



CÓDEX ALIMENTARIUS UNA MIRADA EN 360°

Familia Prehn: Gran aumento de producción lechera en los últimos tres años



Coagra S.A. distribuidora: Entrevista a Max Donoso, gerente general



Soquimich Comercial S.A.: Tres décadas de vanguardia y especialidad en nutrición vegetal



Presidente Fiecutivo Coa

Max Donoso M. Francisca Larraín D. onstanza Henríquez A. María José Urcelay C.

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

Representante Legal Max Donoso M.

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

Casa Matriz

Mostazal: (72) 2202510

- - Valdivia: (63) 2203851
 Osorno: (64) 2263131
 Puerto Varas: (65) 2234158

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

Noticias 02

Empresas Agrícolas 04 Fundo Guampoe Gran aumento de producción lechera en los últimos tres años

Recomendaciones Técnicas 1 ()

Reportaje Central 17 Una mirada en 360° al Códex Alimentarius

Nuestra Empresa 22

Soquimich Comercial S.A Ventana del Proveedor 26 Tres décadas de vanguardia y especialidad en nutrición vegetal







LOS 365 DÍAS DEL 2017, ESPERAREMOS SU LLAMADO

En CALL CENTER COAGRA lo invitamos a que estemos siempre comunicados, sin importar el lugar donde usted se encuentre.

- Asistencia Comercial
- Solicitudes y Reclamos
 Pedidos de Diesel









Registros y Residuos: Desafíos futuros para la fruticultura

Sin duda que la situación de registros de productos para el mercado de China a inicios de esta campaña frutícola ha sido un tema que ha puesto en el tapete la necesidad de fortalecer el entendimiento del Codex Alimentario para todos los mercados de destino, y en particular la interpretación y trabajo planificado con cada uno de los mercados compradores, de manera de profundizar sus aprobaciones, sus restricciones y en especial los registros que van a ir expirando en el tiempo.

Cabe destacar que Chile ha sido muy exitoso en esta materia y con el trabajo mancomunado del SAG, ASOEX, FEDEFRUTA y las exportadoras se ha logrado administrar de muy buena manera las distintas restricciones y modificaciones al Código Alimentario que han ido desarrollando cada uno de estos mercados (los que en algunas oportunidades cuando están sobre ofertados pueden transformarse en verdaderas barreras pararancelarias).



Ahora bien, de cara al futuro, vemos que cada vez con más fuerza los países de destino van elevando los niveles de exigencias, aumentando las mediciones de residuo, reduciendo así sus tolerancias. Todo de cara a la inocuidad y a la sanidad de las frutas que van directamente al consumidor final.

Bajo este escenario, se hace necesario desarrollar un plan maestro de cara a los próximos 10 años el cual como país aborde integralmente el trabajo de entendimiento, capacitación y gestión de estas materias con el aparato público y privado para todos los mercados de destino en la fruta chilena. Sin duda, esto permitiría continuar por la senda del liderazgo que Chile ha desarrollado y que lo ha llevado a situarse hoy dentro de los Top 5 productores en la mayoría de los mercados de destino de nuestras principales frutas de exportación. Lo anterior es todo un logro y permitirá seguir proyectando este crecimiento hacia el futuro.

Entonces debemos estar tranquilos porque frente a los cambios de los organismos reguladores, modificaciones en los registros y en los manejos de residuos y en los mercados de destino como país estamos bien organizados. Lo importante hoy día es trabajar de una manera más intensa para prevenir futuras complejidades en las recepciones de nuestras frutas y así aseguramos el desarrollo de nuestra fruticultura.

Max Donoso M. Gerente General Coagra S.A.



Tractores Valtra en la VII región

El miércoles 8 de noviembre se reunió un grupo de veinte productores de alfalfa en el sector de San Clemente, VI Región, para conocer los nuevos implementos y maquinarias que Coagra está incorporando al país, destacando los tractores Valtra y los equipos de pastería Fella. También participó Anasac con sus semillas de alfalfa WL. La actividad fue organizada por la línea de Maquinaria de Coagra con su sucursal de Talca y dirigida por el supervisor Jony Basualto y el ejecutivo comercial Cristián Valenzuela.

Chile y China profundizan el TLC

El acuerdo se firmó el pasado II de noviembre en el marco de la Cumbre de APEC, para incluir ítems que no fueron contemplados en el Tratado de Libre Comercio vigente desde el 2006. Chile es el primer país del mundo en firmar un Protocolo de Profundización de TLC con China. Entre otros aspectos, se contempla facilitar el comercio para que las exportaciones sean más expeditas y aplicar correctamente las preferencias arancelarias acordadas.

Anasac premia al Campo del Año 2017

Se trata de la tercera versión de este concurso que busca destacar las buenas prácticas agrícolas y valorar el espíritu y compromiso con la tierra. Entre los 450 predios inscritos, el gran ganador fue Víctor Moller propietario del Fundo Virquenco de la Región del Biobio, quien recibió el premio "Campo del Año 2017". Este predio, nutre a buena parte de la producción de arándanos del país y es acá donde se prueban e incorporan tecnologías avanzadas. Además, se premiaron a 10 ganadores regionales por categorías y al campo destacado INDAP. El evento se llevó a cabo el pasado 15 de noviembre.





The Toro Company capacita a Coagra

Más de 50 productores de Talca, participaron en una charla sobre el correcto uso y mantención de las cintas de riego por goteo, la cual fue impartida por Pablo Fernández, district sales manager de Toro Micro-Irrigation. La actividad fue organizada por Coagra junto a The Toro Company – una de las principales empresas de riego del mundo - con el objetivo de potenciar los productos de la marca que son importados y distribuidos en Chile por Coagra desde el 2016. Junto con esto, en el último mes se realizó una capacitación a toda la fuerza de ventas de las sucursales para brindar la mejor asesoría a los clientes en productos como las cintas Aqua -traxx, conectores, y mangueras lay flat.

Copefrut inaugura moderna línea de producción de cerezas en el Maule

Se trata de una de las máquinas de producción de cerezas más modernas del mundo. la cual está ubicada en la planta Cenkiwi de Copefrut, exportadora de frutas a más de 50 países. Esta nueva línea permitirá aumentar la capacidad de procesamiento y selección alcanzando hasta 12 toneladas por hora, lo que significará que el 25% de la fruta de Copefrut será procesada en ella. Se estima que esta innovación traería beneficios para unos 200 productores agrícolas. Esto se enmarca en un trabajo conjunto público – privado. La inauguración, llevada a cabo el pasado 8 de noviembre, fue encabezada por el ministro de Agricultura, Carlos Furche. Además, Copefrut firmó un convenio de investigación con la Universidad de Chile el cual busca realizar estudios para mejorar problemas productivos para ayudar a unos 350 agricultores.

54 años de Coagra

Coagra S.A., una de las principales distribuidoras de insumos agrícolas de Chile, celebró el pasado 16 de octubre 54 años de trayectoria. Todo comenzó en 1963 cuando un grupo de agricultores de la zona de Graneros crearon la Cooperativa Agrícola de Graneros – adquiriendo posteriormente el nombre de Coagra - que ha ido creciendo productiva y territorialmente a lo largo de los años estableciéndose como una de las más importantes en su rubro.

Acuerdo comercial entre Chile y Argentina

El 2 de noviembre se firmó en Buenos Aires un nuevo acuerdo comercial que vendrá a complementar el ACE 35 Chile – Mercosur, que regía las relaciones comerciales entre ambos países por los últimos 20 años. Entre otros, se contempla facilitar el intercambio de productos de forma más expedita, el establecimiento de un marco legal claro para los inversionistas y la eliminación del roaming en un plazo de dos años.

Coagra participa en Expocorma

Entre los días 8 y 10 de noviembre se llevó a cabo esta XIX Feria Internacional Forestal, Celulosa y Papel, organizada por la Corporación Chilena de la Madera - CORMA -. La actividad - realizada en Coronel, Región del Biobío - se considera la más importante en su rubro reuniendo a más de 350 empresas expositoras de más de 30 países. En esa instancia, Coagra participó con sus tractores Valtra Finlandia, diseñados para entregar soluciones para enfrentar distintas necesidades forestales.





Empresas Sutil celebra el fin de año reconociendo a su plana gerencial

El día viernes 3 de noviembre se llevó a cabo la tradicional celebración de fin de año de Empresas Sutil S.A. El evento se realizó en el centro de eventos Vista Santiago, en el Cerro San Cristóbal y fue encabezado por el presidente del holding, Juan Sutil, y el gerente general, Edmundo Ruiz. En la oportunidad, se realizó un especial reconocimiento a todos

los gerentes del grupo: Pacific Nut, Sutil Familiy Wines, Abrantes y Sutil & Compañía. En el caso de Coagra, Max Donoso fue destacado por su trayectoria. Además, se hizo una mención especial a Eduardo Papic quien recientemente dejó su cargo de gerente general de Coagra Comercial – tras 15 años en la empresa - para asumir en Exportadora San Francisco Lo Garcés.





Juan Sutil



Edmundo Ruiz, Max Donoso y Juan Sutil



Eduardo Papic y Juan Sutil



Eduardo Papic, Juan Sutil y Hernán Garcés



Gastón Ortiz, Álvaro Quezada, Alex Rodríguez, Max Donoso, Francisco Caroca y Roberto Dünner



Eduardo Papic, Olga María Dinamarca, Rosario Undurraga, Sergio Garín, Max Donoso, Rodrigo Lavín, Rosario Cuevas, Macarena Pérez, Edmundo Ruiz y Fanny Chadwick



De pie: Felipe Arrau y Angélica Donoso, Antonio Vidaurre y Gracia Morandé. Sentados: Pedro Pablo Larraín, Lucía Izquierdo, Marco Álvarez, Ana María herrera, Ariel Caro y Sandra Caroca



De pie: Karen Bustamante, Cristián Ortega, Daniel Yáñez, Andrés Luna. Sentados: Claudia Díaz, Gianni Delucchi, Evelyn Gaymer y Natalia Caamaño.



De pie: Francisca Hevia y Sebastián Lazo. Sentados: Alejandro Becker, Francisca Larraín, Ignacio Achurra, Magdalena Matte, Andrés Vicuña y Elvira Swinburn





Fundo Guampoe

Gran aumento de producción lechera en los últimos tres años

Los Prehn se establecieron el año 1922 en la provincia de Valdivia, donde fueron echando raíces que hoy están dando sus frutos con una exitosa lechería que espera una producción para esta temporada cercana a los 4 millones de litros. Por María José Urcelay

Tras la I Guerra Mundial don Otto Prehn llegó a Chile desde Alemania y se estableció en el sector de Mariquina, Región de Los Ríos. Dedicó su vida a la crianza y engorda de vacunos, además de siembra de cereales y raps en el Fundo Quechuco. Luego sus hijos Claus y - unos años más tarde - lürgen asumieron juntos el trabajo en el campo.

En los años 70', los hermanos Prehn decidieron dividir las tierras heredadas de su padre y seguir cada uno con su propio negocio agrícola. De este modo, lürgen continuó trabajando y viviendo en las tierras del Fundo Guampoe y iunto a su señora Anita Heinrich, se establecieron en la casa de campo dondo criaron a sus cuatro hijos, además compratir la vivienda con don Otto. "He vivido siempre llena de gente", comenta doña Anita.

Una vez que los hijos fueron creciendo, cada uno fue mostrando distintos intereses, pero fue Christian - el tercero de los hermanos - el que quiso trabajar junto a su padre en el fundo. Tras finalizar sus estudios como perito agrícola, trabajó en corretaje de ganado y luego en Cooprinsem en la sucural de Valdivia, hasta que fue a hacerse cargo de la lechería, mientras don Jürgen se enfocó en la administración financiera del campo.

Sin embargo, la familia sufrió la pérdida del jefe de familia tras fallecer en julio de 2014. A pesar de que fue un golpe emocional importante, no generó grandes complicaciones en el manejo del campo debido a que se había realizado una sucesión en vida. Es así como se creó la "Sociedad Agrícola, Ganadera, Forestal Guampoe Limitada" el año 2011, que congregó todas las tierras y animales de la familia en una sola entidad para los cuatro hijos."Quedó todo clarito", comenta Christian.

Es así como se creó la "Sociedad Agrícola, Ganadera, Fores—tal Guampoe Limitada" el año 2011, que congregó todas las tierras y animales de la familia en una sola entidad para los cuatro hijos. "Quedó todo clarito", comenta Christian.

Ante ese nuevo escenario, el hijo menor, Ricardo – técnico forestal – decidió incorporarse a las labores del campo para ayudar a su hermano en el trabajo de la lechería. Es así como los papeles se invirtieron, Christian asumió la administración – que implica el manejo financiero, siembras y compras - y Ricardo todo lo relacionado a la producción de leche: nutrición, cuidado de animales, limpieza de praderas, etc. Por su parte, Hanne Lore y Clemens – los mayores – se dedican a otras labores en Santiago y Villarrica respectivamente.

Hoy cuentan con dos salas de ordeña, una en

el Fundo Guampoe y otra en un arriendo en el Fundo Paico. También se dedican al área de carne, engordando todos los novillos, principalmente en mediería. A esto se suman 60 hectáreas se siembra de maíz y 30 hectáreas de triticales para ensilaje, lo cual es la alimentacion base para el plantel lechero.

POSICIONADOS EN LECHERÍA

Hace cinco años toda la leche que producen se entrega a Colún gracias a un acuerdo comercial con la empresa, "se nos abrió una puerta en ese minuto y decidimos entrar", comenta Christian. Si bien antes eran productores de Watts, la alianza con Colún les obligó a aumentar su productividad ante la mayor demanda.

Actualmente, hay casi 600 vacas en ordeña con las que esperan llegar este año a los 4 millones de litros de leche. Aunque en el fundo cuentan con una basta experiencia por más de 45 años dedicados a la producción de leche como eje central, han visto que nunca es tarde para aprender y hacer más productivo el negocio.

De este modo, Christian asegura que han tenido importantes mejorías en los últimos años en la calidad de la producción, lo que se debería – entre otras razones - al apoyo de Coagra con Roberto Dunner, sub gerente de Ventas de la zona Sur, con quien han trabajado en ordenar las dietas, registros y rebaño, entre otros.

"Hemos subido los sólidos de la leche gracias a esto", asegura Christian. Por lo que esperan



"hay que tener la visión de ir preparando a algunos miem—bros de la familia y ver cuál tiene más dedos para el piano y a ese dejalo a cargo", comenta Christian.

que este año el escenario del mercado sea mejor que el anterior en que tuvieron márgenes muy estrechos. Solo en tres años, desde el 2014 al 2017 pasaron de 2,8 millones de litros a casi 4 millones, aumentando en un porcentaje importante la producción en ese período.

PROBLEMAS CON COJERAS

Christian comenta que una de las dificultades del trabajo en el campo es que las inversiones no paran nunca. A modo de ejemplo, todos los años deben arreglar los caminos puesto que la lluvia los daña y afecta el caminar de las vacas que puede generar lesiones. "Si uno deja pasar un año de arreglar el camino, a la siguiente temporada revienta por todos lados y se complica el tema de las cojeras", afirma Christian.

A su vez, hay un tema importante en la alimen-

tación, debido a que la acidosis genera desbalances nutricionales, que se demuestra en las patas como primer síntoma, por ejemplo, con la doble suela. El problema de esto es que es muy difícil darse cuenta antes de que empiecen a aflorar los primeros síntomas, por lo que la asesoría que han recibido ha sido esencial puesto que este año prácticamente no han tenido dificultades en las patas de los animales.

Debido a que ha sido un año más lluvioso, se han atrasado más en sus labores en el campo. Nada anormal si se toma en cuenta el registro histórico de lluvias que cuentan los Prehn, de hecho se acerca más a un año normal, "lo que pasa es que nos estábamos acostumbrando los últimos años a que en invierno lloviera meno", asegura Christian.

LA FAMILIA COMO BASE DE GUAMPOE

Christian y Ricardo son hoy la tercera generación Prehn a cargo del fundo. Esta tradición familiar se lleva con orgullo en todos los integrantes y se valora mucho. Por tal motivo, no es de extrañar que ya se piense en la importancia de motivar a las siguientes generaciones para un futuro recambio. Si bien a los hermanos Prehn aún les queda mucha vitalidad, "hay que tener la visión de ir preparando a algunos miembros de la familia y ver cuál tiene más dedos para el piano y a ese dejalo a cargo", comenta Christian. Aunque algunos de los hijos y sobrinos ya han manifestado intereses por el mundo agrícola, la mayoría son aún jóvenes para saber si realmente seguirían con este legado.

Lo que sí está claro es que el negocio va bien, la alianza con Colún ha sido positiva y la producción de leche casi se ha duplicado en los últimos años. El trabajo día a día se hace con entusiasmo y esperan continuar por este exitoso camino.

③





Priori Xtra

Rendimiento que traspasa generaciones...



syngenta.



Lea siempre la etiqueta antes de usar el producto.

Afipa Entregue los envases vacíos con Triple Lavado en los Centros de Acopio.

Para mayor información contacte a nuestro Equipo Técnico o llamenos al 2 29410100

® Marca registrada de Syngenta.





Primera Estimación Exportaciones de Cerezas Chilenas 2017-18

Andrea Betinyani G., Directora Dpto. Información Decofrut.

Cerezas chilenas

Se espera que los volúmenes exportables aumenten restecto a la temporada anterior, la cual se completó el envió de 19,9 millones de cajas (95.300 toneladas), volumen inferior al que se esperaba.

La temporada 2017-18 de cerezas chilenas comenzó a fines de octubre y se espera que durante ella, los volúmenes exportables au-

menten considerablemente respecto a la temporada anterior, en la cual se completó el envío de 19,9 millones de cajas (95.300 toneladas), volumen inferior al que se esperaba inicialmente por efectos climáticos. Chile tiene en la actualidad un gran potencial productivo de cerezas y este año se estará más cerca de él que en todos los anteriores.

Los importantes volúmenes esperados para esta temporada 2017-18, se deben por una parte a la gran superficie productiva en el país, al mayor rendimiento por hectárea, a un año de gran carga y buena distribución de la fruta en las ramas de los árboles, al aumento de huertos con cubiertas protectoras y a las adecuadas condiciones climáticas registradas durante el proceso productivo (buena humedad de suelo, baja ocurrencia de heladas y buena acumulación de horas frío). Durante este año, se reportó una excelente floración y cuaja, destacándose incluso que muchos huertos han debido hacer importantes labores de raleo con el fin de evitar que la mayor producción del huerto afecte los calibres.

Teniendo en consideración lo anterior, y de acuerdo a antecedentes recopilados en la industria, Decofrut proyecta para la temporada 2017-18 un volumen de exportación en torno a 30 millones de cajas (143 mil tons), volumen 50% superior respecto a la campaña anterior. No obstante, existe cierta incertidumbre sobre lo que podría pasar durante la primavera, por lo que las proyecciones están sujetas a cambios, dependiendo de las condiciones climáticas.

Hasta la semana 46, Chile ha exportado 2.300 toneladas de cerezas (477.455 cajas), volumen 75% inferior respecto a la temporada anterior. El 64% ha sido enviado al mercado asiático (principalmente China), el 23% a EE.UU, el 6% a Europa y menos del 1% a Canadá y Medio Oriente.

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



BANAGRO

Entendemos y financiamos tu negocio

Berries, Uvas, Nueces, Fruta Fresca y otros FINANCIAMIENTO DE CONTRATOS

Maíz, Raps, Cebada 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 Maguinaria

Leasing

Crédito con Prenda

© 600 3 200 200





Especie	Situación	Alternativa	Recomendación	Observación
UVA DE MESA y VIÑAS	Botritis o Pudrición gris, Mildiú (uva de mesa)	Captan 80 WG	200-270	Realizar 3 aplicaciones por temporada con intervalos de 20 a 25 días en forma preventiva según condiciones de infección hasta cuaja. Mojamiento de 1.500 – 2.000 L/há.
	Botritis y Oídio	Bellis [®]	40 a 80 g/100L (0,8 a 1,5 kg/ha)	Aplicar desde inicio a plena flor dentro de un programa de control, no dejando periodos descubiertos. Repetir a los 15 a 20 días según condiciones.
	Botritis	Cantus [®]	1,2 kg/ha	Aplicar en periodos críticos como flor, pinta o pre cosecha, 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 máx 2 aplic. por temporada.
	Botrytis cinerea, Oidio	Custodia 320 SC	1,5-2,0 L/ha	Aplicar desde inicio de brotación (brotes 15-20 cm) hasta cierre de racimos. Realizar hasta 3 aplicaciones por temporada.
	dio	Atlas 43 SC	60-70 cc/100 L de agua ó 0,60 – 1,0 L/ha	Realizar hasta 3 aplicaciones por temporada. Realizar hasta 3 aplica, por temporada con intervalos de 12-14 días desde inicio de floración hasta cierre de racimos según condiciones de infección. Mojamiento 1,000-1,500 L/há. Utilizar la dosis mayor frente a mayor grado o condiciones de infección imperantes al momento de la aplicación.
	Oídio	Azufre Mojable Super S WP SuperAzufre Azufre Ventilado Super S DP SuperAzufre	450 grs/100 Lts de agua 18 - 20 kilos/Há Aéreo - Terrestre	Aplicar preventivamente con brotes de 10 cm. Repetir aplicación cada 14 días. Considerar agitación permanente del producto en la aplicación. Iniciar aplicaciones con brotes de 20 cm. repetir cada 12 días según condiciones vía aérea y terrestre.
	Mildiu (uva de mesa)	Biocopper 56	2,0 L/ha	Aplicar con brotes 3-4 hojas, repitiendo hasta flor.Realizar 2-3 aplicaciones por temporada.
	Nutrición y Defensa	Fosfimax 60-40 SP	3-4 Kg/ha	Vía riego en prepinta y postcosecha.
	Enmienda de suelo (uva de mesa)	Humic Total	3-5 Kg/ha	2-3 aplicaciones hasta completar 10-15 Kg/ha.
	Crecimiento de ba- yas y control palo ne- gro (uva de mesa)	Citogrower + Demag	1-1,5 L/ha + 3-4 L/ha	Desde bayas 2-4 mm, 2-3 aplicaciones.
	Bioestimulante y Re- gulador de Creci- miento (uva de mesa)	Biotron Plus Biozyme TF	300 - 500 cc / hL 1.0- 2.0 Lt / ha	Bioestimulante, con macro y micronutrientes y sustancias humicas, diseñado para ayudar a los cultivos a superar condiones de estrés y estimular crecimiento vegetativo. Regulador de crecimiento a base de extractos vegetales de acción hormonal con elevada actividad citocínica, Biozyme TF logra un calibre mejor y mas uniforme mejorando la cálidad de la fruta.
	Regulador de Crecimiento (uva de mesa)	Fitobolic	1.0- 1.5 L / ha	Regulador de crecimiento a base de extractos vegetales de acción hormonal con elevada actividad citocínica, macro y micro nutrientes y 9 % aminoacidos esenciales. Fitobolic logra un calibre mejor y mas uniforme mejorando la calidad de la fruta.
	Mejorar calibre (uva de mesa)	Crop Plus	1,0-1,25 L/ha	1 a 1,25 lt/ha junto a las aplicaciones de crecimiento de baya (AG3). En aplicaciones dirigidas y asperjadas concentrar a 150 cc/100 y 100 cc/100 en aplicaciones deeping.
	Crecimiento de bro- tes, cuaja (uva de mesa)	Nutri Zinc (16 % Zn) ó Bioelicitor Zinc (10,9% Zn + Ascophyllum nodosum)	0,5 - 1,0 L/ha	Partir aplicaciones desde brote de 40-80 cms. hasta inicio de ablandamiento.
	Mantener Niveles adecuados de K (uva de mesa)	Nutri Potasio (38% K2O) ó Bioelicitor Potasio(36 % K2O+ Ascophyllum nodosum)	2,0-4,0 L/ha 1,0 - 2,0 L/ha	Partir aplicaciones desde brote de 40-80 cms, para evitar acumulación de putrescinas.
	Mejorar Fotosíntesis y condición (uva de mesa)	Nutri Magnesio (14 % MgO) ó Bioelicitor Magnesio (11,7 % MgO + Ascophyllum nodosum)	2,0-5,0 L/ha 1,0 - 4,0 L/ha	Partir aplicaciones desde 40-80 cm
	Mejorar Cuaja Firmeza de bayas Incrementar ^o brix (uva de mesa)	Nutri Boro (12% B) ó Bioelicitor Boro (7% B + Ascophyllum nodosum)	1,0 - 1,5 L/ha	Aplicar desde cuaja, repetir a los 7 y 14 días
	Chanchito blanco, Eulias, Polilla de ra- cimo	Pyrinex 25 CS	240 cc/100 L de agua	Comenzar las aplicaciones cuando se produzca la migración de estados inmaduros de la plaga. Realizar hasta 2 aplicaciones por temporada con un volumen de aplicación de 1500 – 2000 L de agua/ ha. Para Lobesia: Seguir recomendaciones de programa Oficial de Control SAG. Autorizado bajo Resolucion Exenta N° 3459/2017.



Especie	Situación	Alternativa	Recomendación	Observación				
UVA DE MESA y VIÑAS	Chanchito blanco y Trips (uva de mesa)	Mospilan [®]	50 g/100 L de agua	Para chanchito blanco aplicar según periodos de aparición de la plaga. Para control de trips, aplicar durante floración. Máximo 2 aplicaciones por temporada. Intervalo mínimo de 30 días.				
	Mejorar calibre (uva de mesa)	ExelMax	2 L/ha	2 lt/ha junto a las aplicaciones de crecimiento de baya (AG3). Para uso con Electroestática (ESS), usar misma dosis (2lt/ha). En aplicaciones dirigidas y asperjadas concentrar a 300 cc/100 lt y 200 cc/100 lt en aplicaciones deeping.				
POMÁCEAS	Control de Chan- chito Blanco y Escama de San José	Applaud 25 WP + Winspray	100 g /hL + 250 cc / 100 L	Aplicación dirigida al control de ninfas de Chanchito blanco desde botón rosado a caída de pétalos. Aplicar con muy buen cubrimienro de la madera .				
	Control Oidio, Venturia	Dominio 25 EC	10 - 15 cc/100 L	Aplicar para control simultáneo de Venturia y Oidio. Utilizar dosis máxima en condiciones favorables a la enfermedad.				
	Escama de San José y Polilla	Polaris 40 WP	100 gr/100 L	Aplicar al comenzar la migración de ninfas de Escama de San José. Aplicar con muy buen cubriemiento de la madera (velocidad de tractor máximo a 2 - 2,5 km/hora). Repetir a los 20 días en huertos con alta presión de la plaga.				
	Polilla de la manzana	Imidan [®] 70 WP	70 a 85 g/100 L de agua	Para la aplicación se recomiendo determinar niveles y época de manifestación de acuerdo a trampas existentes en cada huerto. Realizar máximo 3 aplicaciones por temporada.				
	Venturia y Oídio	Trifmine® 30 WP	25-30 g/100 L agua	Aplicar según se presenten condiciones de infección. Realizar máximo 3 aplicaciones por temporada.				
	Bioestimulación total (manzano, peral)	Defender Algae	2-3 L/ha	Durante el desarrollo de brotes y crecimiento de frutos, cada 10- 12 días.				
	Nutrición (manzano, peral)	Defender Zinc	0,5-0,7 L/ha	Durante desarrollo vegetativo y etapa de formación de semillas cada 15 días.				
	Enmienda de suelo (manzano, peral, Almendros, Cerezos, Ciruelos, Durazne- ros, Nectarinos)	Humic Total	3-5 Kg/ha	2-3 aplicaciones hasta completar 10-15 Kg/ha.				
	Chanchito Blanco, Esc. de San José	Mospilan [®]	40 g/100 L agua	Aplicar un mínimo de 800 gr/ha en arboles de 4 a 4,5 m de altura. Máximo 2 aplicaciones con intervalo de 25 días.				
		Imidan [®] 70 WP	100-130 g/ 100 L de agua (2,0 kg/ha)					
	Chanchito Blanco de los Frutales. Es- cama de San José; Polilla de la Manza- na. (manzanos)	Cormoran EC	50-70 cc/100 L de agua	Realizar hasta 3 aplicaciones por temporada, desde la aparición de los primeros individuos, con intervalos de 18 días, utilizando un volumen de aplicación de 1500 L/ha. máxima en condiciones de alta Escama de San José presión de plaga.				
	Venturia (manzanos y perales)	Captan 80 WG	180 gr/100 L de agua	Realizar hasta 6 aplicaciones por temporada en forma preventiva desde puntas verdes en adelante con intervalos de 7-10 días según condiciones ambientales.				
CAROZOS	Oidio y Tizón de la Flor	Crusader	10- 12,5 gr / hL	Fungicida sistémico con acción preventiva y curativa, para el control de Venturia, Oidio y Tizon de Flor en Pomaceas, Frutales de Carozo y Hortalizas. El mecanismo de acción consiste en inhibir la sintesis del ergosterol, que es un constituyente esencial de la membrana citoplasmatica de los hongos.				
	Fitorregulador (cerezos)	Biofrut	8,5 - 17 gr / hL 2,5 - 25 gr / hL	Biofrut, es un Fitorregulador a base de Giberelinas naturales y extractos vegetales, que mejora el peso del fruto, firmeza y calibre en el cultivo del Cerezo. (Posterior al quiebre de color pajizo hasta inicio pinta).				
	Monilia, Botrytis, Oidio	Vertice 43 SC Captan 80 WP	60 - 70 cc /hL 180 grs / hL	Fungicida sistémico de largo efecto residual y de amplio espectro; con acción protectora y curativa. Fungicida sistémico de contacto, con muy buena fitocompatibilidad para el control preventivo de enfermedades.				

Especie	Situación	Alternativa	Recomendación	Observación
CAROZOS	Cuaja, síntesis de auxinas (cerezos)	Nutri Zinc (16 % Zn)	0,5-0,75 L/ha	Aplicar desde floración, continuar aplicación desde caída de chaquetas hasta fruto en crecimiento
		Bioelicitor Zinc 8 10,9 % Zn+ Ascophyllum nodosum)	20-35 cc/100 L de agua	Aplicar desde botón floral, 1 a 2 aplicaciones
	Nutrición Bioestimu- lación (Almendros, Cere zos, Ciruelos, Durazneros Nectarinos)	Defender Calcio + Drin	2-4 L/ha + 1,5-2 L/ha	Durante el desarrollo de los frutos hasta cosecha. Drin ideal para estreses por altas temperaturas.
	Control Escama de San José y Polillas (cerezos)	Hurricane 70 WP	12 - 15 g / 100 L	Aplicar al inicio de movimiento de ninfas de escama de San José y según monitoreo con trampas de feromonas para polilla. Respetar la carecia según los mercados de destino de la fruta.
	Calibre (Almendros, Cerezos, Ciruelos, Duraz- neros, Nectarinos)	Citogrower	1-1,5 L/ha	Cada 7 días desde caída de pétalos. 2-3 aplicaciones.
	Botritis, Monilia (cerezos)	Altivo 50 WP	80 g/100 L (1,6 kg/ha)	Aplicar al presentarse condiciones favorables para el desarrollo de la enfermedad, especialmente en flor y precosecha. Mojamiento sugerido: 1500-2000 L/ha.
	Botritis (cerezos)	Altivo 500 SC	80 cc/hL (mínimo 1,6 L/ha)	Aplicar en estadios críticos, con condiciones predisponentes para el desarrollo de la enfermedad, especialmente en floración y/o pre-cosecha. Considerar volumen de aplicación 1.500 a 2.500 L de agua/ha. Realizar máximo 2 aplicaciones durante la temporada.
	Oídio (también Duraznero, Nec- tarino)	Bumper 25 EC	0,5 L/ha	Realizar hasta 2 aplicaciones desde caída de pétalos hasta endurecimiento de carozo, con un intervalo de 10-12 días o según condiciones de infección. Mojamiento 1.000-1.500 L/há. Aplicar cada 7 a 10 días.
	Postcosecha: Pu- drición gris (también para cerezos)	Atlas 43 SC	60-70 cc/100 L de agua	Realizar hasta 2 aplicaciones de pre-cosecha para disminución de inóculo en campo, con un intervalo de 10-15 días o según condiciones de infección. Mojamiento 1.200-1.500 L/há. Utilizar la dosis mayor frente a mayor grado o condiciones de infección imperantes al momento de la aplicación.
	Pudrición ácida (también para Duraznero, Nectarino)	Bumper 25 EC	60-70 cc/100 L de agua	Realizar hasta 2 aplicaciones de pre-cosecha para disminución de inóculo en campo, con un intervalo de 10-15 días o según condiciones de infección. Mojamiento 1.000-1.400 L/há. Aplicar cada 7 a 10 días.
	Pudrición ácida , Pudrición gris (tam- bién para cerezos)	Atlas 43 SC	60 cc/100 L de agua	Realizar 1 aplicación en post cosecha, sumergiendo la fruta por 30 segundos en la suspensión en solución.
	Malezas gramineas anuales y perennes (también vides, Pomá- ceas, y Citricos)	Agil 100 EC	Malezas anuales 0,5- 1,0 L/ha; malezas perennes 1,0-2,0 L/ha	Malezas anuales: Realizar 1 aplicación cuando las malezas tengan 3-4 hojas; Malezas perennes 1 aplicación cuando las malezas tengan 25-40 cm de altura.
	Moniliasis, Cloca, Botritis, Tiro de Munición (cerezos)	Captan 80 WG	180 Gr/100 L de agua	Realizar hasta 2 aplicaciones en forma preventiva desde botón floral, con un intervalo de 8-10 días o según condiciones de infección. Mojamiento 1.500-2.000 L/há.
	Calibre de frutos (cerezos)	Crop Plus ExelMax	1,0 L/ha 2,0 L/ha	Aplicar desde caída de chaqueta, hasta crecimiento de frutos 2 lt/ha caída de chaqueta 7 y 14 días después.
	Oídio (cerezos)	Atlas 43 SC	20-35 cc/100 L de agua	Realizar hasta 3 aplicaciones desde caída de pétalos hasta endurecimiento de carozo, con intervalos de 10 – 12 días o según condiciones de infección. Mojamiento 1.000 – 1.500 L/há. Utilizar la dosis mayor frente a mayor grado o condiciones de infección imperantes al momento de la aplicación.
	Control de enfermedades	Agrocopper SP	60 - 120g/100 L de agua	Realizar 2 aplicaciones iniciando en floración hasta plena flor, con frecuencia de 7 a 10 días. Además aplicar entre brotación y cuaja, con un mojamiento de 1.000-2.000 L/há, según sea el estado fenológico del cultivo.
FRUTALES	Malezas gramineas y latifoliadas, anua- les o perennes	Roundup Ultra Max	1,5 - 3.0 Kg/ha	Herbicida sistémico no selectivo de post emergencia para el control de malezas gramíneas y de hoja ancha. Por su envase no requiere triple lavado, facilita el transporte y el acopio. Producto asociado a BPA y certificaciones de exportación. Gracias a la nueva tecnología Transorb®II, se absorbe hasta tres veces más rápido que otro glifosato genérico, por lo que no es necesario agregar surfactante.
	Ballicas resistentes y gramineas anua- les y perennes	Centurion Super	1,2 - 3.0 Lt/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	Situación	Alternativa	Recomendación	Observación				
FRUTALES	Malezas gramíneas, ciperáces y de hoja ancha	Azote Plus	3,0 - 5,0 Lt/ha	Herbicida sistémico no selectivo, de baja volatilidad, absorbido activamente por las hojas y raíces, sinergizado con Tiocianato de amonio para el control post emergente de malezas gramíneas, ciperáceas y de hoja ancha.				
	Promotor de Raíces	Pilatus	3,0 lt/ha	Bioestimulante de origen natural que promueve un máximo desarrollo de raíces absorventes para la nutrición postcosecha.				
AVELLANO	Bacteriosis (Xanthomonas	BIOCOPPER 56	1,5 L/ha	Períodos fenológicos: Primera aplicación entre 50-100% de caída de hojas. En floración aplicar hasta 2 veces con un intervalo de 30 días. En inicio de brotación y expansión de				
	corylina)			hojas realizar 1 aplicación. N° aplicaciones: máximo 4. Mojamiento: 800 L de agua/ha				
ARANDANOS	Botritis y pudriciones de post-cosecha	Frontal 425 SC	130 cc/hL (mínimo 2 L/ha)	Aplicar en estadios críticos (floración y pre-cosecha). Alternar con otros fungicidas de diferente grupo químico. Aplicar con volúmenes de agua que aseguren una adecuada cobertura del cultivo. Volumen de agua 1.000 L de agua/ha. Realizar máximo 2 aplicaciones durante la temporada.				
	Botritis	Altivo 500 SC	100 cc/hL	Aplicar en estadios críticos, con condiciones predisponentes para el desarrollo de la enfermedad, especialmente en floración y pre-cosecha. Considerar volumen de aplicación de 1.000 L de agua/ha. Realizar máx. 2 aplic. durante la temporada.				
		Altivo 50 WP	100 g/100 L (1,6 kg/ha)	Aplicar al presentarse condiciones favorables para el desarrollo de la enfermedad, especialmente en flor y precosecha. Mojamiento sugerido: 1000 L/ha				
	Calibre	Vitalem Forte	1,5-2,0 L/ha	Aplicación foliar, desde inicio de cuaja, cada 7 días.				
	Protección-SAR	Bestcure	1-1,5 L/ha	Aplicar en desarrollo de frutos hasta cosecha, cada 15 días.				
	Desarrollo y Antiestrés	Drin	1,0 L/ha	Ante condiciones de bajas o altas temperatura.				
	Eulia, Cabritos y Burritos	Imidan® 70 WP	200 - 400 g/ 100 L de agua(1,5-2,0 kg/ha)	Aplicar en cuanto aparezcan los primeros ejemplares. Repetir cada 15 días según condiciones de re infestación. Usar la dosis máxima en presencia de Cabritos y/o Eulias, máximo 3 aplicaciones por temporada.				
	Proeulia spp	BETK 03®	170 g/100 L agua	Aplicar con fruto pintado. Aplicar una dosis mínima de 1 kg/ha, con volumen y mojamiento entre 400-600 lt/ha según estado fenológico.				
	Control de enfermedades (Berries)	Agrocopper SP	60 - 120g/100 L de agua	Usar en floración hasta precosecha.				
NOGALES	Polilla de la manzana	Cormoran EC	70 cc/100 L	Realizar hasta 3 aplicaciones por temporada, desde la aparición de los primeros individuos, con intervalos de 21 días. Utilizar un volumen de agua para aplicaciones terrestres de 2.000 L/ha. Para aplicaciones aéreas de 15 - 60 L de agua/ha, utilizar mojamiento menor con aplicaciones de ultra bajo volumen y mojamiento mayor para aplicaciones convencionales.				
	Polilla de la manzana; Polilla del nogal.	Rimon 10 EC	50-70 cc/100 L de agua	Comenzar las aplicaciones al aparecer los primeros vuelos de adultos en la temporada hasta término de eclosión. Realizar hasta 5 aplicaciones por temporada con intervalos de 18 días con un volumen de aplicación de 2.000 – 3.000 litros de agua por hectárea.				
	Peste Negra	Agrocopper SP	60 - 120g/100 L de agua	Aplicar desde brotación, floración, fruto recién cuajado y repetir cada 15 días durante fruto en crecimiento. Realizar 4 aplicaciones por temporada.				

recomendaciones técnicas OCOAGRA

Especie	Situación	Alternativa	Recomendación	Observación				
NOGALES	Pulgón amarillo del Nogal	QL Agri [®] 35	200 cc/100 L agua	Aplicar cada vez que se presenten los primeros ejemplares. Realizar como máximo 5 aplicaciones por temporada. Asegurar un buen cubrimiento. Utilizar volumen de agua entre 1500 - 3000 L/ha, dependiendo de la altura o desarrollo de los árboles				
KIWI	Control de Bacteriosis	Strepto Plus	100 - 120 cc / 100 L	Aplicar en forma preventiva cuando las condiciones ambientales sean favorables al desarrollo de la enfermedad o en huertos con antecedentes de la enfermedad desde brotes de 5-10 cm.				
	Bacteriosis del kiwi (PSA)	BIOCOPPER 56	0,75 L/ha	Biocopper ofrece un período de protección de 30 días po aplicaciones realizadas entre caída de hojas y receso invernal y de 15 días por aplicaciones realizadas desde brotación a floración. Mojamiento 1.000 a 1.200 L/ha, dependiendo de desarrollo vegetativo. Puede ser aplicado 9 veces durante la temporada, desde 80% capida de hojas hasta botón floral y er caso de lluvias aplicar preventivamente. Autorizado bajo Reso lución Exenta Nº 3.853/2016				
CITRICOS	Nutrición y Defensa	Fosfimax 60-40 SP	2-4 Kg/ha	Al follaje, con actividad vegetativa, post-flor.				
CHINOCO	Enmienda de suelo	Humic Total	5-7 Kg/ha	2 aplicaciones hasta completar 15 Kg/ha en el 2° flush de crecimiento de raíces.				
HORTALIZAS	Promover crecimiento	Nitro Slow	2-3 L/ha	Repetir cada 7 a 10 días.				
	Nutrición y defensa: daño por nemátodos	Kendal Nem	5-10 L/ha	Vía Riego, al transplante, cada 20-30 días.				
	Desbloqueo de nutrientes	Daglas	10-20 L/ha	Via riego, al transplante y 30 días después.				
	Nutrición y Defensa	Fosfimax 40-20 Kendal	2-3 L/ha	Cada 10-12 días desde transplante.				
	Disation desite		2 L/ha	Cada 10-12 días desde transplante.				
	Biestimulación antiestrés	Biotron Plus	2-3L/ha	Es un fertilizante foliar con efecto vigorizante y anti-estresante en las plantas. Acelera la recuperación de la planta sometidas a situaciones de estrés (ej. hídrico, térmico, etc.).				
LECHUGA	Esclerotiniosis, botritis	Bellis [®]	100 - 150 g/100 L	Tratamiento preventivo de inmersión: sumergir las raíces de las almacigueras pre trasplante por dos minutos y luego trasplantar. Utilizar la dosis menor en suelos sin antecedentes o con antecedentes de baja presión de esclerotinia.				
	Esclerotiniosis, botritis	Bellis [®]	0,8 kg/ha	Aplicar preventivamente desde 15 días post trasplante, mojando bien el follaje. Utilizar 200 a 500 L agua/ha según el desarrollo de las plantas. Repetir a los 10 a 15 días según condiciones. En condiciones de alta presión de la enfermedad realizar tratamientos de inmersión y al follaje.				
CEBOLLA	Mildiú	Zampro [®] DM	0,8-1,0 L/ha	Iniciar las aplicaciones cuando las condiciones sean favorables al desarrollo de la enfermedad. Utilizar la dosis menor y el intervalo de 14 días cuando hay baja presión de la enfermedad. Emplear un volumen de agua que asegure un buen mojamiento de todo el follaje. En plantas ya desarrolladas mojar con un mínimo de 500 L de agua/ha.				
	Mildiú, Botritis	Comet [®] 25 EC	0,75 -1,0 (150-200 cc/ 100 L agua)	Realizar tratamientos preventivos según las condiciones de infección, utilizar la dosis menor cuando Comet se use en mezcla con otros fungicidas y la dosis mayor si se utiliza solo. Repetir a los 10 a 15 días. Maximo de 2 aplicaciones en bunching y 3 aplicaciones en cebolla.				
CEBOLLA Y AJO	Mildiú de la Cebolla	Impulso 25 SC	0,7 L/ha	Aplicar de manera preventiva al existir condiciones favorables para el desarrollo de la enfermedad y antes de que aparezcan los primeros síntoma.				
PAPAS	Tizón tardío	Orvego®	1,5 - 2,0 Kg/ha	Realizar aplicaciones en forma preventiva cuando se presenten las condiciones favorables para el desarrollo de la enfermedad.				

Especie	Situación		Recomendación	Observación
PAPAS	Malezas gramineas anuales	Agil 100 EC	0,5-1,0 L/ha anuales	Malezas anuales: Realizar 1 aplicación cuando las malezas tengan 3-4 hojas; Malezas perennes 1 aplicación cuando las malezas tengan 25-40 cm de altura.
	Polilla de la papa	Rimón 10 EC	1,0 L/ha	Comenzar las aplicaciones al aparecer los primeros ejemplares en el follaje.
	Rhizoctonia solani	Acronis [®]	2-4 L/ha	Tratamiento preventivo para proteger tallos y follaje después de la emergencia del cultivo. Aplicar al fondo y paredes del surco, antes del cierre de éste durante la plantación. Acronis también puede ser aplicado mediante equipos de aspersión incorporados en la plantadora en el momento de la plantación, dirigiendo las boquillas para mojar el tubérculo-semilla y el fondo del surco. Utilizar la dosis mayor en cultivares susceptibles y/o en siembras repetidas de papas o donde se espera alta presión de la enfermedad. Utilizar 150-500 L agua/ha. Aplicar una vez por temporada.
TOMATE INVERNADERO	Polilla del Tomate, Mosquita Blanca y Trips	Gladiador 450 WP	40 g/hL (minimo 250 g/ha)	Aplicar, según monitoreo, al detectarse los primeros ejemplares. Para volúmenes de agua mayores de 800 litros por hectárea, respetar la dosis por concentración.
	Mosquita blanca	Delico 100 EC	75 - 100 cc/hL (1,2 L/ha)	Aplicar al comenzar la actividad del insecto, sobre los estados móviles y huevos.
	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.
		Tribac Bio	2 L/ha a través del riego y 300 cc/hL agua aplicado al follaje	Control preventivo de enfermedades fungosas y bacterianas. Se recomienda aplicar al suelo después del trasplante y continuar con aplicaciones foliares cada 7 días.
TOMATE	Nematodos	QL Agri® 35	6-8 L/ha	Aplicar inmediatamente después de plantar y repetir cada 15 a 30 días. Utilizar la dosis mín. 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.

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

recomendaciones técnicas © COAGRA

Especie	Situación	Alternativa	Recomendación	Observación					
TOMATE	Polilla del Tomate	Rimon 10 EC	50-100 cc/100 L de agua	Polilla del tomate comenzar aplicaciones desde aparición de adultos hasta termino de eclisión.					
	Mosquita blanca	Rimon 10 EC	50-70 cc/100 L de agua	Mosquita blanca aplicar previo a la aparición de adultos.					
ARROZ	Malezas gramíneas y hoja ancha	Molirox® +Heat®	6 L/ha + 90 g/ha	Aplicar en post siembra del cultivo, cuando éste tenga entre 1 a 2 hojas y se encuentre debajo de la lámina de agua, no expuesto a la aplicación de herbicidas.					
CEREALES	Nutrición y Defensa	Alga600 WG	0,5 Kg/ha	Desde Inicio de macolla (Z21).					
	Desarrollo y Antiestrés	Drin	1-1,0 L/ha	Aplicar al follaje desde 3-5 hojas expandidas. Estimula el desarrollo y protege frente a estreses térmicos.					
RAPS CANOLA	Nutrición	Alga 600 wg	0,5 K/ha	Aplicar desde floración.					
PRADERAS	Tratamiento de Semillas	Proseed 700 WS	500 gr/100 Kg	Control de insectos del suelo (máximo 150 gr/ha)					
MAIZ	Malezas gramíneas y hoja ancha Frontier®-P+ Heat®		1,2 - 1,4 L/ha + 115-135 g/ha	Aplicar de presiembra del cultivo, incorporando la mezcla de herbicidas con rastraje superficial (entre 5 a 8 cm). También puede ser aplicado de preemergencia inmediatamente después de la siembra, incorporado con un riego por pivote. En suelos arenosos o con poco contenido de materia orgánica, atenerse a las restricciones de la etiqueta.					
	Malezas de hoja an- cha, maicillo y Hualcacho en Post-emergencia	Bengala 200 WP	1,1 Kg/ha	Aplicar en post-emergencia del Maiz grano, cuando tenga de 4 a 7 hojas, sobre malezas en sus primeros estados de desarrollo (2 a 4 hojas) y en activo crecimiento. Mojar con 200 L de agua/ha y agregar 1 L/ha de Winspray Miscible.					
	Malezas gramíneas y de hoja ancha	Dinamic® 70 WG	0,4 - 0,6 Kg/ ha	Herbicida sistémico de pre-siembra incorporado (PSI) o de pre- emergencia del maíz y de la maleza, para el control de malezas de hoja ancha y gramíneas, anuales y perennes propagadas por semilla. Aplicar siempre en mezcla con Tiger.					
	Bioestimulante y Anti estrés en 4 a 6 hojas del maíz	Biotron® Plus	1 - 2 L / ha	Bioestimulante foliar con efecto vigorizante y anti-estresante en las plantas, gracias a la folciteína y su aporte de macro y micronutrientes.					
	Gusano barrenador, Gusano cortador, Gorgojo argentino	Orthene® 75 SP	1-1,2 Kg/ha	Insecticida de amplio espectro, sistémico con acción de contacto e ingestión. Actúa sobre insectos chupadores y masticadores en maíz.					
	Fertilización micro- granulada junto a la semilla	Microstar [®] PZ	20 - 30 Kg / ha	Microfertilizante con efecto "Starter" que combina una fertilización precisa en contacto con la semilla, aumentando la disponibilidad y absorción de los nutrientes tales como nitrógeno, fósforo, azufre y zinc a nivel de la raíz en proporción equilibrada para una rápida partida con una mejor emergencia y establecimiento del maíz.					
MAÍZ DULCE Y MAIZ CHOCLERO	Gusano del Choclo y Carpophilus	Gladiador 450 WP	200 - 400 g/ha	Aplicar desde el inicio de la emisión de los estilos (seda) a intervalos de 7 días.					
TRIGO (blanco y candeales)	Roya	Juwel [®] Top	0,8-1 L/ha	Aplicar, de preferencia, en forma preventiva a fines de macolla o inicio de encañado y/o con espiga recién expuesta. Evite aplicar con tiempo muy caluroso (temperatura igual o superior a 30°C). Aplicar a través de un pulverizador convencional utilizando 150-200 L de agua/ ha. En aplicaciones aéreas utilizar 30 a 50 L de agua/ha. Utilizar la dosis mayor en condiciones de alta presión de las enfermedades. Aplicaciones por temporada: máximo 2.					
		Diamant [®]	1,0 a 2,0 L/ha	Aplicar Diamant de preferencia de forma preventiva a fines de macolla o inicio de encañado y/o con espiga expuesta. Fungicida con efecto AgCelence.					
TRIGO	Polvillo estriado o Roya , Mancha fo- liar o Septoriosis de la hoja y Roya de la Hoja	Rimon 10 EC	0,8-1,0 L/ha	Aplicar inicialmente cundo se detecta la infección y con hoja bandera totalmente desarrollada.					

Mirada en 360° al Códex Alimentarius

Este concepto que para la mayoría de la población parece ajeno para los exportadores es fundamental. Es el encargado de fijar normas y reglas que se deben cumplir para asegurar la inocuidad de los alimentos. A continuación abordaremos cómo funciona el Códex, hacia dónde va y cuáles son los principales desafíos que presenta.

Por Constanza Henríquez

El trueque de especies, entre ellas verduras, frutas y animales nació de la mano de las primeras civilizaciones de humanos en el planeta tierra. Sin embargo, con el correr de los siglos este intercambio se fue perfeccionando y evolucionando hasta la comercialización de dichos productos.

Este tipo de comercio internacional de alimentos existe desde hace miles de años, pero tal como declara la Organización de las Naciones Unidas para la Alimentación y la Agricultura (FAO) "hasta no hace mucho, los alimentos se producían, vendían y consumían en el ámbito local".

Pero este escenario ha cambiado en el último siglo y en especial durante las últimas décadas. Hoy, los alimentos se comercializan fuera de las fronteras, en el ámbito internacional, lo que nos permite tener acceso a variedades de alimentos inimaginables hace unos cuantos años.

QUÉ ES EL CÓDEX ALIMENTARIUS

La pregunta que surge ante el crecimiento exponencial de las exportaciones es si existe un ente regulador que vele porque los productos



que se comercializan sean los adecuados en términos sanitarios.

Es precisamente el Códex Alimetarius, una comisión internacional creada en 1963 por la Organización Mundial de la Salud (OMS) y la Organización de las Naciones Unidas para la Agricultura y la Alimentación (FAO) la que se hace responsable de este tema.

Esta Comisión es el órgano encargado de la elaboración de un código alimentario, a través del cual se aborda el tema de la calidad y la inocuidad de los alimentos, desarrollándose con una base científica, normas, reglamentos y códigos de prácticas en materias de producción y control de los alimentos. Esto con el fin de proteger a los consumidores y asegurar las prácticas del comercio de los alimentos entre las diferentes naciones.

En definitiva, tal como define la FAO, el Códex Alimentarius "tiene la finalidad de garantizar

¿Quiénes forman parte de la comisión del Códex Alimentarius? Está integrada por:

- 188 miembros:
- 187 son Estados + I Organización (Unión Europea).
- 219 observadores:
- 56 organizaciones intergubernamentales +147 organizaciones no gubernamentales
- + 16 organismos de la ONU.





Rodrigo Astete, jefe de la división agrícola y forestal del Servicio Agrícola Ganadero (SAG)

alimentos inocuos y de calidad a todas las personas y en cualquier lugar".

Según afirma Jimena López de la Asociación de Exportadores de Fruta (ASOEX) "es un

En definitiva, tal como define la FAO, el Códex Alimentarius "tiene la finalidad de garantizar alimentos inocuos y de calidad a todas las personas y en cualquier lugar".

código mundial, una guía para el mundo en referencia a normativas alimentarias". Entre los temas abordados por el Códex se encuentran la biotecnología, los plaguicidas, los aditivos alimentarios y los contaminantes. Las normas que aquí se establecen se basan en información científica disponible.

MAYORÍA ABSOLUTA

Según la FAO, los miembros del Códex abarcan el 99% de la población mundial. Cada vez más países en desarrollo forman parte de manera activa de esta comisión. Chile fue uno de los pioneros en sumarse a esta metodología hace más de cinco décadas atrás. Para la misma FAO, "el hecho de ser miembro activo del Códex ayuda a los países a competir en los complejos mercados mundiales y mejorar la inocuidad alimentaria para su propia población. Paralelamente, los exportadores saben lo que demandan los importadores, los que a su vez, están protegidos frente a las remesas que no cumplan las normas".

Como explica Jimena de ASOEX, "los países se ponen de acuerdo para establecer una combinación entre un producto agrícola y un producto químico aplicado a ese producto agrícola. Ejemplifiquemos con el siguiente caso: Si tengo manzanas en un país X, van a controlar las polillas con un determinado producto químico. Mientras que en otro país, con el mismo producto controlarán otra plaga. Por lo tanto, se tienen que poner de acuerdo todos los países que tienen prácticas agrícolas diferentes. Esta normativa es la que se revalúa todos los años".

Y EN CHILE...

Es muy importante tener claridad que hay paí-



ses que adhieren al Códex pero que tienen su propia normativa. Este es el caso de Estados Unidos y la Unión Europea, por ejemplo. En estas situaciones, explica Jimena López de ASO-EX, "la normativa es una guía" y agrega, "nosotros en este momento en Chile adoptamos el Códex en cascada. Primero si ya existe la combinación se adopta Códex, pero si no hay un valor establecido nosotros inmediatamente vemos las regulaciones de la Unión Europea o Estados Unidos".

El trabajo que hace la Asociación de Exportadores de Fruta en Chile para facilitar el trabajo de nuestros productores es significativo. Desde hace aproximadamente 28 años que ASOEX mantiene un sitio en su web llamado Agenda de pesticidas. Miguel Canala de ASO-EX explica que "esta agenda es única en su género porque entrega información sobre los residuos plaguicidas para todos los mercados de la fruta chilena. La gracia que tiene esta publicación es que se actualiza constantemente de acuerdo al movimiento que tienen las evaluaciones de los productos químicos en el mundo". Esto porque en ASOEX tienen certeza de que la mayor dificultad para un agricultor es que cuando él produce no sabe a qué mercado irá, por ende tiene que cumplir con el estándar más restrictivo para saber de antemano dónde podrías derivar tu producción.

En dicha publicación ASOEX además de entregar el valor antes mencionado proporciona los días de carencia, concepto que se refiere a los días que se deben respetar entre que se aplica el producto químico en el cultivo hasta que se cosecha. Esos días de carencia son inherentes a cada valor de residuo máximo permitido en la fruta.

"el hecho de ser miembro activo del Códex ayuda a los países a competir en los complejos mercados mundiales y mejorar la inocuidad alimentaria para su propia población".

PARA TENER EN CUENTA

En algunas ocasiones ciertos países hacen ciertas actualizaciones de su normativa, lo que no necesariamente se traduce en el Códex, lo que siembra incertidumbre en los productores. El jefe de la división agrícola y forestal del Servicio Agrícola Ganadero (SAG) Rodrigo Astete comenta que "situaciones como ésta no significan rechazos de la fruta chilena en destino atribuidos a esta causa". Escenarios como los descritos, como lo que ocurrió hace unos meses con la actualización de los límites máximos de residuos en China, se dan con cierta frecuencia y no traen consigo mayores inconvenientes ya que a través de la comunicación oficial entre el SAG y su contraparte logran llegar acuerdo.

Para Astete una forma de evitar situaciones como éstas "es mediante la comunicación oportuna entre autoridades competentes y la revisión permanente – por parte del sector exportador y entidades de gobierno relacionadas – de las normas de los países importadores".



Coagra_NOV.Indd 21

reportaje central



Para Entender

El jefe de la división agrícola y forestal del Servicio Agrícola Ganadero (SAG) Rodrigo Astete comenta que en junio de 2017 entró en vigor la norma GB2763-2016 sobre los nuevos límites máximos de residuos de plaguicidas derogando su versión anterior. "Esta situación generó muchas inquietudes al sector agro-exportador chileno, principalmente debido a la aplicación de la normativa respecto de algunas combinaciones de plaguicidas y especies de fruta que poseen valores establecidos por Codex, que no fueron considerados en la norma GB2763-2016", explica Astete.

Gabriel Ormeño, gerente general de Anasac Chile agrega que "esta actualización agregó cientos de LMRs y son parte de un plan de cinco años de China para la revisión y/o establecimiento de aproximadamente 6.000 LMRs para el año 2020".

Como explica Ormeño hasta antes de junio de 2017, "como había ausencia de LMRs establecidos, la Agenda de Pesticidas publicaba los valores Codex como valores válidos para China (eran transpuestos) y cuando entró en vigencia el estándar actualizado chino la Agenda de Pesticidas retiró los valores Codex de la fila China y dejó exclusivamente los LMRs oficiales". Esto produjo que se generaran tres situaciones respecto a China en la Agenda: LMRs oficiales, LMRs en trámite de oficialización – Propuestos a OMC y combinaciones de plaguicida/ fruta sin norma china.

China históricamente no hacía controles rutinarios de LMRs en los productos agrícolas que se importaban y declaraban que promovían y validaban los LMRs del Codex. En tanto, el ministerio de Agricultura chino indicaba que en el caso de productos que cuenten con un LMR Codex y no tienen LMR de China la mayoría de las veces tomarían en consideración los valores del Codex.

El jefe de la división agrícola y forestal del SAG es enfático en señalar que "esta situación no significó rechazos de la fruta chilena en destino atribuidos a esta causa" y agrega "la situación solo generó confusión entre los exportadores debido a una preocupación de tipo preventiva respecto de la implementación e interpretación especialmente de la norma china por parte del sector agro-exportador chileno". Esta situación no trajo consigo mayores inconvenientes y se resolvió a través de la comunicación oficial entre el SAG y su contraparte china. A juicio del jefe de la división agrícola y forestal de SAG, "este escenario se genera en virtud del desconocimiento de la norma china y de su interpretación desde el punto de vista preventivo". Para él una forma de evitar esta situación, "es mediante la comunicación oportuna entre autoridades competentes y la revisión permanente – por parte del sector exportador y entidades de gobierno relacionadas - de las normas de los países importadores".



Protege su Cam

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







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





Elaborado por New Tech Agro S.A.

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











Chillán : 422 970 280

: 991 594 660

Victoria







Alex Rodríguez, Manuel Moreno, Sebastián Lazo, Dragan Vajovic, Álvaro Quezada, Luis Alberto Barrientos, Francisco Caroca, María Fernanda Borlando, Max Donoso, Rodrigo Lavín, Roberto Dünner, Gastón Ortiz y Sergio Garín.

Max Donoso, gerente de Coagra S.A.:

"Esperamos crecer mas de un 30% en los próximos cinco años"

Expansión territorial, desarrollo de líneas y captación de nuevos clientes son solo algunas de las metas que se ha planteado la distribución de Coagra a mediano plazo. Max Donoso –actual gerente de Coagra S.A. – estará a la cabeza de esta nueva etapa de crecimiento de la compañía, junto a un equipo con gran experiencia y consolidado en el mercado nacional. Por María José Urcelay C.

En los años 90 existían cerca de quinientas distribuidoras de agroinsumos de distinto tipo a lo largo de Chile. Con el tiempo, el mercado se ha ido especializando y concentrando cada vez más. En la actualidad, quedan prácticamente 10 distribuidores relevantes, de las cuales cinco representan más de un 70% del negocio. Dentro de ese grupo se ha posicionado Coagra como segundo actor, con un fuerte trabajo de expansión territorial, diversificación de productos y estándares de servicio al cliente, además de una sólida solvencia financiera,

abarcando hoy el 20% de participación de mercado, en su territorio de influencia, alcanzando ventas aproximadas de U\$200 millones. Max Donoso se incorporó a la compañía a inicios del año 1996. Su llegada coincidió con el control de la administración de Coagra por parte de Empresas Sutil, lo que implicó grandes cambios para la empresa con un plan de desarrollo a largo plazo. Este proceso no estuvo exento de dificultades, lo que implicó para Donoso encabezar un proceso de estabilización, junto a un equipo joven de directores y

ejecutivos, con muchas ganas de sacar el proyecto adelante.

Para el año 2010 se sintieron lo suficientemente firmes y estables para comenzar un plan de crecimiento. Hoy, la empresa ha aumentado tres veces su facturación. Para llevar a cabo esto, se realizó una expansión geográfica con la adquisición de Agrícola Quillota y Todoagro el 2011. Esto les permitió aumentar el número de sucursales en la zona norte y sur del país. A su vez, se enfocaron en fortalecer las

"La mayoría de los insumo que necesita un campo es financiado por la distribución en Chile o por alguna empresa de fertilizantes, con pago a cosecha", asegura el gerente corporativo de la compañía, Max Donoso.

sucursales donde ya estaban posicionados. De este modo lograron cobertura territorial en las principales zonas agrícolas de Chile con 17 sucursales entre la V y la X Región.

Otro aspecto importante para el crecimiento de la compañía fue el fortalecimiento del portafolio incorporando nuevas líneas de negocios. En este marco, destaca Maquinaria y Ferretería con el cambio del modelo de distribuidor a representantes de marcas propias importadas. A esto se suma la creación de la línea de Diesel Coagra, que hoy cuenta con 17 camiones para repartir combustible en todo Chile con ventas por sobre los US\$ 10 millones, un negocio que no existía hace cinco años atrás. También se incorporó Nutrición Animal - parte del portafolio de Todoagro que fue fortalecido por Coagra -, con el cual también se alcanzaron ventas por sobre los US\$ 10 millones.

LOGÍSTICA, SOLVENCIA Y VENTAS

Todo este crecimiento durante los últimos 12 años ha estado acompañado con el desarrollo de un modelo logístico muy eficiente para un óptimo servicio a los clientes. Todo centralizado y medido según las propias metas comprometidas. "Partimos con niveles de servicio del 70%, lo que implica cumplir el pedido perfecto en tiempo y forma. Hoy estamos en el 95%", asegura Donoso. Esto ha implicado un intenso trabajo con indicadores diarios, seguimiento, abastecimiento y flotas de transporte que se dedican a todo el tema logístico.

Junto a esto, la creación de un modelo de riesgo y crédito ha sido clave para este negocio, en el que más que las destrezas comerciales que son indispensables, lo central es el manejo y control prudente del riesgo de crédito. En eso Coagra ha sido muy cuidadoso con sus indicadores financieros, la solvencia, la capacidad de darle crédito a los clientes y, a la vez, de pagarle a sus proveedores. "Nos caracterizamos por cuidar bien el riesgo de crédito y administración de las existencias, tenemos muy bajo nivel de incobrable e inventarios que son indicadores de sanidad, es como la fiebre de un niño", comenta Max. Esto tiene especial relevancia por cómo se ha ido estructurando el negocio de insumos agrícolas en los últimos años. "La mayoría de los insumos que necesita un campo es financiado por la distribución en Chile o por alguna empresa de fertilizantes. con pago a cosecha", asegura el gerente de la compañía. Por tal motivo, es crucial contar con el apoyo de los bancos para cumplir esta tarea desarrollada por Coagra que, en algunos casos, puede llegar a financiar hasta el 60% del capital de trabajo de un productor. En ese sentido, los bancos evalúan la solvencia y riego de la compañía, en que Coagra S.A. se encuentra con A- y BBB+, lo que implica con una buena capacidad de pago, fundamental para refinanciarse y contar con el capital necesario para ayudar a los productores. "Debemos administrar bien la compañía para que la banca e inversionistas mantenga su apoyo permanente. Luego, debemos ser muy hábiles y conocedores de nuestros clientes para ver a quiénes podemos apoyar en forma segura, así todos se benefician", afirma Donoso.

FUERZA DE VENTAS PROFESIONAL Y UNIFICADA

Junto con el fortalecimiento de un modelo de trabajo a través de procedimientos, se ha puesto foco en una planificación y anticipación en el trabajo local, que ha sido encabezado por Sergio Garín, Gerente de Ventas. Se trata de un equipo de trabajo profesional para prestar el mejor servicio a los clientes de Coagra.

A su vez, es clave que haya una coordinación entre los vendedores en terreno y el soporte mismo que brinda la compañía. A través de estudios de clima que hace la empresa internamente, los empleados - específicamente las fuerzas de venta - evalúan positivamente el servicio que se presta a los clientes. "Nuestros colaboradores ven que el tema logístico funciona y se sienten más apoyados cuando se comparan con otros actores en el mercado". comenta Max. Actualmente, son 150 los vendedores de Coagra, los cuales deben cubrir los requerimientos de los productores agrícolas entre la V y la X Región, lo que implica un total de 13.000 clientes en variedades de cultivos de hortalizas, frutales y forrajeros.

Todos estos modelos implican que la organización en su conjunto se rige por parámetros establecidos y unificados, sin dejar margen para improvisaciones. "Hoy hay 17 sucursales,



Max Donoso, gerente general de Coagra S.A.

lo que no quiere decir que haya 17 Coagra distintos. Puede que las personas representen en su estilo formas distintas, pero los procesos, las metodologías de trabajo, el sistema, el nivel de servicio, el modelo de abastecimiento, las líneas de crédito, etc. se basan todos en un modelo muy estandarizado", afirma Max.

En esa misma línea, los líderes de Coagra – que son los jefes de cada área y de cada sucursal - se reúnen constantemente para conocer de los avances de la compañía, para participar de las soluciones y sean miembros activos a la hora de conducir sus equipos. Esto cobra especial relevancia cuando se considera que se debe administrar sucursales a 1.200 km de distancia, lo que puede implicar todo un desafío.

CAMBIOS CENTRADOS EN LA EXPANSIÓN

El equipo Coagra S.A.— que involucra a las líneas de Maquinaria, Ferretería, Nutrición Animal, Fitosanitarios, Semillas y Fertilizantes, con 480 colaboradores — seguirá experimentando transformaciones, similar a como lo hizo en el pasado, los cuales estarán encabezados por Max Donoso, para enfrentar los nuevos desafíos de la compañía.

Tras el proceso de expansión geográfica vino uno de estabilización entre el 2015 y el 2017, para volver al equilibrio tras el estrés que implicó el crecimiento exponencial de la empresa. Hoy la idea es retomar el foco en el creci-

nuestra empresa © COAGRA

miento, mejorar el servicio al manteniendo el liderazgo en eficiencia operacional. "La invitación a nuestros equipos y proveedores es que iniciemos de nuevo un ciclo de crecimiento", comentó Max Donoso en la reunión con los Líderes de Coagra. Este nuevo plan estratégico tiene dos focos específicos. En primer lugar, tienen planeado abrir sucursales en Melipilla y Victoria en los próximos cinco años. Además

de evaluar la incorporación de la IV Región, dependiendo de los planes de reserva hídrica que tenga esa zona. Junto con esto, planean tomar una mayor posición en la VIII, IX y X Región.

En segundo lugar, de forma paralela, quieren mejorar la productividad. Esto significa aumentar la venta de los vendedores y generar más

cobertura de clientes, lo que implica venderles más a los clientes actuales, conquistar nuevos clientes - solo este año se han incorporado 1.600 clientes al portafolio de la compañía - y potenciar las líneas de negocios nuevas como las marcas propias de Maquinaria como: Valtra, Fella, Marani y Challenger. "Hoy día nos estamos haciendo un portafolio propio para tener autonomía", comenta Donoso, proyecto al que también se ha sumado la línea de Ferretería con cintas de riego marca Toro y alambres Trefilados Urbano, entre otros. "Estamos partiendo en riego que es una línea por desarrollar muy relevante en zonas hortaliceras", asegura Max. A su vez, las líneas de Diesel y Nutrición Animal - que son relativamente más nuevas en la compañía - también tienen un tremendo potencial de crecimiento en los próximos años.

Actualmente, la gran diferencia entre el proceso de expansión de los años 90 y este, es la experiencia del equipo humano que la encabeza. Se han tomado lecciones de las cosas buenas que se hicieron y también de los errores, por lo que hoy se espera ampliar los horizontes de la compañía, manteniendo la solvencia característica y alcanzar cada vez una mayor productividad y preferencia de los clientes.







Nutrición foliar y de la raíz

FERTILIZANTES DE ESPECIALIDAD

FOLIARES ESPECIALES

















NUTRIENTES FOLIARES QUELATADOS













RAIZ y SUELO









DISTRIBUTED IN SERVICE POLICE POLICE



Napoleón 3565 Of. 812 Las Condes

Fono: (56-2) 2367 9773

www.innoagrok.cl



Soquimich Comercial S.A

Tres décadas de vanguardia y especialidad en nutrición vegetal

Este año Soquimich Comercial cumplió 30 años liderando el mercado de nutrición vegetal de especialidad. Con sus más de 100 colaboradores, atienden las necesidades del mercado agrícola a lo largo de todo Chile. Daniel Pizarro, gerente general de Soquimich Comercial, conversó con nosotros sobre cómo ha sido este 2017 para la compañía, las novedades y sus nuevos desafíos. Por María José Urcelay C.

¿Cuáles han sido los principales objetivos comerciales que se plantearon para este año? Fueron diversos, algunos orientados a mejorar nuestra capacidad operativa, otros asociados a servir mejor a nuestros clientes y, por supuesto, a seguir profundizando el uso de productos de especialidad y con mayor valor agregado en Chile. Las herramientas para abordarlos, principalmente, son las capacidades y know how interno, las personas para nosotros son la más pura fuente de conocimiento y trabajamos en conjunto para lograr nuestros objetivos.

¿Han variado los productos solicitados por los agricultores en relación a años anteriores?

En Soquimich Comercial tenemos la cultura de estar constantemente desarrollando soluciones de nutrición vegetal que le hagan más simple el trabajo al agricultor dada las distintas variables que éste debe enfrentar sin mucha predicción. Por ejemplo, este año hubo un producto de la línea granular de especialidad que permite mantener la eficiencia del nitrógeno frente a lluvias torrenciales, este producto es Adhero® y si bien se lanzó el 2016, fue este año el que logró un récord de ventas, considerando las abundantes lluvias. En relación a la línea de productos solubles, nuestro Nitrato de Potasio Ultrasol ®K PLUS® y los productos desarrollados en base a éste son los que lideran la demanda, principalmente, por el avance continuo del riego tecnificado en Chile y por su calidad de clase mundial. Este año también vimos un aumento en nuestro volumen de venta de fertilizantes foliares, línea de productos que comenzamos a comercializar hace recién un par de años. Los clientes ya nos están reconociendo como un proveedor serio en esta línea de nutrición vegetal y además, agregamos el respaldo de nuestra trayectoria en el agro nacional. Junto con esto, hemos logrado mejorar la logística diferenciada incluyendo el manejo de stocks cerca de la demanda con la

colaboración de distribuidores con presencia regional y local y eso nos ha permitido entregar oportunamente a clientes. Finalmente, vemos un creciente interés por los fertilizantes para uso en la agricultura orgánica. En ese sentido también contamos con una oferta de productos certificada por organismos internacionales tanto para aplicación al suelo como también para foliar.

¿Realizaron actividades con los clientes durante el año?

En el marco de la celebración de los 30 años de la empresa, realizamos distintas actividades con cliente, desde invitarlos a eventos de interés para el agro hasta la inauguración de nuestras operaciones en el nuevo puerto de Chincuy a través de Oxxean. Nos mantenemos constantemente participando en eventos para apoyar a nuestros clientes y distribuidores y, al mismo tiempo, siempre estamos realizando charlas técnicas para promover nuestros productos y servicios.

Han liderando la incorporación de inhibidores en los productos nitrogenados. ¿Cuáles son las principales bondades de este cambio y cómo ha sido recibido por los clientes?

En nuestra opinión los inhibidores han sido un gran avance tecnológico para los productos nitrogenados. Actualmente, en India por ejemplo, es una exigencia el uso de nitrógenos mejorados y prontamente lo será también en Alemania y luego se sumará el resto de la Comunidad Europea. Nosotros llevamos más de nueve años trabajando con inhibidores y los resultados han sido muy buenos, es verdad que los precios bajos de los granos y la leche disminuyen la disposición a pagar el diferencial de precio de los clientes, y es ahí donde está nuestro equipo de agrónomos con una batería de argumentos técnicos explicando por qué es mejor y más eficiente usar un nitrógeno mejo-

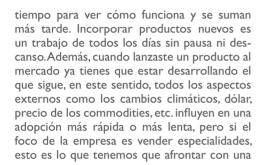


rado respecto de la urea. Estamos convencidos que la búsqueda de la eficiencia es "el" camino y en este sentido, los inhibidores cumplen perfectamente su rol.

¿El agricultor está abierto a conocer nuevas opciones para sus cultivos?

En general sí, como en todos los mercados están los que adoptan nuevas tecnologías y cambios rápidamente y otros que esperan un







mirada siempre de largo plazo y haciéndonos cargo.

¿Cuáles han sido los principales proyectos que han desarrollado junto a Coagra este año?

Este año ha sido muy desafiante para el negocio de los fertilizantes en general dejando muy pocos márgenes y a veces negativos. En todo caso, este escenario ha sido una tremenda oportunidad para sentarse a revisar proyectos y estrategias-tácticas logístico-comerciales en

conjunto con Coagra y forzarnos a ser más creativos e innovadores. Adicionalmente, y como proyecto especial para dar un impulso en estos últimos meses del año, estamos trabajando con mucho foco a través de Coagra nuestra solución de nutrición vegetal foliar llamada Speedfol® N Control. Es un producto líquido que se puede usar en múltiples cultivos y en distintas épocas del año, pero tiene un nicho muy interesante en aplicaciones en viñas sobre todo en esta época del año.

Tras estos 30 años, ¿cuáles son sus próximos desafíos?

En términos generales, nuestros desafíos están enfocados en mantener nuestra posición de liderazgo en Nutrición Vegetal de especialidad, fortalecer nuestra posición comercial y técnica en productos foliares, dar continuidad a nuestros proyectos de desarrollo e incorporación de nuevas tecnologías en las distintas áreas de la empresa, principalmente, aquellas a través de las cuales nos vinculamos con nuestros clientes.





NUESTRO CAMPO ES LA TECNOLOGÍA





GRACIAS a todos nuestros clientes y amigos por acompañarnos este 2017, su confianza y apoyo nos posicionaron como líderes en el mercado. Durante el 2018 seguiremos comprometidos para fortalecer nuestros lazos y llevar nuestra **ENERGÍA** donde usted la necesite.



Servicio disponible desde V a X Región.

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



DIARIO FINANCIERO®

SEGÚN INFORME DE ASOEX

Exportaciones de arándanos alcanzan récord y superan las 100 mil toneladas

Con cifras récord terminó la última temporada de arándanos. Esto porque las exportaciones, por primera vez llegaron a 103.432 toneladas, lo que implica un alza de 13% respecto a la temporada 2015-2016. Mientras que en términos de cajas, los envíos totales fueron de 37,6 millones, un 14% más de cajas en comparación con la temporada anterior.

Según explicaron desde la Asociación de Exportadores de Frutas de Chile (Asoex), las razones del aumento del volumen fueron el crecimiento de la superficie plantada y la renovación de variedades por aquellas con mayor productividad. A lo anterior se suma que las condiciones del mercado permitieron extender la temporada y los despachos más allá de lo estimado por el Comité de arándanos de la asociación.

Pero el alza del sector no está dejando indiferente a la cadena logística asociada a su transporte. Ricardo Rodríguez, gerente de marketing de la naviera MSC, explica que dadas las condiciones del fruto, el sistema de transporte juega un rol fundamental para que los productos lleguen de manera óptima.

"En MSC hemos puesto a disposición contenedores idóneos para el transporte de carga perecible. Debido a la baja tasa de respiración de los arándanos, su vida comestible no es muy larga una vez cosechado. Por ello, para su exportación es necesario la implementación de tecnologías complementarias que puedan extender la vida del producto", comenta Rodríguez.

Agrega que en MSC están realizando pruebas con nuevas tecnologías para seguir con estas mejoras, "con el fin poner a disposición de los exportadores chilenos alternativas que aseguren un buen tiempo de tránsito y cumplimiento de itinerario".

Participación por mercados

Por mercados se evidenciaron mayores volúmenes comercializados en todos los continentes. Europa y Asia tuvieron récords históricos con un crecimiento de 16% y 56%, respectivamente, mientras que en Estados Unidos y Canadá, el



Europa y Asia lograron crecimientos históricos de 16% y 56%, respectivamente.

crecimiento fue del 7% con volúmenes similares a los de la temporada 2012-2013.

Reino Unido y los Países Bajos siguen siendo los puertos de entrada más importantes de arándanos frescos chilenos en Europa, creciendo 10% y 18%, respectivamente. El alza en los envíos directos a otros fabricantes fue del 57%, donde Alemania, España e Irlanda destacaron.

En Asia, China recibió un récord de 9.500 toneladas con un crecimiento del 77% en comparación con la temporada anterior, mientras que Corea del Sur creció 10%. Taiwán se disparó 90% y se convirtió en el tercer mercado más grande de la región.

La participación de mercado entre la temporada 2008-2009 y la temporada 2016-2017 evidenció que Asia creció del 3% al 12% y Europa del 14% al 22%. Sin embargo, Estados Unidos y Canadá, disminuyó del 83% al 66%.

FORFOLFIOLOUIS USA/TON METRICA	NOVIEMBRE 2017			PROMEDIO SEMANA		%	PROMEDIO OCTUBRE		%
ESPECIFICACIONES US\$/TON. METRICA	MIÉR. 15	JUE. 16	VIER. 17	ANTERIOR	ACTUAL	VAR	2016	2017	VAR
AVENA WHITE NO. 2 FOB CHICAGO, USA	185,50	180,67	177,06	186,56	184,39	-1,16	140,19	179,78	28,24
POROTO SOYA, FOB ROSARIO/BUENOS AIRES, ARGENTINA	366,00	366,00	373,00	368,40	369,80	0,38	386,20	377,59	-2,23
POROTO SOYA YELLOW NO. 2, FOB CHICAGO, USA	358,71	357,15	363,95	360,86	357,89	-0,82	358,39	358,28	-0,03
RAPS CANOLA CANADÁ	407,70	404,69	407,76	404,61	405,20	0,15	370,99	397,10	7,04
SORGO, FOB ROSARIO/BUENOS AIRES, ARGENTINA	124,00	123,00	123,00	124,00	123,60	-0,32	162,25	126,91	-21,78
ACEITE SOYA CRUDO, ILLINOIS, USA	755,08	748,03	748,25	761,92	747,19	-1,93	762,28	733,11	-3,83
ACEITE SOYA CRUDO, FOB CHICAGO, USA	766,11	759,05	759,27	771,93	758,21	-1,78	757,26	740,94	-2,16
ACEITE SOYA CRUDO, FOB ROTTERDAM, HOLANDA	900,00	908,02	890,33	884,34	895,25	1,23	861,65	881,29	2,28
ACEITE SOYA CRUDO EXPORTACIÓN, FOB B. AIRES	790,00	784,00	784,00	796,80	782,80	-1,76	779,90	774,50	-0,69
ACEITE MARAVILLA CRUDO, FOB ROTTERDAM, HOLANDA	787,50	790,00	782,50	799,00	789,50	-1,19	831,43	787,16	-5,32
ACEITE MARAVILLA CRUDO, EXPORTACIÓN FOB BUENOS AIRES	750,00	750,00	750,00	750,00	750,00	0,00	766,60	750,59	-2,09
ACEITE RAPS CRUDO, FOB ROTTERDAM, HOLANDA	976,47	984,67	984,67	966,74	976,22	0,98	914,24	897,99	-1,78
ACEITE MAIZ CRUDO A GRANEL, MIDWEST, USA	826,73	826,73	826,73	826,73	826,73	0,00	1.008,35	826,73	-18,01
ACEITE MAIZ REFINADO, MIDWEST, USA	1.069,24	1.069,24	1.069,24	1.069,24	1.069,24	0,00	1.213,07	1.069,24	-11,86
AZÚCAR REFINADA, NRO. 5, LONDRES, M.C.E.	392,40	393,90	393,80	390,94	396,28	1,37	594,99	373,57	-37,21
TRIGO PAN EXPORTACIÓN, FOB PUERTO ARGENTINOS	178,00	178,00	178,00	180,00	178,20	-1,00	183,30	184,59	0,70
TRIGO SOFT RED WINTER NO. 2, FOB GOLFO	183,72	184,27	184,55	187,05	184,90	-1,15	185,02	190,67	3,05
TRIGO HARD RED WINTER NO. 2, FOB GOLFO (12% PROTEÍNA)	234,33	234,06	234,79	237,83	235,84	-0,83	200,51	229,22	14,32
TRIGO HARD RED WINTER NO. 2, FOB GOLFO (11,5% PROTEÍNA)	230,66	230,38	231,12	234,15	232,17	-0,85	194,01	225,59	16,28
TRIGO HARD RED WINTER NO. 2, FOB GOLFO (11% PROTEÍNA)	228,82	228,55	229,28	232,31	230,33	-0,85	192,17	223,75	16,44
MAÍZ AMARILLO, FOB ROSARIO/BUENOS AIRES	148,00	149,00	152,00	147,20	149,00	1,22	174,65	149,00	-14,69
MAÍZ YELLOW NO. 2, FOB GOLFO	156,21	154,73	157,29	158,16	156,38	-1,12	166,78	158,82	-4,77
MAÍZ YELLOW NO. 3, FOB GOLFO	155,21	153,73	156,29	157,16	155,38	-1,13	165,78	157,82	-4,80
ARROZ WHITE ELABORADO 5% GRANO PARTIDO, FOB BANGKOK	393,00	394,00	394,00	392,40	393,40	0,25	370,24	395,14	6,73
ARROZ WHITE ELABORADO 10% GRANO PARTIDO, FOB BANGKOK	387,00	388,00	388,00	386,40	387,40	0,26	368,48	389,14	5,61
ARROZ WHITE ELABORADO 15% GRANO PARTIDO, FOB BANGKOK	386,00	386,00	386,00	385,40	386,00	0,16	368,24	387,23	5,16



SÁQUELE PROVECHO A LOS QUE MÁS SABEN DE NUTRICIÓN ANIMAL

Asesoría Técnica.

Soluciones para cada etapa.

Fórmulas Especiales.

Experiencia / Logística / Calidad.

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

NUTRICION ANIMAL