
Su trayectoria y su presente lo posicionan como una voz autorizada a la hora de analizar esta materia. Es por esto que es enfático en aclarar que "estas tres últimas mega fusiones de compañías agrícolas son técnicamente operaciones comerciales distintas".

Él mismo explica en detalle que la compra de Bayer a Monsanto y de ChemChina a Syngenta son transacciones diferentes a la del tercer caso que corresponde a DuPont y Dow. Porque esta

última fue estrictamente una fusión de iguales, y no la compra de una compañía por sobre la otra. Y a esto se le debe sumar según Eyzaguirre que en 18 meses más, esta compañía será subdividida en tres compañías independientes, las cuales se enfocarán en tres industrias muy distintas entre sí. Una, dedicada a la Agricultura (semillas & agroquímicos) se llamará Corteva Agriscience; otra a la Ciencia de los Materiales, conservando la marca Dow y la tercera, enfocada en Productos de Especialidad, bajo la marca "DuPont".

Mario Schindler, director ejecutivo de ANPROS con larga trayectoria en la industria de las semillas, concuerda con la visión de Eyzaguirre: "Una fusión propiamente tal es la de Dow con DuPont. En el otro caso no es una fusión, es Bayer la que está comprando a Monsanto. Técnicamente es distinto porque en el último caso una empresa hace una oferta por otra empresa y la adquiere completamente".





LOS MOTIVOS

El Gerente de la División Crop Science de Bayer Chile, Gabriel Assandri explica que la industria de la agricultura está en el centro de uno de los mayores desafíos de nuestro tiempo: cómo alimentar a 3 mil millones de personas adicionales en el mundo para el año 2050. Él mismo relata que, “en Bayer nos apasiona enfrentar grandes desafíos sociales a través de la innovación, ciencia y responsabilidad, y siempre hemos dicho que Crop Science es una parte integral de nuestro portafolio”.

Eyzaguirre comparte este punto: “Hay que considerar, que, en los últimos 30 años, muchas de estas mismas compañías fueron creciendo, vía la adquisición de varias compañías de semillas y/o agroquímicos, potenciando sus negocios con la integración de su genética, tecnologías, procesos, etc. De este modo, pudieron avanzar en los grandes desafíos que representa alimentar una población mundial en continuo crecimiento, desarrollando para esto nuevas tecnologías bajo un modelo de crecimiento sustentable”.

A juicio de él la fusión y adquisición de grandes compañías agrícolas son exactamente el mismo fenómeno que se está dando en muchísimas otras industrias a nivel global, como han sido las líneas aéreas, las automotrices, los alimentos, la

banca financiera, etc. “De ahí, que no debiéramos sorprendernos para nada con su ocurrencia”, afirma.

Estas fusiones buscan que sus compañías puedan mejorar su oferta de productos, a través de las sinergias y economías de escala que obtienen al unir sus equipos humanos y técnicos, recursos, tecnologías, redes de distribución, etc.

Assandri de Bayer agrega que, “la adquisición de Monsanto es una oportunidad para desarrollar puestos de liderazgo en todos nuestros negocios de Crop Science. Para nosotros esta adquisición es el siguiente paso lógico para impulsar nuestro enfoque biocientífico y una oportunidad de crear un líder global en la industria agrícola capaz de avanzar en la próxima generación de agricultura”. A lo que añade, “el objetivo de la combinación de Bayer y Monsanto es el crecimiento y traer nuevas soluciones innovadoras para nuestros clientes. Los productores se beneficiarán de un amplio conjunto de soluciones para satisfacer sus necesidades actuales y futuras, incluyendo soluciones mejoradas en semillas, agricultura digital y protección de cultivos”.

Mario Schindler, director ejecutivo de ANPROS explica que desde su punto de vista una fusión o adquisición de este tipo tiene como clave



Gabriel Assandri, Gerente de la División Crop Science de Bayer Chile



“Cuando dos empresas importantes se unen, lo hacen para poder encontrar mejores productos al mercado. Ese es el resultado final que todos podemos esperar, con desarrollo de tecnologías modernas”, indica Mario Schindler.



la sinergia que se puede establecer entre el desarrollo de la genética de nuevos productos semilleros y los nuevos paquetes tecnológicos de agroquímicos. Es claro en decir que, “esto sólo beneficiará a los agricultores”.

El Gerente de la División Crop Science de Bayer Chile comparte lo que sostiene Schindler: “Estamos convencidos de que, en un negocio competitivo como la industria de la agricultura, las ganancias de eficiencia generadas por la innovación aumentarán los rendimientos para los agricultores. Esta adquisición permitirá una innovación más efectiva entregando mayores opciones, calidad y seguridad alimentaria”.

CUMPLIENDO LA NORMA

Estas fusiones se han ido concretando, luego de exhaustivos análisis y profundas fiscalizaciones por parte de las autoridades antimonopólicas a nivel mundial. De hecho, estas seis compañías, antes de lograr sus fusiones, tuvieron que deshacerse de parte importante de sus respectivos portafolios (semillas de cultivos y líneas de agroquímicos específicos) de modo que su nueva oferta de productos (semillas, insecticidas, herbicidas, fungicidas, nematocidas, etc.) fuera bien balanceada y no presentaran riegos de “posiciones dominantes” o “monopólicas” en los distintos países donde operan.

Por ejemplo Bayer, deberá dejar la inversión de la semilla de canola, algodón y soja. Además del trigo y los pesticidas. Monsanto por otro lado, vetará la inversión en NemaStrike que es un nematocida y DuPont venderá parte importante de sus pesticidas, su herbicida Finesse y su insecticida Rynaxypyr.

La venta de estos portafolios, fue exigida en muchos casos por las comisiones antimonopolios de distintos países a nivel global, para permitir la concreción de estas fusiones. De hecho, ambas operaciones en Chile: Bayer – Monsanto y Dow - DuPont están siendo analizadas por la Fiscalía Nacional Económica.

LOS PRÓXIMOS DESAFÍOS

Según explica Eyzaguirre, estas nuevas compañías agrícolas creadas a partir de fusiones y compras, buscan al igual que en otras industrias sinergias y unir sus recursos para producir nuevos y mejores productos de forma más eficientes, innovadores y sustentables para enfrentar los desafíos globales de alimentación, cambio climático, etc.

“Cuando dos empresas importantes se unen, lo hacen para poder encontrar mejores productos al mercado. Ese es el resultado final que todos podemos esperar, con desarrollo de tecnologías modernas”, indica Mario Schindler.

Para Bayer a mediano y largo plazo, el negocio combinado podrá acelerar la innovación y ofrecer a los clientes soluciones mejoradas y un paquete de productos optimizados basado en la visión agronómica analítica y con el apoyo de las aplicaciones de agricultura digital. Se espera que estos generen beneficios significativos y duraderos para los agricultores: como mejor abastecimiento y mayor conveniencia para un mayor rendimiento, mejores condiciones ambientales protección y sostenibilidad.

Para concluir el ex gerente general de DuPont cuenta que naturalmente estas fusiones traen consigo una concentración que para algunos representa una amenaza, en cuanto a su capacidad de competencia que representan estos grandes nuevos jugadores frente a otros más pequeños. “Desde mi perspectiva, otras compañías más pequeñas deberían tener la capacidad de adaptarse más rápido al cambio y aprovechar la agilidad que les brinda una estructura más liviana. El gran poder que tiene la innovación y la creatividad, no necesariamente requiere de grandes capitales para triunfar”. ☺

Recomendaciones técnicas de Marzo

ESPECIE	Objetivo	Producto	Dosis	Observaciones
HORTALIZAS	Promover crecimiento y recuperar vegetales afectados por frío.	Zoberaminol Plus	200 cc/100 lts	Repetir cada 7 a 10 días.
HORTALIZAS	Control de Hongos y bacterias.	Mastercop	75 cc/100 lts	Repetir a los 15 días.
TOMATE (HORTALIZAS)	Fertilizante y Bioestimulante natural	PholusTM	100-300 cc/100 L de agua	Aplicación al follaje: indicadas para estimular la nutrición y desarrollo vegetativo, radicular y reproductivo en hortalizas de trasplante y cultivos de siembra. Aplicar a partir del establecimiento o emergencia del cultivo y repetir cada 15-30 días. Realizar hasta 8 aplicaciones por temporada. Leer etiqueta del producto.
TOMATE (HORTALIZAS)	Nemátodos	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."
LECHUGA (HORTALIZAS)	Esclerotiniosis, botritis	Bellis®	100 - 150 g/100 L	Tratamiento preventivo de inmersión: sumergir las raíces de la almaciguera pretransplante por dos minutos y luego tranplantar. Utilizar la dosis menor en suelos sin antecedentes o con antecedentes de baja presión de esclerotinia. Leer etiqueta del producto.
			0,8 kg/ha	Aplicar preventivamente desde 15 días post transplante, mojando bien el follaje. Utilizar 200 a 500 L agua/ha según el desarrollo de las plantas. Repetir a los 10 a 15 días según condiciones.
PAPA (HORTALIZAS)	Tizón tardío (Phytophthora infestans)	Forum® SC	500-700 cc/ha	Aplicar al fondo y pareces del surco, antes del cierre de éste durante la plantación. Tratamiento preventivo para proteger los tallos y el follaje después de la emergencia del cultivo. Utilizar la dosis mayor en siembras repetidas de papas o en situaciones donde se espera fuerte presión de la enfermedad. Aplicar una vez durante el cultivo. Leer etiqueta del producto.
PAPA (HORTALIZAS)	Tizón tardío (Phytophthora infestans)	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. Leer etiqueta del producto
HORTALIZAS	Malezas gramíneas (anuales y perennes)	Aquiles 240 EC	0,4 - 2 L/ha	Dosis dependiendo de las malezas presentes. Ver etiqueta. Usar en mezcla con Winspray miscible.
HORTALIZAS	Polillas y Trips	Gladiador 450 WP	200 - 300 g/ha	Aplicar con buen cubrimiento, al detectarse los primeros ejemplares.
HORTALIZAS	Pulgones	Gladiador 450 WP	100 - 150 g/ha	Aplicar con buen cubrimiento, al aparecer los primeros ejemplares. El producto controla ninfas y adultos de pulgones

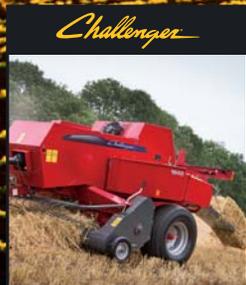
ESPECIE	Objetivo	Producto	Dosis	Observaciones
POMÁCEAS	Promover crecimiento y recuperar vegetales afectados por frío.	Zoberaminol Plus	200 cc/100 lts	Repetir cada 7 a 10 días.
	Precosecha Ojo de Buey	Comet®	30 - 40 cc/100 L 500 - 700 cc/ha	Aplicar en precosecha, desde 45 días antes de cosecha, repitiendo cada 10-15 días, según condiciones de infección (lluvias), alternando con fungicidas de distinto modo de acción. Utilizar dosis mayor en condiciones de alta presión y/o huertos en plena producción. Máximo 2 aplicaciones por temporada. Leer etiquetas del producto.
	Postcosecha Chanchito blanco Escama de San José	Mospilan®	40 gr/ 100 L	Aplicar un mínimo de 800 g/ha en árboles de 4 a 4,5 m de altura. Máximo 2 aplicaciones por temporada, con intervalo de 25 días. Leer etiqueta del producto..
	Cydia pomonella	Cidetrak CD MEC	30 cc / ha	Cairomona para ser mezclado en el tanque de aplicación con insecticidas que controlan Polilla de la Manzana Cydia pomonella en Manzanos, Perales y Nogales.
	Ojo de Buey	Fosfimax 60-20	100 gr/100 lts	Aplicar 45, 30 y 15 días antes de cosecha.
	Ojo de Buey	Aminocup	100 cc/100 lts	Aplicar 45, 30 y 15 días antes de cosecha.
	Control Polillas, Escama de San José y Chanchito Blanco	Hurricane 70 WP	12 g/hL	Aplicar en pre-cosecha de variedades tardías como Fuji, Braeburn o Pink Lady. Período de protección: 22 días. Respetar la carencia de los productos de acuerdo a los mercados de destino de la fruta.
	Control postcosecha de Escamas, Chanchito blanco, Pulgón Lanígero y Polillas	Proton 50 EC	150 cc/hL	Una vez cosechada toda la fruta, aplicar con muy buen cubrimiento para mojar bien la madera.
	Control de Cancro Europeo	Polyben 50 WP	60 g/hL	Aplicar en forma preventiva al inicio de caída de hojas (5% de caída de hojas). Repetir con 30% y 60% de caída de hojas. Aplicar con muy buen cubrimiento - mínimo 2000 L/ha.
	Precosecha Caída de fruta	NAA-800	5 - 8 cc/100 L de agua (manzanos) 3 - 5 cc/100 L de agua (perales)	Aplicar cuando los primeros frutos sanos comiencen a caer. Para lograr máxima eficacia de la aplicación, esta se debe hacer con temperaturas de 21° C o mayor, con un volumen de agua adecuado para lograr alcanzar a todo el follaje. Máximo 2 aplicaciones por temporada. Leer etiqueta del producto.
CAROZOS	Control de Cáncer Bacterial (cerezos)	Mastercop	75 cc/100 lts	Desde caída de hojas, cada 15 días.
	Arañitas	QI Agri® 35 + Acoidal® WG +Break	200 cc/100 L +200 gr/100 L +20 cc/100 L	QL Agri 35 es un producto natural que no requiere carencias en los mercados de destino. Es importante que QL Agri 35 se agregue al final de la mezcla de tanque para evitar la formación de espuma. Leer etiquetas de los productos.
	Postcosecha Cáncer Bacterial	Comet®	30 - 40 cc/100 L 500 cc/ha	Desde caída de hojas, cada 15 días.
	Postcosecha Cáncer Bacterial	AGROCOPPER SP (cerezos, duraznos, nectarines, damascos, ciruelos y almendros)	60 g/hL	Tratamiento Otoño - Invierno: Realizar 3 tratamientos en caída de hojas, receso invernal y yema hinchada con 1.500 lts agua/ha.
FRUTALES	Promotor de Raíces	Pilatus	3,0 L/ha	Bioestimulante de origen natural que promueve un máximo desarrollo de raíces absorbentes para la nutrición postcosecha.
	Malezas gramíneas y latifoliadas, anuales o perennes	Roundup Ultra Max	1,5 - 3.0 Kg / ha	Herbicida sistémico no selectivo de post emergencia para el control de malezas gramíneas y de hoja ancha. Por su envase no requiere triple lavado, facilita el transporte y el acopio. Producto asociado a BPA y certificaciones de exportación. Gracias a la nueva tecnología Transorb® II, se absorbe hasta tres veces más rápido que otro glifosato genérico, por lo que no es necesario agregar surfactante.
	Ballicas resistentes y gramíneas anuales y perennes	Centurion Super	1,2 - 3.0 L / ha	Herbicida sistémico selectivo para el control de malezas gramíneas, anuales y perennes. Malezas anuales: aplicar cuando la maleza está en sus primeros estados de desarrollo (3-4 hojas)

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.
	Control de Enfermedades	Nordox® Super 75 WG (cerezos)	130-200 gr / hL	Fungicida bactericida en base a óxido cuproso con alta resistencia al lavado por lluvia. Aplicar desde inicio hasta término de caída de hojas, y en yema hinchada. Se busca proteger al árbol de los períodos de susceptibilidad provocados por heridas naturales. No es necesario agregar aceite.
	Control de Enfermedades	Podastik Max®	Pintar cortes	Pasta para cortes de poda; se utiliza para control preventivo de enfermedades de la madera en frutales. Pintar inmediatamente de realizado el corte
	Mejorador de suelo	Humic Total	5 a 10 K/Ha	Repetir a los 20 días.
UVA DE MESA Y UVA VINIFERA	Botritis y Oídio	Bellis® (uva de mesa)	40 a 80 g/100L (0,8 a 1,5 kg/ha)	Aplicar en periodos críticos como pinta o precosecha, alternando con otro botriticida de diferente modo de acción. Bellis 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.
	Post Cosecha	Orthene 75 SP Silwet TX 100 (frutales)	100 - 200 grs / hL 25 cc / hL	Insecticida de amplio espectro, sistémico con acción de contacto e ingestión. Actúa sobre insectos chupadores y masticadores. Su envase hidrosoluble facilita la dosificación y otorga seguridad al operador. Aplicar en postcosecha.
	Post Cosecha	Etherfon 500 GL	2,0 L/ha	Fitorregulador que libera etileno dentro de los tejidos vegetales, promueve Lignificación y Defoliación. Aplicar en postcosecha.
	Botritis	Cantus® (uva de mesa)	1,2 kg/ha	Aplicar en periodos críticos como 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. Leer etiqueta del producto
ARÁNDANOS	Control de Hongos y bacterias	Mastercop	75 cc/100 lts	Desde caída de hojas, cada 15 días. Aplicación pos cosecha, repetir cada 15 días.
	Promotor de Raíces	Pilatus	63,0 L/ha	Bioestimulante de origen natural que promueve un máximo desarrollo de raíces absorbentes para la nutrición postcosecha.
	Postcosecha Poda	Podexal®	Pintura de cortes de poda	Use el producto sobre cortes de poda inmediatamente después de podar. Este producto viene formulado para su uso directo, antes de usar agite el envase. No aplicar si existe riesgo de lluvia 6 horas después de la aplicación.
	Postcosecha Poda	Comet®	30 - 40 cc/100 L 500 cc/ha	Realizar tratamientos preventivos en caída de hojas y repetir después de poda. Máximo 2 aplicaciones por temporada. 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.
CITRICOS	Control de pudrición parda I	Fosfimax 60-40	100gr/100 lts	DRepetir a condición mensualmente.
	Mejorar Color y calidad de frutos.	Defender Potasio	300 cc/100 lts	Cada 15 días.
	Potenciar Actividad de la Planta.	Kendal	200 cc/100 lts	Mejora calidad de la fruta.
	Corrección Nutricional de Otoño.	Defender Zinc Defender Manganeso	2 L/Ha 2 L/Ha .	
	Promover inducción	Citofour	1 L/Ha	Repetir a los 10 días
	Precosecha Arañitas	QI Agri® 35 + Acoidal® WG +Breakn	200 cc/100 L +200 gr/100 L +20 cc/100 L	QL Agri 35 es un producto natural que no requiere carencias en los mercados de destino. Es importante que QL Agri 35 se agregue al final de la mezcla de tanque para evitar la formación de espuma. Leer etiquetas de los productos.

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.
	Barbecho químico	Heat® + Glifosato	35-70 g/ha de Heat + 3,5 L de glifosato 48% o 3 L de glifosato 62,5%	Aplicar con malezas en activo crecimiento y cuando tienen una altura de 5 a 10 cm y/o 2 a 5 hojas. Utilizar las dosis mayores con malezas de mayor desarrollo. Aplicar con un volumen de agua de 100 a 200 L de agua/ha. Realizar como máximo 2 aplicaciones por temporada con un intervalo mínimo de 30 días. No aplicar sobre cereales emergidos. Leer etiqueta del producto.
	Carbón cubierto o hediondo (blanco y candeal).	Real® Top	50 cc/100 kg de semillas	Los efectos fisiológicos AgCelence de Real® Top le dan a las plantas una mayor tolerancia a distintos tipos de estrés (hídrico, térmico y otros), al mismo tiempo que permiten un mejor aprovechamiento de la fertilización nitrogenada. Leer etiqueta del producto.
TRIGO /AVENA	Tratamiento de Semillas	Pronutiva trigo	1 Pack/5000 kg	Pack tecnológico para el tratamiento completo de semillas de cereales
	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.

PARA IMPLEMENTAR SU CAMPO, COAGRA TIENE LAS MEJORES MARCAS DE MAQUINARIA DEL MUNDO

Encuentre en Coagra todo en Tractores, Enfardadoras, Segadoras, Rastrillos, Irrigación, Sembradoras, Desmalezadoras, Distribuidores, Arados, Rastras, Abonadores, Perforadores de suelo, Cultivadoras y Grúas de clase mundial.



100 Años de Fella en el mundo

Esta marca de forraje fue fundada en 1918 y fue llamada Bayerische Eggenfabrik AG, en Alemania. Posteriormente, en el año 1921 la compañía adquirió el nombre Fella para todos sus productos, el cual proviene de la palabra egipcia Fellache, que significa "agricultor". Esto simboliza el enfoque que siempre ha tenido la empresa en las labores forrajeras agrícolas.



FELLA



David Blackwood en capacitación en Chile

El año 2011 el grupo AGCO adquirió el 100% de la compañía Fella, lo que implicó un nuevo renacer para la empresa en cuanto a su distribución a nivel mundial. En ese marco, el 2017 Coagra adquiere la representación de la marca Fella en Chile, con sus segadoras, hileradores y henificadores. En este cumpleaños de la compañía, en que celebran 100 años al servicio de los agricultores, conversamos con David Blackwood desde Alemania, gerente del área de Exportación de Fella, quien nos comentó los principales hitos en la historia de la compañía y sus planes futuros.

¿Han planeado algo especial para esta celebración?

En el verano de 2018, la compañía tiene previsto realizar una gran celebración para todos los empleados junto con funcionarios del gobierno

local de la localidad de Feucht, donde se encuentra la fábrica. En esta celebración, planeamos anunciar el inicio de la construcción de una nueva fábrica para aumentar nuestra capacidad de producción.

¿Cuáles serían las grandes innovaciones que han introducido en el mercado?

Fella ha traído muchos productos innovadores al mercado en los últimos 100 años. Por ejemplo, las primeras máquinas segadoras con acondicionador se fabricaron en 1953, y años más tardes en la década de 1980 se produce la primera segadora de barra compacta que podía trabajar con cortes en ángulo, luego se introduce el galardonado sistema Fella DriveGUARD en 2012, el cual es un sistema de seguridad para proteger a los equipos de segado, ante la colisión con objetos que bloqueen su funcionamiento.

¿Cuál sería el sello de los productos Fella?

Yo diría que el aspecto único de Fella es que sólo construimos cortadoras de discos, henificadoras y rastrillos. Esto significa que Fella está 100% especializada y enfocada en estos productos, razón por la cual las máquinas de Fella están tan bien diseñadas para trabajar en todas las condiciones del Agro.

¿Cuál sería la principal diferencia entre los productos fabricados en Alemania versus otras partes del mundo?

Las máquinas de Fella se contruyen 100% en Alemania usando las últimas tecnologías de manufactura y los más altos estándares de calidad alemanes.

Las máquinas de Fella son vendidas en más de 100 países diferentes alrededor del mundo.



David Blackwood

“ Fella está 100% especializada y enfocada en estos productos, razón por la cual las máquinas de Fella están tan bien diseñadas para trabajar en todas las condiciones del Agro. ”

¿Por qué decidieron ingresar al mercado chileno?

Los productos de Fella han estado en Chile por más de 20 años. Las condiciones de la agricultura en el sur de Chile son similares a las condiciones en Europa, lo que hace que las máquinas de Fella sean muy adecuadas para el mercado chileno.

cuales Coagra ya vendía con éxito en Chile. La política de AGCO es distribuir su maquinaria de forraje a través de sus exitosos distribuidores de tractores. Además, debido a que Coagra tiene cobertura a nivel nacional, permite que los productos de Fella sean vendidos a agricultores a lo largo de todo el mercado chileno.

¿Por qué eligieron a Coagra como su representante de marca en nuestro país?

Fella pertenece a AGCO Corporation, quienes también son dueños de los tractores Valtra, los

¿Cuál es su estrategia comercial con Coagra para este 2018?

En 2018 queremos continuar trabajando con Coagra para contribuir en su exitoso inicio con los productos Fella, que comenzaron en 2017.

Líderes en el rubro Semillero

Desde 1986



ALFALFA



MAÍZ



MAÍZ CHOCLERO



RAPS



REMOLACHA

Maquinaria de Coagra

Implementos para cada necesidad agrícola

El año 2017 la línea de Maquinaria de Coagra comenzó a importar destacadas marcas propias para satisfacer los requerimientos para los cultivos de sus clientes, los cuales requieren equipos cada vez más especializados y de alta calidad.

Por María José Urcelay



Tractor Modelo A73 Orchard



Tractor Modelo T193

La experiencia de Coagra con el Grupo AGCO nació con la representación de los tractores VALTRA (Ex Valmet), en Chile desde el año 2013. Dentro de los equipos más destacados este 2018 se encuentran el tractor Valtra modelo A73 Frutero de 82 HP y el T193 de cultivo de 210 HP. El primero se destaca por su potencia con el eficiente motor Perkins de tres cilindros turboalimentados con intercooler, de gran rendimiento para todo tipo de labores en la fruticultura. El ser compacto, le permite un buen manejo en espacios reducidos, como huertos frutales en alta densidad los que cada vez cuentan con menos espacio de operación. Disfruta de una capacidad de elevación de 2.900 kg y cuenta con un sistema hidráulico único en el

mercado que facilita el uso del tracto-elevador trasero. Debido a que el cuidado del operador también es importante, el diseño de los comandos hace más cómodas las extensas horas de trabajo arriba del tractor.

En el caso del modelo T193, fabricado en Finlandia, cuenta con una potencia de un motor de seis cilindros con bajo consumo de combustible - gracias a la tecnología SCR, que limpia los gases de escape, a la vez que optimiza el rendimiento del motor - por lo que es ideal para trabajos duros. El equipo funciona con pesos diferentes (por ejemplo, cuando se trabaja con el cargador frontal) y en todas las condiciones climáticas. La parte



Fertilizer Bdf 1300



Maquinaria Fella

inferior de los tractores, que es excelente para su uso forestal, también presenta una ventaja en el trabajo agrícola diario.

Como un sello de Valtra, este equipo cuenta con un diseño de cabina espaciosa, ergonómica y segura para el conductor. De hecho, la serie T es la más espaciosa de su clase de tamaño, ofreciendo una excelente visibilidad a través de sus vidrios polarizados.

IMPLEMENTOS INNOVADORES Y DE GRAN EXPERIENCIA

La exitosa alianza comercial con Tractores Valtra, le permitió a Coagra incursionar en otras líneas destacadas pertenecientes al gigante grupo mundial AGCO. Es así como incorporaron la abonadora Valtra para fertilizar: FERTILIZER BDF 1300. "Es sencilla y tiene buen ancho de trabajo y es fácil de operar. Me gusta porque

FELLA

- 100% fabricación alemana.
- Mayor resistencia y durabilidad.
- Lubricación de por vida, equipos libres de mantenimiento.
- TurboLife: sistema de flotación de barras de corte, se copia el terreno a la hora de segar.
- ComfortChange: sistema de cambio rápido de cuchillas de cortes.
- SafetySwing: protector de impacto.

TRACTOR A73

- Fabricado para atender las necesidades frutícolas.
- Excepcional maniobrabilidad.
- Fácil mantenimiento.
- Filtro de aire seco.
- Caja de cambios sincronizada 12 + 12.
- Motor PERKINS (alto rendimiento, mínimo consumo).

TRACTOR T193

- Fabricado en Finlandia.
- Potencia de seis cilindros: mayor potencia y productividad.
- Agilidad optimizada.
- Motores AGCO POWER™ con tecnología SCR.
- Transmision HiTech: cambios suaves y rápidos.
- Sistema hidráulico de centro abierto.
- AutoComfort: sistema de suspensión de la cabina.
- AutoTraction: conduzca exclusivamente con los pedales de acelerador y freno.

FERTILIZER BDF 1300

- Depósito de polietileno preparado: resistencia a la corrosión, de fácil mantenimiento y limpieza.
- Discos, protección, tornillos, cerraduras y acierre inferior en acero inoxidable.
- Agitador oscilante sellado, menos daño a las semillas y menor mantenimiento.
- Distribución de semillas y fertilizante entre 18 a 36 metros de ancho.
- Compuertas que permite bajas dosis con precisión.
- Guías dobles de desplazamiento: distribución uniforme.



Fella

es más simple, a veces tanta tecnología juega en contra”, comenta Ricardo Yunge, quien se dedica a prestar servicio de fertilización en Puerto Varas y sus alrededores y espera entre marzo y abril comenzar con fuerza la temporada.

Pertenciente al mismo grupo AGCO, se incorporaron productos de pastería Fella, una compañía con 100 años de historia que contribuye con segadoras, hileradores y rastrillos pateadores, todo especialmente pensado para cultivos forrajeros. Es una marca alemana cuya construcción y armado se realiza 100% en ese país, “algo que muy pocos de nuestros competidores pueden garantizar, ya que debido a la globalización, construyen y ensamblan en países de distintos orígenes afectando su calidad”, asegura Francisco Caroca, gerente de la línea de Maquinaria. En la Agrícola y Ganadera Santa Elena en Puerto Varas, adquirieron hace poco un rastrillo pateador de Fella. El administrador del campo, Robert Heim nos costó su experiencia en la última temporada: “Es un equipo robusto y fácil de utilizar. Hace la pega y desparrama bien el pasto. Tenía rastrillos de otras marcas, pero para mí era un drama porque se quebraban mucho las patas. Con este rastrillo no tuve problemas, encuentro que la marca es buena y soy fanático de los productos alemanes”.

Challenger también es una empresa perteneciente al grupo AGCO, pero de origen norteamericano. Con sus más de 60 años



de historia distribuye sus enfardadoras en 150 países. En Chile se puede encontrar la enfardadora 1838/1840 central representada por Coagra, única en su tipo. “Por muchos años teníamos una enfardadora lateral, pero con esta central tenemos más rendimiento. Permite ver mejor la forma en que se va trabajando, por lo que se puede tener bien controlada la enfardadura misma”, comenta Manuel López, administrador del Fundo Manantiales de Valle Hermoso ubicado en la zona de Algarrobo, Región de Valparaíso. Un campo de 200 hectáreas de avena, falaris y ballica.

Otra de las destacadas marcas representadas por Coagra es la italiana Marani, con 65 años en el mercado, la cual se encuentra presente en Chile con su carrito de riego Explorer modelo GT070B, para cultivos mayores como maíz,

MARANI

- Turbina con by pass incorporado conectado directamente en el reductor con 3,4,6 velocidades.
- Materiales de prolongada duración.
- Mínimo consumo de energía.
- Manguera de polietileno de alta densidad con aspersor constante.
- Sistema Guía - Turbo: garantiza el adecuado enrollado del tubo en la máquina por medio de torillo sin fin.
- Doble entrada de agua para la irrigación de campos contrapuestos, sin desplazar la máquina.



CHALLENGER

- 100% fabricación alemana.
- Mayor resistencia y durabilidad.
- Lubricación de por vida, equipos libres de mantenimiento.
- TurboLife: sistema de flotación de barras de corte, se copia el terreno a la hora de segar.
- ComfortChange: sistema de cambio rápido de cuchillas de cortes.
- SafetySwing: protector de impacto.

papas y alfalfas. "Invertir en riego tecnificado siempre es bueno porque se ocupa menos mano de obra. Este carrete me gustó por la distancia que riega y la cantidad de agua que tira. Si pudiera, invertiría en otros.", comenta Manuel Hidd, productor maicero de la Región de Ñuble.

Además del carrete, Marani se encuentra presente en Chile con tractobombas y motobombas.

A su vez, Coagra es el distribuidor oficial en Chile de los productos para labranza de la empresa Baldan - de origen brasileño - con más de 90 años fabricando implementos como: sembradoras, desmalezadoras, distribuidores, perforadores de suelo, arados y rastras, además de abonadores, cultivadores y grúas. El productor Juan Espinoza, dedicado a cultivar 70 hectáreas de papas en Linares, compró hace poco tiempo una rastra aradora Baldan y - a pesar de que aún no ha podido utilizarla frecuentemente por no ser aún la fecha fuerte de arado - comenta que espera en mayo explotar todo su potencial. "Aunque la he podido usar poco, he notado que es entradora, buena para picar y su manejo no es complicado", comenta.



Arado Subsolador ASTH

- Desarrollado para eliminar las capas compactadas del suelo.
- Aumenta la capacidad de infiltración del agua en el suelo: evita erosiones.
- Facilita el crecimiento de las raíces de plantas.
- Es de fácil utilización y alto rendimiento.



Arado Reversible Hidráulico ARH

- Versátil para trabajar en terrenos inclinados.
- Trabajo de calidad y alto rendimiento.
- Puede ser utilizado también para construcción de curvas de nivel.
- Posee múltiples regulaciones en los discos, como altura, giro e inclinación: garantiza el mejor ajuste para cada tipo de suelo.



Desmalezadora Rotativa

- Alto rendimiento.
- Aplicable en diversos tipos de vegetaciones.
- Acoplamiento al tercer punto del tractor, pudiendo ser lateral o súper lateral.
- El material se puede dejar depositado en una única línea o distribuidos de manera uniforme en el suelo.
- Su caja multiplicadora es lubricada en baño de aceite.
- Engranajes de dientes helicoidales.
- Exclusivo sistema de giro libre Baldan.
- Cardan con dispositivo de seguridad "embrague" para protección de la caja multiplicadora.
- Su estructura posee un sistema de fabricación especial que garantiza su máximo desempeño y rendimiento operacional.



Rastra CRSG-L

- Desarrollada para trabajos de preparación de suelo para la siembra de cereales y reconstrucción de pasturas.
- Espaciamiento de 235 mm entre discos.
- Cilindro hidráulico, conectados a las llantas auxiliares en el traslado, maniobras y control de profundidad de trabajo.

Trituradora de poda · Rotovator Rototiller · Picadora de Rastrojo

- Estructuras robustas en caja multiplicadoras y con chasis de gran espesor.
- Sistema de sellado exclusivo para proteger los cojinetes que soportan al rotor, perfectamente diseñados para condiciones de trabajo difícil.
- Rotor y bridas de acero antidesgaste.
- Las transmisiones laterales son de engranajes robustos.
- Sistemas hidráulicos totalmente sellados.
- Equipos bien equilibrados en su peso: mayor centro de gravedad cerca del tractor.



Trituradora de poda

La más reciente incorporación de implementos en Coagra es la marca Celli de origen italiano fundada en 1955, la cual introducirá en Chile rototiller, rotovator de cultivos y hortalizas, además de rotofresas, picadoras de rastrojo y trituradores de sarmiento. Los grandes beneficios de esta marca - cuyos productos se podrán solicitar en Coagra a partir de abril de este año - radica en que: "Celli diseña, construye y distribuye labranza y equipos de suelo impulsados por toma de fuerza y aplicaciones complementarias, tales como trituración de poda, picadora de rastrojos y rotovatores, entre otros. Nuestro principal objetivo es entregar productos innovadores y de alta calidad de acuerdo a las necesidades del cliente", comenta Fred Aros, jefe de implementos en la línea de Maquinaria.

La incorporación de todas estas marcas ha estado acompañado de un exhaustivo trabajo en Coagra por fortalecer la fuerza de venta y manejo técnico. "El equipo de venta de Coagra ya está capacitado para atender a cualquier demanda de nuestros clientes", comenta Francisco Caroca. Además, han debido abastecerse de todos los repuestos para los equipos y adquirir los conocimientos necesarios para orientar a los clientes. "Desde el segundo semestre del 2017 hemos estado en un sin número de demostraciones en campos desde la V a la X región, mostrando los beneficios de nuestras nuevas marcas de implementos con las que - sumadas a nuestra marca de tractores Valtra - podamos generar un paquete de soluciones a nuestros clientes", asegura Caroca.



Rotovator



Rototiller



Picadora de Rastrojo

PRESIDENTE DE FEDEFRUTA DESTACÓ MEJORES CONDICIONES CLIMÁTICAS Y DE MERCADO

Sector frutícola prevé envíos récord de **US\$ 5.700 millones** para la actual temporada

Con esa cifra lograrían recuperar pérdidas del año pasado. Alza sería de 10% en envíos al exterior y 20% en retorno de divisas.



El inicio de 2018 ha coincidido con un mejor ánimo en el mundo empresarial y el presidente de la Federación de Productores de Fruta de Chile (Fedefruta), Luis Schmidt, pareciera ser parte de ese optimismo.

“Hemos tenido un año con buen clima, no hemos tenido los problemas vistos en las temporadas anteriores de enorme sequía en el norte, centro y sur del país. Y, por lo tanto, los volúmenes de producción van a aumentar”, estima el dirigente.

Precisamente, 2017 fue un período complejo para el sector frutícola dado los resultados menores a los de la temporada anterior debido a la coincidencia de temperaturas más altas y los incendios. En este marco hubo que adelantar a diciembre la cosecha de mucha fruta, lo que redundó en una disminución de

1,8% en el volumen de exportación y 7,6% en el retorno de divisas.

Este año, según lo descrito por Schmidt, el panorama es diferente y esperan superar la mala racha vivida y recuperar la pérdida. De ahí que proyectan alcanzar envíos de 2.935 toneladas, lo que se traduciría en un nuevo récord para el sector de US\$ 5.758 millones.

Más allá de factores incontrolables como el tiempo, la estabilización de nuevos productos en mercados internacionales aportaría al crecimiento del rubro. Frutas como las cerezas, arándanos y nogales, que están “creciendo a tasas muy fuertes” según el dirigente, serían ejemplo de esto.

“Tuvimos recientemente un gran

cosechón de cerezas. Solo en cerezas, se exportaron el año pasado del orden de US\$ 635 millones. Creemos que este año vamos a llegar a los US\$ 1.000 millones. Eso significa que estaríamos exportando más de la mitad de lo que se exporta en vino en este país”, enfatizó Schmidt.

Agregó que en 2017 enviaron alrededor de 20,5 millones de cajas de cerezas y que este año esperan superar las 37 millones, lo que se traduciría en un aumento de “casi el 100%”.

Schmidt explicó que si bien hay otros productos que en este momento crecen a un menor ritmo, como las manzanas, sus perspectivas también son halagüeñas. Esto, por cuanto en países de Europa, como Alemania –principal mercado del citado producto–, “han tenido una temporada muy mala en cuanto a producción, por enormes nevazones y heladas, y por lo tanto, el stock que tienen es muy bajo”, finalizó Schmidt.

El traspí del dólar

En un escenario en que la baja del dólar les ha complicado el panorama, el presidente de Fedefruta destacó la importancia de mejorar la productividad, bajar costos, mecanizar procesos. No obstante, expresó su deseo de que “ojalá el tipo de cambio no siga cayendo a los niveles que lo está haciendo”.

Para la competitividad, agregó, otro punto importante es trabajar en la imagen país y facilitar el acceso a mercados internacionales.

Exportaciones de frutas



Confíe su Maíz a quienes más saben

¡recepciones abiertas!

Primeros en: VELOCIDAD • TRANSPARENCIA • SERVICIO



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



- 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