



REVISTA

# COAGRA

EDICION 149 OCTUBRE 2017



## LEY DE CONTRATOS AGRÍCOLAS EL FUTURO DEL FINANCIAMIENTO

**Agrícola Santa Hortensia:**  
Tres generaciones de trabajo  
agrícola y ganadero



**Línea Semilla y Nutrición Coagra:**  
Proveedores de excelencia para  
cultivos altamente productivos



**Dow-Dupont:**  
Concretan fusión y comienzan a  
conformar nueva compañía



Revista Coagra  
Edición N° 149  
Presidente Ejecutivo Coagra S.A  
Juan Sutil S.

Gerente General  
Max Donoso M.

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

Director  
Francisca Larrain D.

Periodistas  
Constanza Henríquez A.  
María José Urcelay C.

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

Producción Gráfica y Diseño  
Francisca Larrain D.

Publicidad  
Claudia Puentes U.  
Teléfono (72) 2202521

Impresión  
MOLLÉR + R&B

Representante Legal  
Max Donoso M.

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

Casa Matriz  
• Mostazal: (72) 2202510

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

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

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

## Noticias 02

## Empresas Agrícolas Destacadas 04

Agrícola Santa Hortensia  
Tres generaciones de trabajo agrícola y ganadero

## Recomendaciones Técnicas 10

## Reportaje Central 17

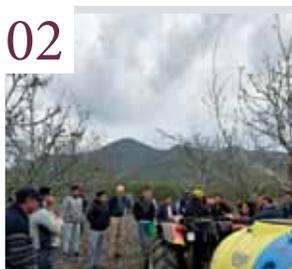
A cuatro años de su promulgación  
La Ley de contratos agrícolas aún no logra ser implementada en su totalidad

## Nuestra Empresa 22

## Ventana del Proveedor 26

Dow-Dupont  
Concretan fusión y comienzan a conformar nueva compañía

02



04



17



## 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



600 3 200 200



www.coagra.com

**COAGRA**  
Entregamos Soluciones Agrícolas



## El Financiamiento de la Mediana Agricultura

ES conocido por todos, que en Chile el actual escenario de financiamiento del capital de trabajo del mediano agricultor se sostiene fundamentalmente por los distribuidores de insumos agrícolas y por los proveedores de fertilizantes en lo que respecta al financiamiento de sus insumos. Esta situación se ha hecho cada día más evidente y se ha fortalecido a través del refinanciamiento que la misma banca provee a este tipo de agentes esenciales para la industria agrícola.

En la otra vereda, el capital de trabajo complementario a los insumos, la realizan las agroindustrias, las exportadoras, el Banco Estado PYME y otros bancos que cuentan con plataforma agrícola. Además existen empresas no financieras tales como BANAGRO y otras, quienes juegan un rol muy relevante en el financiamiento de este tipo de capital de trabajo complementario.

De esta forma se completan todas las necesi-

dades de capital de trabajo que necesita una la mediana empresa agrícola: desde los insumos hasta el capital de trabajo para la mano de obra y otras labores. Ahora, el rol de la banca ha sido y continúa siendo relevante, pero sin duda está asociado al financiamiento del largo plazo con garantías, las cuales permiten agregar líneas de capital de trabajo anual para los agricultores medianos. Éstas en su mayoría son otorgadas solo por una parte de los requerimientos, quedando una parte descubierta y que es indispensable financiar, lo que se convierte en un factor limitante, siendo necesario incorporar nuevas formas de financiamiento.

Sin embargo, existen imperfecciones en la industria sumado a grandes oportunidades que pueden ser resueltas potenciando la ley de contratos, lo que permitiría perfeccionar instrumentos financieros de generación de flujos futuros. Dichos flujos tienen mucha robustez en el agro y pueden ser perfectamente financiados a través de los distintos entes no financieros que existen en el mundo agroindustrial, de esta forma la mediana empresa agrícola estaría potenciando su financiamiento y accediendo a nuevas fuentes de manera de estructurarse de acuerdo a los flujos futuros de su operación. Así generan más holgura y una mayor conciencia financiera en su negocio. Por esta razón es muy importante apoyar este proyecto, perfeccionarlo y sacarlo adelante.



Max Donoso M.  
Gerente General  
Coagra S.A.

## Coagra Puerto Varas realiza Día de Campo

El jueves 19 de octubre se llevó a cabo el Día de Campo de Coagra para todos los clientes de Puerto Varas y sus alrededores. En la instancia, participaron proveedores de agroquímicos y semillas, además del área de Maquinaria de Coagra. Junto con la exposición de productos en stands, se realizaron charlas técnicas para los clientes. A su vez, se llevaron a cabo demostraciones de tractores Valtra, donde los productores pudieron subirse y operar ellos mismos los equipos.

## Hortifrut y Talsa acuerdan fusión

La frutícola Hortifrut – empresa chilena con más de 30 años en la producción y comercialización de Berries - se expandirá a mercados internacionales tras llegar a un acuerdo de fusión con una de las principales empresa productoras y comercializadoras de arándanos del Hemisferio Sur: Talsa S.A. Este negocio, estará centrado en los arándanos y se espera exportar 45.000 toneladas anuales desde Perú a mercados en distintas partes del mundo.

## Cientes Coagra visitan Valtra Brasil

En septiembre de este año, 15 clientes de Coagra - de las zonas de Curicó a Puerto Varas - recorrieron las instalaciones Valtra en Brasil, acompañados de los supervisores de Maquinaria de Coagra: Hernán Barría y Johnny Basualto. El objetivo de la actividad fue conocer los últimos modelos de la empresa, especialmente los considerados de alta gama. Además, se realizó una capacitación técnico/comercial de la marca Marani en la localidad de Rosario.



## Coagra y Basf: Ciclo de charlas técnicas a productores

Con el objetivo de orientar e incentivar a los agricultores a calibrar correctamente sus equipos antes de que empiece la temporada de aplicaciones, Coagra junto a la empresa de agroquímicos BASF, realizaron charlas a más de 50 clientes de nogales y avellano de la Región Metropolitana el pasado 2 de octubre. BASF se centró en explicar la importancia de que los productores se apeguen a las especificaciones técnicas para la aplicación de productos químicos para evitar problemas en los cultivos. En el caso de Coagra, Maximiliano Galaz, vendedor de Maquinaria en Buín, y Francisco Venegas, supervisor de maquinaria de la zona 1 y 2, explicaron la forma de calibrar equipos y los nuevos modelos del mercado. En ese marco se presentó el equipo Bigger con Electropiton, que permite la aplicación en árboles de gran volumen como nogales, alcanzando los cinco metros de altura.

## Juan Sutil recibe Premio ICARE 2017

El pasado mes de septiembre se celebró el “Premio Icare 2017” en su 60ª versión, una actividad anual que – según señala el organismo - busca destacar a aquellas “personas, empresas o instituciones que se hayan destacado por su contribución al desarrollo de la actividad empresarial, en un marco de excelencia en los negocios y aporte al progreso del país”. La ceremonia, que se llevó a cabo en el Teatro Municipal de Las Condes, reconoció la labor de Juan Sutil Servoin – presidente de Empresas Sutil S.A. – en la categoría Empresario. Esto por su trayectoria y liderazgo en la agroindustria contribuyendo al país con sus distintas líneas de negocios. Uno de los últimos aspectos que se han destacado del trabajo del empresario, es el proyecto de Carretera Hídrica, el cual busca mejorar el abastecimiento hídrico para la agricultura y minería con una extensión que va desde la Región de Atacama hasta el Biobío.

## BASF firma acuerdo con Bayer

Debido a las exigencias regulatorias por la adquisición que realizará Bayer a Monsanto, la compañía alemana debió desprenderse de ciertos activos que serán comprados por BASF en € 5,9 billones, lo que incluye partes significativas del negocio de semillas y de herbicidas no selectivos de Bayer. En octubre firmaron el acuerdo de compra y se espera concretar la transacción el primer trimestre de 2018, aunque está sujeta al cierre de la adquisición de Monsanto por parte de Bayer y la aprobación de las autoridades pertinentes.

## Precios de la papa mejoraron en septiembre

La papa ha sufrido fuertes caídas en sus precios durante el 2017. De acuerdo al último boletín de la Oficina de Estudios y Políticas Agrarias, en septiembre el precio en mercados mayoristas fue de \$139,2 por kilo, valor 40% inferior al del mismo mes en el año 2016. Si bien los precios continúan siendo bajos en relación al año pasado, se observó un alza en septiembre de un 11% en relación al mes anterior.

## Fella en Coagra: Líder en pastería

Fella es una de las nuevas marcas de implementos que representará Coagra en Chile. En ese marco, el product manager de Fella visitó nuestro país desde Alemania para realizar capacitaciones a los técnicos y vendedores de la línea de Maquinaria de Coagra. La actividad se llevó a cabo entre el lunes 16 y el miércoles 18 de octubre en la sucursal de Osorno y concluyó con una comida en la que participó el gerente corporativo de Coagra, Max Donoso.



# SOMOS EL MOTOR DE SU CAMPO

Hace 4 años sorprendimos al Agro con la irrupción de tractores Valtra. Hoy, volvemos a hacer historia con la incorporación de los más afamados implementos del mundo.



- VENTAS
- SERVICIO TÉCNICO
- FINANCIAMIENTO

*Challenger*

**VALTRA**

**FELLA**

**BIA**  
Baldan

**MARANI**



@ [www.coagra.com](http://www.coagra.com) ☎ 600 3 200 200

**COAGRA**

## 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)

REVISTA **COAGRA**

## Agrícola Santa Hortensia de Lautaro

# Tres generaciones de trabajo agrícola y ganadero

“Para ser agricultor, hay que amar la tierra”, asegura don Carlos Affeld, dueño de Agrícola Santa Hortensia. Además de ganado, produce trigo y avena en las 1.300 hectáreas que tienen en la comuna de Lautaro en la IX Región. Se trata de un trabajo de esfuerzo de tres generaciones que se puede apreciar a simple vista. Por María José Urcelay

En septiembre don Carlos Affeld Aeschlimann cumplió 60 años cultivando las tierras del Fundo Santa Hortensia. Su suegro, don Emilio Frenz, fue el propietario inicial de este lugar. Al tener tres hijas mujeres, encontró en su yerno, don Carlos, al hijo para ayudarlo en el cuidado de la tierra. Tras casarse en enero de 1958 con doña Gisela Frenz, trabajaron ambos en el campo. Don Carlos se encargó del cuidado de la tierra y su señora alimentaba al personal. Esto implicó hacer incluso el pan del desayuno y preparar el almuerzo para las 24 personas que trabajaban en el campo, además de hacerse cargo de sus hijos pequeños: Marlene y Germán. “Yo le cuento esto a mis nietos y no me creen. Eso hoy día nadie lo haría”, comenta don Carlos, quien además agrega que: “si ustedes hoy ven un campo hermoso, esto ha sido un esfuerzo de tres generaciones, porque tanto los abuelos de mi esposa como los míos, fueron todos colonos europeos que llegaron a trabajar aquí”. Como muchos inmigrantes que escaparon de las precarias condiciones en Europa, recibieron algunas hectáreas por parte del Estado para poder comenzar una nueva vida en Chile, sin embargo muchas de esas tierras se encontraban en condiciones muy difíciles para poder explotarlas. Su abuelo Affeld llegó a la zona de Quillen en la Región de la Araucanía y se dedicó a fletar trigo. Con una carreta, acompañado de otros colonos, se iban en caravana desde Lautaro a Angol, en un viaje que tomaba varios días. Lo realizaban con ejes de madera, lo que implicaba llevar al menos cinco de repuesto porque se rompían en el camino. Ya en el año 1883 llegó el ferro-



don Carlos Affeld Aeschlimann junto a su hijo Germán.

carril a Traiguén lo que facilitó las condiciones de traslado.

### MANO DE OBRA A NUEVAS TECNOLOGÍAS

Don Carlos comenzaba a las 8:00 de la maña-

na las labores y no paraba hasta las 20:00 hrs. con a penas media hora de almuerzo. “En aquel entonces se trabajaba de sol a sol”, comenta. El suelo debían roturarlo en septiembre con arados de bueyes y no existían pesticidas que eliminaran el pasto. “Los primero químicos de-

ben haber llegado después de los 70”, afirma.

Movían siete veces la tierra antes de sembrar, con 30 yuntas de bueyes y 30 personas trabajando. Lo que implicaba un costo muy elevado para producir.

El trabajo realizado durante esos años está a la vista con un campo bien cuidado, ordenado, limpio y productivo. Esa herencia familiar - que comenzó con 600 hectáreas y hoy son más de 1.300 - la está administrando actualmente su hijo Germán. El gran cambio que están realizando hoy es la inversión en maquinarias para hacer un trabajo más productivo. “Cada vez viene mayor tecnología y hay que estar actualizándose, son cosas que no se pueden prescindir”, afirma don Carlos. A modo de ejemplo, con la nueva máquina que adquirieron para esparcir Cal han podido ahorrar en fertilizantes y aumentar su producción de 54 a 75 quintales. De acuerdo a lo que señala don Carlos actualmente el escenario para la producción de cereales está muy difícil por los bajos precios: “no pagan lo que realmente vale producir”, comenta. Por ejemplo, en Temuco se puede

encontrar en un supermercado un pan italiano - que tiene agua, harina, levadura y sal - a un valor de \$1.990 el kilo. Sin embargo, a don Carlos le pagan \$120 por un kilo de trigo, que al molerlo se traduce en 820 gramos de harina aproximadamente. Entonces ¿qué ocurre en el camino que se eleva tanto el costo del pan? Según cree don Carlos el principal problema está en la concentración de los molinos, en desmedro del pago a los productores. A pesar de este escenario, esperan que al introducir nuevas maquinarias puedan hacer más rentable el negocio.

### GANADERO DESDE NIÑO

A los cinco años, mientras otros niños soñaban con ser superhéroes o futbolistas, don Carlos Affeld quería ser ganadero. Sus metas siempre fueron altas, “quería tener 200.000 vacas y un toro”, comenta sonriendo. Pasaron los años y cuando ya tenía más de 60 vacas le ofrecieron embriones de Canadá. Esto le permitió ser uno de los primeros en introducir la raza Blonde d’Aquitaine en Chile en 1995, resultando 11 ejemplares de esos embriones.

Esta es una de las razas más joven de los franceses establecida el año 1962. Se caracteriza por tener alta producción de carne y sin grasa. “Yo me transformé en criador exclusivo de esa raza en Chile”, asegura don Carlos. Durante 12 años expuso sus animales en la Sociedad de Fomento agrícola de Temuco - SOFO. En la EXPOSOFO del año 2000, ganó en todas las categorías para la raza Blonde d’Aquitaine, incluida Campeón de la Raza y Campeón Junior. “Lo que yo tenía era un lujo”, recuerda con algo de nostalgia.

A pesar del éxito de la producción ganadera, don Carlos decidió terminar con el criadero hace ya dos años. Esto debido a la persona que le enseñó a inseminar, renunció, luego las empresas que traían semen de Francia dejaron de operar y finalmente, se empezaron a poner muchos requisitos de importación por parte del Servicio Agrícola y Ganadero - SAG, lo que dificultaba el proceso.

Sin embargo, las vueltas de la vida son cortas y actualmente el Fundo Santa Hortensia ha vuel-




**Zampro<sup>®</sup>DM**  
Fungicida

**Rapizent**  
Fungicida

**Forum<sup>®</sup>SC**  
Fungicida

**Comet<sup>®</sup>**  
Fungicida

**Bellis<sup>®</sup>**  
Fungicida

**Con la potencia de los fungicidas BASF controle las principales enfermedades**

**BASF**  
We create chemistry

© es marca registrada. Leer la etiqueta antes de usar el producto. [www.basf.cl/agro](http://www.basf.cl/agro)  
 BASF Chile S.A.: Santiago: Carrascal 3851. Fono: (2) 26407231. La Serena: Fono: 92243435. San Felipe: Fono: 93225370. Rancagua: Fono: 93285388. Curicó: Fono: 93267973. Chillán: Fono: 93288779. Los Angeles: 51885423. Temuco: Panamericana Sur 4750. Fono: 97484533 - 93457554. Osorno: Fono: 93285393.





Fundo Santa Hortensia.

to a poner énfasis en la crianza de ganado para engorda. Esto debido a la incorporación de Germán quien ha visto una mayor rentabilidad en la producción de ganado que en los cultivos agrícolas. Por lo que - aunque continúan produciendo trigo y avena - están aumentando las

hectáreas sembradas de praderas forrajeras.

### AHORA A DISFRUTAR

Actualmente, Germán es el que está a cargo de todo en el campo, tanto de la ganadería como de los cultivos. Don Carlos, está en re-

tirada, siendo más un supervisor de las grandes decisiones que haya que tomar. Ahora tiene más tiempo para disfrutar de la fotografía y de su gran colección de música que son algunas de sus pasiones fuera del campo. "Que trabajen otros ahora, tengo derecho a tener un buen pasar ahora porque me he sacado la mugre", comenta sonriendo. Esto le permite compartir más con su señora, hijos Germán y Marlén, y sus siete nietos.

Una de las grandes tranquilidades de don Carlos es ver que el campo está siendo más productivo y que su hijo comparte sus ideales en cuanto al cuidado de la tierra y trabajo sustentable. "Nuestro hobby como familia es tener un campo que a lo mejor no sea tan rentable, pero que sea bonito. Para nosotros esto no es un negocio, nos gusta vivir aquí, es un sistema de vida. Salimos a recorrer el campo y nos impacta cómo la naturaleza nos ha premiado con su esplendor", comenta Germán, quien además asegura que hoy disfrutan de lo logrado y valoran el esfuerzo realizado en tantos años de trabajo compartido: "nos sentimos orgullosos", afirma. ☺

# REMOLACHA DULCE NEGOCIO

- ✓ Bono por cumplimiento de superficie de agricultores, de hasta 100.000 pesos/ha
- ✓ Cultivo con contrato y condiciones conocidas y seguras.
- ✓ Precio US \$ 50 TRL/ha B16.
- ✓ Anticipo de US \$ 300/ha de remolacha sembrada y emergida.
- ✓ Financiamiento para costos del cultivo.
- ✓ Asesoría técnica personalizada.
- ✓ Insumos de la mejor calidad y precio.



Contrato  
para la  
Temporada  
2017-2018  
Disponibile

VISÍTANOS EN: IANSAGRO.CL	Chillán, Panamericana Sur Km 385. Linares, Camino a Yervas Buenas.	+56 42 454 447 +56 73 456 002	Los Ángeles, Los Castaños 80. Parral, Panamericana Sur Km 337.	+56 43 454 743 +56 73 450 451
------------------------------	---	----------------------------------	---	----------------------------------



# Priori Xtra

## Rendimiento que traspasa generaciones...



**DESCÚBRENOS**  
Descarga Neoreader desde tu móvil en:  
<http://get.Neoreader.com/>  
[www.syngenta.cl](http://www.syngenta.cl)

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 llámenos al 2 29410100  
® Marca registrada de Syngenta.



## A todos nuestros agricultores, les deseamos una muy buena temporada de siembra!!!

DuPont Pioneer, comprometidos con la seguridad alimentaria de nuestro planeta, a través de la ciencia, innovación y colaboración



El Logo Ovalo de DuPont, es una marca registrada de DuPont. ®, TM, SM Marca registrada de Pioneer.

[www.pioneer.com/chile](http://www.pioneer.com/chile)

800 460 777

## Temporada 2017-2018

# Estimación Exportaciones Arándano Chileno

Andrea Betinyani G., Directora Dpto. Información Decofrut.



**D**urante la temporada 2016/17, las exportaciones de arándanos frescos chilenos alcanzaron un volumen record superior a las 103 mil toneladas, 13% más respecto a la campaña

2015/16. Esta alza se debió en gran parte al aumento en la superficie plantada, a la mayor productividad por hectárea y al menor precio del arándano congelado, lo que incentivó las exportaciones en fresco. Cabe destacar que adicionalmente, la temporada 2016-17 tuvo un inicio de cosechas anticipado, casi un mes antes respecto a la temporada anterior, lo que permitió extender por un mayor tiempo el periodo de exportaciones.

Para la temporada 2017/18 se espera nuevamente una abundante producción nacional, con volúmenes similares a levemente superiores a los registrados la campaña anterior. De acuerdo a antecedentes recopilados en la industria, Decofrut estima de manera preliminar para la temporada 2017/18 un volumen de arándanos fresco exportable en torno a las 107 mil toneladas, 4% más en comparación a la temporada pasada. Lo anterior sería posible gracias a las buenas condiciones climáticas que han acompañado el proceso productivo, sumado al recambio varietal por variedades más productivas y el aumen-

to en la producción de los huertos a nivel nacional. No obstante lo anterior, la actual proyección se mantendrá sujeta a revisión y posibles ajustes futuros, dependiendo de las condiciones climáticas y del comportamiento del mercado de los congelados versus los arándanos frescos.

Las cosechas de arándanos en Chile comenzaron durante la semana 37 (4 semanas más tarde respecto a la temporada anterior) con volúmenes muy acotados, principalmente provenientes de la región de Coquimbo. Las principales variedades recolectadas fueron Jewel y Emerald, entre otras. Se espera que la calidad/condición y calibres de los arándanos chilenos sean buenos esta temporada y similares a lo obtenido la campaña anterior.

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



Esta pegada hará historia **Frontal**

**NUEVO**

EN VIDES, ARÁNDANO Y CEREZO



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

Su mezcla única y de alta eficacia, de efecto preventivo y curativo, permite un excelente control de Botritis en vides, cerezo y arándano, además de Pudrición ácida en vides.



[m.anasac.cl](http://m.anasac.cl)

[www.anasac.cl](http://www.anasac.cl)

# Cada día llegamos a más rincones del Sur con nuestra **ENERGÍA**

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

# DIESEL COAGRA

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

Servicio disponible desde V a X Región.

## Recomendaciones Técnicas de Octubre

Especie	Situación	Alternativa	Recomendación	Observación
UVA DE MESA y VIÑAS	Arañita roja europea, Arañita roja de la vid, Arañita bimaclada, Falsa arañita roja de la vid, Erinosis, Trips de la uva.	Fast Plus	60 - 80 cc / 100 L	Comenzar aplicaciones con brotes de 10 a 15 cm en promedio. Repetir si es necesario. Aplicar con aceite al 0,25%.
	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, Oídio	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.
	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.
	Nutrición Zn, Mg y N (uva de mesa)	Defender Zinc+ Defender Magnesio + Nitroslow	0,5-0,7 L/ha + 2-3 L/ha + 3-5 L/ha	Cada 7 días desde brotes 5 cm de largo.
	Calidad de racimos (uva de mesa)	Citogrower	1 L/ha	Desde brotes de 10-20 cm, repetir a los 7-10 días.
	Desarrollo y antiestrés (uva de mesa)	Drin	1-2 L/ha	Desde ruptura de yemas, ante condiciones de bajas temperaturas.
	Mejorador de suelo (uva de mesa)	Humic Total	3-5 Kg/ha	2-3 aplicaciones hasta completar 10-15 Kg/ha.
	Regulador de Crecimiento (uva de mesa)	Fitobolic	1.0- 1.5 Lt / ha	Regulador de crecimiento a base de extractos vegetales de acción hormonal con elevada actividad citocínica, macro y micro nutrientes y 9 % aminoácidos esencial, Fitobolic logra un calibre mejor y mas uniforme mejorando la calidad de la fruta.
	Bioestimulante y Regulador de Crecimiento (uva de mesa)	Biotron Plus Biozyme TF	300 - 500 cc / hL 1.0- 2.0 Lt / ha	Bioestimulante, con macro y micronutrientes y sustancias humicas, diseñado para ayudar a los cultivos a superar condiciones de estrés y estimular crecimiento vegetativo. Regulador de crecimiento a base de extractos vegetales de acción hormonal con elevada actividad citocínica, Biozyme TF logra un calibre mejor y mas uniforme mejorando la calidad de la fruta.
	Mildiu ( <i>Plasmopara viticola</i> ) (uva de mesa)	Biocopper 56	2,0 L/ha	Aplicar con brotes 3-4 hojas, repitiendo hasta flor. Realizar 2-3 aplicaciones por temporada.
	Crecimiento de brotes, cuaja (uva de mesa)	Nutri Zinc ( 16 % Zn) ó Bioelictor 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 Bioelictor 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 Bioelictor Magnesio (11,7 % MgO + Ascophyllum nodosum)	2,0-5,0 L/ha 1,0 - 4,0 L/ha	Partir aplicaciones desde 40-80 cm
	Mejorar Cuaja Firmeza de bayas Incrementar °brix (uva de mesa)	Nutri Boro (12% B ) ó Bioelictor 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 racimo	Pyrinex 25 CS	240 cc/100 L de agua	Aplicar desde cuaja, repetir a los 7 y 14 días 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	

## Recomendaciones Técnicas de Octubre

Especie	Situación	Alternativa	Recomendación	Observación
UVA DE MESA y VIÑAS	Trips y Chanchito blanco (uva de mesa)	Mospilan®	50 g/100 L de agua	Para control de trips, aplicar en floración, para chanchito blanco aplicar según periodos de aparición de la plaga. 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/100lt en aplicaciones deeping.
	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 caja. Mojamiento de 1.500 – 2.000 L/há.
	Oídio (vid vinífera)	Apolo 25EW	30-40 cc/100 L	Para Oídio, aplicar preventivamente con brotes de 5-10 cm, para proteger nuevo crecimiento vegetativo. Aplicación de Apolo en inicios de flor como doble propósito a dosis de 125 cc/100 L.
	Oídio, Mildiú (vid vinífera)	Silver	70 cc/100 L	Aplicar con brotes de 10 a 15 cm de largo hasta inicios de flor, como preventivo a Oídio y Mildiú.
	Oídio (vid vinífera)	Cronos 25 SC	10 cc /100L L 20 cc/ 100 L	Dosis para protección de 7 a 8 días. Dosis para protección de 12 a 14 días.
	Chanchitos Blancos (vid vinífera)	Applaud 40 SC	65 - 75 cc /100 L	Aplicar de acuerdo a monitoreo de la plaga con buen cubrimiento. De preferencia aplicar temprano en brotación, antes de flor, cubriendo el tronco y follaje, de modo de impedir la colonización de ninfas migratorias a los racimos.
POMÁCEAS	Raleo Manzana (manzano, peral)	Daglas	1,5-2%	Aplicación foliar al 50% - 70% de flor reina abierta y repetir a los 2 días.
	Bioestimulación total (manzano, peral)	Defender Algae	2-3 L/ha	Desde caída de pétalos, cada 10-12 días.
	Nutrición (manzano, peral)	Defender Calcio	2-4 L/ha	Cada 7 días desde caída de pétalos.
	Bioestimulación: Calibre de frutos (manzano, peral)	Vitalem Forte	3-4 L/ha	Repetir a los 20 y 40 días después.
	Protección solar (manzano, peral)	VP Filter	3,0-4-0L/ha	Desde índice uv 8, con frutos de 15mm, repetir cada 15 días.
	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)	Aplicar en los momentos críticos de la plaga o cuando se observen los primeros ejemplares. Imidan controla ninfas de Escama de San José. Máximo de aplicaciones por temporada: 3
	Chanchito Blanco de los Frutales. Escama de San José; Polilla de la Manzana. (manzanos)	Cormoran EC	50-70 cc/100 L de agua	Realizar hasta 3 aplicaciones por temporada, desde la aparición de los primeros individuos, con intervalos de 18 días, utilizando un volumen de aplicación de 1500 L/ha, máxima en condiciones de alta Escama de San José presión de plaga.
Venturia (manzanos y perales)	Captan 80 WG	180 gr/100 L de agua	Realizar hasta 6 aplicaciones por temporada en forma preventiva desde puntas verdes en adelante con intervalos de 7-10 días según condiciones ambientales.	
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 síntesis del ergosterol, que es un constituyente esencial de la membrana citoplasmática de los hongos.
	Fitorregulador (cerezos)	Biofrut	8,5 - 17 gr / hL 12,5 - 25 gr / hL	Fitorregulador a base de Giberelinas naturales y extractos vegetales, que mejora el peso del fruto, la firmeza y el calibre en el cultivo de las cerezas.
	Bioestimulante y Regulador de Crecimiento (cerezo)	Biotron Plus Biozyme TF	300 - 500 cc / HL 1.0- 2.0 Lt / ha	Bioestimulante, con macro y micronutrientes y sustancias húmicas, diseñado para ayudar a los cultivos a superar condiciones de estrés y estimular crecimiento vegetativo. Regulador de crecimiento a base de extractos vegetales de acción hormonal con elevada actividad citocínica, Biozyme TF logra un calibre mejor y mas uniforme mejorando la calidad de la fruta.

## Recomendaciones Técnicas de Octubre

Especie	Situación	Alternativa	Recomendación	Observación
CAROZOS	Monilia, Botrytis, Oídio	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.
	Nutrición Bioestimulación (Almendros, Cerezos, Ciruelos, Durazneros, Nectarinos)	Defender Calcio Drin	2-4 L/ha + 1-2 L/ha	Durante el desarrollo inicial de los frutos hasta quiebre de color.
	Nutrición (Almendros, Cerezos, Ciruelos, Durazneros, Nectarinos)	Defender Zinc + Defender Boro	0,5-0,7 L/ha 1 L/ha	Desde botón blanco a plena flor.
	Bioestimulación (Almendros, Cerezos, Ciruelos, Durazneros, Nectarinos)	Defender Algae	2-3 L/ha	Inicio y Plena Flor.
	Calibre (Almendros, Cerezos, Ciruelos, Durazneros, Nectarinos)	Citogrower	1-1,5 L/ha	Cada 7 días desde caída de pétalos.
	Botritis y pudriciones de post-cosecha (Cerezos)	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. Volumen de agua sugerido 1.500 L de agua/ha. Realizar máx. 2 aplic. durante la temporada.
	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.
	Moniliasis, Cloca, Botritis, Tiro de Munición (también para 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..
	Cuaja, síntesis de auxinas (también para cerezos)	Nutri Zinc (16 % Zn)	0,5-0,75 L/ha	Aplicar desde floración, continuar aplicación desde caída de chaquetas hasta fruto en crecimiento.
	calibre de frutos (también para 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.
	Cuaja, síntesis de auxinas (también para cerezos)	Bioelicitor Zinc (8 10,9 % Zn+ Ascophyllum nodosum)	0,5 - 1,0 L/ha	Aplicar desde botón floral, 1 a 2 aplicaciones
	Malezas gramíneas anuales y perennes (también vides, Pomáceas, 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
FRUTALES	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 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).
	Malezas gramíneas, ciperáceas y de hoja ancha	Azote Plus	3,0 - 5,0 Lt/ha	Herbicida sistémico no selectivo, de baja volatilidad, absorbido activamente por las hojas y raíces, sinergizado con Tiocianato de amonio para el control post emergente de malezas gramíneas, ciperáceas y de hoja ancha.
	Control de Enfermedades	Nordox® Super 75 WG (cerezos)	130-200 gr/HL	Fungicida bactericida en base a óxido cuproso con alta resistencia al lavado por lluvia. Aplicar desde inicio hasta término de caída de hojas y en yema hinchada. Se busca proteger al árbol de los períodos de susceptibilidad provocados por heridas naturales. No es necesario agregar aceite.
	Promotor de Raíces	Pilatus	3,0 lt/ha	Bioestimulante de origen natural que promueve un máximo desarrollo de raíces absorbentes para la nutrición postcosecha.

## Recomendaciones Técnicas de Octubre

Especie	Situación	Alternativa	Recomendación	Observación
AVELLANO	Bacteriosis (Xanthomonas corylina)	BIOCOPPER 56	1,5 L/ha	Períodos fenológicos: Primera aplicación entre 50-100% de caída de hojas. En floración aplicar hasta 2 veces con un intervalo de 30 días. En inicio de brotación y expansión de hojas realizar 1 aplicación. N° aplicaciones: máximo 4. 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.
	Calibre	Vitalem Forte	1,5-3,0 L/ha	Desde caída de pétalos.Repetir cada 10 a 12 días.
	Protección solar	Vp Filter	3,0-4-0L/ha	
	Control Botrytis y Pseudomonas	Mastercop	75-150 cc/100 L	Cada 7 a 12 días según condiciones para el desarrollo de la enfermedad.
	Desarrollo y Antiestrés	Drin	1,0-2,0 L/ha	Ante condiciones de bajas temperatura.
	Cabritos y Chanchito blanco	Imidan® 70 WP	100-130 g/ 100 L de agua (1,5-2,0 kg/ha)	Para el control de burritos y chanchito blanco, aplicar en cuanto aparezcan los primeros ejemplares. Repetir según condiciones de re infestación.
<i>Proeulia</i> spp	BETK 03®	170 g/100 L agua	Aplicar a salidas de invierno (inicio de brotación) y repetir cada 15 días hasta completar 2 aplicaciones. Luego, aplicar con fruto pintado.Aplicar una dosis mínima de 1 kg/ha, con volumen y mojamiento entre 400-600 lt/ha según estado fenológico.	
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	BIOCOPPER 56	1,5 - 2,0 L/ha	Aplicar desde amento recién expuesto hasta fruto cuajado, repetir cada 7 días. Mojamiento 1500 -2000 L agua/ ha.
KIWI	Bacteriosis del kiwi (PSA)	BIOCOPPER 56	0,75 L/ha	Biocopper ofrece un período de protección de 30 días por aplicaciones realizadas entre caída de hojas y receso invernal, y de 15 días por aplicaciones realizadas desde brotación a floración. Mojamiento 1.000 a 1.200 L/ha, dependiendo del desarrollo vegetativo. Puede ser aplicado 9 veces durante la temporada, desde 80% caída de hojas hasta botón floral y en caso de lluvias aplicar preventivamente. Autorizado bajo Resolución Exenta N° 3.853/2016
CITRICOS	Promover desarrollo vegetativo	Nitroslow	5 Lt	Poscosecha, repetir a los 20 días.
	Calibre	Citofour	0,5-0,75Lt/ha	Plena flor y 10 días después.
	Mejorador de suelo	Humic Total	5-7 Kg/ha	Vía riego. Completar 20-30 Kg/ha en la temporada.



## Recomendaciones Técnicas de Octubre

Especie	Situación	Alternativa	Recomendación	Observación
PALTOS	Nutrición y Defensa	Fosfimax 60-40 SP Fosfimax Zinc	2-4 Kg/ha 2-3 L/ha	Se puede aplicar junto a DEFENDER ALGAE.
	Desbloqueo de nutrientes	Daglas	10-20 L/ha	Incorporar vía riego, completar entre 20 y 60 litros/ha por temporada.
	Mejorador de suelo	Humic Total	5-7 Kg/ha	2-3 aplicaciones vía riego, hasta completar 20-30 Kg/ha por temporada.
HORTALIZAS	Desarrollo y Antiestrés	Drin	1,5-2 L/ha	Estimula el desarrollo y protege frente a estreses aplicar antes y después de bajas temperaturas.
	Nutrición y defensa: daño por nemátodos	Kendal Nem	5-10 L/ha	Vía Riego, cada 20-30 días, hasta completar 30 litros temporada.
	Bioestimulante y Anti estrés	Biotron Plus	2-3 Lt / 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.).
	Nutrición y Defensa	Fosfimax 40-20	2-3 L/ha	Cada 10-12 días desde trasplante.
	Biestimulación antiestrés	Kendal	2-3L/ha	Cada 10-12 días desde trasplante, junto a Fosfimax 40-20.
	Mejorador de suelo	Humic total	3-5 Kg/ha	Vía riego. 2-3 aplicaciones, desde inicio de desarrollo de raíces, hasta completar 10-30 Kg/ha por temporada.
LECHUGA	Esclerotinia	Impulso 25 SC	720 cc/ha	Aplicar de manera preventiva al existir condiciones favorables para el desarrollo de la enfermedad y antes de que aparezcan los primeros síntomas. Para aplicaciones de inmersión sumergir las bandejas con plantines en la solución utilizando 120 cc de producto por cada 100 L de agua.
	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	Mildió	Zampro® DM	0,8 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 mojado de todo el follaje. En plantas ya desarrolladas mojar con un mínimo de 500 L de agua/ha.
		Forum® SC	360 cc/ha (50 - 90 cc/100 L de agua)	Iniciar las aplicaciones cuando las condiciones sean favorables al desarrollo de la enfermedad. Aplicar máximo 3 veces por temporada con una frecuencia de 10 a 14 días. Utilizar la dosis por 100 L cuando el cultivo esté en sus primeros estados de desarrollo y la dosis por ha en cultivos en total desarrollo. Emplear un volumen de agua que asegure un buen mojado de todo el follaje. En plantas ya desarrolladas mojar con un mínimo de 500 L de agua/ha.
CEBOLLA Y AJO	Mildió de la Cebolla	Impulso 25 SC	0,7 L/ha	Aplicar de manera preventiva al existir condiciones favorables para el desarrollo de la enfermedad y antes de que aparezcan los primeros síntomas.
	Botritis	Apolo 25 EW	0,5 L/ha	Aplicar de manera preventiva al existir condiciones favorables para el desarrollo de la enfermedad y antes de que aparezcan los primeros síntomas.
PAPAS	Tizon Tardío	Shirlan	0.4-0.6 L/ha	Se puede aplicar en cualquier estado del cultivo, en forma preventiva, dentro de un programa de manejo anti-resistencia. Por la forma de acción del producto y para el control de esporas de inóculo primario, se sugiere comenzar las aplicaciones a inicios del cultivo, a intervalos de 7 días, o bien al final de este, para evitar la contaminación de la cosecha y luego en la guarda.

## Recomendaciones Técnicas de Octubre

Especie	Situación		Recomendación	Observación
PAPAS	Tratamiento de semillas	Vibrance	1 L/ton de papas	Aplicar directamente a los tubérculos semillas, asegurando el cubrimiento completo de las papas. Óptimas aplicaciones se logran con equipos de Ultra Bajo Volumen. Enfermedades Sarna Negra
		Celest	1 L/ton de papas	Aplicar el producto homogéneamente sobre la superficie del tubérculo de papa, de manera tal de asegurar la fijación y permanencia del producto. Óptimas aplicaciones se logran con un equipo de Ultra Bajo Volumen como por ejemplo el Mantis Mafex 80. Enfermedades Sanra Negra, Sarna Plateada.
	Rhizoctoniasis	Reflect xtra	3 L/ha	Aplicar dirigido al surco de plantación al momento de la siembra de los tubérculos, procurando no mojar los tubérculos semillas.
		Reflect xtra	3 L/ha	Aplicar a toda la superficie del suelo con equipos de barra e incorporar con la última labor previa a la plantación de los tubérculos.
	Malezas gramíneas 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.
	Estimulación de raíces y rápido establecimiento	Pholus™	2 L/ha	Aplicar al establecimiento del cultivo para promover tuberización y rápido establecimiento del cultivo.
Soilexpert®		0.2 Kg/ha	Inoculante de suelo que permite al cultivo absorber de mejor forma nutrientes desde el suelo y aumentar productividad.	
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 y Mosquita Blanca	Antípoda 200 EC	100 cc/hL (1 L/ha)	Aplicar, según monitoreo, al detectarse los primeros ejemplares. Para volúmenes de agua mayores de 800 litros por hectárea, respetar la dosis por concentración.
	Polilla del Tomate, Mosquita Blanca y Trips	Gladiador 450 WP	40 g/hL (mínimo 250 g/ha)	Aplicar, según monitoreo, al detectarse los primeros ejemplares. Para volúmenes de agua mayores de 800 litros por hectárea, respetar la dosis por concentración.
	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.
TOMATE	Polilla del Tomate	Rimon 10 EC	50-100 cc/100 L de agua	Polilla del tomate comenzar aplicaciones desde aparición de adultos hasta término de eclisión.
	Mosquita blanca	Rimon 10 EC	50-70 cc/100 L de agua	Mosquita blanca aplicar previo a la aparición de adultos.
	Nematodos	QL Agri® 35	6-10 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.
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	1-1,5 L/ha	Aplicar al follaje desde 3-5 hojas expandidas. Estimula el desarrollo y protege frente a estreses térmicos.

## Recomendaciones Técnicas de Octubre

Especie	Situación	Alternativa	Recomendación	Observación
RAPS CANOLA	Desbloqueo de nutrientes	Daglas	3-5 L/ha	Entre botón pegado al suelo y emisión del tallo floral.
MAIZ	Malezas gramíneas y de hoja ancha	Frontier®-P+ Heat® 70 WG	1,2 - 1,4 L/ha + 115-135 g/ha	Aplicar de pre siembra del cultivo, incorporando la mezcla de herbicidas con rastraje superficial (entre 5 a 8 cm). También puede ser aplicado de pre emergencia inmediatamente después de la siembra, incorporado con un riego por pivote. Usar las dosis más bajas en suelos más livianos y con menor contenido de materia orgánica, y las más altas en suelos arcillosos.
		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.
	Control de malezas de hoja ancha, maicillo y Hualcacho en Post-emergencia	Bengala 200 WP	1,1 Kg/ha	Aplicar en post-emergencia del Maiz grano, cuando tenga de 4 a 7 hojas, sobre malezas en sus primeros estados de desarrollo (2 a 4 hojas) y en activo crecimiento. Mojar con 200 L de agua/ha y agregar 1 L/ha de Winspray Miscible.
	Malezas anuales de hoja ancha y gramíneas en Pre-Siembra	Taxco 840 EC	2 - 2,5 L/ha	Aplicar de pre siembra e incorporar en los primeros 5 a 8 cm ó aplicar de post siembra e incorporar mediante riego. En caso de activar el herbicida por aspersión o lluvia, esto debe ocurrir a más tardar 10 días después de la aplicación. Para complementar el control de malezas de hoja ancha mezclar con Atrazina 90 WG.
	Fertilización microgranulada 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.
TRIGO, AVENA, CEBADA, CENTENO, TRITICALE	Pulgones	Engeo	50-100 cc/ha	Aplicar, según monitoreo, al aparecer los primeros individuos o de acuerdo a los programas locales de tratamiento.
TRIGOS (blancos y candeales), AVENA Y RAPS	Regulador de crecimiento	Medax® Top	0,5 - 0,75 L/ha (ver etiqueta)	Medax Top es utilizado principalmente para reducir la altura de la planta adulta y disminuir con ello la susceptibilidad a la tendura, actuando por efecto sistémico.
TRIGO (blanco y candeales)	Septoriosis, Roya o polvillos, Escaldadura de la cebada	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.
	Control de Septoriosis de la hoja, Roya estriada y Oídio	Orkestra® Ultra	1 a 1,25 L/ha	Realizar preferentemente tratamientos preventivos a fines de macolla o inicio de encañado y/o con espiga de trigo expuesta. Evite aplicar con tiempo muy caluroso (temperaturas iguales o superiores a 30°C). En aplic. terrestres utilizar 150-200 L agua/ ha. En aplic. aéreas utilizar 30-200 L agua/ha, dependiendo si se utiliza avión o helicóptero. Aplic. por temporada: máx. 2.
Trigo, Cebada, Avena	Royas, Helmintosporiosis, Septoriosis, Oídio, Ricosporiosis	Priori Xtra	0,5-0,8 L/ha	Aplicar sin presencia de síntomas (tratamiento preventivo) o tan pronto como aparezcan los primeros síntomas de las enfermedades (tratamiento curativo).
TRIGO	Avenilla, Chépica, Pasto cebolla, tembladera y tembraderilla	Traxos	2 L/ha	Aplicar después de la emergencia de las malezas y antes que las más desarrolladas lleguen a inicios de macolla.
	Ballica y Cola de Zorro	Traxos	2,4 L/ha	
	Polvillo estriado o Roya, Mancha foliar o Septoriosis de la hoja y Roya de la Hoja	Custodia 320 SC	0,8-1,0 L/ha	Aplicar inicialmente cuando se detecta la infección y con hoja bandera totalmente desarrollada.
TRIGO, CEBADA	Avenilla, Avena, Pasto cebolla	Axial	0,8 L/ha	Aplicar después de la emergencia de las malezas y antes que las más desarrolladas lleguen a inicios de macolla.
	Ballica	Axial	1,2 L/ha	

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

## A cuatro años de su promulgación

# La Ley de contratos agrícolas aún no logra ser implementada en su totalidad

Esta ley que busca fomentar y reglamentar los contratos entre productores y agroindustria es vista como un gran aporte al sector agrícola. Fomentará la participación de nuevos actores y reglará un terreno que estaba en tierra de nadie. Sin embargo, hay un retraso en la ejecución del registro on line de contratos. Por Constanza Henríquez

En la agricultura un tema recurrente es el “tipo” de contrato que se establece entre el productor y la agroindustria. La desconfianza y poca seguridad en esta materia ha traído como consecuencia que los productores no adhieran a este tipo de instrumento, en especial porque no se respetan.

De este modo, celebrar contratos entre ambas partes y que estos se cumplan es algo poco común por estos días en este rubro.

### LA HISTORIA

La tramitación de la Ley 20.797 que trata del Registro Voluntario de Contratos Agrícolas, se inició por Mensaje Presidencial en el año 2013 durante el gobierno de Sebastián Piñera.

Según cuenta Magdalena Matte, abogada de Coagra, “en dicho mensaje se reforzó la idea de que se debía privilegiar la agricultura bajo contratos, entendiendo que esto traería enormes beneficios para toda la cadena productiva y para el posicionamiento de Chile como potencia agroalimentaria”. Finalmente la ley fue promulgada en diciembre de 2014.

Dicha ley establece un sistema de inscripción voluntaria de contratos de compraventa con entrega a plazo de productos agrícolas, cosechados o pendientes, siempre y cuando se trate de la primera transacción entre el productor y un agroindustrial o intermediario.

En la Ley se señala que la inscripción de los contratos se materializaría a través de un re-



gistro público electrónico, voluntario, único y nacional cuya implementación estaría a cargo del ministerio de Economía.

En tanto, el Reglamento que entró en vigencia en septiembre de 2016 estableció que para el registro operará se necesitaba una plataforma electrónica. En una primera etapa se dijo que dicho registro estaría listo para operar en el primer semestre de este año. Luego el ministerio de Economía dijo que en el mes de septiembre estaría funcionando, situación que al día de hoy no ocurre.

### EL ESPÍRITU DE LA LEY

Para la abogada de Coagra, “la Ley busca forta-

lecer la operatoria de estos contratos, estableciendo que una vez que se encuentren registrados, deberán ser respetados por terceros, los cuales serán solidariamente responsables con el productor, en caso que no respeten los contratos debidamente registrados”. A lo que agrega, “la Ley fomenta que el productor pueda negociar condiciones previas a la toma de decisiones de las siembras que requieren de una importante inversión, reduciendo el riesgo comercial en el área agrícola. Refuerza asimismo, la importancia para las partes de contar con certeza jurídica en las relaciones comerciales en el agro, estableciendo importantes sanciones a quienes incumplan los acuerdos reflejados en los contratos”.

Para el presidente de la Sociedad Nacional de Agricultura (SNA), Ricardo Ariztía este es un sistema “que le da prestigio al procedimiento de contrato en la agricultura”.

Este proyecto fue impulsado y liderado por

### LÍNEA DE TIEMPO IMPLEMENTACIÓN DE LA LEY



“Por otro lado con esta Ley se le da a esta garantía mayor formalidad definiendo los mecanismos para resolver eventuales arbitrajes o diferencias que pudieran haber entre agroindustria y productor”, explica el gerente general de Banagro.

la SNA y a juicio de Ricardo Ariztía “es una garantía de seriedad. Habrá que redactar los contratos con ciertas cláusulas que le den seriedad y que tengan algún tipo de sanción por incumplimiento. Además de arbitrajes que eviten conflictos entre los agricultores y la agroindustria en general”.

### ¿QUÉ SE GANA?

Para muchos lo positivo de esta Ley es que se facilitará el acceso al financiamiento a los productores. Así piensa el gerente general de Banagro José Francisco Larraín: “Una vez que la ley esté implementada muchos clientes que actualmente no logran levantar financiamiento porque sus contratos no tienen el peso necesario, con el registro se les va a facilitar”.

José Francisco además señala que “desde que el contrato ya esté subido en el registro y la

información sea pública, se le entrega la seguridad a la institución financiera de que el contrato que estoy financiando no ha sido cedido a un tercero, seguridad que hoy no se tiene”.

“Por otro lado con esta Ley se le da a esta garantía mayor formalidad definiendo los mecanismos para resolver eventuales arbitrajes o diferencias que pudieran haber entre agroindustria y productor”, explica el gerente general de Banagro.

Según cuenta José Francisco para Banagro la puesta en marcha del registro es “una tremenda oportunidad, ya que actualmente el 20% del financiamiento que Banagro entrega a sus clientes es a través del financiamiento de contratos y esperamos que a partir de la implementación de esta nueva ley, el contrato tome una mayor relevancia en la evaluación crediti-

cia de cada cliente, permitiéndonos así llegar con este tipo de financiamiento a un mayor número de productores”.

Para Ariztía las ventajas están en “tener una relación comercial mucho más expedita, eficiente y amigable lo que contribuye a las buenas relaciones en general del comercio agrícola”.

Se cree que las agroindustrias más favorecidas serán la de cultivos anuales como la avena, raps, el trigo blanco, el maíz, etc. Esto porque hoy tienen una penetración de financiamiento menor, en especial en aquellos cultivos donde hay varios poderes de compra, ya que con esta nueva ley el financista tendrá un mayor respaldo legal sobre el cultivo financiado en la eventualidad que el contrato no se respete. A diferencia de los productores de frutales, que tienen parte del financiamiento resuelto con la misma exportadora que le anticipa al productor parte de la liquidación final de la fruta, como medida de fidelización y así cumplir con sus programas.

José Francisco de Banagro declara que “en las conversaciones que hemos tenido a la fecha con los diferentes actores, se ha notado un im-

EXPERTS FOR GROWTH



## Potencie la Cuaja para una mayor producción

En Pre Floración e Inicio de Floración, potencie la Cuaja para una mayor producción con:

Basfoliar® Zn 75 Flo  
Basfoliar® Kelp SL  
Basfoliar® Ca SL  
Solubor®

COMPO EXPERT  
Expertos en Nutrición Vegetal

[www.compo-expert.cl](http://www.compo-expert.cl)

portante interés en apoyar esta nueva ley en la medida que la implementación se haga de manera ordenada resguardando los distintos intereses, como por ejemplo, aquella información que puede ser más confidencial entre las partes, así se le dará más formalidad y peso legal a los contratos y con esto acceso a financiamiento a productores que hoy día no tenían la opción de hacerlo”.

### LO QUE PREOCUPA

Hay puntos que levantan alertas para algunos. Uno de ellos es el hecho de que toda la información del contrato sea pública y esto incluye a terceros.

Para José Francisco Larraín de Banagro una de las claves del éxito de esta nueva ley es que, “nosotros como industria financiera tomemos un rol activo empujando a que estos contratos se registren, y para eso creemos que hay cierta información que debe ser manejada de manera confidencial, de manera de resguardar los intereses de las partes”.

Junto con lo anterior una de las alertas que han surgido es que el precio que se establezca

en el contrato deberá ser público. Ante esto la abogada de Coagra declara lo siguiente: “Efectivamente un tema sensible es el de darle publicidad a los precios de los productos, pero en la discusión parlamentaria prevaleció la idea de que el precio, o el mecanismo para determinarlo, no es parte de la información que debe hacerse pública en el registro”.

Por su parte el presidente de la SNA Ricardo Ariztía explica que el Registro no obliga a publicitar el precio como monto determinado sino que “precio se entiende como cualquier fórmula que establece cómo se va a obtener el precio final. Llámese bolsa, precios internacionales, entre otros.

Siempre hay fórmulas que determinar un precio y eso es lo que tiene que estar establecido en el contrato”.

La escasa difusión también es una arista que se ha criticado. Se dice que hay escaso conocimiento por parte de los diferentes gremios a lo ancho y largo de nuestro país.

En un reportaje de marzo de este año en la Revista Campo de El Mercurio el ministerio



Magdalena Matte, abogada de Coagra.

de Agricultura explicó que el contenido de la ley se expondrá en las mesas de los diferentes rubros que coordina el ministerio y que había que evaluar una difusión más masiva.



www.arysta.cl


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

# Quieres producir mejores cerezas: Ésta es la fórmula...



+

+

=

...Obra de Genios.



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

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

“En una primera etapa se dijo que dicho registro estaría listo para operar en el primer semestre de este año. Luego el ministerio de Economía dijo que en el mes de septiembre estaría funcionando, situación que al día de hoy no ocurre”, sostiene el presidente de la SNA Ricardo Ariztía.

### EN ESPERA

El último plazo que el ministerio de Economía dio a conocer públicamente para la implementación del registro fue septiembre de este año. Sin embargo a la fecha aún no hay señales de que esto en el corto plazo esté operativo.

“En una primera etapa se dijo que dicho registro estaría listo para operar en el primer semestre de este año. Luego el ministerio de Economía dijo que en el mes de septiembre estaría funcionando, situación que al día de hoy no ocurre”, sostiene el presidente de la Sociedad Nacional de Agricultura Ricardo Ariztía.

Ricardo detalla que la licitación del reglamento se hizo en junio de este año a través de Mercado Público. “Se presentaron algunos reclamos al respecto y el hecho es que todavía no se tie-

ne claridad sobre el futuro de esta licitación”, explica. A lo anterior agrega, “el ministerio de Economía quedó a cargo de la implementación del registro. Para ellos no debiese ser un tema engorroso porque no son cientos de miles de contratos agrícolas”.

El ministerio de Economía consultado sobre la implementación del reglamento comentó que la Ley de contratos no es un tema que compete a este ministerio. En tanto el ministerio de Agricultura tampoco se refirió al tema. A pesar de todo Ricardo Ariztía sigue optimista respecto al funcionamiento del reglamento. “Es un proceso que demorará un tiempo conocerlo y tomarle confianza. Va a haber una marcha blanca, que espero sea menor a todo este proceso dilatorio que ha tenido la formación del reglamento y las licitaciones”. ©



Ricardo Ariztía, Presidente de la SNA.



# El agro es nuestro campo

Mucho más en **mbg.cl**

Santa Marta 1600, Maipú · Santiago—Chile  
+56 2 2947 4000 · info@mbg.cl

[www.marienberg.cl](http://www.marienberg.cl)



**Marienberg**

# 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 Contratos

Crédito con Garantía

#### Financiamiento de Maquinaria

Leasing

Crédito con Prenda

 **600 3 200 200**



**SUPERAZUFRE**

## Protege su Campo

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



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



**NTA**  
New Tech Agro

Elaborado por New Tech Agro S.A.

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



## Línea Semillas y Fertilizantes en Coagra

# Proveedores de excelencia para cultivos altamente productivos

Con más de 50 años de historia, la línea de Semillas y Fertilizantes de Coagra ha ido creciendo orgánicamente con la compañía. Para esto, han realizado un gran trabajo con destacados proveedores y marcas de la industria para ofrecer a los clientes los mejores productos y soluciones que permitan obtener cultivos de excelente calidad y rendimiento. Por María José Urcelay C.

Es un hecho que quienes no se actualizan en la industria, eventualmente desaparecen. En el caso de las semillas y fertilizantes no hay excepción. Por tal motivo, los proveedores de Coagra están periódicamente realizando lanzamiento de nuevos híbridos y constantemente prueban productos que satisfagan los requerimientos de los cultivos de los clientes.

Sin embargo, por mucho que exista una gran motivación por actualizarse constantemente, cada innovación implica años de trabajo en ensayos, pruebas e introducción para lograr productos de excelencia que se puedan aplicar en el mercado masivo. “Son al menos cuatro años de repeticiones de ensayos en distintas zonas geográficas para ver la adaptabilidad y rendimientos de los híbridos para sacar una semilla al mercado comercial”, comenta Dragan Vajovic, gerente de la Línea de Semillas y Fertilizantes de Coagra. En general, se trata de híbridos que se pueden adecuar a distintas zonas y cumplen variadas funciones. Por ejemplo, en el caso del maíz, se puede tratar de una semilla de grano con la característica de tener período más corto de producción, que permita sembrarla más tarde y sale con menos humedad al momento de cosecha.

Cada proveedor de Coagra es elegido de acuerdo a su experiencia y participación de mercado, además de que la calidad de sus productos sea óptima y validada con excelentes resultados. También se realiza una evaluación de su capacidad patrimonial para responder en



Dragan Vajovic, gerente de la Línea de Semillas y Nutrición Vegetal de Coagra junto a su equipo de trabajo.

caso de algún riesgo por responsabilidad civil ante un reclamo de calidad de las semillas o fertilizantes que proveen a Coagra.

Además, es muy importante la labor en conjunto que realice la marca con el distribuidor, esto implica trabajo de marketing, apoyo zonal

y equipo de la empresa en terreno apoyando en la colocación de los productos, entre otros.

Actualmente, Coagra cuenta con 27 proveedores de semillas, varias de estas se producen directamente en Chile y otras son importadas íntegramente al país por los mismos provee-

. “Son al menos cuatro años de repeticiones de ensayos en distintas zonas geográficas para ver la adaptabilidad y rendimientos de los híbridos para sacar una semilla al mercado comercial”, comenta Dragan Vajovic, gerente de la Línea de Semillas y Fertilizantes de Coagra.

dores. Coagra destaca especialmente en la venta de semillas de maíz con más de un 30% de participación de mercado y un 10% en el caso de las forrajeras, especialmente, en las sucursales de la X Región.

En fertilizantes, que involucra a granulares y solubles, sin considerar enmiendas, Coagra participa en un 13% del mercado en la zona que abarca desde la V a la X Región. Cuentan con 15 proveedores, los cuales dan soporte con sus zonales en cada sucursal para apoyar técnicamente la venta y visita a los clientes. “En el último tiempo hemos visto como los proveedores agregan valor a sus productos. Por

ejemplo, les adicionan materias primas a los nitrógenos para generar una lenta nitrificación y así evitar las pérdidas por lixiviación. Todo eso para mejorar el efecto residual del nitrógeno y uso por parte de los cultivos en más de 80%”, comenta Vajovic.

Además del trabajo con los proveedores, la línea de Semillas y Fertilizantes de Coagra realiza una serie de actividades como los seminarios técnicos de maíz que se llevan a cabo todos los años en distintas zonas del país. Solo el 2017 reunió a más de 1000 clientes. A esto se suman reuniones locales, donde se entregan herramientas relevantes de cultivo y varieda-

des para los productores, un trabajo que se desarrolla en conjunto con los proveedores y asesores externos.

El equipo de trabajo de la línea se encarga de dar soporte diariamente a las sucursales, preocupándose del abastecimiento y traslado de productos, administrando precios en sistema, informando existencias y quiebres de stock, dar respuesta a consultas y requerimiento de los vendedores, esto además de relacionarse con los proveedores para confección y envío de ordenes de compra o cualquier información que requieran de la compañía.

“Hay que destacar el compromiso de cada uno con Coagra, son pilares fundamentales para el éxito de nuestro trabajo”, comenta el gerente de la línea sobre sus colaboradores.

## PROYECCIONES

Dentro del presupuesto anual de ventas de cada sucursal y vendedor de Coagra, se incluye



# TENGALO PRESENTE

# ENGEO

# SIEMPRE


**AUTORIZADO**  
 Para Control de  
 Chinche Pintado









**DESCÚBRENOS**  
 Descarga Neoreader desde tu móvil en:  
<http://get.neoreader.com/>  
[www.syngenta.cl](http://www.syngenta.cl)

*Lea siempre la etiqueta antes de usar el producto.*

**Atipia** Entregue los envases vacíos con Triple Lavado en los Centros de Acopio.  
 Para mayor información contacte a nuestro Equipo Técnico o llámenos al  
 2 29410100

© Marca registrada de Syngenta.

uno exclusivo de ventas de la línea de semillas y fertilizantes. Dragan, junto a su equipo, son los encargados de velar para que los productos que solicita el cliente se encuentren en cada sucursal. Este trabajo es sumamente delicado en esta línea de trabajo que debe lidiar con la variabilidad de los cultivos, algo especialmente volátil en el caso de las hortalizas y cereales como trigo y maíz. Para esto, cuentan con un histórico de ventas e información del mercado que se nutre a través de los mismos vendedores de Coagra en terreno que tienen el contacto con los clientes y con los proveedores de la línea. “A pesar de los datos históricos, los años han ido cambiando mucho de acuerdo a la evolución de los precios del mercado final. Esto detona que haya menor demanda de un producto específico y ahí hay que estar muy atento a no cometer el error de tomar posición y quedar con stock de productos porque no hay salida de colocación”, asegura Vajovic.

Según lo que comenta Dragan, el tema de los cultivos es muy cíclico. A modo de ejemplo, de acuerdo a lo observado hasta la fecha, la cebolla tuvo una notable caída en los precios este

año, por el exceso de producción. En ese caso, aunque la venta de semillas de ese cultivo fue muy buena para Coagra el 2017, hay que tener mucho cuidado en el presupuesto del próximo año porque es probable que se demande menos. En el caso del trigo disminuyeron las ventas el 2017 y el maíz, aunque está en plena siembra, se vislumbra una mantención del mercado o leve caída. Sin embargo, el raps y la avena crecieron este año. Ese es el panorama que se ve a la fecha, pero aún quedan muchas variables que puedan influir para determinar las proyecciones definitivas de siembra para el año 2018.

A pesar de estos vaivenes, de todas maneras hay una estructura clara de los principales cultivos por zona del país, los cuales no suelen sufrir grandes cambios de un año a otro. En la V Región, se centran las hortalizas donde destaca el tomate como el principal. En la Región Metropolitana, también las hortalizas son masivas y la cebolla es muy requerida. También empiezan las siembras de maíces. Entre la VI y VII Región disminuyen las hortalizas, pero se posicionan los maíces y trigo. De la VIII a la

XIV continúan el trigo, la avena, el raps, los maíces para grano y silo. De Temuco al sur cobran relevancia las forrajeras. En el caso de estas últimas, se ha visto un mercado a la baja en las últimas dos temporadas. Por ejemplo, en el caso del año 2017 bajaron las ventas de forrajeras debido, principalmente, a las favorables condiciones climáticas que ayudaron a mantener un adecuado abastecimiento de pradera para el ganado.

En el caso de los fertilizantes se ha producido una baja en las ventas para cultivos, básicamente mezclas NPK y se ha generado un incremento en fertilizantes solubles que van dirigidos a frutales, dado la mayor superficie plantada y huertos entrando a producción. “Debido a los buenos resultados en algunas especies de frutales, hemos observado que los clientes aceptan recomendaciones técnicas y están dispuestos a usar productos de mayor tecnología”, comenta Dragan. En cuanto a los fertilizantes y mezclas líquidas, lentamente se han ido introduciendo al mercado en las últimas temporadas, debido a la facilidad y simpleza en su uso. ☺



**CNN CHILE**

**AGENDA AGRÍCOLA**

**ESTRENO**  
Sábado 9:30 hrs.

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



# Innoagrok

Nutrición foliar y de la raíz

FERTILIZANTES DE ESPECIALIDAD

### FOLIARES ESPECIALES

**Selefrut**

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

**FOLIGEN**

BIOESTIMULANTE DEL DESARROLLO VEGETATIVO Y ELONGACION DE LA FRUTA

**FRUTIPAC**

BIO-SÍNTESIS DE PECTINAS, CERA, LLENADO Y VIDA POST-COSECHA DE LA FRUTA

**Energym**

Formulación Líquida (SL)

**KOLOR FRUT**

PROMOTOR DE COLOR EN LA FRUTA

**Quelagen Cobre (Cu)**

QUELATO DE COBRE PENTAHIDRATADO

**QUELAGEN UP**

Bioestimulante anti-estrés

**Reseryem**

Formulación Líquida (SL)

### NUTRIENTES FOLIARES QUELATADOS

**QUELAGEN MIX**

MITIGACIÓN DE DESÓRDENES FISIOLÓGICOS DE LA FRUTA

**Quelagen Calcio (Ca)**

APORTE DE CALCIO, CONSISTENCIA Y CALIDAD DE LA FRUTA

**Quelagen Zinc (Zn)**

QUELATO DE ZINC LÍQUIDO DE ALTA ASIMILACIÓN

**Quelagen Potasio (K)**

COLOR MADURACIÓN Y MATERIA SECA DE LA FRUTA

**Quelagen Magnesio (Mg)**

QUELATO DE MAGNESIO DE ALTA ASIMILACIÓN

**Quelagen Boro (B)**

QUELATO DE BORO DE ALTA ASIMILACIÓN

### RAIZ y SUELO

**Raigen**

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

**FERTIGEN CALCIO (Ca)**

FERTILIZANTE LÍQUIDO (SL) PARA USO AL SUELO Y RAÍZ

**FOSFIGUR**

FOSFITO DE POTASIO, PARA USO FOLIAR Y RADICULAR

**FERTIGEN 5x**

ACTIVADOR DE LA RAÍZ Y ACONDICIONADOR DEL SUELO

**FERTIGEN POTASIO (K)**

ESTIMULANTE DEL LLENADO DE LA FRUTA Y MATERIA SECA

**FERTIGEN NPK**

Fertilizante Líquido (SL) para uso al suelo y raíz

Napoleón 3565 Of. 812 Las Condes

Fono: (56-2) 2367 9773

[www.innoagrok.cl](http://www.innoagrok.cl)

## TODO EL PODER DEL OCÉANO

Disponible para sus plantas

**Defender  
Algae**

**Alga  
Soil**

**Alga  
600**

[www.bioamerica.cl](http://www.bioamerica.cl)



Frutales



Hortalizas



Cultivos



# Dow y Dupont concretan fusión y comienzan a conformar nueva compañía

El 31 de agosto de 2017 fue la fecha en que las empresas Dow y DuPont dejaron de operar en la Bolsa de Nueva York como entidades independientes. Esto implicó el inicio de una nueva compañía que, durante los próximos 18 meses, se mantendrá en un período de transición estableciendo su nueva estructura. Por María José Urcelay C.

El mercado de semillas y agroquímicos se está enfrentando a muchos cambios en el último tiempo. Casos como la adquisición de Monsanto por parte de Bayer y de Syngenta por Chemchina, son sólo algunos ejemplos. Sumándose a esta tendencia mundial que busca el fortalecimiento de las empresas en el rubro, es que las empresas *The Dow Chemical Company* (“Dow”) y *E.I. Du Pont de Nemours & Company* (“DuPont”), se fusionaron y adquirieron el nombre provisorio de “DowDuPont™”, con tres divisiones: Agricultura, Ciencia de los Materiales y Productos Especializados.

Se trata de dos de las compañías más importantes en la entrega de soluciones agrícolas en el mundo y esta alianza las posiciona dentro de las tres primeras. Ambas son de origen norteamericano con amplia presencia en otros países del mundo. Además, son empresas con mucha experiencia, por un lado, DuPont cuenta con más de dos siglos de historia y, por otro lado, Dow tiene más de 125 años. “Si bien nuestra herencia colectiva y su fuerza son impresionantes, el verdadero valor de esta fusión radica en la creación prevista de tres potentes industrias que definirán sus mercados e impulsarán el crecimiento en beneficio de todos los interesados. Nuestros equipos trabajan desde hace más de un año en la planificación de la integración y, a partir de hoy, tendremos la oportunidad de ejecutar esos planes con la intención de completar las separaciones lo más rápido posible”, aseguró Andrew Liveris, Presidente Ejecutivo de DowDuPont.



La gran particularidad de la nueva estructura es que “DowDuPont™” actuará como un holding que albergará a tres empresas: Agricultura, Ciencia de los Materiales y Productos Especializados. Estas trabajarán de forma independiente unas de otras, pero sujetas a la aprobación de la Junta Directiva y de cualquier aprobación regulatoria. Actualmente, se está trabajando en esta división para que cada una tengan sus

propios procesos, personas, activos, sistemas y licencias para operar independientemente de la empresa matriz. “DowDuPont es una plataforma de lanzamiento para tres compañías fuertes que estarán mejor posicionadas para reinvertir en ciencia e innovación, resolver los desafíos en constante evolución de nuestros clientes y generar retornos a largo plazo para nuestros accionistas” aseguró, Ed Breen, CEO de DowDuPont, quien además agregó que: “con un enfoque claro, una visibilidad del mercado y una Investigación y Desarrollo más productiva, cada empresa futura estará equipada para competir con éxito como líder de la industria”.

Se trata de dos de las compañías más importantes en la entrega de soluciones agrícolas en el mundo y esta alianza las posiciona dentro de las tres primeras.

En el caso de Agricultura – empresa que tendrá su sede en Wilmington, Delaware, Estados Unidos - se cuenta con la experiencia y posicionamiento en el mercado de DuPont Pioneer, DuPont Crop Protection y Dow AgroSciences, cuyos programas de investigación se complementan a la perfección. Esto permitirá que la nueva compañía agrícola se posicione para resolver los desafíos más complejos a través de una mayor variedad de soluciones innovadoras, lo que significa:

- Una línea de productos más completa conformada por semillas, eventos biotecnológicos y protección de cultivos para ofrecerle flexibilidad operativa y gestión de riesgos.
- Nuevos productos innovadores que lo ayudan a aumentar la productividad y rentabilidad.
- Mayor innovación en el análisis de datos, agricultura de precisión, eventos biotecnológicos y nuevas tecnologías prometedoras, respaldados por el conocimiento y experiencia de nuestra gente.

Durante este período de transición, que se espera demore 18 meses, los clientes podrán continuar adquiriendo sus productos como lo han hecho antes con las marcas que ya reconocían, sin afectarles en sus adquisiciones cotidianas.

Al establecerse la fusión, Verónica Maldonado asumió el cargo de Líder del Área Comercial de la división agrícola y será la encargada de encabezar el proyecto en toda la Región Oeste, que involucra a Chile y el oeste de Argentina por las similitudes productivas de esas zonas. Trabaja en Dow AgroSciences desde hace 22 años en distintas funciones y desde 2015 como Directora Comercial en Chile. Comenta que Coagra es un cliente estratégico que comercializa producto para la protección de cultivos de Dow AgroSciences y Dupont, como también la línea de semillas de DuPont Pioneer. Dow AgroSciences logró ventas anuales para el 2016 a nivel mundial de \$6.2 billones de dólares. Hoy, con estos cambios, se espera am-

pliar la oferta de productos para los clientes, complementando las ventajas de Dow AgroSciences y Dupont en la industria, con presencia en 130 países actualmente. Entre los productos de este portafolio se encuentra semillas de alfalfa, canola, cereales, maíz, trigo y soya, entre otros. A esto se suman herbicidas, fungicidas, insecticidas, etc. La fusión se traduciría en mayor inversión en innovación de productos que satisfagan oportunamente las necesidades de los clientes. Durante este período de transición, que se espera demore 18 meses, los clientes podrán continuar adquiriendo sus productos como lo han hecho antes con las marcas que ya reconocían, sin afectarles en sus adquisiciones cotidianas. ☺



**TREFILADOS  
URBANO, S.L.**

**ALAMBRE DE HIERRO Y ACERO**

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

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

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



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

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

**Alambres y Trenzas de Acero Simple y Triple Galvanizado**

**Bobina de Alambre Recocido para Enfardar**



**Grapas**





www.impac.cl



# ATOMIZADOR BIGGER 2000

El mejor aire,  
Excelente pulverización  
Magnífico resultado

Bomba 185 L/min 50 bar  
Poderoso grupo de aire 915 mm Ø  
3 canales de aire - 26 boquillas ISO  
Volumen de aire máx 100.000 m<sup>3</sup>/hr  
Comando eléctrico a distancia

📍 CASA MATRIZ: ANTONIO ESCOBAR WILLIAMS 176, CERRILLOS -SANTIAGO  
✉ impac@impac.cl 📞 Fono: 2 25917500 🌐 www.impac.cl

📍 ZONAL NORTE: AV. BALMACEDA 4580, LA SERENA  
✉ laserena@impac.cl 📞 Fono: 512521912

# VITRA SOLUBLES

*Fertilizando sus frutales y hortalizas*



VISÍTENOS EN:




www.agrovitra.com

SE TRATA DE UNA INDUSTRIA MILLONARIA EN ESE ESTADO

## Incendios en California arrasan viñedos y golpean acciones de productores

■ El siniestro podría afectar al sector durante varios años.

Una ola de incendios asoló al norte de California, provocando una tragedia humanitaria con once muertos y más de 20 mil personas evacuadas.

Pero el desastre también tuvo impacto sobre diversas industrias, y particularmente en la emblemática región vitivinícola del norte del estado y el turismo que gira en torno a las viñas.

Según un reporte de NBC News citado por Bloomberg, el siniestro podría afectar al sector durante varios años. Las acciones de las principales viñas de Estados Unidos cayeron a medida que se conocía la magnitud de las pérdidas, mientras que los títulos de los productores chilenos mostraron fuertes avances.



“Esta iba a ser una semana importante. Una gran cantidad de la fruta que todavía estaba en la vid es cabernet de alta calidad”, reconoció.

### Impacto en la bolsa

Las acciones de las empresas reflejaron el impacto. El lunes 10 de octubre, en plena emergencia, los títulos de Constellation Brands, la mayor productora de vinos de Estados Unidos, cayeron 0,9% tras anunciar que se vio obligada a cerrar sus salas de ventas en Napa y Sonoma.

Los papeles de Treasury Wine, por su parte, retrocedieron 1,4%. La firma dijo que había sufrido un daño limitado a sus infraestructuras y sitios, aunque reconoció que todavía tiene acceso limitado a los sitios afectados.

Por su parte, las chilenas Santa Rita y Concha y Toro registraron fuertes alzas en la jornada siguiente.

vinos de alta calidad”, concluyó el académico.

Jennifer Putnam, director ejecutivo de Napa Valley Grap growers, dijo que 80% de la producción ya había sido cosechada.

### Millonarios daños

La industria atrajo 23,6 millones de visitantes y generó US\$ 34.100 millones en ventas minoristas en Estados Unidos en 2016, según Wine Institute. Los valles de Napa y Sonoma son los productores de los vinos de mayor calidad y fama del país.

“Estamos todos en shock y tratando de ayudar a nuestros compañeros productores y vecinos en todo lo que podemos”, dijo Heidi Soldinger, vocera de los viñateros del valle de Napa, a Bloomberg.

Los casi 20 incendios se extendieron a través de las regiones del norte del estado, quemando más de 115.000 acres, según el Departamento Forestal y de Protección de Incendios de California.

Cerca de 1.500 estructuras comerciales, residenciales e industriales fueron destruidas.

### Vino de alta calidad

La temporada de cosecha en Sonoma y Napa estaba casi terminada, dijo Daniel Sumner, profesor de Agricultura de la Universidad de California. Sin embargo, los incendios pudieron dañar las uvas que no han sido recogidas y destruir parras e instalaciones, comentó.

“Con toda seguridad va a tener un impacto significativo y substancial en la industria de los

ESPECIFICACIONES US\$/TON. METRICA	OCTUBRE 2017			PROMEDIO SEMANA		% VAR	PROMEDIO SEPTIEMBRE		% VAR
	MIÉR. 18	JUE. 19	VIER. 20	ANTERIOR	ACTUAL		2016	2017	
AVENA WHITE NO. 2 FOB CHICAGO, USA	184,46	185,67	185,84	182,83	183,43	0,33	117,52	165,46	40,79
POROTO SOYA, FOB ROSARIO/BUENOS AIRES, ARGENTINA	380,00	380,00	378,00	380,00	379,50	-0,13	395,64	378,48	-4,34
POROTO SOYA YELLOW NO. 2, FOB CHICAGO, USA	361,65	362,48	359,63	362,53	361,95	-0,16	355,39	354,12	-0,36
RAPS CANOLA CANADÁ	396,94	401,54	402,50	398,93	399,65	0,18	353,32	400,31	13,30
SORGO, FOB ROSARIO/BUENOS AIRES, ARGENTINA	125,00	125,00	125,00	126,00	125,75	-0,20	157,00	129,00	-17,83
ACEITE SOYA CRUDO, ILLINOIS, USA	722,67	731,93	739,21	728,35	730,52	0,30	718,36	757,49	5,45
ACEITE SOYA CRUDO, FOB CHICAGO, USA	736,56	745,82	753,10	740,86	743,31	0,33	722,74	755,84	4,58
ACEITE SOYA CRUDO, FOB ROTTERDAM, HOLANDA	881,32	878,02	893,49	882,83	884,97	0,24	837,02	892,28	6,60
ACEITE SOYA CRUDO EXPORTACIÓN, FOB B. AIRES	772,00	778,00	778,00	775,33	776,00	0,09	752,32	779,24	3,58
ACEITE MARAVILLA CRUDO, FOB ROTTERDAM, HOLANDA	780,00	782,50	775,00	785,63	783,50	-0,27	823,64	809,52	-1,71
ACEITE MARAVILLA CRUDO, EXPORTACIÓN FOB BUENOS AIRES	755,00	755,00	755,00	753,33	753,75	0,06	773,41	754,19	-2,48
ACEITE RAPS CRUDO, FOB ROTTERDAM, HOLANDA	882,49	886,27	893,49	886,67	888,03	0,15	849,46	888,67	4,62
ACEITE MAIZ CRUDO A GRANEL, MIDWEST, USA	826,73	826,73	826,73	826,73	826,73	0,00	1.014,13	826,73	-18,48
ACEITE MAIZ REFINADO, MIDWEST, USA	1.069,24	1.069,24	1.069,24	1.069,24	1.069,24	0,00	1.223,56	1.069,24	-12,61
AZÚCAR REFINADA, NRO. 5, LONDRES, M.C.E.	370,30	371,80	368,80	369,85	369,64	-0,06	569,55	369,30	-35,16
TRIGO PAN EXPORTACIÓN, FOB PUERTO ARGENTINOS	185,00	185,00	185,00	185,00	185,00	0,00	200,91	184,95	-7,94
TRIGO SOFT RED WINTER NO. 2, FOB GOLFO	189,23	188,40	187,76	191,03	189,60	-0,75	184,88	189,97	2,75
TRIGO HARD RED WINTER NO. 2, FOB GOLFO (12% PROTEÍNA)	225,24	227,54	228,82	227,65	227,22	-0,19	196,47	230,52	17,33
TRIGO HARD RED WINTER NO. 2, FOB GOLFO (11,5% PROTEÍNA)	219,57	223,86	225,15	223,97	223,55	-0,19	193,44	226,15	16,91
TRIGO HARD RED WINTER NO. 2, FOB GOLFO (10% PROTEÍNA)	219,73	222,03	223,31	222,14	221,71	-0,19	191,60	224,32	17,08
MAÍZ AMARILLO, FOB ROSARIO/BUENOS AIRES	149,00	149,00	148,00	149,00	148,75	-0,17	170,64	150,14	-12,01
MAÍZ YELLOW NO. 2, FOB GOLFO	157,88	158,08	156,31	158,75	158,20	-0,35	164,84	157,75	-4,30
MAÍZ YELLOW NO. 3, FOB GOLFO	156,88	157,08	155,31	157,75	157,20	-0,35	163,84	156,75	-4,33
ARROZ WHITE ELABORADO 5% GRANO PARTIDO, FOB BANGKOK	392,00	394,00	394,00	395,00	392,80	-0,56	385,82	399,00	3,42
ARROZ WHITE ELABORADO 10% GRANO PARTIDO, FOB BANGKOK	386,00	388,00	388,00	389,00	386,80	-0,57	382,82	392,76	2,60
ARROZ WHITE ELABORADO 15% GRANO PARTIDO, FOB BANGKOK	385,00	386,00	386,00	386,80	385,40	-0,36	382,68	391,48	2,30

# Abrimos nuestra contratación de MAÍZ, AVENA y TRIGO ¡lo esperamos!

Anticipe su contrato en nuestra planta más cercana

Siga la cosecha desde su campo con nuestra Nueva Aplicación para móviles

Descárguela en  Google play  
 App Store

**1<sup>ros</sup> en velocidad de descarga, también en información oportuna**

VELOCIDAD • TRANSPARENCIA • SERVICIO

- MOSTAZAL 722 202 541
- ROSARIO 722 521 965
- SAN FERNANDO 722 712 464
- TALCA 712 631 982
- CHILLÁN 422 970 280
- VICTORIA 991 594 660

 600 3 200 200

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

 **COAGRA**  
AGROINDUSTRIAL