



SILENCIOSO DESARROLLO DE ACEITES ESENCIALES

Familia Echavarri:
Padre e Hijos unidos
por el campo



RRHH de Coagra:
Colaboradores motivados para
entregar un mejor servicio



Trefilados Urbano:
Especialista en producción
de alambres



Revista Coagra
Edición N° 148
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
MULLER + 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 | Fundo Traipo y Molinera Nacional Padre e Hijos unidos por el campo

Recomendaciones Técnicas 10

Reportaje Central 17 | La producción de aceites esenciales se abre paso en la agricultura chilena

Nuestra Empresa 22

Ventana del Proveedor 26 | Trefilados Urbano Especialista en producción de alambres a nivel global



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



Producción Agrícola Diversificada

En los últimos 20 años hemos visto una importante transformación en el portafolio de cultivos, hortalizas, semillas y frutales en la zona centro y centro-sur de Chile. La razón de esta importante conversión se explica por el reducido tamaño de la propiedad y la baja rentabilidad en los cultivos tradicionales, lo que ha obligado a los productores a buscar nuevas opciones más rentables y sustentables en el tiempo.

Hemos sido testigos de cómo se ha transformado una cantidad importante de hectáreas a lo largo de este periodo, convirtiéndose en un contundente portafolio de distintas especies y múltiples variedades de frutales, sumado a un completo pool de hortalizas, tanto al aire libre como en invernadero, y a una multiplicidad de producción de hectáreas de semilleros de hor-

talizas y cereales. Por otro lado, ha tomado fuerza la producción de aceite de oliva y esenciales y distintas cepas de viñedos, lo que ha sido favorable para el desarrollo de zonas como la V,VI,VII,VIII y IX Región, donde cada día se seguirá incorporando diversidad a la matriz de oferta agrícola.

Esta transformación competitiva sin duda que habla de la capacidad de innovar de los agricultores y las empresas agrícolas, y en particular también, de buscar nuevas opciones de mercados, tanto nacionales como internacionales, con productos innovadores y con distintas producciones que permitan satisfacer las necesidades de los consumidores. De esta forma vemos aparecer nuevos negocios como el de los aceites esenciales, en donde la exportación de sustancias como la menta, lavanda, eucaliptus, entre otros, han partido tímidamente como una opción atractiva en sus distintas zonas de producción.

La agricultura chilena ha sido capaz de reinventarse y hoy se para de cara al futuro produciendo nuevas especies, distintas variedades y una oferta más elaborada de productos terminados para los consumidores finales en los respectivos mercados de destino, lo que ratifica nuestro convencimiento que este es el camino que seguir en búsqueda de la rentabilidad sustentable.



Max Donoso M.
Gerente General
Coagra S.A.

Aumenta superficie frutícola en la región metropolitana

El Ministerio de Agricultura entregó resultados del Catastro Frutícola 2017 donde se detectó un incremento de 7,7% en la superficie frutícola de la Región Metropolitana en los últimos seis años, alcanzando 52.397 hectáreas. Se trata de la tercera región con mayor superficie frutícola del país, después de las regiones de O'Higgins y Maule. El nogal es la especie más plantada con 14.120 hectáreas y posiciona a la Región Metropolitana como la principal productora de nueces con un 40% de la superficie a nivel nacional.

Promueven productos lácteos chilenos en China

En el marco del Chile Week China 2017 con una delegación chilena que está promoviendo nuestros productos en el país asiático, se realizó un workshop en Beijing llamado: "Chile's Dairy sector, opportunities on trade and investment", cuyo objetivo fue mostrar a empresarios chinos los atributos y oferta de la industria lechera chilena. China es el octavo destino de exportaciones de este sector con productos como leche en polvo y quesos, por lo que se busca incrementar el volumen de exportaciones con productos pensados para los consumidores chinos.

Seminario de berries orgánicos 2017

El día jueves 19 de octubre se llevará a cabo la tercera versión del Seminario de Berries Orgánicos patrocinado por ProChile, ASOEX y FedeFruta. La actividad se realizará en el Centro Cultural San Carlos de Ithue en la Región del Bío-bío. El programa incluye charlas de técnicas de manejo, comercio internacional y estrategias de mejoramiento de la fruta, entre otros. Las inscripciones se realizan en el sitio web www.organizamoseventosagricolas.cl



Nutrición Animal de Coagra se reúne con clientes de Valdivia

El pasado martes 12 de septiembre se realizó un encuentro con clientes de la sucursal de Valdivia de Coagra, en el predio de la familia Prehn en San José de la Mariquina. En la instancia, se mostró el trabajo de tres años en terreno con este cliente que ha sido asistido técnicamente por Coagra en el área de nutrición animal, esto a través de un exitoso trabajo teórico/práctico en grupos reducidos.

Las nueces son las más exportadas en lo que va del año

De acuerdo al Boletín de Fruta Fresca elaborado por la Oficina de Estudios y Políticas Agrarias (ODEPA), se han exportado un total de 2.041.787 toneladas de fruta fresca y frutos secos hasta julio de 2017. Aunque la cifra es similar al año anterior, se detecta una disminución de volumen de exportación de fruta fresca en un 1,5% y un aumento de los frutos secos en un 49%. En este último grupo, las nueces son las que más han aumentado pasando de 37.402 toneladas entre enero y julio de 2016 a 58.334 toneladas en la misma fecha este año. A su vez el precio de estos frutos secos ha aumentado a un poco más del doble entre un año y otro.

Lanzan aplicación con datos meteorológicos para agricultores

Con el nombre de CampoClima se conoce la nueva app que lanzó el Ministerio de Agricultura la cual pretende ser un aporte para los agricultores entregando datos meteorológicos en tiempo real, a través de una asociación entre el teléfono y la estación meteorológica e hidrométrica más cercana. Se trata de una plataforma gratuita que cuenta con información constante y alertas como heladas, por ejemplo, además de notificaciones técnicas. Se encuentra disponible para teléfonos iPhone y Android.

Actiagro lanza nueva plataforma web

La empresa Actiagro se ha especializado en la transacción comercial de derechos de aprovechamiento de agua y propiedades agrícolas en Chile. Recientemente, lanzaron un nuevo sitio web, www.actiagro.cl, en el cual se pueden encontrar de forma simple propiedades a través de un motor de búsqueda que ordena las ofertas de compra y venta por región, tipo de derecho, uso y ejercicio, entre otros parámetros.

Coagra Maquinaria realiza feria con clientes

En la sucursal de Coagra Quillota se reunieron más de 80 clientes de cultivos y fruteros, para participar la Feria de Maquinaria. Si bien este tipo de actividades se realizan en Coagra desde el 2005, esta es la primera vez que se lleva a cabo en Quillota. En la oportunidad se realizaron demostraciones de maquinaria Valtra, Sargent, Impac, Rautop y equipos para los cultivos de la zona. Además, participaron proveedores de insumos y ferretería.



Directorio y Gerentes de Coagra se reúnen con clientes de la región metropolitana

El pasado mes de agosto se realizó una comida en el Club de Golf Las Araucarias en Linderos, con el objetivo de continuar estrechando relaciones con los clientes de la Región Metropolitana. En la instancia participaron más de 60 clientes de la zona que compartieron con el presidente de Empresas Sutil S.A., Juan Sutil Servol, junto a otros miembros del directorio

y los gerentes de los principales líneas de negocios de la compañía. El evento se enmarcó en la celebración de los 20 años de la sucursal de Buin de Coagra. Por tal motivo, se le entregó un reconocimiento a Cristián Allendes Marín, uno de los más importante clientes de la zona y quien ha trabajado desde los inicios con Coagra Buin. A su vez, se destacaron a dos per-

sonas dentro de la sucursal: Sandra Calderón, jefa de administrativa, quien recibió el premio por sus 20 años de trayectoria. También Rafael Fuster López, - quien fue el primer director comercial de la oficina de Buin en 1997 - recibió un reconocimiento de manos de su propio hijo Sebastián Fuster Laiz quien es hoy director comercial de la Región Metropolitana I.



Eduardo Papic, Cristián Allendes, Sergio Garin.



Juan Sutil, Andrés Pérez, Diego Vergara, Ricardo Ariztía.



Eduardo Papic, Juan Sutil, Max Donoso, Cristián Allendes, Sebastián Fuster, Sandra Calderón, y Rafael Fuster.



Diego Vicuña, Guillermo Domínguez, Max Donoso, Alfonso Acevedo



René Rosati y Santiago Fuentes



Matias Elgart, José Moreno, José Manuel Astorga, José Luis Leiva, Juan Pablo Valdés



Rafael Fuster, José Manuel Astorga y Rodrigo Lavín.



Jorge Correa, Mario Carlos Larrain, Nicolás Vargas



Felipe Moreno, José Larrain, Adolfo Errázuriz

Fundo Traipo y Molinera Nacional

Padre e hijos unidos por el campo

Tomás Echavarrí Peña, junto a sus tres hijos hombres, trabajan en el fundo Traipo en la localidad de General López, comuna de Vilcún. Justamente el ejemplo del padre de familia, quien siempre vibró con el campo, motivó a que su descendencia quisiera seguirlo y continuar el trabajo agrícola como una tradición familiar. Por María José Urcelay

La historia de la familia Echavarrí se remonta al año 1933 cuando don Tomás Echavarrí Elorza se instaló en el sector de Vilcún y adquirió algunas tierras en el sector, iniciando la historia agrícola de la familia.

Su nieto, Tomás Echavarrí Peña, tras terminar sus estudios de Médico Veterinario en la Universidad de Chile, decidió irse a trabajar al campo familiar a finales de los años 70'. Tiempo después, adquirió por cuenta propia algunas de esas tierras a la familia, en lo que hoy se conoce como Fundo Traipo. "Hemos pasado por muchos rubros desde entonces. En un minuto fue todo ganadería, después con las limitaciones que hubo para las exportaciones y las exigencias, nos pasamos a granos", recuerda Echavarrí Peña. A partir del 2004 comenzaron con las papas, lo que implicó también empezar a tecnificar los riegos y a semi industrializar la producción. Hoy cuentan con 1.300 hectáreas de superficie plantada entre cultivos tradicionales y hortalizas.

Como una forma de dar mayor valor agregado a la producción del campo es que el año 2011 comenzaron la construcción del molino el cual inició sus operaciones en julio de 2012, constituyendo la Sociedad Molinera Nacional Ltda. "Hemos ido aumentando nuestra producción año a año", afirma Echavarrí Peña. El abastecimiento del molino es principalmente de agricultores de la región y propia, pero en los últimos años han tenido que abastecerse de otras región del país. El principal destino de la producción se concentra en las regiones V,VI

"Yo insisto en que se educa no con palabras sino que con ejemplos", afirma el jefe de familia, quien siempre les demostró a sus hijos los encantos del campo, además del duro trabajo que era necesario.



Joaquín, Don Tomás, Juan José y Tomás Echavarrí.

y Metropolitana.

UNA ZONA CONFLICTIVA

Es de amplio conocimiento que la Región de La Araucanía lleva años sufriendo de atentados, muchos de los cuales se han clasificado como terroristas. Desafortunadamente, la familia Echavarrí fue víctima de uno de los más importantes realizados a una empresa agrícola.

En el año 2012 sufrieron un ataque incendiario en que "nos quemaron absolutamente todo el inventario", afirma su dueño. Esto implicó perder máquinas cosechadoras nuevas y tractores, además de todos los agroinsumos, con

un daño estimado en \$1.500 millones. Sin embargo, se destaca que en vez de rendirse, este hecho motivó aún más al empresario a salir adelante y aprender de los errores. "Tratamos de reinventarnos después del desastre", asegura. Esto implicó que cambiaran su forma de trabajo hacia una agricultura de precisión y a innovar con otras hortalizas.

A su vez, han implementado algunas medidas en cuanto a la seguridad. "Nos hemos preocupado de mantener distancia y darnos más tiempo de reacción. Algún día el conflicto se acabará, pero mientras eso sucede hay que mantenerse atento", comenta don Tomás.

EMPRESA FAMILIAR

El año 1979, Tomás Echavarrí Peña se casó con Andrea Fernández y tuvieron cuatro hijos: tres hombres y una mujer. Los hijos, después de haber estudiado y trabajado en Santiago por algunos años, fueron volviendo poco a poco al fundo para darle mayor valor agregado a la



ejemplo si llueve o no en el verano”, comenta Tomás hijo. Además, comparten diariamente el almuerzo en la casa del campo, por lo que su madre participa activamente en cada conversación relacionada con el campo.

EL LEGADO

Si hay algo que tiene claro Tomás Echavarrí Peña

es que todo lo que tienen les ha costado y no quisiera que sus hijos tengan que luchar tan duro como lo tuvo que hacer él. Por tal motivo, está convencido de que no es una alternativa dividir el campo entre los hijos, sino que la mejor opción es permanecer juntos. “Siempre hemos conversado hasta dónde esto lo vamos a mantener como una sola estructura, y en

eso sí estamos de acuerdo todos, queremos mantenerlo tal como está”, afirma.

Esto también se debe a que la idea es seguir haciendo cosas nuevas y están viendo otros proyectos agroindustriales para agregar valor a la producción tanto del campo como de la zona.

Ante el escenario actual y con la experiencia adquirida, tienen claro que este es un trabajo del día a día y que requiere que todos remen para el mismo lado. “Si todos tenemos que agarrar una pala para que las cosas resulten bien, lo vamos a hacer”, asegura Echavarrí padre. Como empresa, todos dan el 110%, o sea van mucho más allá de las labores que les son asignadas. Son inquietos, buscan siempre nuevas alternativas de cultivos y formas de hacer mejor las cosas.

Se mantendrá la estructura por el momento, esperando que las nuevas generaciones – donde ya hay seis nietos y uno en camino – tal vez quieran incorporarse a esta larga tradición agrícola familiar. ☺

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: Chillán, Panamericana Sur Km 385.
IANSAAGRO.CL 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

NEBULIZADORES
PULVERIZADORES
BAÑOS QUIMICOS



Producto Chileno

PULVERIZADORES



www.rautop.cl

REPRESENTANTE EXCLUSIVO PARA CHILE DE:



TODA LA LINEA DE REPUESTOS PARA PULVERIZADORES



Semillas DuPont Pioneer,
excelente asesoría en terreno!!!

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

800 460 777

Avance de exportaciones de la temporada de pomáceas y kiwis chilenos 2017

Andrea Betinyani G., Directora Dpto. Información Decofrut.



llones de cajas, volumen 20% superior respecto a la temporada 2016. El 64% del volumen tuvo como destino a Europa, mercado que recibió un 32% más de peras chilenas respecto a la temporada anterior. El segundo destino fue Latinoamérica (26%), mercado que aumentó en 19% su recepción de pera chilena y luego siguió Estados Unidos (6%) y Medio Oriente (4%), registrando estos últimos disminuciones de -11% y -29% respectivamente, en comparación al 2016.

En cuanto a manzanas, el total exportado hasta la semana 37 supera los 36,8 millones de cajas, un 7% menos respecto a igual semana del 2016. Hasta la fecha, el 31% del volumen exportado ha tenido como destino a Latinoamérica, mercado al que se ha exportado un 13% menos de fruta este año. El segundo destino de la manzana chilena ha sido Europa (30%), mercado al que se ha enviado un 4% más respecto al 2016. Norteamérica aparece en tercer lugar con un 17% de participación y un volumen 13% inferior al año anterior, seguido por Lejano y Medio Oriente con participaciones de 13% y 10% respectivamente, reflejando también ambos destinos una

disminución en sus recepciones de manzana chilena esta temporada (-8% y -7%).

Por último, el total de kiwis chilenos exportado hasta la semana 37 completa 17,8 millones de cajas, un 6% menos respecto a igual fecha del 2016. El 40% de los kiwis chilenos ha tenido como destino a Europa, en tanto el segundo destino ha sido Lejano Oriente (21%). Luego sigue Norteamérica y Latinoamérica con participaciones de 17% y 16% respectivamente, quedando Medio Oriente con el 7% restante. Mientras los envíos a Europa aumentaron un 7% este año, hacia Latinoamérica, Asia y Medio Oriente disminuyeron en -14%, -23% y -15% respectivamente. A EE.UU. se han mantenido similares a la temporada previa, en tanto a Canadá en particular, se han visto incrementados en 77%.

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

La temporada 2017 de pomáceas y kiwis chilenos se encuentra bastante avanzada y próxima a terminar. La campaña de peras finalizó con un total de envíos en torno a 12,3 mi-



LIDERES MUNDIALES EN CONTROL DE CALIDAD

EXPERIENCIA, COBERTURA MUNDIAL • EQUIPOS ESTABLES • SOFTWARE DE PRIMERA LÍNEA



www.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

www.anasac.cl

BANAGRO

Entendemos y financiamos tu negocio

NACIONAL	FACTORING	INTERNACIONAL
<p>BENEFICIOS</p> <ul style="list-style-type: none"> • Proporciona liquidez inmediata y aumenta la Capacidad de Financiamiento, anticipando flujos. • Cubre necesidad de Capital de Trabajo. • Externaliza Cobranza de Facturas. 		<p>BENEFICIOS</p> <ul style="list-style-type: none"> • Mejora los ratios de endeudamiento y del circulante, eliminando las cuentas a cobrar. • Reduce morosidades y gestiones de impagos.
<p>Financiamiento de Capital de Trabajo</p> <p>Factoring Nacional e Internacional Financiamiento de Contratos Crédito con Garantía</p>		<p>Financiamiento de Maquinaria</p> <p>Leasing Crédito con Prenda</p>
<p>600 3 200 200 info@coagra.cl COAGRA</p>		

Recomendaciones Técnicas de Septiembre

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	2,0 L/ha	Comenzar aplicaciones con brotes de 5 a 10 cm en promedio. Repetir si es necesario Aplicar un mínimo de 0,5 L/ha en espaldera y 1 L/ha en parrón.	
	Oídio, Mildiu	Dominio 25 EC	15 a 20 cc /hL	Aplicar con brotes de 10 a 15 cm de largo hasta inicios de flor. Repetir según sea necesario a intervalos de 10-14 días, dependiendo de la presión de oidio y la región geográfica. Usar dosis mayor en condiciones de alta presión de oidio o en regiones de mayor incidencia de Botritis (al sur de la región metropolitana). Para volúmenes mayores a 1.000 L/ha referirse a la dosis por concentración. Aplicar un máximo de 4 veces por temporada, alternando con fungicidas de distinto modo de acción.	
	Botrytis cinerea, Oídio	Custodia 320 SC	1,5-2,0 L/ha	Aplicar con brotes 3-4 hojas, repitiendo hasta flor. Realizar 2-3 aplicaciones por temporada.	
	Oidio	Ázulfre Floable An 600		200 - 400 cc /hL 4 a 8 L / ha	Para Oídio, aplicar preventivamente con brotes de 15 cm, repitiendo con intervalos de 5 - 7 días o a cada nuevo crecimiento vegetativo. Esta aplicación tiene un efecto colateral sobre la Erinosis de la vid. Utilizar las dosis mayores según desarrollo vegetativo y severidad de la infección.
			Systane 2 E	12 cc /hL	Aplicar en forma preventiva y/o antes de aparecer los primeros signos de la enfermedad. Iniciar aplicaciones a partir de yema algodonosa y hasta preflor. Systane 2 EC puede ser aplicado nuevamente entre fruto cuajado y hasta pinta.
		Cronos 25 SC		7 - 10 cc /hL	Aplicar cada 7 a 14 días para períodos cortos de protección, en función de la presión de la enfermedad. Bajo condiciones de alta presión de la enfermedad aplicar 9 - 10 cc/hL y use menores intervalos de aplicación. En casos de baja presión de la enfermedad aplicar 7 - 8 cc/hL.
				14 - 20 cc/hL	Aplicar cada 14 a 21 días para intervalos largos de protección, en función de la presión de la enfermedad. Usar dosis mayor, 18 - 20 cc/hL y los menores intervalos en condiciones de alta presión de la enfermedad. En situaciones de menor presión usar dosis menores, 14 - 16 cc/hL.
		Azulfre Mojable Super S WP SuperAzulfre	450 grs/100 Lts de agua	Aplicar preventivamente con brotes de 10 cm. Repetir aplicación cada 14 días. Considerar agitación permanente del producto en la aplicación.	
		Azulfre Ventilado Super S DP SuperAzulfre	18 - 20 kilos/Há Aéreo - Terrestre	Iniciar aplicaciones con brotes de 20 cm. repetir cada 12 días según condiciones vía aérea y terrestre.	
	Vivando®	15-20 cc/100l (200-300 cc/ha)	Realizar tratamientos preventivos desde desarrollo de brotes a intervalos de 10 a 15 días. Utilizar la concentración mayor en caso de aplicaciones con menos de 1000 L/ha.		
Control de Oídio y efectos AgCelence para estrés por frío	Comet® WG	50-65 gr/100 L de agua	Aplicar preventivamente desde brotación hasta plena floración con una frecuencia entre 10 a 14 días de acuerdo a las condiciones de desarrollo de la enfermedad. Utilizar la dosis mayor em casos de alta presión de la enfermedad .		
Mildiu (<i>Plasmopara viticola</i>) (uva de mesa)	Biocopper 56	2,0 L/ha	Aplicar inicialmente cuando se detecta la infección y con hoja bandera totalmente desarrollada. Aplicar desde inicio de brotación (brotes 15-20 cm) hasta cierre de racimos. Realizar hasta 3 aplicaciones por temporada.		
Crecimiento de brotes, cuaja (uva de mesa)	Nutri Zinc (16 % Zn) ó Bioelicitor Zinc (10,9% Zn +Ascophyllum nodosum)	0,5 - 1,0 L/ha	Aplicar con brotes 3-4 hojas, repitiendo hasta flor. Realizar 2-3 aplicaciones por temporada.		

Recomendaciones Técnicas de Septiembre

Especie	Situación	Alternativa	Recomendación	Observación
UVA DE MESA y VIÑAS	Mantener Niveles adecuados de K (uva de mesa)	Nutri Potasio (38% K ₂ O) ó Bioelicitor Potasio (36 % K ₂ O+ Ascophyllum nodosum)	2,0-4,0 L/ha 1,0 - 2,0 L/ha	Partir aplicaciones desde brote de 40-80 cms. hasta inicio de ablandamiento.
	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 brote de 40-80 cms. para evitar acumulación de putrescinas.
	Mejorar Cuaja Firmeza de bayas Incrementar °brix (uva de mesa)	Nutri Boro (12% B) ó Bioelicitor Boro (7% B + Ascophyllum nodosum)	1,0 - 1,5 L/ha	Partir aplicaciones desde 40-80 cm.
	Chanchito blanco, Eulias, Polilla de racimo (uva de mesa)	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 Resolución Exenta N° 3459/2017
	Chanchito blanco, (uva de mesa)	Applaud 40 SC	65 - 75 cc /hL	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. Para aplicaciones en vides conducidas en espalderas se sugiere usar un mínimo de 650 cc/ha.

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

REVISTA
COAGRA

Recomendaciones Técnicas de Septiembre

Especie	Situación	Alternativa	Recomendación	Observación
UVA DE MESA y VIÑAS	Mejorador de suelo	Humic Total	3-5 Kg/ha	2-3 aplicaciones desde inicio de desarrollo de raíces, hasta completar 10-15 Kg/ha.
	Nutrición Zn, Mg y Nitrógeno	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.
	Nutrición y Defensa	Fosfimax Magnesio	2-3 L/ha	Cada 10-12 días desde brotación.
	Desarrollo y anties-trés	Drin	1-2 L/ha	Desde ruptura de yemas, ante condiciones de bajas temperaturas.
	Burritos	Imidan®	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 reinfestación.
	Desarrollo y anties-trés	Drin	1-2 L/ha	Desde ruptura de yemas, ante condiciones de bajas temperaturas.
POMÁCEAS	Feromona Confusión Sexual Cydia molesta	Isomate C +	1.000 dispositivos / ha	Dispositivos de polietileno flexibles que contienen feromona sintética de Cydia molesta. Se evita la cópula mediante la confusión sexual del macho de la polilla, disminuyendo la ovipostura y bajando el nivel de población de la plaga. Instalar temprano al inicio del primer vuelo. Se recomienda instalar en huertos adultos de más de 4 hectáreas. Solicitar asistencia a zonales de Arysta LifeScience según área geográfica.
	Raleo manzanas (manzanos, perales)	Daglas	1,5-2%	Aplicación foliar al 50% - 70% de flor reina abierta y repetir a los 2 días.
	Bioestimulación Total (manzanos, perales)	Alga 600	1kg/ha	Desde caída de pétalos, cada 10-12 días.
	Nutrición (manzanos, perales)	Defender Zinc	0,5-0,7 L/ha	Desde puntas verdes, durante crecimiento de frutos cada 20 días.
	Bioestimulación: Calibre de frutos (manzanos, perales)	Vitalem Forte	3-4 L/ha	Repetir a los 20 y 40 días después.
	Raleo químico (Manzanos variedad Gala)	Brevis 15 SG	2,2 Kg/ha	Realizar 1 aplicación por temporada, en 80-90% caída de pétalos o con fruto de 10-12 mm. Mojamiento de 1000-1500 litros/há, dependiendo del vigor y edad de los árboles. Dependiendo de la carga frutal y las condiciones climáticas, es posible realizar sólo una aplicación (en 80-90% caída de pétalos o en fruto de 10-12 mm), o dos aplicaciones, parcializando la dosis en dos: la primera en 80-90% de caída de pétalos (1.1 kg/ ha); y la segunda en fruto de 10-12 mm (1.1 kg/ ha).
	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	Polyram®	200-240 gr/ 100 L de agua (4-5 Kg/ha)	Aplicar desde puntas verdes a la caída de pétalos, cada 7 días y posteriormente cada 10 a 14 días hasta noviembre aproximadamente. Repetir después de una lluvia. Presenta 18 a 24 horas de acción erradicante (efecto retroactivo). Utilizar las dosis mayores en condiciones de alta presión de las enfermedades. Aplicaciones por temporada: máximo 5 aplicaciones
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.
	Control de Botritis y Monilia	Bellis®	40 a 80 gr/100L	Aplicar durante la floración de los frutales, protegiendo desde botón rosado hasta fines de flor. Mantener una dosis mínima de 0,8 Kg/ha.
		Comet®	30-40 cc/100L agua	Aplicar durante la floración de los frutales, protegiendo desde botón rosado hasta fines de flor. Mantener una dosis mínima de 0,5 L/ha.

Recomendaciones Técnicas de Septiembre

Especie	Situación	Alternativa	Recomendación	Observación
CAROZOS	Feromona Confusión Sexual <i>Cydia molesta</i>	Isomate OFM	200 - 300 dispositivos / ha	Dispositivos de polietileno flexibles que contienen feromona sintética de <i>Cydia molesta</i> . Se evita la cópula mediante la confusión sexual del macho de la polilla, disminuyendo la oviposición y bajando el nivel de población de la plaga. Instalar temprano al inicio del primer vuelo. Se recomienda instalar en huertos adultos de más de 4 hectáreas.
	Cloca	Ziram Granuflo®	200-240 gr/ 100 L de agua	Aplicar desde yema hinchada hasta comienzos de botón rosado. Utilizar dosis mayores en condiciones de alta presión de la enfermedad. Aplicar con 1200 a 1800 L/ha de agua en árboles en plena producción.
	Bioestimulante y Regulador de Crecimiento (cerezos)	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 más uniforme mejorando la calidad de la fruta.
	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.
	Control de Trips californiano, pulgones y polilla oriental	Mospilan®	50 gr/ 100 L de agua	Aspersión foliar según los periodos de aparición de la plaga. Iniciar aplicaciones en botón rosado. Aplicar con volumen aproximado de 2.000 L agua/ha. Máximo 2 aplicaciones por temporada. Intervalo mínimo de 30 días.
	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 y calibre (Almendros, Cerezos, Ciruelos, Durazneros, Nectarinos)	Alga 600	1kg/ha	Inicio de floración y Plena Flor.
	Calibre (Almendros, Cerezos, Ciruelos, Durazneros, Nectarinos)	Citogrower	1-1,5 L/ha	Cada 7 días desde caída de pétalos.
	Mejorar cuaja y disminuir aborto floral (también para cerezos)	ExelMax	2,0 L/ha	2 lt/ha 3 aplicaciones desde Yema hinchada hasta Plena Flor.
	Moniliasis o Tizón de la flor, Royas (también para cerezos)	Bumper® 25% EC	0,5 IL/ha	Realizar hasta 2 aplicaciones desde botón floral hasta plena flor, con un intervalo de 8 - 10 días o según condiciones de infección. Mojamiento 1.000 - 1.200 L/há.
	Moniliasis o Tizón de la flor, Botrytis (también para cerezos)	Atlas 43 SC	30 -40 cc/hL	Realizar hasta 2 aplicaciones desde botón floral hasta caída de pétalos, con intervalos de 8-10 días o según condiciones de infección. Mojamiento 1.000 -1.200 L/há.
	Moniliasis, Cloca, Botrytis, 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 (también para cerezos)	Nutri Boro (12% B)	0,5-1,0 L/ha	Aplicar desde botón floral, 1 a 2 aplicaciones.
	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.
	Cuaja, calibre de frutos (también para cerezos)	Crop Plus	1,0 L/ha	Aplicar desde caída de chaqueta, hasta crecimiento de frutos.
Cuaja, síntesis de auxinas (también para cerezos)	Bioelictor Zinc (8 10,9 % Zn+ Ascophyllum nodosum)	0,5 - 1,0 L/ha	Aplicar desde botón floral, 1 a 2 aplicaciones	
Cuaja (también para cerezos)	Bioelictor Boro (7% B+ Ascophyllum nodosum)	1,0-1,5 L/ha	Aplicar desde botón floral, 1 a 2 aplicaciones	
FRUTALES	Control de Plagas y Enfermedades	Polisul 35	2 - 8 L / HL	Triple acción; Prevención y combate de Hongos, Plagas y Bacterias que se refugian en la corteza de los árboles durante el período invernal .
	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.

Recomendaciones Técnicas de Septiembre

Especie	Situación	Alternativa	Recomendación	Observación
FRUTALES	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.
FRUTALES Y VIDES: CAROZOS, POMACEAS, VIDES Y CITRICOS	Malezas gramíneas anuales y perennes	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
ARANDANOS	Botritis	Biocopper 56	0,75-1,25 L/ha	Aplicar en floración, repitiendo de acuerdo con las condiciones ambientales que favorezcan el desarrollo del hongo.
	Cuaja-Calibre	Frutaliv	2,0-3,0 L/ha	Desde inicio de floración cada 10 días.
	Protección-SAR	Bestcure	1-1,5 L/ha	En floración, idealmente previo a condiciones de alta humedad, repetir a los 10 días.
	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.
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	Comet®	15-20 cc/100l (0,5 L/ha en árboles en plena producción)	Comet induce "Resistencia Sistémica Adquirida (SAR)" de la planta contra la Peste Negra del Nogal. Realizar tratamientos preventivos desde inicio de elongación de amentos hasta fruto recién cuajado, alternando con aplicaciones de fungicidas cúpricos. Máximo de aplicaciones por temporada: 3
AVELLANOS	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
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	Nitroslow	5 Lt	Postcosecha, repetir a los 20 días.
	Desbloqueo de nutrientes	Daglas	10-20 L/ha	Vía riego. Cada 30 días, completar entre 20 y 60 litros/ha por temporada.
	Mejorador de suelo	Humic Total	3-5 Kg/ha	Vía riego desde inicio de desarrollo de raíces, hasta Completar 10-30 Kg/ha en la temporada.

Recomendaciones Técnicas de Septiembre

Especie	Situación		Recomendación	Observación
PALTOS	Nutrición y Defensa	Fosfimax 60-40	2-4 Kg/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	3-5 Kg/ha	2-3 aplicaciones vía riego, desde inicio de desarrollo de raíces, completar 10-20 Kg/ha por temporada.
HORTALIZAS	Promover crecimiento	Nitro Slow	2-3 L/ha	Durante el desarrollo vegetativo. Repetir cada 7 a 10 días.
	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.
	Desbloqueo de nutrientes	Daglas	10 L/ha	Vía riego, al transplante, continuar con aplic.cada 30 días.
	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 60-40	1kg/ha	Cada 10-12 días desde transplante.
	Biestimulación antiestrés	Kendal	2-3L/ha	Cada 10-12 días desde transplante, junto a Fosfimax 60-40.
	Mejorador de suelo	Vigoral Mol	10-20 L/ha	Vía riego, 2-3 aplicaciones cada 30 días.
	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 0,8 kg/ha	Tratamiento preventivo de inmersión: sumergir las raíces de speedling pretransplante por dos minutos y luego tranplantar. Aplicar preventivamente desde 15 días post transplante, mojando bien el follaje.
	Bremia lactucae	Zampro® DM	0,8-1,0 L/ha	Iniciar las aplicaciones cuando las condiciones sean favorables al desarrollo de la enfermedad.
CEBOLLA	Mildiú	Zampro® DM Rapizent Forum®	0,8 L/ha 1,5 Kg/ha 360 cc/ha (50-90 cc/100 L de agua)	Iniciar las aplicaciones cuando las condiciones sean favorables al desarrollo de la enfermedad. Alternar ingredientes activos con diferente modo de acción para manejo de antiresistencia.
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 síntomas.
PAPAS	Control de Tizón tardío	Rapizent	1,5 Kh/ha	Control de tizón tardío de la papa. Aplicar en los primeros estados del cultivo para proteger al cultivo o controlar la enfermedad.
	Inoculante biológico	SoilExpert®	200 g/ha	Aplicar al surco de plantación, compatible con fungicidas para control de Rizoctonia.
	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.
	Control de Rizoctonia	Acronis®	2-4 L/ha	Aplicar al surco de plantación, mojando el tubérculo y el suelo. Utilizar la dosis mayor en variedades altamente susceptibles y rotaciones cortas.
	Estimular establecimiento	Pholus™	1-2 L/ha	Aplicar al surco de plantación mojando el tubérculo y el suelo. Ideal para ser mezclado con Acronis® para favorecer el rápido establecimiento del cultivo y fomentar aumento de rendimientos.
TOMATE INVERNADERO	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	Rimón 10 EC	50-100 cc/100 L de agua	Polilla del tomate comenzar aplicaciones desde aparición de adultos hasta término de eclisión.
	Mosquita blanca	Rimón 10 EC	50-70 cc/100 L de agua	Mosquita blanca aplicar previo a la aparición de adultos.

Recomendaciones Técnicas de Septiembre

Especie	Situación	Alternativa	Recomendación	Observación
TOMATE	Nematodos	QL Agrí® 35	6-8 L/ha	Aplicar inmediatamente después de plantar y repetir cada 15 a 30 días. Utilizar la dosis mayor y el intervalo mínimo de aplicación en condiciones de alta presión de nematodos.
MAIZ	Malezas gramíneas y de hoja ancha	Dinamic® 70 WG	0,4 - 0,6 Kg/ ha	Herbicida sistémico de pre-siembra incorporado (PSI) o de 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 Maíz 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.
RAPS-CANOLA	Desbloqueo de nutrientes	Daglas	3-5 L/ha	Entre botón pegado al suelo y emisión del tallo floral.
RAPS	Bioestimulante de origen natural	Fitobolic	0,5 L/ha	Bioestimulante de origen natural, enriquecido con aminoácidos, vitaminas, macro y micronutrientes. Aplicación temprana desde 10-20% de flor.
	Esclerotiniosis, Bobritis, Alternariosis	Bellis®	0,25 kg/ha	Aplicar desde inicio de flor hasta plena floración. Repetir si es necesario a los 30 días. En aplicaciones terrestres utilizar 150 a 300 L agua/ha. En aplicaciones aéreas utilizar 40 a 60 L agua/ha.
	Pulgones	Mageos®	15-20 g/100 L agua (80 - 100 g/ha)	Aplicar al aparecer los primeros ejemplares y repetir según sea necesario. En raps aplicar un máximo de 2 veces.
TRIGO (blanco y candeales)	Control Septorios (Mycosphaerella graminicola, Septoria nodorum)	Juwei® 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). Leer etiqueta del producto. Aplicar a través de un pulverizador convencional utilizando 150-200 L de agua/ ha. En aplic. aéreas utilizar 30 a 50 L de agua/ha. Utilizar la dosis mayor en condiciones de alta presión de las enfermedades. Aplic. por temporada: máximo 2
	Control de Septorios 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.
CEREALES	Nutrición y Bioestimulación	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.
TRIGO	Polvillo estriado o Roya, Mancha foliar o Septorios 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.
	Barbecho Químico Gramíneas Resistentes	Centurion Super	1,2 lt/ha	En sitios con antecedentes de gramíneas resistentes a glifosato, adicionar Centurión Súper. Aplicar cuando la malezas tengan 3 a 4 hojas.
PRADERAS	Tratamiento de Semillas	Proseed 700 WS	500 gr/100 Kg	Control de insectos del suelo (máximo 150 gr/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.

La producción de aceites esenciales se abre paso en la agricultura chilena

La necesidad de diversificar su producción es lo que ha llevado a varios agricultores a jugársela por este tipo de cultivos. Mayoritariamente se extrae aceite esencial de lavanda y menta. Aunque el método de extracción es bien similar, las características del cultivo y la comercialización son diametralmente opuestas. Por Constanza Henríquez

Para desmitificar es importante comenzar aclarando qué son los aceites esenciales y para qué sirven. La literatura dice que son sustancias que se encuentran en diferentes tejidos vegetales y por ende contienen numerosos compuestos químicos naturales. Estos pueden usarse como remedio casero en variadas situaciones, de hecho la aromaterapia es una técnica que utiliza estos aceites con fines terapéuticos para lograr mejoras tanto a nivel físico como emocional.

El aceite esencial de lavanda es muy conocido por sus propiedades en este ámbito. La historia relata que incluso los romanos la usaban para aromatizar baños calientes por sus propiedades relajantes, cicatrizantes y desinfectantes, y que los monasterios medievales fueron fuente de procesos y recetas destinadas a aplicaciones curativas. El de lavanda es el aceite más conocido, pero existen otros con distintas propiedades como el de rosa mosqueta, eucaliptus, canela, rosa, pino, tomillo y romero, por nombrar algunos.

Sin embargo, hay otro tipo de aceites esenciales, como el de menta por ejemplo, que se utiliza a nivel industrial para producir productos a gran escala, como chocolates, pasta de dientes, saborizantes, entre otros.

LO ROMÁNTICO DE LA LAVANDA

Héctor Bracchiglione es el dueño y administrador de Brayén Patagónico y junto a su familia



Lavanda.

tienen un emprendimiento familiar de cultivo de lavandas en el sector de Ensenada, X región. Ellos utilizan un sistema de extracción poco invasivo, “nuestra intervención es fundamentalmente mecánica, porque estamos empeñados en preservar nuestro planeta para futuras generaciones. Nuestros procesos productivos también han sido concebidos bajo esta filosofía, usamos energías amigables y evitamos ser agentes contaminantes”, relata Héctor.

En Brayén Patagónico cosechan las flores de la

lavanda (en época estival) y la llevan a la planta de procesos donde hay dos alambiques por arrastre de vapor: Las flores se ponen dentro de los alambiques, sube el vapor a través de las flores y el mismo vapor arrastra el aceite que sale por el cuello de cisne del alambique. Luego baja por un condensador que lo que hace es transformar el material gaseoso en uno líquido. Se obtiene una mezcla de agua y aceite esencial de lavanda que posteriormente se separa por gravedad a través de embudos. Todo este proceso descrito toma más de seis horas. Granja Aromática nació el año 2010 como un proyecto de Hacienda Los Aromos ubicado en Los Laureles, Limache. Ellos en cinco hectáreas cultivan y extraen aceites esenciales puros y con certificación orgánica de tres tipos de lavanda, romero, eucaliptus, salvia, boldo, tomillo y cedrón.

Cristóbal Vicente dueño del proyecto cuenta

“nuestra intervención es fundamentalmente mecánica, porque estamos empeñados en preservar nuestro planeta para futuras generaciones. Nuestros procesos productivos también han sido concebidos bajo esta filosofía, usamos energías amigables y evitamos ser agentes contaminantes”, relata Héctor.



Héctor Bracchiglione, dueño y administrador de Brayén Patagónico.

que anualmente producen alrededor de 600 litros por año considerando toda la variedad de aceites. Un dato relevante es que el precio de venta es de 40 dólares por kilogramo de

extracto. “Una de las razones por lo cual nos embarcamos en este proyecto fue por el bajo consumo hídrico que necesita el cultivo y por que son resistentes a: las plagas, hongos y tam-

bién a las heladas”, explica Cristóbal y agrega, “además se genera un producto elaborado con valor agregado que tiene una larga duración en el tiempo”.

Brayén Patagónico tiene numerosos productos que venden a través de su página web o durante los meses de enero y febrero en un kiosko ubicado en el camino entre Ensenada y Puerto Varas (km 36). Algunos de ellos son: rolón para aliviar la migraña, jabones líquidos, colonias y saquitos con lavanda deshidratada. “La idea es poder agregar un valor y no vender solo aceite esencial”, dice Héctor. En tanto, Granja Aromática comercializa los aceites en estado 100% puro y trabaja en formatos al detalle y mayorista. Venden de forma directa y también a terceros, como centros de salud y tiendas cosmetológicas, quienes comercializan sus productos.

EL SUPER GIGANTE DE LA MENTA

Francisco Galilea lleva 17 años cultivando y produciendo aceite esencial de menta en Malleco, IX Región. Actualmente tiene 110 hectáreas y su opinión respecto a la explotación de este cultivo es clara: “Por dar un ejemplo,

EXPERTS FOR GROWTH



Estimule la Producción de sus Carozos

Basfoliar® Kelp SL

Para Nutrición Floral:
Apoyo a la fecundación y buena cuaja de frutos.

Basfoliar® Algae SL

Para Brotación vegetativa:
Estimula crecimiento de follaje para una mejor fotosíntesis.
Crecimiento natural y garantizado.

COMPO EXPERT

Expertos en Nutrición Vegetal



el aceite esencial de lavanda se cultiva en superficies pequeñas y en comparación, el aceite de menta es casi un commodity por la cantidad de hectáreas involucradas, lo que hace que sean negocios de diferente escala” y agrega “es un aceite esencial súper bueno pero que se usa de forma industrial, no como el resto de aceites que son volúmenes más pequeños”.

Fabián Uribe es ingeniero agrónomo y gerente de la agrícola La Invernada localizada también en la IX región, específicamente en Traiguén. Recién desde el año pasado que comenzaron a cultivar menta en el fundo. Comenzaron con 20 hectáreas y hoy ya tienen 180. Ellos cuentan con un vivero y ahí hacen reproducción vegetativa, “tomamos los esquejes y los plantamos en una superficie mayor. En este caso, una hectárea de raíces de menta lo hicimos crecer a 10 hectáreas de cultivo nuevo”, cuenta Fabián.

La Invernada cuenta que el aumento del área de producción lo hicieron “porque vimos un negocio y estamos buscando mayor diversificación. Además queríamos retornos rápidos. Por ejemplo, en los frutales los retornos los ves recién a los cinco u ocho años y en el caso de la menta



Menta.

los tiene de forma inmediata”, relata Fabián. En este cultivo el proceso consiste en cortar e hilar la menta durante el verano cuando hay flor. Luego se deshidrata un poco y se cosecha con una cosechadora de forraje. Se lleva al destilador, donde se destila por arrastre de vapor y se obtiene el aceite que se separa del agua. El tiempo del proceso de destilado es de aproximadamente

entre una hora y 45 minutos. Según Fabián Uribe de La Invernada un buen rendimiento por hectárea fluctúa entre los 60 y 70 kilos de extracto de menta (se comercializa por kilo no por litro porque el extracto es más denso que el agua).

Entre las ventajas destacan que es un cultivo perenne que permanece en el tiempo. La plan-



www.arysta.cl



Arysta
LifeScience
Innovation. Agility. Results.

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

CRECIMIENTO Y ESTRÉS

Biotron Plus

+

CALIBRE

BIOZYME TF

+

CALIDAD Y CONDICIÓN

BIOFRUT

=



...Obra de Genios.




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

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

tación tiene una vida útil de 9 hasta incluso 12 años. Lo que sí necesita es mucha agua en el periodo de crecimiento.

“La mayor limitante para que más personas entren a este negocio es la inversión que deben hacer en máquinas”, dice enfático Francisco Galilea. A lo que Fabián Uribe agrega, “es significativa la inversión por eso las barreras de entradas son altas”.

COMPRADORES DIFERENTES

La menta se comercializa totalmente distinta a la lavanda. El aceite esencial se guarda en tambores y un tercero exporta usualmente a Estados Unidos u otro destino. Francisco Galilea cuenta que no se elabora ningún producto, se vende directamente el aceite a Estados Unidos y posteriormente se ocupa en la industria de pasta de dientes, chicles, pastillas y en menor escala a perfumería.

Essex Laboratories LLC se dedica precisamente a comprar a productores nacionales los aceites esenciales de menta para luego exportarlo a Estados Unidos. Rodrigo Díaz es el representante de la empresa para el Cono Sur y

está relacionado con este negocio desde 1994, pero fue en el 2000 cuando se volcó por completo a esto. “En un principio motivamos a diferentes agricultores a cultivar superficies mayores, sobre 50 o 100 hectáreas. Hoy tenemos campos con hasta 160 hectáreas”, asegura.

A su juicio, la evaluación es que el crecimiento ha sido sostenido, pero lento en el tiempo. Con precios muy estables por lo que se ha convertido en un cultivo seguro para agricultores. El inconveniente, como ya se dijo, la alta inversión inicial. Rodrigo explica que el aroma de un aceite esencial es único, “todavía imposible de reproducir en un laboratorio”.

Es bueno indicar que el producto final de Essex son aromas derivados del aceite. Ellos lo venden a Wringley, PG u otros laboratorios intermedios que preparan aromas con menta para compañías de chicles, pastillas, dulces, etc. ¿Por qué Estados Unidos viene a comprar a nuestro país? Básicamente porque Chile tiene una ventaja para la producción de menta en sus variedades piperita y spearmint y a eso le debemos sumar que estamos en contraestación.

POR BUEN RUMBO

Según el parecer de Fabián Uribe el hecho de que los agricultores chilenos se atrevan a probar con este tipo de cultivos es un muy buen augurio de diversificación. “A los agricultores de nuestro país nos falta desarrollar productos nuevos, ser capaces de salir de la producción de materias primas básicas y ser capaces de entregar aceite más elaborado como el aceite esencial”.

La industria de los aceites esenciales ha recorrido un camino lento pero seguro durante los últimos años en nuestro país. De a poco los chilenos se han acercado a estos productos, sin embargo nuestro mercado sigue siendo pequeño si nos comparamos con Europa y Norteamérica, donde el uso terapéutico de estos aceites es culturalmente más conocido. Para que hablar de Medio Oriente y Asia que llevan la delantera en este tema.

El dueño de Granja Aromática dice que “tiene confianza que la popularidad y conocimiento de los aceites esenciales crezca y se tome conciencia de que tiene infinitas bondades y propiedades que van más allá de su aroma”.

Líderes en el rubro Semillero

Desde 1986




ALFALFA



MAÍZ



MAÍZ CHOCLERO



RAPS



REMOLACHA

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



@ www.coagra.com ☎ 600 3 200 200

COAGRA



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



Recursos Humanos de Coagra

Construyendo equipos entusiasmados y de alto desempeño para un óptimo servicio

Desde diciembre del año pasado se han realizado una serie de modificaciones al área de RR.HH. de Coagra. El objetivo, es dar un paso importante hacia una mayor profesionalización del servicio entregado por el área, para contar con trabajadores cada día más entusiastas, comprometidos y apoyados para que puedan realizar su labor de la mejor manera posible. Por María José Urcelay C.

Con un fuerte enfoque en la comunicación interna, el área de Recursos Humanos de Coagra se ha ido renovando en los últimos doce meses. Hoy el área se ha consolidado como un servicio de soporte que alinea todas las funciones propias de RR.HH. en un solo objetivo: gestionar de manera eficiente el capital humano con el fin de contribuir al éxito de Coagra como organización. Esto implica ser un apoyo para cada uno de los trabajadores de la compañía, en su inducción e informándoles sobre sus deberes y derechos, entrenarlos y motivarlos a través de una serie de capacitaciones y actividades. “La subgerencia de RR.HH. debe ser considerada como un socio estratégico de la organización, tanto de colaboradores como de la empresa. Para lograr esto, debe velar por los compromisos y el cumplimiento legal en la organización, el actuar ético de nuestros colaboradores, su desarrollo integral, sus posibilidades de crecimiento profesional, las condiciones de trabajo, dar soporte a los líderes en la administración de su capital humano, comunicar las políticas corporativas y hacer que las adopten como propias, para que lleguen a todos los equipos de trabajo”, asegura Evelyn Gaymer, subgerente de Recursos Humanos de Coagra. Esto se enmarca en un plan estraté-



Evelyn Gaymer, subgerente de Recursos Humanos de Coagra junto a su Equipo de trabajo.

gico que ha desarrollado la compañía que se divide en cinco funciones básicas de Recursos Humanos: el desarrollo de competencias, gestión de clima/engagement, calidad de vida

– que involucra prevención, condiciones laborales, actividades extras y beneficios - , compensaciones y gestión de desempeño.

“Estos beneficios no tienen un impacto económico para la compañía e inciden favorablemente en la gestión del capital humano, en su motivación y sentido de pertenencia”, comenta Gaymer.

Dentro de las funciones que han desarrollado durante este año, se encuentra la implementación de procedimientos de RR.HH. transversales a toda la organización, en conjunto con un plan comunicacional en el marco del proyecto

“Coagra Simple”, cuyo objetivo – como dice su nombre - es simplificar las operaciones de la organización. Dicho plan incluyó la transmisión de información a través de mailing a todo el personal y un plan de visitas a las sucursales, con el fin de asegurar la correcta recepción por parte de los colaboradores por primera fuente.

LOS LÍDERES CLAVES EN GESTIÓN DE PERSONAL

En junio de este año se llevó a cabo el “Encuentro de Líderes Coagra”, con la finalidad de que las jefaturas de la compañía se alineen con los nuevos objetivos RR.HH., poniendo énfasis en la importancia de que se involucren con sus colaboradores para aportar al salario emocional. Esto último, es un aspecto muy relevante en el ámbito de gestión de personas y se refiere a todos aquellos incentivos no monetarios que motivan a los trabajadores dentro de la empresa. De acuerdo a lo señalado por la

subgerente de RRHH, las nuevas generaciones - tanto los llamados Y como los millennial - le dan mucha importancia a otros beneficios que no son monetarios sino que emocionales, que hacen que su vida sea mejor: “la denominada generación X se preocupaba más de trabajar para tener una renta y estabilidad para sus familias. Sin embargo, las nuevas generaciones se preocupan adicionalmente de otras cosas que les permitan tener una mejor calidad de vida”. Ir al gimnasio, tener un día con su familia o amigos cuando está de cumpleaños o salir el día viernes más temprano para ir a un Happy Hour son solo algunos ejemplos. El objetivo es ver a las personas como seres integrales cuya vida familiar y laboral no se pueden separar. A esto se le llama la doble presencia, que implica que la persona no deja de lado su vida personal al estar al trabajo. Por el contrario, el objetivo de las compañías hoy en día es ver de qué manera equilibrar ambos aspectos de las personas para que se sientan más satisfechos.

En esa línea, este año Coagra implementó el programa “Tiempo: el mejor regalo para tu familia”, el cual tiene por finalidad desarrollar beneficios de conciliación familiar y flexibilidad laboral. “Estos beneficios no tienen un impacto económico para la compañía e inciden favorablemente en la gestión del capital humano, en su motivación y sentido de pertenencia”, comenta Gaymer.

Finalmente, cuando se tienen trabajadores comprendidos, apoyados y reconocidos, se logra establecer un compromiso con la compañía crucial para prestar un servicio de excelencia a los clientes y alcanzar las metas de productividad. Por tal motivo, Coagra hoy en día se encuentra comprometido con su capital humano brindándoles herramientas que les permitan sentirse satisfechos con la labor que realizan día a día. El camino es largo, han recorrido una buena parte de él, pero queda ahora la fase más desafiante.




Control en el tiempo preciso.
Su cosecha como un reloj.






MONILINIA FRUTÍCOLA
 PUDRICIÓN ÁCIDA
 MONILIA LAXA
 BOTRITIS CINEREA


 Afipa
 Empresa Asociada

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


 Innovation. Agility. Results.

Enfocados en 0 accidentes

Además de los aspectos propios de Recursos Humanos, la subgerencia cuenta con un área de Prevención de Riesgos y Medio Ambiente, la cual ya existía hace años en la compañía, pero con la incorporación de Jaime Toro en mayo de este año, se buscó fortalecerla. "Hay una intención de hacer un giro de tuerca y evolucionar sobre lo que ya se ha hecho", comenta Toro. De acuerdo con Evelyn – quien además de ser especialista en Recursos Humanos, es Ingeniero en Prevención de Riesgos – es fundamental alinear el área de prevención con los otros aspectos del área de Recursos Humanos: "las dos tienen el mismo objetivo, que es velar por nuestros colaboradores en términos de salud, higiene y motivación, lo cual permite cumplir con las metas productivas de la organización".

La prevención garantiza que, a través de un trabajo bien hecho y seguro, no se entorpezcan las operaciones. Justamente con esa finalidad se ha puesto énfasis este año en la prevención de riesgos psicosociales, esto implica los factores que pueden generar una tensión psíquica en los trabajadores. Junto con cumplir con las exigencias de la legislación chilena en la materia – de acuerdo al "Protocolo de Vigilancia de Factores de Riesgos Psicosociales" - en Coagra han querido ir más allá elaborando todo un plan que permita motivar buenas relaciones interpersonales que sean un aporte para la calidad de vida de los trabajadores. "Si la persona no está a gusto o está sobre presionado, no va a rendir al 100%. Eso puede generar una sobrecarga excesiva en los demás compañeros y en la cadena operacional. Si trabajo contento, la pega sale bien", comenta el prevencionista. Por tal motivo, se implementó en Coagra el "Protocolo de factores psicosociales", el cual tuvo tres etapas importantes: La sensibilización a los colaboradores, la aplicación del Protocolo de Factores de Psicosociales y la bajada

de los resultados a todos los colaboradores, lo que incluyó diversos focus groups con el fin de generar en conjunto un Plan de Acción. El objetivo de este último, es implementar medidas tendientes a disminuir los riesgos psicosociales a los que los colaboradores se encuentran expuestos. Con esos datos se elaborará un programa con una serie de herramientas que le permitan a las jefaturas cuidar mejor a su personal, con capacitaciones a los líderes en materias de prevención. "Esto potenciará a las jefaturas en su calidad de líderes", comenta Toro. Este programa contará con charlas, capacitaciones y la actualización de los planes de emergencia. Además, permitirá definir otros aspectos como beneficios y procedimientos que mejoren los factores psicosociales.

En paralelo, están realizando una matriz que identifica los principales peligros de accidentabilidad en la organización. Para eso, se están evaluando todas las actividades que tiene la empresa, definiendo si tienen un riesgo alto, medio o bajo. Con esa información se determinarán las actividades preventivas que van a consolidar el programa de prevención. Este irá alineado con el objetivo de cero accidentes que tiene la compañía. Hoy se destacan tres instalaciones que llevan más de 1.000 días sin incidentes: Puerto Varas, Quillota y Linares.

El área de Prevención de Riesgos es "supervisada" por un comité de aseguramiento el cual determina las medidas a tomar en caso de peligros. Está compuesto por Max Donoso, gerente general corporativo, Pedro Pablo Larraín, gerente general de Coagra Agroindustrial y Eduardo Papic, gerente general de Coagra Comercial, junto al gerente de Logística, Gastón Ortiz, a la subgerente de RR.HH. y el supervisor de bodegas. ☉



Innoagrok

Nutrición foliar y de la raíz

FERTILIZANTES DE ESPECIALIDAD

FOLIARES ESPECIALES

Selefrut

MEJORA LA YEMÁ, CUAJA,
CALIBRE Y MATERIA SECA DEL FRUTO

FOLIGEN

BIESTIMULANTE DEL DESARROLLO
VEGETATIVO Y ELONGACIÓN DE LA FRUTA

FRUTIPAC

BIOSÍNTESIS DE PECTINAS, CERAS, LLENADO
Y VIDA POST COSECHA DE LA FRUTA

Energym

Formulación Líquida (SL)

KOLORFRUT

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 DESORDENES FISIOLÓGICOS DE LA FRUTA

Quelagen Calcio (Ca)

APORTE DE CALCIO, CONSISTENCIA Y CALIDAD DE LA FRUTA

Quelagen Cinc (Zn)

QUELATO DE CINCO 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

RAÍZ y SUELO

Raigen

Activador del desarrollo y recuperación de la raíz (SL)

FERTIGEN CALCIO (Ca)

FERTILIZANTE LÍQUIDO (SL) PARA USO AL SUELO Y RAÍZ

FOSFICUR

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



CUANDO APLICA NUESTROS FOLIARES
SU CAMPO SE LO AGRADECE

www.sqmc.cl

En fertilizantes solubles y granulares, ya nos conoce y sabe de nuestra calidad.

Hoy queremos que compruebe que con nuestros productos de **aplicación foliar** tendrá la calidad de siempre que nos valida todos los días.

Atlántica
Agricultura Natural

Speedfol
EL FOLIAR DE LOS EXPERTOS



*Sustentamos un
Mundo en Crecimiento.*

DEFENDER

ES ENERGÍA FOLIAR

- EFECTIVOS
- COMPLEJO ORGANO MINERAL ESPECÍFICO
- AMPLIA COMPATIBILIDAD
- SEGUROS y LIMPIOS
- MATERIAS PRIMAS DE CALIDAD
- PROCESO DE FORMULACIÓN CERTIFICADO



Longitudinal Sur Km. 50 - Huerto 6 Lote B-2 - Paine - Santiago - Chile

Tel: (56 2) 2350 7400 www.bioamerica.cl

Innovación **Vegetal**

Trefilados Urbano

Especialista en producción de alambres a nivel global

Más de 35 años lleva en el mercado de producción de alambres Trefilados Urbano, una empresa familiar española considerada una de las más importantes en su rubro en Europa. La preferencia de los clientes chilenos durante los años, abalan la calidad de sus productos.

A partir de este año, Coagra se transformó en un socio estratégico de la compañía siendo su representante de marca en nuestro país. Para conocer más detalles de la experiencia de la empresa y sus proyecciones conversamos con el gerente general, Rafael Urbano.

¿Cómo se constituye Trefilados Urbano como empresa familiar?

La empresa fue fundada por mi papá hace 35 años. Él venía de una compañía que fabricaba en ese minuto alambres y derivados, luego invirtió – junto a unos socios - en el proceso de fabricación de alambres. Dos años después, mi papá optó por comprar la participación de cada socio y quedarse él como el dueño de la empresa. Ahí empezó la nueva sociedad junto a mi mamá. Cuando nosotros - sus hijos - comenzamos a tener más edad, llegamos a trabajar en la empresa. En la actualidad trabajamos los tres hermanos. Javier, es el gerente de planificación en planta y control de calidad en los procesos. José Antonio, cumple la parte de mantenimiento de la planta, que implica las reparaciones y compras de maquinarias. Yo tomo las riendas de lo que es la gerencia tanto de compra como de venta.

¿Cuáles han sido las claves para mantenerse vigentes en el mercado?

La forma de trabajo que tiene Trefilados Urbano es muy particular. Al ser una empresa familiar actuamos y tomamos decisiones muy rápidas. No tenemos que consultar a nadie, sino que nosotros mismos decimos y hacemos. En cuanto a la calidad, somos una empresa que a partir de los años 90 decidimos realizar grandes inversiones de maquinaria - hoy seguimos haciéndolo – para satisfacer al cliente tanto en calidad como en producción. Es cierto que hace 10 años éramos casi 80 personas, pero hoy somos 35. Debido a la falta de personal, nos vimos en la obligación de invertir en maquinaria moderna y tecnológica y eso nos ayudó a prescindir de puestos de trabajo, incluso



Stand de Trefilados Urbanos.

aumentando nuestra capacidad productiva.

Actualmente, contamos con maquinarias que muy pocos tienen. Por ejemplo, la línea de fabricación de alambre galvanizado se utiliza una maquinaria muy moderna con una velocidad de producción que no se encuentra en el mercado, la mayoría trabaja a un 25 o 30% de nuestra capacidad. Entonces en eso ganamos eficacia y mejores precios. Eso nos permite llegar a costos a Chile competitivos con empresas locales, pese a tener un valor de transporte bastante elevado.

¿Cómo se encuentran posicionados sus productos en el mercado mundial?

Estamos presentes en todos los países de Europa, también en África, en países como Marruecos, Argelia, Túnez y el Líbano. Estamos en todo lo que es Latinoamérica, de forma permanente y continuada en países como Uruguay, Paraguay, Chile, Perú y México. Además de Estados Unidos y Canadá. Durante muchos años, antes de empezar la crisis, estuvimos en el mercado argentino trabajando por muchos años. Esperamos que en algunos meses podamos continuar de la misma forma que lo hicimos hace algún tiempo.

¿Cómo ha sido la historia de la incorporación de sus productos en nuestro país?



**TREFILADOS
URBANO, S.L.**
ALAMBRE DE HIERRO Y ACERO

Cuando nosotros llegamos a Chile en el año 92 había dos empresas que fabricaban alambres. Finalmente, una absorbió a la otra, quedando solo un proveedor local. Los clientes siempre han querido tener como mínimo dos proveedores, para garantizarse el suministro de las mercancías, ver cuál es el que mejor fabrica y tener mejor controlado el precio. Entonces se dio un momento de coyuntura muy fácil para incorporarnos porque los clientes en ese minuto necesitaban proveedores. Es cierto que durante los últimos años han surgido empresas que nos han querido hacer “la guerra” como el mercado Chino, pero al final los clientes chilenos se han dado cuenta de que a veces ese tipo de productos sale más caro porque la calidad no es la adecuada o la que se ha solicitado. Lo importante es que los clientes que son profesionales saben con quienes

están trabajando. El producto habla por sí solo. El nombre de nuestra empresa es reconocido en todas las plantas que hay en Chile tanto a nivel industrial como agrícola.

¿Qué implicancia tiene que hoy Coagra sea su representante de marca en Chile?

Ser representante de la marca en Chile implica que Coagra, al dejar de tener intermediarios, puede tener mejores suministros de mercadería.

¿Cuál es la proyección que tienen en Chile para la comercialización de alambres?

En los últimos dos años hay un efecto en Chile que es el del miedo a que se pierda la fruta por efecto del clima. Entonces hay un incremento bastante importante en la estructura de techos para cerezos y frutales en general. Los clientes chilenos están invirtiendo bastante en proteger los cultivos, porque una pequeña lluvia hecha a perder un año de trabajo en la cereza, por ejemplo. La agricultura está creciendo mucho para el tema de techos de protección de cultivos. Esperamos que Coagra en los próximos tres años sea una empresa



Poste Espino.

líder en todo Chile en ese producto, porque es un nuevo mercado que todavía no ha iniciado Coagra, pero cuando lo haga será muy importante.

¿De qué forma concreta se podría dimensionar este nuevo escenario en el mercado debido al cambio climático?

El efecto clima no es solo en Chile sino que en todo el mundo. Sin ir más lejos, acá en España estamos en pleno verano con temperaturas

de 40 grados y de golpe a porrazo ha caído una tormenta de granizo y se ha perdido más del 40% de la producción de durazno local. Si hace 15 años producíamos entre 15 a 16 mil toneladas de alambres para uso agrícola al año, hoy la cifra se ha triplicado a cerca de 35 mil toneladas y sigue creciendo. En Chile hace cuatro años no hacían protecciones de techos y ahora de Rancagua hasta Los Ángeles ya se están viendo para golpes de sol y granizo, entre otros. ☺



**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





¡NUEVO!
SOFTWARE DE CALIBRACIÓN
 PARA TODO TIPO DE ATOMIZADORES



DESCARGUE LA APP
 en nuestra web
www.impac.cl



📍 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

AminoVITRA Zn



Aminoácidos para sus frutales

www.agrovitra.com

EL 69,6% DE LA SUPERFICIE ESTÁ EN MANOS DEL 0,5% DE LOS PROPIETARIOS AGRÍCOLAS

El debate abierto tras los 50 años de la reforma agraria

A 50 años de la reforma agraria, la agroindustria mueve, con cifras a 2016, US\$ 15.199 millones en exportaciones, convirtiéndose en el segundo sector económico más importante del país.

Pero el debate está abierto: ¿Qué rol jugó la reforma impulsada en la década de 1960, cuando se expropiaron casi 10 millones de hectáreas en casi 6.000 predios?

Para el ministro de Agricultura, Carlos Furche, el legado es claro: “Se terminó la hacienda tradicional. Eso abrió la posibilidad de que surgieran nuevas formas de organización de los procesos productivos que dan cuenta de la agricultura moderna, competitiva, con otro tipo de relaciones sociales y productivas”.

Sin embargo, en la Sociedad Nacional de Agricultura la visión es diferente. “Nos molesta ver que se celebra un despojo de esta magnitud y se le atribuye el desarrollo agrícola de hoy en día. Los pequeños propietarios no recibieron nada; se llevó a la agricultura a la destrucción”, dijo el presidente del gremio, Ricardo Ariztía.

En década de 1960, el 7% de las explotaciones concentraba el 78% de la superficie agrícola de Chile y el 77% poseía sólo el 7,5% de la tierra.

Pasadas cinco décadas, según los últimos datos de Odepa, el 69,6% de la superficie está en manos del 0,5% de los propietarios agrícolas.

Del total de las 278.645 explotaciones agrícolas, solo 1.430 corresponden a superficies de 2.000 hectáreas o más, que en total suman 20.742.944 hectáreas.

Eugenio Figueroa, director del Departamento de Economía de la Facultad de Economía y Negocios de la Universidad de Chile, explica que la situación del campo en ese entonces estaba marcada por el devenir de las crisis económicas que hubo las décadas anteriores, sumado a una gran concentración de la propiedad agrícola, la baja modernización y las malas condiciones de vida de los campesinos.

Eso motivó al presidente Jorge Alessandri a dictar la primera ley de reforma agraria, la que luego se vio complementada por la de Eduardo Frei M. en 1967, donde se estableció que serían expropiados los predios mayores a 80 hectáreas de riego básico que estuvieran mal trabajados o explotados.



Hoy la agroindustria es el segundo sector económico del país con más de US\$ 15.000 millones en exportaciones. Sin embargo, aún no hay una visión respecto a su rol en el efecto económico que tuvo el programa.

Octavio Avendaño, investigador y profesor de las Universidades de Chile y Alberto Hurtado, afirma que el objetivo económico era revertir el decrecimiento de la actividad, pero el político buscaba debilitar y desplazar a los sectores oligárquicos, incorporar al campesinado -en su mayoría inquilinos- a la vida pública y fortalecer a los sectores medios.

Contrapuntos

La mayoría de los investigadores coinciden en que la discusión hace 50 años era casi unánime: la agricultura no funcionaba, era ineficiente y estaba muy retrasada. El consultor de la FAO, Sergio Gómez, aclara que no hay una sola mirada respecto a la reforma agraria, pero que, sin duda, fue uno de los cambios más importantes que ocurrieron en Chile durante el siglo pasado.

El ministro Furche agrega que esto tuvo además un poder simbólico, porque “abrió la

posibilidad de que centenares de compatriotas se convirtieran en ciudadanos de primera categoría; ejercieran sus derechos ciudadanos y recogieran una semilla de dignidad”.

Ariztía coincide en que existía una crisis en la agricultura en esos años, producida por la falta de producción en los grandes fundos de los terratenientes, pero explica que ello tuvo mucho que ver con una política de Estado que fijó los precios del trigo y desincentivó su cultivo.

Dice que la intencionalidad de Alessandri al comenzar con el proceso fue muy distinta a los rumbos que tomó después. “Frei fue más exigente y aprovechó la oportunidad para terminar con la oligarquía terrateniente y motivar la esperanza de los trabajadores del campo de ser propietarios de la tierra, ofreciéndoles títulos de propiedad y asistencia técnica, lo que no se concretó. A cambio se establecieron asentamientos como los de Rusia o Israel, que no funcionaron”, comenta.

El factor político

Figueroa concuerda que la reforma se desvirtuó. Explica que Frei buscaba redistribuir las tierras, sindicalizar al campesinado y darle participación social activa. No obstante, agrega, esto produjo efervescencia en el campo e intervinieron los partidos políticos, izquierdizando el proceso.

“Alessandri traspasa la propiedad a los campesinos; Frei crea los asentamientos, con un régimen de propiedad intermedia y Allende transforma el movimiento hacia el socialismo sin propiedad privada”, explica.

Entre 1974 y 1979 se llevó la “contrarreforma”. El gobierno militar tomó las cerca de 10 millones de hectáreas expropiadas entre 1959 y 1973 y un tercio lo parceló y lo entregó de manera individual. Otra fracción similar la devolvió a sus antiguos dueños y el resto quedó en poder del Estado y, en su mayoría, se remató.

Avendaño sostiene que aun así el proceso fue irreversible: “Es impensable que, con el antiguo latifundio, el inquilinaje y la baja transferencia tecnológica, se lograra el desarrollo agroexportador de hoy en día. Sin duda fue uno de los grandes triunfos de los militares, pero cuya base se generó en la reforma agraria”.



Siente la **ENERGÍA** de **DIESEL COAGRA** en la preparación de tu suelo

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

100% operativos
En toda nuestra Red de Sucursales
desde la V a la X Región

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

DIESEL
COAGRA