

EDICION 154 MAYO 2018



## PROYECCIÓN Y EVOLUCIÓN DE LOS ORGÁNICOS EN CHILE

Agrícola El Avellano:  
Especialidad, ingenio y  
trabajo en familia



Semillas KWS:  
Semillas de contra  
estación en Chile



Ferretería de Coagra:  
Marcas propias con respaldo  
internacional



Revista Coagra  
Edición N° 154  
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](http://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](mailto:revistacoagra@coagra.cl)

Casa Matriz  
• Mostazal: (72) 2202510

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

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

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

# INDICE

Noticias 02

Empresas Agrícolas Destacadas 04

*Agrícola El Avellano*  
Especialidad, ingenio y trabajo en familia

Columna 08

Reportaje Central 10

La evolución y proyección de los orgánicos en Chile

Recomendaciones Técnicas 14

Ventana del Proveedor 20

*Semillas KWS*  
Gran inversión en investigación de semillas de contra estación en Chile

Nuestra Empresa 22

*Línea de Ferretería de Coagra*  
Marcas propias con respaldo internacional



## 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](http://www.coagra.com)

 **COAGRA**  
Entregamos Soluciones Agrícolas

## Las preferencias del consumidor en nuestros huertos

**E**n nuestro país a mediados de la década del 90 irrumpió una corriente de producción frutícola que cambiaría para siempre el mercado de producción y abriría las puertas para el desarrollo de la fruta libre de residuos y orgánica. Hay que recordar que, en esos tiempos, estos conceptos estaban reservados solo para mercados sofisticados y de bajo volumen en algunos países de Europa y en ciertos mercados locales de Norteamérica.

Han pasado 30 años desde este hito y la verdad es que los cambios han sido vertiginosos. Hoy en día es el consumidor final quien pone sus propias reglas sobre qué y cómo quiere su fruta, generando un inmediato impacto en la cadena comercial. Esto parte por el supermercado local, baja al recibidor, llega a la exportadora en Chile y finalmente recae en el productor. La velocidad de esta cadena es cada vez más rápida, lo que hace que la tasa de renovación de huertos, manejo sanitario y control de residuos sea cada día más exigente.

Durante toda esta rápida reconversión comercial se multiplicaron y abrieron destinos y opciones para la fruta orgánica donde Chile ha jugado un rol de mediana relevancia en uva vinífera, manzanos, kiwis, arándanos, frutillas y moras. Sin embargo, el crecimiento en frutales mayores no ha prosperado a la velocidad que se esperaba, a pesar de una demanda existente, dado su complejo manejo fitosanitario pro-

ducto del ataque de plagas y enfermedades de difícil control como son los hongos e insectos.

Habrà que ver qué depara el futuro en materia de crecimiento del mercado orgánico, dado que la fruta no orgánica ha elevado fuertemente sus estándares de inocuidad y de uso y origen de productos, por lo que probablemente ambas modalidades se acerquen cada día más. Es importante dejar claro que a la fecha no existe un gran crecimiento en el mercado orgánico, sino que tienen buen resultado especies que logran buenas producciones y calidades, con bajos requerimientos de control y manejo químico, teniendo una posición competitiva inigualable en el mercado.

Lo que es claro e irreversible, es que la calidad y la producción de fruta cada día se orienta más a un manejo con menor carga de fitosanitarios, uso de productos de origen natural para el control de plagas y enfermedades y prácticas culturales que permitan maximizar rendimientos y calidad, sin la aplicación de agentes externos. Lo que le da un espacio y proyección tanto a la fruta orgánica como a la fruta libre de residuos. Este desafío debe seguir siendo el norte de nuestra fruticultura, que tantos éxitos ha tenido en los últimos 40 años.

Max Donoso M.  
Presidente  
Coagra S.A.

## Coagra entrega asesoría

La sucursal en Rancagua de Coagra, en conjunto con la empresa agroquímica Basf, realizaron el pasado 26 de marzo, una actividad para asesorar a dos importantes productores de cerezas de la zona central: Agrícola La Viña del productor Andrés Claro y Fundo San Antonio de Samuel Budinich. Para llevar a cabo la actividad, invitaron a uno de los principales asesores de cerezos en Chile, Carlos Tapia, con quien aclararon dudas sobre la formación de plantas nuevas y definieron criterios para temas de post cosecha y poda.

## Hernán Garcés recibió premio Cherry Visionary Award

Se trata de un prestigioso reconocimiento internacional que se le hizo entrega a Hernán Garcés - dueño de Agrícola Garcés e histórico socio de Coagra S.A. - el cual destaca su trabajo por promover el desarrollo y exportación de cerezas en Chile. El premio fue entregado en la ceremonia de inauguración del Global Cherry Summit que se realizó el 24 de abril en nuestro país.



## 600 productores en Ferias Agrícolas de Coagra

San Vicente, San Fernando, Santa Cruz y Linares fueron las primeras localidades donde se llevaron a cabo las ferias agrícolas de Coagra, en los meses de abril y mayo, las cuales son organizadas por la línea de Maquinaria de la empresa. En las actividades participaron también empresas como Basf, Syngenta y Anasac, junto a otros proveedores relacionados al rubro y Banagro, con soluciones de financiamiento para los clientes. Las ferias agrícolas de Coagra han reunido a más de 600 productores a lo largo de Chile. Son instancias en las que se realizan exhibiciones de tractores, equipos y repuestos, junto con demostraciones con implementos destinados a la trituration e incorporación de rastrojo de maíz, como también de preparación de suelo.

## Coagra realiza charla sobre tecnologías para frutos secos

Con la finalidad de presentar los productos METAL-TEC y la línea de tractores fruteros Valtra, se llevó a cabo una charla técnica comercial a 20 clientes de Coagra, dueños de campos de frutos secos en la localidad de San Vicente de Tagua Tagua. En la instancia los asistentes pudieron conocer las últimas tecnologías en cuanto a maquinarias para el trabajo con frutales, especialmente nogales y almendros.

## Promueven kiwi chileno en India

Entre el 2016 y 2017 los envíos de kiwi a India se han incrementado en un 85%. Para seguir impulsando el éxito de esta fruta, exportadores de nuestro país crearon una campaña que busca asociar al kiwi con su origen (Chile), para un mejor conocimiento de los comerciantes y consumidores del país asiático. De acuerdo a datos de ProChile, Chile es el tercer mayor exportador del mundo de kiwis, con 193 mil toneladas en 2017, superado por Nueva Zelandia e Italia.



**ESTRENO**  
Sábado 9:30 hrs.

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

## Comida con clientes de Coagra en San Felipe

En la sucursal de San Felipe se llevó a cabo una comida con 60 clientes de la zona junto a las máximas autoridades de la compañía, como Max Donoso, presidente del Directorio de Coagra S.A. y Juan Sutil, dueño de Empresas Sutil. La finalidad fue compartir visiones respecto a los desafíos para la empresa agrícola en la próxima década, junto con conversar sobre el Proyecto Carretera Hídrica como oportunidad para el desarrollo agroalimentario y adaptación al cambio climático. La instancia también fue un espacio de encuentro y conversación que permitió estrechar lazos entre los asistentes.

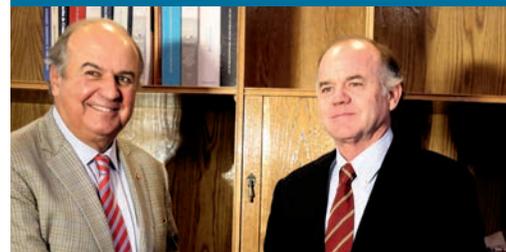


## Comenzó ciclo de Días de Campo de Coagra

Una serie de actividades se han llevado a cabo, encabezadas por la línea de maquinaria de Coagra, en diversas zonas de Chile. El 14 de marzo fue el primer Día de Campo en la Agrícola Las Casas, en el sector de Panquehue, Región de Valparaíso. El objetivo fue presentar las últimas novedades de los tractores Valtra y los implementos importados de Challenger y Fella. Asistieron 15 clientes prestadores de servicios agrícolas y dueños de campo de la zona. La actividad se replicó en la zona de O'Higgins, específicamente en el Fundo de don Juan Balcazar en el sector de Codegua. En esta oportunidad asistieron 20 clientes de la zona. Además del personal organizador de Coagra, participó un ejecutivo de Anasac con su línea de semillas de alfalfa, por lo que el enfoque del Día de Campo fue mostrar las tecnologías de maquinaria y semillas.

## Ministro Walker se compromete con la Región de la Araucanía

Dentro del Plan Impulso Araucanía 2018 - 2026, el ministro de agricultura, Antonio Walker, comprometió el despliegue en terreno de los directores de servicios del Minagri, para comenzar con la coordinación e implementación de algunas medidas enfocadas en la agricultura, el turismo y las energías renovables. Además, se reunió con el intendente de la Araucanía, Luis Mayol, donde el ministro aseguró que: "No por cien terroristas vamos a poner en riesgo el desarrollo de esta región que tiene este potencial tan grande". Por lo que se trabajará en una coordinación público - privada con las comunidades mapuches.



# Podexal®

Fungicida

- ✓ Amplia y permanente protección contra hongos que penetran por los cortes de poda.
- ✓ Formulación de alta permanencia y resistencia al lavado que permite cubrir fácilmente el corte.

**BASF**  
We create chemistry

[www.basf.cl/agro](http://www.basf.cl/agro)

Consultas: Santiago (56 2) 26407231 - La Serena (56 9) 92243435 - Sn. Felipe (56 9) 93225370 - Rancagua (56 9) 93285388

Curicó (56 9) 51885423 - Chillán (56 9) 93288779 - Los Angeles (56 9) 71670839 - Temuco (56 9) 93451677 - Osorno (56 9) 93285393

® es marca registrada. Leer la etiqueta antes de usar el producto.

 **BASF.ProtecciondeCultivos.Chile**



Agrícola El Avellano

# Especialidad, ingenio y trabajo en familia

Pablo Grau junto a su yerno Cristhian Navarrete, han desarrollado vivero y huertos de avellano europeo en la Región de Ñuble. Comenzaron con dos hectáreas hace 12 años y hoy ya suman más de 80. Aquí nos cuentan cómo lo hicieron.

Por María José Urcelay.



Pablo Grau y Cristhian Navarrete

Todo partió con casuales conversaciones entre Cristhian Navarrete - Ingeniero Civil Agrícola - y su suegro Pablo Grau - Ingeniero Agrónomo- para invertir en un proyecto familiar. Las ganas estaban, pero faltaba en aquel entonces la tierra.

Pablo es investigador del INIA desde 1983 y Cristhian trabaja en una empresa de riego, por lo que los conocimientos del manejo productivo los tenían, así que decidieron comprar el 2006 una parcela de 20 hectáreas en Coihueco y formaron la sociedad "Agrícola El Avellano Limitada". En principio comenzaron el viverismo en sólo dos hectáreas del terreno debido a que el

material genético del que disponían era limitado y a que, como venían partiendo, no contaban con maquinaria, por lo que el trabajo manual resultaba lento y agotador dado que había que capacitar a la gente para que las labores fuesen tal como se necesitaban, es así como "empezamos a mecanizarnos de a poco y a ir aumentando la superficie destinada a vivero", comenta Cristhian.

Además del avellano, al comienzo trabajaron con castaños un tiempo, pero no había mucha demanda y la venta era bastante informal. La metodología de trabajo que tienen en el vivero

es vender planta terminada -de dos años - y bajo condición de contrato, entonces no era negocio tener más de 5.000 plantas de castaño esperando que alguien las fuera a comprar ya que si no se vendían esas plantas debían descartarlas. Por tal motivo, trabajaron tres años con castaños y decidieron eliminarlo de su paleta productiva hasta que haya un mercado más maduro y formal. También realizaron intentos con nogales, pero el clima no los acompañó.

El frío de la zona en la que se encuentran no permitía un buen desarrollo de la planta. Paralelamente, también hicieron el intento con manzanos. Probaron con algunos porta injertos, pero lo descartaron rápidamente sin llegar a ponerlos a la venta. Con todo lo anterior, se dieron cuenta que para el avellano europeo el clima de la zona era perfecto. "De repente uno incursiona en muchas cosas y sabe de todo poco, así que optamos por especializarnos sólo en avellano europeo y tratar de sacar las mejores plantas que existan en el mercado, esto es, plantas uniformes y de calidad genética garantizada", comenta Navarrete. La idea fue enfocarse en algo y hacerlo lo mejor posible.

## UN FRUTAL VENTAJOSO

A juicio de Pablo y Cristhian, el avellano reúne una serie de características que lo destacan frente a otros frutales, haciéndolo más interesante para incursionar. Pablo comenta que tiene baja demanda de mano de obra - uno de los grandes problemas del trabajo agrícola en la zona es el llamado "boom" de los berries que requieren mucho personal. También requiere poca agua - aproximadamente 0,7 a 0,8 litros por segundo por hectárea -, bajo manejo de agroquímicos,

y una alta capacidad de mecanización, por lo cual, el costo de mantención del huerto es bajo. Características como estas han hecho del avellano un cultivo muy interesante para los agricultores chilenos. Prueba de lo anterior, es el incremento de la superficie de plantación anual en Chile, en aprox. 2000 ha/año. Se estima, que la superficie plantada de nuestro país, puede alcanzar las 50 a 60.000 hectáreas (superficie actual de Italia), basado en la proyección de la demanda mundial.

El mayor volumen de este fruto se produce siempre en el hemisferio norte y como es importante contar con productos los más frescos posibles, Chile se ha transformado en una gran alternativa para una producción en contra estación debido a sus ventajas comparativas desde el punto de vista de pocas enfermedades en plagas y volumen productivo.

“Las principales plagas del avellano que están en el mundo, no se encuentran en Chile. El SAG

ha sido muy riguroso en eso”, comenta Grau, quien agrega que: “no es casualidad, que para FERRERO, la mejor calidad de avellana producida en el mundo, es la chilena”.

#### AGRÍCOLA EL AVELLANO

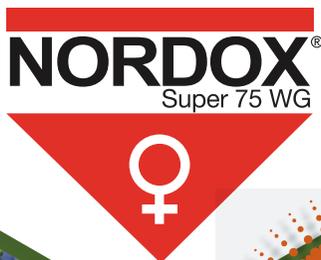
La sociedad está compuesta por el vivero que está ubicado a unos 20 km. de Chillán hacia la cordillera. En cambio, el huerto se encuentra en la localidad de Bulnes, a aproximadamente 30 km. al sur de Chillán. Esto implica una distancia significativa para moverse de un lugar a otro y requiere una buena planificación. La razón de esto radica primero en la dificultad de encontrar espacios extensos en parcelas colindantes, pero también debido a aspectos o alcances sanitarios.

“Nunca es bueno tener un huerto comercial al lado del vivero. Si el vivero está al lado de un huerto comercial que está creciendo, las plantas del huerto van teniendo algunos patógenos que pueden traspasarles a las plantas nuevas del vivero. El vivero es una unidad de maternidad,

pero de plantas”, asegura Grau, como experto en el tema, ya que es investigador del INIA específicamente de frutales de nuez.

Actualmente, como vivero manejan tres variedades comerciales: Barcelona, Tonda di Giffoni y Lewis. Como se señaló anteriormente, su enfoque en el vivero está en entregar planta terminada, esto quiere decir plantas de dos años que son más grandes, robustas y van con la poda de conducción y en monoeje. Además, para cada una de estas variedades cuentan con sus polinizantes específicos - más de uno por cada variedad comercial -, lo que asegura lograr un período de polinización más prolongado y una mayor probabilidad de obtener buenos rendimientos.

Desde hace algunos años vienen probando y multiplicando otras variedades, una de las cuales tiene la particularidad de ser una fruta de gran tamaño, la cual ya está en la etapa



75%  
CONCENTRACIÓN  
DE COBRE  
METÁLICO

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

## La partícula más pequeña del mercado

- Fungicida/bactericida de amplio espectro con acción de contacto y preventivo.
- Tamaño ideal de partículas que permiten una buena distribución y cobertura en la planta.
  - Alta retención y resistencia al lavado por lluvia.
  - Excelente humectabilidad y suspensión prolongada.



final para lanzarla comercialmente para el año 2020. Estiman que, por su cualidad particular de tamaño, puede ser un fruto que acceda a un mercado distinto y con mayor valor comercial.

Son 30 las hectáreas de vivero que tienen y para el 2019 esperan tener más plantas en barbecho -que pasan de uno a dos años - por lo que llegarían a las 45 hectáreas. Con esta superficie, consideran que ya es suficiente para llevar un buen manejo. “El viverismo es una pega muy gratificante, pero a su vez muy intensa y no permite errores”, asegura Navarrete. En cuanto al huerto, actualmente cuentan con 24 hectáreas plantadas con una producción promedio 3.000 kilos/ha. Este año tienen planificado incorporar 39 hectáreas más con plantas nuevas.

#### CREATIVIDAD EN LA MECANIZACIÓN

En la zona donde ellos están establecidos como vivero hay muchas plantaciones de fruta alrededor, como arándanos, cerezos y manzanos, con los cuales coinciden en algunas épocas para la captación de gente. Producto de lo mismo

es que han optado por invertir en tecnologías. “Si no estuviéramos tan mecanizados como estamos hoy día para los diferentes procesos del viverismo, no podríamos haber crecido en la cantidad de hectáreas que tenemos”, comenta Navarrete.

Esto se ha aplicado, fundamentalmente, en la multiplicación y cosecha, cuyo objetivo central es lograr plantas sanas, de buen vigor y óptima calidad de raíces. En este punto hay que destacar que han debido utilizar el ingenio, puesto que tanto en Chile como en el mundo no existe un proveedor específico de máquinas para los viveros de avellano. “Al final uno empieza a adaptar cosas que están destinadas para otros fines. Por ejemplo, tenemos una máquina plantadora que tiene como base una máquina que utilizan para plantación de flores, la cual la fabricamos haciendo algunas modificaciones.

Esto ha sido prueba y error no más. Hay que ponerse creativo”, afirma Cristhian. Dentro de lo que hay en el mercado mundial, fueron tomando

lo que les servía y sacando ideas.

Con este enfoque en mente, están constantemente visitando ferias agrícolas para conocer las últimas novedades del mercado en cuanto a tecnologías para introducir las al avellano, buscando máquinas para viverismo. Si bien hay trabajos que no se pueden dejar de hacer a mano por la delicadeza que implican, han tratado de mecanizar al máximo las distintas tareas por un lado para disminuir costos, pero principalmente para estandarizar los procesos y lograr uniformidad de plantas.

#### EL FUTURO DEL AVELLANO

Tienen contrato con Frutícola Agrichile desde los inicios - principal poder comprador del avellano en Chile - “nos da tranquilidad tener como preocupación máxima el lograr calidad y obtener hartos kilos solamente, porque la fruta la tenemos vendida”, comenta Navarrete. Esto implica que antes de cosechar y entregar, ya saben a quién le van a vender y a qué precio debido a que las condiciones están establecidas

de antemano. El centro de acopio se encuentra en San Gregorio, a unos 30 kilómetros al norte de Chillán. Ahí mismo también los productores pueden ver el análisis de la fruta que se está entregando.

De acuerdo a lo que señala Pablo, las 20.000 toneladas de producción de avellano en Chile, representan sólo el 5% de la demanda de Ferrero a nivel mundial y para el 2025, todo el incremento de producción de nuestro país, representaría el 15% de su demanda: "¿a qué productor hoy día le dicen, plante no más que para el 2025 le voy a seguir comprando? Sólo Ferrero. Por lo mismo, cuentan con contratos a largo plazo renovables".

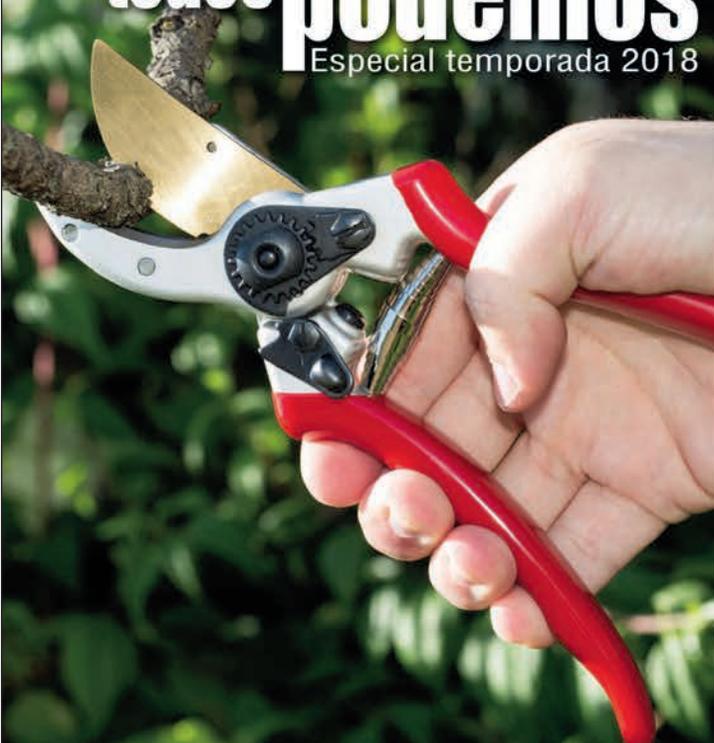
Actualmente, en la sociedad están Cristhian y Pablo a la cabeza, además de Pablo Grau hijo - también Ingeniero Agrónomo e incorporado recién el año pasado a la empresa - como administrador agrícola del vivero y de los huertos comerciales.



Aseguran que están felices con este trabajo familiar, se llevan muy bien, hacen lo que les gusta y se complementan a la perfección de acuerdo a los conocimientos de cada uno, por lo que esperan seguir por este camino que les ha permitido especializarse y crecer

al alero del avellano. "Estamos muy contentos y ojalá siga bien el cultivo y la demanda en el mundo de consumo que es lo fundamental", comenta Grau. ☺

**Con Coagra**   
**todos podemos**  
 Especial temporada 2018



 <p><b>FELCO</b> Tijera Poda 8</p> <p>21 cms</p>	 <p><b>FELCO</b> Tijera Poda 32</p> <p>21 cms</p> <p><b>NUEVO</b></p>	 <p><b>PFENNIGER</b> Tijera Cosecha</p> <p>17 cms</p>
 <p><b>ARS</b> Tijera Raleo 310 S Curva</p> <p>16 cms</p>	 <p><b>ARS</b> Tijera Raleo 300 L</p> <p>19 cms</p>	
 <p><b>ARS</b> Serrucho fijo UV32E</p>	 <p><b>BAHCO</b> Serrucho 384 5T</p>	
 <p><b>BAHCO</b> Tijerón P160-75</p> <p>75 cms</p>	 <p><b>BAHCO</b> Tijerón P16-60</p> <p>60 cms</p>	 <p><b>FELCO</b> Tijerón Poda Aluminio 211-60</p> <p>60 cms</p> <p><b>NUEVO</b></p>

600 3 200 200

ferreteria@coagra.cl - www.coagra.com

 **COAGRA**

Exportaciones de Nectarines chilenos



# Crecen un 51% en Asia con cotizaciones menores que el 2017

América Ramírez  
Jefe Departamento de Información e  
Inteligencia de Mercado Decofrut

Las exportaciones nectarines chilenos, se encuentran prácticamente finalizada, experimentando esta nueva temporada un crecimiento de 8%. Las buenas condiciones primaverales del 2017, han dado buenos resultados en gran parte de los frutales caducos a nivel de producción, no siendo la excepción esta especie.

La temporada de nectarines, estuvo marcada por un considerable aumento en las exportaciones al mercado asiático. Los primeros envíos a China, ocurrieron durante la semana 48, anticipándose una semana respecto el 2017. A la fecha, las exportaciones totales de nectarines al mercado asiático completan 20.759 toneladas, volumen 51% superior al registrado en igual semana de la campaña anterior. China fue el principal destino del nectarín chileno en este mercado, exportándose cerca de 16.809 toneladas (volumen 6 veces superior al enviado la temporada anterior),

seguido de lejos por Taiwán con cerca de 3.770 toneladas (un 37% inferior al 2017) y Hong Kong con un poco más de 178 toneladas.

En China, los primeros nectarines chilenos se comercializaron durante la semana, alcanzando precios de apertura 22% inferiores al 2017, en torno a US\$3,00/kilo. En general, los nectarines chilenos se encontraron con un mercado dominado por la fruta australiana, con baja oferta y alta demanda. Si bien los arribos de fruta chilena fueron aumentando durante las primeras

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

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



Contrate su espacio llamando al  
72-2202501 o en [revistacoagra@coagra.cl](mailto:revistacoagra@coagra.cl)

semanas, la oferta total no lograba satisfacer por completo la demanda, lo que permitió una buena rotación y que los precios se mantuvieran altos.

A partir de la semana 5, el incremento del volumen de nectarines chilenos, provocó que los precios se ajustaran negativamente y tendieran a la baja, pese a que la demanda se mantuvo activa. Los precios más bajos se registraron hacia el final de la temporada (US\$1,80/kilo), en donde la presencia de fruta con problemas de condición no permitió que las cotizaciones mejoraran, pese a la disminución en la oferta.

Considerando un promedio de todos los calibres y variedades, los nectarines chilenos alcanzaron esta temporada en China un precio promedio de US\$2,80/kilo, valor 14% inferior respecto al obtenido la campaña anterior.

Para más información, suscriba nuestros reportes semanales de mercado Fruitonline-Pro o nuestros Resúmenes de temporada en [www.fruitonline.com](http://www.fruitonline.com) o [ventas@fruitonline.com](mailto:ventas@fruitonline.com)

“ Las exportaciones nectarines chilenos, se encuentran prácticamente finalizada, experimentando esta nueva temporada un crecimiento de 8%.”



**Mantenga los insectos a raya**

**Delico**

Escama de San José Conchuelas E  
 Conchuelas Escama de San  
 Mosquita Blanca Conchuelas Escam  
 Escama de San José Conchuelas E  
 Conchuelas Escama de San  
 Escama de San José Mosqui  
 Escama de San José Conchuelas E  
 Conchuelas Escama de San  
 Mosquita Blanca Conchuelas E  
 Escama de San José Conchuelas E  
 Conchuelas Escama de San

70 años

#### Eficacia comprobada en el control de Escama de San José y otros insectos.

- Contiene Piriproxifen, ingrediente activo de reconocida trayectoria.
- Prolongado período de protección efectiva.
- Bajo impacto sobre enemigos naturales, abejas y abejorros.
- Resistente al lavado por lluvias.

Sin lugar a dudas estamos frente a una línea de negocio que cada día toma más fuerza: el aumento en las exportaciones, en la superficie plantada, la diversificación de productos o la equivalencia de norma con la UE así lo demuestran. El camino para llegar a este punto no ha sido fácil y falta mucho por recorrer aún.

*Por Constanza Henríquez.*

# La evolución y proyección de las frutas orgánicas en Chile



**F**rutícola Olmué se dedica a los cultivos y a la producción de orgánicos desde el año 1994, cuando Max Hassler, fundador y accionista de esta empresa comenzó a congelar frambuesas y moras cultivadas de forma orgánica en una planta en Curicó. Luego unos años más tarde adquirieron lo que hoy es la planta de Frutícola Olmué en Chillán.

Él junto a otros emprendedores comenzaron a incentivar y a financiar a otros agricultores para que incursionaran en el cultivo orgánico. Años más tarde se incluyó el arándano, frutilla y espárrago en los productos que la empresa congela y exporta actualmente a más de 35 países.

José Miguel Cruz, gerente comercial de la frutícola, explica que “en términos de crecimiento tenemos data de los últimos 10 años, donde hasta el año 2017 se creció en torno al 10% anual, pero este año hemos logrado hacer un programa de más de un 100% superior a lo que hicimos la temporada 2016 - 2017”.

En Frutícola Olmué procesan frambuesas, frutillas, mora cultivada, arándano y espárrago. Todo lo comercializan en congelados en formato bulk de 10 kilos o en formato retail de 500 gramos o más. “La frambuesa orgánica es la más relevante, que llega al 60% de nuestro programa. Luego le sigue la frutilla con un 18%, la mora cultivada y el arándano con el 10% cada uno y cerramos con el 2% en espárrago”, cuenta Cruz.

Otro caso es el de José Antonio Orueta, gerente de producción de Agrícola Zuria que es una empresa familiar que a diferencia de Olmué, lleva pocos años en la producción de cultivos orgánicos y que tiene trazado en el futuro seguir abriéndose camino en este rubro.

Han incursionado en el cultivo de frutas frescas como: kiwis, manzanas, peras, arándanos y uva de vino. Sin embargo, esta última la dejaron de ser orgánica esta temporada, “ya que nunca conseguimos mejores resultados en el producto terminado del vino orgánico versus el convencional” explica Orueta. A pesar de esto, han ido creciendo en los demás cultivos. Hasta este año solamente trabajaban como orgánicos cuatro hectáreas de kiwi pero ya para la próxima temporada estiman llegar a 42. En lo relativo a los arándanos están en una etapa de transición y actualmente están en pleno proceso

**“La frambuesa orgánica es la más relevante, que llega al 60% de nuestro programa. Luego le sigue la frutilla con un 18%, la mora cultivada y el arándano con el 10% cada uno y cerramos con el 2% en espárrago. ”, cuenta Cruz**



José Antonio Orueta.

de plantación de 62 hectáreas, mientras que ya tienen 20 hectáreas de manzanas y 10 de peras respectivamente.

“Lo que nos motivó a entrar en este negocio del orgánico fue inicialmente diversificar los productos que ofrecíamos al mercado y pensamos que una variedad hecha orgánica se transforma en una variedad totalmente distinta. No fue por una mirada comercial pensando que íbamos poder obtener mayores retornos por ser orgánicos. Simplemente quisimos diversificar y ofrecer algo diferente”, relata José Antonio Orueta.

#### LO ORGÁNICO TOMA LA DELANTERA

Lo que sucede con la Agrícola Zuria y la Frutícola Olmué es un claro reflejo de lo que ocurre a nivel país y mundial en torno a este tema. Según la revista Del Campo de El Mercurio el Instituto de Investigación en Agricultura Orgánica (FibI) asegura que a nivel global el número de productores orgánicos aumentó 12,8% respecto

al año anterior y que la superficie creció 15% en un año llegando a 57,8 millones de hectáreas. Mientras que los mercados más importantes según el organismo son Alemania, Francia y China.

#### CHILE NO SE QUEDA ATRÁS

Para el presidente de la Asociación de Exportadores de Frutas de Chile AG (ASOEX), Ronald Bown: “La categoría orgánica va en crecimiento, principalmente por la alta demanda en países como Estados Unidos y Europa”. A esto agrega, “en Chile el 90% de la fruta fresca que se produce como orgánica se exporta y el mundo reconoce la calidad de ésta. En términos de valor, este tipo de productos exhibe precios entre 10% y 30% mayores que la fruta convencional, convirtiéndose en una oportunidad para el sector”.

Según cifras entregadas por ASOEX durante la temporada 2016-2017 Chile exportó al





mundo 20.381 toneladas de frutas orgánicas frescas, lo cual muestra un incremento de más de 120% respecto a los envíos de 2015-2016, correspondientes a 8.954 toneladas. De las 20.381 toneladas de frutas orgánicas exportadas en el ejercicio 2016-2017, el 75,1% tiene como destino el mercado de Estados Unidos, seguido por Europa con 23,4%, Canadá 1,1%, y Asia con 0,3%.

Así lo reafirma el gerente comercial de Frutícola Olmué, “desde los inicios, el mercado más importante para nosotros y para la industria en general ha sido Norteamérica, que llega al 85% de nuestra exportación de productos congelados en el último año” y agrega “además de USA y Canadá han aparecido mercados nuevos para nosotros en los últimos cinco años, como Australia y Nueva Zelanda que hoy tienen el 8% de nuestras exportaciones. El 7% restante se exporta a Europa, que es un mercado en donde tenemos presencia hace más tiempo si lo comparamos con Oceanía, pero con un crecimiento bastante más lento”.

Así también, ASOEX informa que en cuanto a especies, las principales son: las manzanas que representan el 64,7% de los envíos; seguidas por arándanos con el 24,9%; limones 5%; kiwis 4,3%; la uva de mesa 0,4% y las naranjas con 0,2%.

En nuestro país, si comparamos con datos del 2014 entregados por el SAG, la superficie orgánica certificada subió un 66% llegando a 130 mil hectáreas. Ronald Bown cuenta que recientemente, y en conjunto con ProChile, este

año participaron por primera vez en la feria de productos orgánicos más importantes a nivel mundial llamada BIOFACH que se realizó en febrero en Alemania. “En esa oportunidad potenciamos principalmente los arándanos, ya que el Comité de Arándanos de Chile, desde la temporada pasada comenzó a registrar especialmente este tipo de exportaciones, visualizando esta categoría en su Crop Report, lo que puede ser un elemento diferenciador importante para las exportaciones chilenas de esta fruta”.

#### ACUERDO DE EQUIVALENCIA CON LA UEA

El presidente de ASOEX Ronald Bown es enfático y claro en decir que “el acuerdo sobre equivalencia en orgánicos con la Unión Europea, que está vigente desde el 01 de enero de este año, y que permitiría que los productos chilenos orgánicos puedan usar sello orgánico de la Unión Europea, sin dudas abre grandes perspectivas para el sector frutícola orgánico de Chile. Sobre todo porque Europa es un gran consumidor de orgánicos, y el segundo mercado de destino de las frutas chilenas en esta categoría”.

Cabe mencionar que este acuerdo no lo tiene ningún otro país fuera de la Unión Europea y permite que un producto orgánico chileno, certificado con la norma nacional, se venda en Europa sin controles adicionales. El ente encargado de hacer este tipo de acuerdos y de fiscalizar la producción orgánica en Chile es el Servicio Agrícola Ganadero.

La Ley 20.089 regula el Sistema Nacional de Certificación de Productos Orgánicos Agrícolas,

dentro de la cual se estipula que todo producto denominado orgánico, biológico o ecológico debe estar debidamente certificado por una entidad inscrita en el Registro del Sistema Nacional de Certificación Orgánica. Actualmente las principales entidades certificadoras es nuestra zona son Ecocert Chile S.A y Bioaudita Ltda.

#### PROCESO PRODUCTIVO COMPLEJO

Hay que enfatizar que la Ley mencionada anteriormente define a la agricultura orgánica como un sistema integral de producción silvoagropecuaria basado en prácticas de manejo ecológicas, cuyo objetivo principal es alcanzar una productividad sostenida sobre la base de la conservación y/o recuperación de los recursos naturales. Ante esta definición, hay que utilizar una serie de insumos orgánicos en la producción que no son los que usan habitualmente para poder cumplir con la esencia y naturaleza de este tipo de cultivo.

En agrícola Zuria cuentan que respecto al proceso productivo todo comienza con una etapa de transición que dura tres años y que debe ser certificado por un organismo facultado para esto como los que se mencionaban anteriormente. “En nuestro caso, es Ecocert. Ellos velan para que se cumplan las normas orgánicas durante tres años y recién ahí te dan tu certificado como productor de orgánico. Lo que se hace durante esos tres años es exactamente lo mismo que se hará en el resto del periodo que viva ese cultivo, me refiero a prácticas que involucren solamente el uso de productos autorizados o certificados por esta misma empresa o por otra. Es indispensable conocer cada uno de los

**“En Chile el 90% de la fruta fresca que se produce como orgánica se exporta y el mundo reconoce la calidad de ésta. En términos de valor, este tipo de productos exhibe precios entre 10% y 30% mayores que la fruta convencional, convirtiéndose en una oportunidad para el sector”.**

productos que ellos mismos publican en una lista. Si no existen en esa lista significan que no tienen certificación y no pueden ser utilizados”. Ahora bien ¿Cuáles los productos que se puede usar? ¿Qué características tienen? Esos insumos tienen la peculiaridad que deben ser de carácter natural, creados a base de hongos, bacterias y otros microorganismos de beneficios nativos para el uso de la agricultura orgánica y también convencional. Lo importante es que son insumos agrícolas desarrollados a base de microorganismos vegetales o fermentados sin síntesis química y que deben estar inscritos en el SAG.

Orueta es claro en decir que “el proceso productivo consiste en ir intentando manejar durante todo el año el cultivo tanto en su nutrición y en el manejo de enfermedades con las herramientas que el sistema te permite, que a veces son mezquinas. En general hay protocolos que permiten trabajar todas las especies orgánicamente y con resultados muy buenos. Por eso es importante poner el cultivo en la zona adecuada, para no tener que lidiar con pestes”.

A su juicio, lo más complicado es que está prohibido el uso de fertilizantes, desde el nitrógeno hacia arriba. “Entonces hay que buscar fuentes orgánicas y las únicas fuentes orgánicas son guano de animales sueltos por ejemplo, lo que hace prácticamente imposible utilizarlo. En nuestro caso usamos algunos cultivos que puedan propiciar nitrógeno, además hemos probado con avena. Lo más difícil es tener plantas vigorosas, estables en el tiempo y con

pocos elementos de fertilización”.

Ronald Bown comparte este punto de vista: “Se requiere fortalecer al SAG para poder llevar un control de plagas y otras enfermedades que pueden afectar la condición de orgánico de un huerto o la exportación de su producción”.

#### LO MALO

Para el gerente comercial de Frutícola Olmué José Miguel Cruz, una de las desventajas que enfrentan los productores es que cada país tiene su propia legislación y los productores deben certificarse para cada uno si es que se requiere exportar a esos mercados. Esto toma tiempo y a veces es engorrosa toda la tramitación de los certificados.

“Este año se avanzó bastante con el acuerdo de equivalencia de normas con la Unión Europea, lo cual va a simplificar la tramitación de la certificación orgánica para ese mercado, pero todavía queda mucho por hacer en esa línea con el mercado norteamericano, que es el principal en términos de volumen para la industria de congelados”, afirma.

Además a su parecer, “hay que incentivar la creación de un gremio que organice a los productores de fruta orgánica. Este gremio existía y dejó de funcionar hace un par de años atrás por falta de recursos. Sin gremio la tarea se hace más difícil y quedan los productores sin apoyo a nivel global”.

#### ¿Qué son y cómo se producen los insumos orgánicos?

El CEO y presidente de Bio Insumo Nativa Spa, Paulo Escobar explica que los insumos orgánicos son productos de origen natural derivados de plantas, microorganismos, minerales naturales, virus, entre otros, que no contienen ningún componente que haya sido modificado por el hombre a través de un proceso de síntesis artificial. Dentro de sus principales características están que no tienen riesgo para el medio ambiente y los seres humanos y que están acreditados por organismos especializados.

Para él, “los insumos orgánicos forman parte de un ecosistema de producción donde son un componente más y su importancia radica en que han podido desarrollar una importante batería de productos de alta tecnología y efectividad que permite llegar a buen término con la calidad y el rendimiento que requiere un cultivo de producción orgánica o biológica, disminuyendo las pérdidas de rendimiento y rentabilidad”.

Algunos insumos orgánicos son:

- **Compost:** Pilar fundamental de la producción orgánica ya que aporte nutrientes y microbiología para el suelo.
- **Guano rojo:** Es un aporte para la fertilización fosforada.
- **Bacillus Turingensis (BT):** Se utiliza para el control de insectos.
- **Trichodermas:** Se usa para el control de enfermedades a nivel de suelo como Fusarium, Fhithothtora. Dependiendo de la formulación algunos tienen efecto en Botritis.
- **Ácidos cítricos:** Utilizado para el control de oidi y botritis, entre otros.

# Recomendaciones técnicas de Mayo

ESPECIE	Objetivo	Producto	Dosis	Observaciones
HORTALIZAS	Promover crecimiento.	NITRO SLOW	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 (HORTALIZAS)	Mosquita Blanca	Applaud 40 SC	50 - 100 cc/hL	Aplicar en forma preventiva. Rotar con productos de distinto modo de acción como Hurricane 70 WP, Gladiador 450 WP.
TOMATE (HORTALIZAS)	Botritis	Altivo 50 WP	1 a 1,2 kg/ha	Aplicar de manera preventiva, al presentarse las condiciones favorables para el desarrollo de la enfermedad.
TOMATE (HORTALIZAS)	Control de Oidio y Fulvia	Dominio 25 EC	60 cc/hL (mínimo 600 cc/ha)	Aplicar de manera preventiva, al presentarse las condiciones favorables para el desarrollo de la enfermedad.
HORTALIZAS	Nutrición y defensa: daño por nemátodos	Kendal nem	5 L/ha	Vía Riego, cada 20-30 días.
HORTALIZAS	Desbloqueo de nutrientes	DAGLAS	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.
TOMATE INVERNADERO (HORTALIZAS)	Botritis, oídio, alternariosis	Bellis®	60-100 g/100 L agua	Aplicar en períodos críticos dentro de un programa preventivo de control. Mojar eficientemente el follaje, flores y frutos. Utilizar un volumen de agua de 200 a 800 L/ha según el desarrollo de las plantas. Repetir a los 10 a 15 días según condiciones. Leer etiqueta del producto.
TOMATE (HORTALIZAS)	Fertilizante y bioestimulante natural	Pholus™	100-300 cc/100 L agua	Aplicaciones al follaje: 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.
CEBOLLA (HORTALIZAS)	Malezas de hoja ancha	Herbadox® 45CS + Oxifluorfen	2,9 a 3,6 L/ha de Herbadox® 45 CS + 1 L/ha de Oxifluorfen	Aplicar PTI (pretransplante incorporado) o MART (melgar, aplicar, regar, transplantar). Herbadox® 45CS también puede ser aplicado inmediatamente después del transplante. En el caso de trasplantar plantas producidas en plantineras atengase a la restricción de la etiqueta Herbadox. Para Oxifluorfen atenerse a las recomendaciones de etiqueta.
CEBOLLA, Hortalizas para transplante: Brócoli, Coliflor, Repollo, Repollo Bruselas. (HORTALIZAS)	Malezas gramíneas	Herbadox® 45CS + Oxifluorfen	2,9 a 3,6 L/ha de Herbadox® 45 CS + 2 L/ha de Oxifluorfen	Aplicar Herbadox® 45CS PTI (pretransplante incorporado). Se puede realizar una segunda aplicación, entre hileras, a los 60 a 90 días después, en dosis de 2,2 a 2,9 L/ha. No transplantar plantas producidas de plantines sobre melgas tratadas en superficie con Herbadox® 45CS. Aplicar como máximo dos veces durante el cultivo. Para el Oxifluorfen atenerse a las recomendaciones de etiqueta.
CEBOLLA, Hortalizas para transplante: Brócoli, Coliflor, Repollo, Repollo Bruselas. (HORTALIZAS)	Malezas anuales (residual)	Spectro 33 EC	3 - 4 L/ha	Aplicar previo al trasplante, como sello al surco. Usar la dosis más baja en suelos livianos. Para ampliar el espectro de acción se recomienda mezclar con Tango 24 EC.

ESPECIE	Objetivo	Producto	Dosis	Observaciones
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 Temprano	Dominio 250 EC	500 cc/ha	Aplicar de manera preventiva, bajo condiciones predisponentes para el desarrollo de la enfermedad.
POMÁCEAS	Enfermedades de la madera (También para carozos, nogales, arándanos, uva de mesa)	Podexal®	Podexal® se aplica como pintura sobre cortes de poda.	Pintar cortes de poda inmediatamente después del corte. Evitar aplicar si existe riesgo de lluvias dentro de las 6 horas siguientes a la aplicación. Leer etiqueta del producto.
	Malezas invernales	Herbadox® 45 CS + Terbutilazina 500 SC	3 L/ha + 3 L/ha	Aplicar después de las primeras lluvias para control de malezas anuales. Leer etiqueta del producto.
	Control de Cancro Europeo	Polyben 50 WP	50 g/hL	Aplicar en forma preventiva al inicio de caída de hojas (5% de caída de hojas). Repetir con 40% y 80% de caída de hojas. Aplicar con muy buen cubrimiento - mínimo 2.000 L/ha.
CAROZOS	Malezas invernales	Herbadox® 45 CS + Oxifluorfen	3 L/ha + 2 L/ha	Aplicar después de las primeras lluvias para control de malezas anuales. Leer etiqueta del producto.
	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.
	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	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 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.
	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 raíces absorbentes para la nutrición postcosecha.
	Control de Plagas y Enfermedades	Polisul 35	2 - 8 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	200 g/ hoyo	Aplicara al hoyo de plantación en mezcla con fertilizantes granulados.
	Plantación Frutales Persistente	Algasoil	200 g/ hoyo	Aplicara al hoyo de plantación.
	Plantación Frutales Persistente	Algasoil	0,5 Kg /ha	Aplicación foliar. Estimula el desarrollo y protege frente a estreses térmicos.
UVA DE MESA Y UVA VINIFERA	Malezas invernales	Herbadox® 45 CS+ Terbutilazina 500 SC	3 L/ha + 3 L/ha	Aplicar después de las primeras lluvias para control de malezas anuales. Leer etiqueta del producto.
ARÁNDANOS	Promotor de Raíces	Pilatus	3,0 L/ha	Bioestimulante de origen natural que promueve un máximo desarrollo de raíces absorbentes 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.
CITRICOS	Nutrición y defensa; Pudrición parda,	Fosfimax Magnesio	300 cc/100 L	Aplicar al follaje cada 30 días.
	Desbloqueo de nutrientes.	Daglas	20 L/ha	Vía riego. Cada 30 días.
	Precosecha Arañitas	QL Agri® 35 + Acoidal® WG +Break	200 cc/100 L +200 gr/100 L +20 cc/100 L	QI Agri® 35 es un producto natural que no requiere carencias en los mercados de destino. Es importante que QI Agri® 35 se agregue al final de la mezcla de tanque para evitar la formación de espuma. Leer etiqueta del producto.
RAPS	Control de malezas gramíneas en post-emergencia de éstas	Hazard + Dash®	0,4 a 0,6 L/ha	Herbicida sistémico y selectivo para el control de malezas gramíneas anuales y perennes. Leer etiqueta del producto.
	Barbecho Químico (Raps Canola)	Roundup Full II	3 L/ha	Aplicar sobre malezas gramíneas y de hoja ancha en sus primeros estados de desarrollo y creciendo activamente.

ESPECIE	Objetivo	Producto	Dosis	Observaciones
RAPS	Control Pre-emergente de malezas: Ballicas, Cola de Zorro, etc.	Proponit 720 EC	2,0 L/ha	Aplicar al suelo inmediatamente post-siembra y de pre-emergencia del Cultivo. Suelo con buena humedad, compactación y libre de rastrojos permiten la máxima eficiencia del producto. Puede mezclarse con Clomazone.
	Nutrición	DAGLAS	4 L/ha	Aplicar de estado reoseta.
	Bledo, ortiga, verónica, cardos, oreja de ratón, bolsita del pastor, manzanillón, senecio, calabacillo, pasto pinito, chinilla, ñilhue, hierba azul, gallito, duraznillo, sanguinaria, romacilla, romaza y quilloi-quilloi, piojillo, vulpia, ballica, cola de zorro. Tiene efecto supresor de rábano, avenilla, cereales voluntarios y malezas gramíneas perennes provenientes de semillas.	Butisan® S	2 a 2,5 L/ha	Aplicación de post-siembra y pre-emergencia del cultivo: Butisan® S debe ser aplicado como máximo hasta 4 días después de la siembra del raps. No aplicar durante el período de germinación a emergencia del raps. Utilizar la dosis mayor en condiciones de mucho rastrojo en superficie o en suelos con fuerte presión de malezas, especialmente gramíneas como vulpia y ballicas resistentes a graminicidas.
				Aplicación de post emergencia temprana (desde cotiledones extendidos a 2 hojas del raps): aplicar Butisan® S en estado de cotiledón a 2 hojas verdaderas de las malezas. Utilizar la dosis mayor en condiciones de fuerte presión de malezas y/o suelos con mucho rastrojo. Se puede mezclar con Aramo (1 L/ha) + Dash (250 cc/100 L de agua) para optimizar el control de malezas gramíneas de más de dos hojas. Leer etiqueta del producto.
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 Candéal)	150 a 250 cc/100 kg de semillas	Los efectos fisiológicos AgCelence de Real® Top promueven una rápida y uniforme germinación permitiendo un óptimo establecimiento 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.
	Supresor del mal del pie	Real® Top (Trigo Candéal)	750 cc/100 kg de semilla	
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	1Pack/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	ALGA600	0,5 Kg/ha	Desde Inicio de macolla (Z21)
	Desarrollo y Antiestrés	DRIN	0,5 L/ha	Aplicar al follaje desde 3-5 hojas expandidas. Estimula el desarrollo y protege frente a estreses térmicos

Semillas KWS

# Gran inversión en investigación de semillas de contra estación en Chile



Tomás Pinedo, gerente comercial y de producción de KWS.

La empresa de semillas KWS fue fundada en Alemania en el año 1856 y se dedica, principalmente, al mejoramiento y venta de variedades de distintas especies, tales como: remolacha, maíz, raps, trigo, centeno, cebada y avena, entre otras; con presencia en más de 70 países.

En Chile la empresa tiene 62 años de antigüedad dedicándose, principalmente, a la investigación, a la producción de semilla en contra estación y a la venta de semillas. Los buenos resultados de la compañía le permitieron invertir recientemente

en una nueva estación de investigación en Longavi, la cual aumentó el área de investigación y producción de semillas de la compañía.

Conversamos con Tomás Pinedo, gerente comercial y de producción de KWS, sobre el futuro de la compañía y los cambios en el mundo semillero.

## ¿Cuáles son las particularidades del maíz y remolacha que ofrecen?

En maíces precoces para silo, tenemos la genética más avanzada a nivel mundial, como

resultado de esto es que nuestros maíces para silo tienen los mejores rendimientos con una calidad inmejorable. Para maíces de grano estamos enfocados en ofrecer materiales con un alto potencial de rendimiento y con alta tasa de secado.

En Remolacha forrajera, estamos focalizados tanto en los productos como en la asesoría de manejo. Ofrecemos variedades de alto rendimiento y nos encargamos de educar a los agricultores en las técnicas de implantación del cultivo y alimentación de ganado.

### ¿Cuáles son las principales innovaciones que han introducido en sus productos en el último tiempo?

Dado los cambios climáticos que hemos experimentado, sobre todo en la zona sur del país, es que estamos ofreciendo variedades que sean lo más rústicas posibles, tolerantes a sequía y que se comporten bien tanto en épocas secas como en frías y lluviosas, como el año recién pasado, con esto el agricultor puede sentirse confiado que con nuestros materiales siempre tendrá los mejores resultados.

### El mercado mundial de semillas ha cambiado. ¿Cómo ven ustedes las últimas fusiones y adquisiciones del rubro?

KWS también ha cambiado en los últimos cinco años, ahora las últimas fusiones y adquisiciones del rubro probablemente van a afectar a las empresas más pequeñas a nivel mundial, pero sobre todo a nivel nacional, muchas empresas van a tener que reinventarse y buscar nuevas formas de negocios.

El foco particular de KWS sigue siendo poder ofrecer a los agricultores las mejores soluciones a través de productos competitivos; en este mismo sentido no estamos enfocados en reestructuraciones internas.

### ¿De qué manera ven una oportunidad para ustedes con estos cambios?

Probablemente los agricultores van a preferir una marca reconocida y que este a la altura de los cambios, en este sentido nuestros agricultores pueden sentirse seguros y confiados que tienen una marca que los respaldará siempre v/s empresas que no cuenten con genética propia y que estén a merced de los cambios en la industria.

### ¿Cómo ven el mercado de maíz chileno, el cual ha tendido a la baja en el último tiempo? ¿Cuáles son sus próximas estrategias en esta materia?

Efectivamente, el mercado de maíz ha experimentado una baja en los últimos años debido entre otras cosas al precio, los costos de

## El foco particular de KWS sigue siendo poder ofrecer a los agricultores las mejores soluciones a través de productos competitivos; en este mismo sentido no estamos enfocados en reestructuraciones internas.

arriendo de suelo, etc.

Esta superficie debería mantenerse o empezar a subir en los próximos años, principalmente porque el precio debería subir o mantenerse. Además, los arriendos de suelo han bajado lo que permite que el agricultor pueda apuntar al volumen creciendo en superficie y acceder a una utilidad mayor, además de diluir los riesgos. KWS tiene como meta en los próximos años realizar asesorías integrales a sus agricultores en todo el desarrollo del cultivo y con esto lograr que el agricultor no incurra en gastos innecesarios y pueda tener un cultivo en óptimas condiciones para lograr aumentar sus márgenes.

### Su sede se encuentra en Alemania, ¿por qué Chile resulta atractivo para posicionarse?

KWS está presente en más de 70 países a nivel mundial y el mercado chileno también nos interesa. En Chile participamos en el mercado de semilla de maíz, raps, remolacha azucarera y remolacha forrajera; en algunas categorías somos líderes y en otras estamos creciendo. Por otro lado, hace más de 30 años que manejamos la mayor parte de los programas de investigación y mejoramiento varietal de contra estación para nuestra casa matriz en Alemania. En definitiva, por varias razones Chile es un país muy interesante para KWS.

### En materia de nutrición animal siempre se están buscando mejores alternativas y la remolacha parece ganar terreno, ¿cuáles son sus principales beneficios?

La remolacha forrajera se caracteriza por producir altas producciones de materia seca por hectárea, alta concentración calórica y contenidos de proteína media otorgados por la hoja de la remolacha. Esto hace que sea un alimento apropiado para la engorda de vacunos o para suplementos en lecherías.

### ¿Falta conocimiento sobre este producto en Chile?

La remolacha forrajera se está introduciendo en el sur de Chile y está creciendo. Se calcula que en la temporada 2016-17 se sembraron algo más de 2.000 hectáreas. Efectivamente los agricultores están recién aprendiendo del cultivo y de cómo alimentar con él, ambas dimensiones requieren un manejo específico que es necesario aprender adecuadamente.

En esa misma línea, han estado trabajando por dar a conocer más información, ¿cuáles son sus estrategias para este año en esa materia?

Nuestras variedades de remolacha forrajera son comercializadas por IANSA a los distintos distribuidores. Con esto, los agricultores pueden recibir asesoría experta de parte de la empresa que tiene la mayor experiencia en el cultivo.

### ¿Por qué han elegido a Coagra como su cadena de distribución?

Elegimos trabajar con Coagra principalmente porque es uno de los distribuidores más grandes del país, representan al agricultor de hoy, confiamos en la distribución que representan y porque creemos que el sentido que le dan al negocio es muy parecido al nuestro.

### ¿Qué trabajos esperan realizar en conjunto para seguir posicionando sus productos en el mercado?

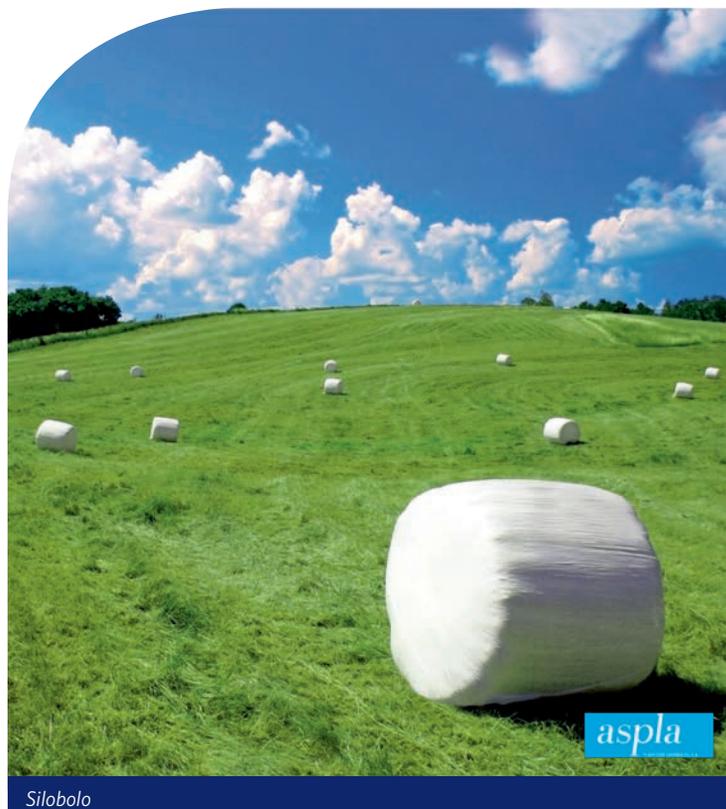
Esperamos poder participar en los eventos que realizan, en conjunto estamos apoyando técnicamente a la fuerza de venta para que se interioricen y aprendan más de nuestras variedades, en este mismo sentido, probablemente vamos a realizar charlas con distintos asesores, entre otras actividades. ☺

Línea de Ferretería de Coagra

# Marcas propias con respaldo internacional

Toro Company, Trefilados Urbanos y Aspla son algunos ejemplos de las marcas de ferretería representadas por Coagra, las cuales se han ido incorporando, en el último tiempo, como parte de una estrategia de la compañía por entregar productos de excelente calidad, con respaldo internacional y a precios más competitivos para sus clientes.

Por María José Urcelay.



**P**ara la importación de productos de ferretería en Coagra el foco se ha puesto en la calidad, la cual se traduce en elegir marcas que cuenten con procedimientos probados, materiales de primera línea, lugares de confección validados y productos que sean un aporte real a lo ya existente en el mercado. Con ese objetivo en mente, hoy la compañía es representante en Chile de importantes marcas en su rubro a nivel mundial.

## THE TORO COMPANY

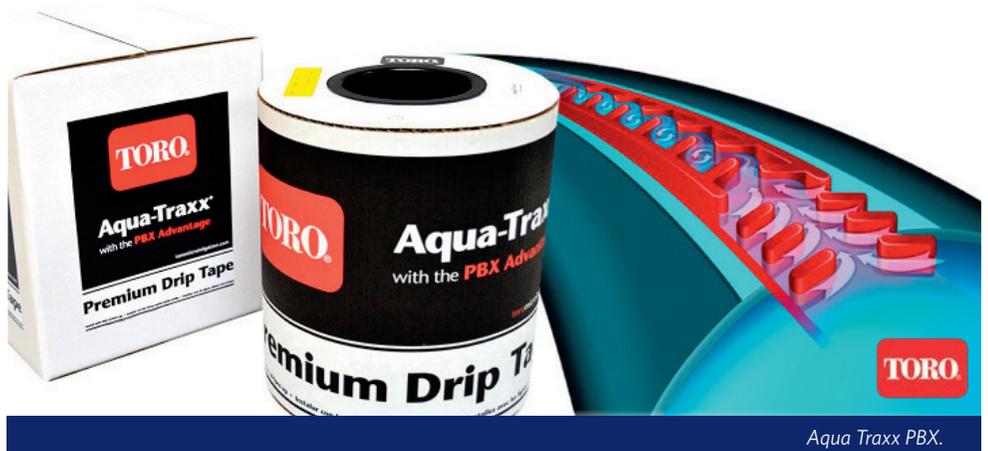
Desde el año 2016 Coagra dejó de ser solo distribuidor de las renombradas cintas de riego Toro para importarlas directamente, lo que vino acompañado no sólo de mejores precios, sino también de todo un tema de capacitación del equipo de ventas y un servicio de posventa de primer nivel. Estos cambios permitieron que el negocio creciera exponencialmente.

También, el equipo de Toro ofrece asesorías a los clientes que son coordinadas por Coagra, para explicar cosas como la cantidad de presión necesaria, frecuencia del riego y cuánto fertilizar, entre otros. “En el fondo no es solamente que se venda el producto sino que hay una atención, en caso de que el cliente lo requiera. También tenemos respuesta inmediata en términos de reclamos”, comenta Felipe Silva, quien se incorporó con subgerente de Ferretería en diciembre de 2017. Por ejemplo, ha habido casos en que frente a un reclamo un representante de la empresa toma muestra de los goteros y los envía directamente a Estados Unidos en un sobre vía aérea, los cuales son analizados en el laboratorio y se resuelven los problemas en un plazo de dos semanas aproximadamente. Anteriormente, frente a problemas similares, el mismo cliente debía devolver el producto, no había un canal formal y no había visita de reclamo con un informe. En definitiva, “se cambió el nivel de seriedad del negocio en beneficio de los clientes”, asevera Silva.

Productos de The Toro Company en Chile:

**Cinta Aquatraxx PBX**

- ▶ Línea de Riego de 5 milésimas de pulgada de espesor.
- ▶ Frecuentemente utilizada en hortalizas y frutillas.
- ▶ Para uso anual o bianual, dependiendo de la instalación.
- ▶ Es el producto más conocido de Toro en el mercado.
- ▶ Puede ser reciclado con certificado de reciclaje validado por el ISP.



Aqua Traxx PBX.

Este año Coagra traerá rollos de Aquatraxx de menor tamaño para predios más pequeños (800 a 1000 metros). “Son especiales para alguien que lo necesite en una parcela o chacra, ya no limita el formato del producto para satisfacer la necesidad del agricultor, independiente del tamaño que sea”, afirma Felipe.

Cristián Gómez, agricultor de Melipilla que lleva

más de 35 años entregando lechuga costina a los supermercados, confía plenamente en la marca Toro. “Aquatraxx es como el Mercedes Benz de las cintas que están en Chile, es de muy buena calidad”, asegura Gómez. La confianza que este agricultor ha depositado en Toro se relaciona, principalmente, a la mayor durabilidad de la cinta en relación a otras

que ha utilizado en su predio. “El sistema de goteo de nosotros es fundamental en cuanto a calidad, cantidad y constancia. Es una herramienta de primera necesidad para lograr homogeneidad y un ahorro de casi un 70%”, comenta el agricultor. Por lo que ya cuenta con casi 90 hectáreas con riego tecnificado.

**Cinta Flow Control**



# BANAGRO

Entendemos y financiamos tu negocio

## LEASING MAQUINARIA

Tractores, Implementos, Riego, Sembradoras, Cultivadores, Grúas



**BENEFICIOS PARA EL PRODUCTOR AGRÍCOLA**

- Hasta 5 años de plazo, en la compra de maquinaria e implementos agrícolas.
- Financiamos todas las marcas.
- Cuotas de acuerdo a los flujos.

**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



- ▶ No es auto compensada: todos los goteros entregan el mismo caudal de agua, de forma uniforme, pero frente a variaciones de presión, se puede regular el caudal de los goteros.
- ▶ Útil para el agricultor que requiere más flexibilidad en el riego y con plantaciones en terrenos ondulados con pendiente.
- ▶ Utilizado, frecuentemente, para hortalizas y frutillas.
- ▶ Grosos disponibles desde 6 milésimas de pulgada hacia arriba.
- ▶ Cinta autocompensada
- ▶ Todos los goteros entregan el mismo caudal independiente de la presión de agua que tengan.
- ▶ Es especial para zonas con colinas y cuando se requiere alta uniformidad de riego.
- ▶ Es más utilizada para frutales.
- ▶ Cinta de 16 mm de espesor.
- ▶ Se trata de un nuevo producto incorporado a Chile.

A estas tres cintas se suman todos los conectores, boquillas y demás elementos que acompañan a estos productos. Conectores hay para todas las necesidades, dependiendo del diseño del riego en el predio. El objetivo es ser lo más eficientes con el recurso hídrico, que nada se pierda.

Todos los elementos de Toro están hechos para que su instalación sea muy simple por lo que son los mismos agricultores con sus trabajadores quienes hacen las instalaciones. Sin embargo, Toro ofrece el servicio de evaluación de la instalación realizada si así lo requiere el cliente. De todas maneras, las garantías de los productos son aplicables, independientemente de si su instalación fue revisada o no por la compañía.

#### TREFILADOS URBANOS

Es una empresa de origen español con más de 35 años en el mercado, la cual se encuentra posicionada en Europa, Estados Unidos, países de África y América Latina, con una producción de más de 35 mil toneladas de alambre para uso agrícola.

“El acero galvanizado español es de mayor calidad que el proveniente de otras localidades. Además, es muy resistente, lo que es fundamental en el caso de una viña que la



TU TREFILADOS URBANO, S.L.

Alambre galvanizado.

inversión debe durar muchos años”, comenta Silva. Algunos clientes ya han adquirido este producto por su respaldo internacional y por los mejores precios en relación a la competencia.

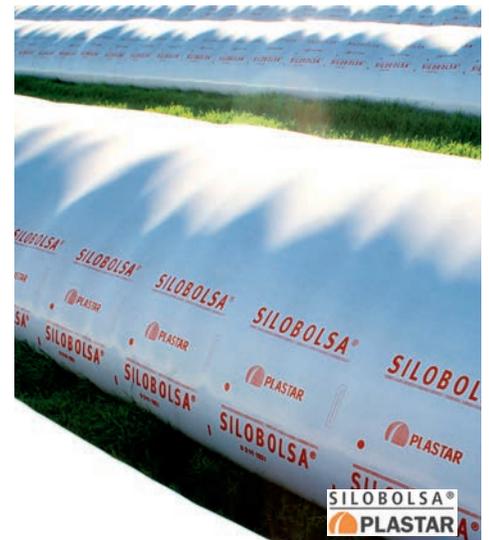
Un ejemplo es Javier Crasemann del Fundo Las Parcelas, el cual este año adquirió los alambres de Trefilados por segunda vez. Si bien aún no puede dar fe de la longevidad del acero puesto que en un plazo de al menos diez años se pondrán a prueba en los parrones, sí comenta que: “no he tenido problemas hasta el momento y si tuviéramos que hacer otra renovación yo creo que sí invertiría de nuevo”. Junto con esto, Coagra va a empezar a traer alambres de puas para cercar perímetros.

#### Alambre galvanizado

- ▶ Triple galvanizado y galvanizado.
- ▶ Utilizado, principalmente, para parrones de viña.
- ▶ Se encuentra en tamaños: 6, 8, 10, 12, 14, 16 y 17-15.
- ▶ El triple galvanizado se puede utilizar en montaje de cerco eléctrico.

#### ASPLA

Se trata de una empresa de origen español con más de 50 años en el mercado y gran presencia internacional, especialmente en países europeos. En Chile está presente con su plástico de polietileno para silo bolos. “Es de tan buena calidad el plástico que permite ocuparlo para guardar guano. A pesar de todos



SILOBOLSA® PLASTAR®

Silobolsa.

los gases que libera la fermentación y de que incluso - en algunos casos - se encuentran dentro materiales como plumas, el film no presenta fisuras”, comenta el gerente de la línea en base a lo que ha observado.

Germán Robles, de Agrícola Los Varones, lleva seis años comprando los plásticos de Aspla y comenta que: “son de un buen aguante por la cantidad de micrones que tienen, por lo que nunca hemos tenido problemas. Nos gusta bastante, así que pensamos seguir usándolo”.

#### Film stretch de polietileno

- ▶ Especial para silo bolos.
- ▶ Utilizado para guardar pasturas y realizar compostaje de guano.
- ▶ Se destaca por su gran resistencia.
- ▶ Silogress blanco de 750mm x 1500m de 25 micras de espesor.

#### PLASTAR

Marca de origen argentino reconocida a nivel mundial, con procedimientos de calidad muy regulados.

#### Productos de Plastar en Chile:

##### Silo Bolsas

- ▶ Se llenan con granos secos o húmedos.
  - ▶ Guardan el grano en perfectas condiciones.
  - ▶ Espesor de 250 micras, con tricapa.
- Tamaños disponibles de 6 y 9 pies de ancho, por 60 metros de largo.

**Mulch**

- ▶ Utilizado para proteger de malezas y aumentar la radiación.
- ▶ Cuenta con dos versiones de color: negro entero o negro con blanco.
- ▶ El negro abajo mantiene la humedad y blanco de arriba hace que la luz rebote y le de más radiación a la planta, aumentando la fotosíntesis.
- ▶ El grosor es de 27 a 60 micras dependiendo de la zona y las necesidades del agricultor.
- ▶ Atención personalizada: si hay algún problema se reciben muestras, se analizan en sus laboratorios internacionales y se brindan respuestas a los clientes.

**COTESI**

Su origen es Portugal y se ha especializado en productos de textil sintéticos desde 1967. Dentro de sus principales líneas de producción

se encuentra la de enfiardaje. "Debido a que en Chile está la costumbre de hacer los fardos muy apretados para que queden más compactos, el cordel de enfiardar es fundamental. En el caso del cordel Cotesi, tiene una durabilidad que se destaca por sobre otros en la competencia.", comenta Felipe Silva.

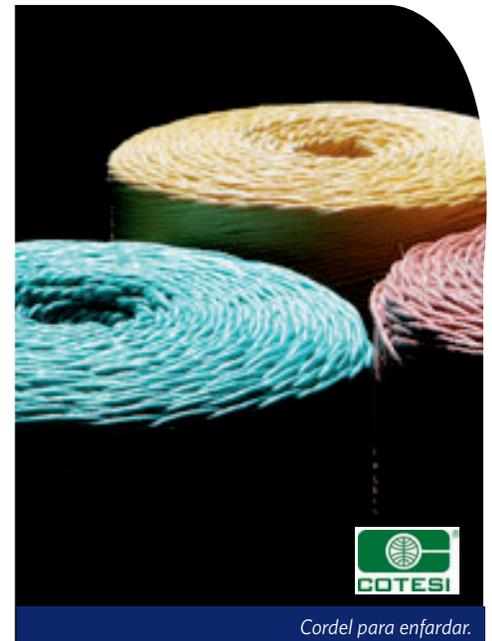
**Productos de Cotesi en Chile:**

**Cordel de enfiardar:**

- ▶ Muy resistente a la tensión.
- ▶ Filtro UV
- Polipropileno de alta resistencia.

**Spidernet**

- Malla utilizada para envolver fardos redondos.
- Material HDPE de alta resistencia.
- Ancho 1,23 y 3 metros de largo.
- Aditivos anti UV y resistencia al rasgado. ©



*Nitrógeno eficiente para sus mezclas maiceras*

**EN**TEC BLENDS®

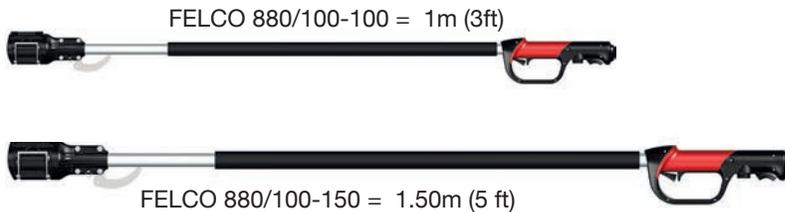
**VITRA**TEC BLENDS



[www.agrovitra.com](http://www.agrovitra.com)



FELCO refuerza la gama de herramientas de FELCOtronic con el lanzamiento de dos nuevas pértigas, disponibles en 2 tamaños: 1 y 1.50m. El accesorio perfecto para los trabajos de arboricultura y paisajismo.



Se pueden fijar las tres herramientas FELCOtronic en la pértiga.



Cobertura en dos materiales para coseguir un agarre perfecto. Comodidad máxima en todas las condiciones de trabajo.

Mango ergonómico con revestimiento cómodo bi-componente

Protección de goma que amortigua los impactos

Gatillo con funcionalidades idénticas a las herramientas de FELCOtronic

Mayor facilidad de conexión del cable del Powerpack FELCO 88D.



“Baterías de iones de Litio 36V/ 2.7Ah/ 97.2Wh para el conjunto electroportátil Felco 880. Pueden usarse en paralelo o en forma secuencial”



Sistema de fijación rápido y fácil de puesta en marcha



880/193  
Autonomía: 1/2 a 1 día.  
Tiempo de carga: 4 horas. 700g



880/194  
Autonomía: 1 día.  
Tiempo de carga: 8 horas. 1.400g



## Presidente de la SNA plantea prioridades del agro al ministro de Obras Públicas



El timonel del gremio expuso la necesidad de avanzar en la implementación de un Plan Nacional Logístico Integrado y valoró anuncio del ministerio que, en un plazo de 60 días, contará con borrador de indicaciones a la reforma al Código de Aguas.

Una visita protocolar al ministro de Obras Públicas, Juan Andrés Fontaine, realizaron el presidente de la Sociedad Nacional de Agricultura (SNA), Ricardo Ariztía, y el secretario general del gremio, Juan Pablo Matte.

En la cita, los dirigentes gremiales expusieron las prioridades del sector, entre ellas un Plan Nacional Logístico Integrado, proyectos de infraestructura y gestión hídrica necesarios para fomentar el desarrollo agrícola del país, además de la importancia de contar con estudios fiables sobre la calidad del agua.

Respecto del Plan Nacional Logístico Integrado, Ariztía planteó que se requiere de un sistema coordinado que incorpore puertos, aeropuertos, carreteras, ferro-

carriles, centro de distribución y sistemas modernos de gestión digital. “La logística es un tema estratégico fundamental para varios sectores económicos, entre ellos el agro. En esa materia, no se puede improvisar, ya que Chile requiere de proyectos concretos y con proyección de al menos veinte años. Un ejemplo de ello es el anhelado mejoramiento de la Carretera de la Fruta, que permitirá agilizar el acceso a los dos puertos más importantes del país, optimizando la infraestructura vial y la competitividad de la agricultura en la zona”, dijo.

En materia de gestión de aguas, los representantes de la SNA abordaron el Plan Nacional de Regulación de Embalses, que es parte del programa de gobierno del Presidente Sebastián Piñera.

Según Ariztía, “le expusimos al ministro la urgencia de agilizar obras de infraestructura hídrica, ya que creemos que es importante que la autoridad no se quede solo en anuncios, sino que avance en la pronta ejecución de ellos”.

También propusieron la realización de un estudio sobre la viabilidad de una Carretera Hídrica para Chile. El presidente de la SNA precisó que “creemos que una iniciativa como esta, que permita conectar a las regiones a través de un gran canal y transporte agua de un rincón a otro para abastecer a 1 millón de nuevas hectáreas, merece un análisis profundo. Hoy hay opiniones, pero hasta ahora no se han destinado los esfuerzos para saber si es una idea factible y cómo se podría concretar un proyecto de esta envergadura”.

### Reforma al Código de Aguas

El timonel de la SNA se refirió al anuncio hecho hoy por el ministro Fontaine, quien señaló que el Gobierno espera tener en un plazo de 60 días el borrador de las indicaciones al proyecto de reforma al Código de Aguas.

“Valoramos que para Obras Públicas el diseño y la aplicación de la política hídrica sea uno de los pilares centrales de su gestión. Eso es algo que nos transmitió el propio ministro, quien nos recaló que para el Ejecutivo es prioridad ajustar el proyecto de modo que otorgue las certezas jurídicas que hoy no brinda”, señaló Ariztía, quien además destacó la disposición del secretario de Estado de acoger otros temas de preocupación para el sector como la modernización de la Dirección General de Aguas (DGA) y la Dirección de Obras Hidráulicas (DOH); y el desarrollo de soluciones para la problemática del Agua Potable Rural (APR).

# 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 la V a la X Región.

**600 3 200 200**

diesel@coagra.cl - www.coagra.com

**DIESEL**  
**COAGRA**