



Cripton
Xpro

**El agro
evolucionó.
La confianza
también.**

Cripton Xpro.
La evolución
de la confianza.



Si es Bayer, es bueno



ACTUALIDAD DEL

CAMPO 20 AÑOS AGROPECUARIO

AÑO 20 | Nº 239 | MAYO 2021 | ASUNCIÓN, PARAGUAY

Lanzamiento de
Fortenza Maxx

Nuevos conceptos
en el MIP del maíz



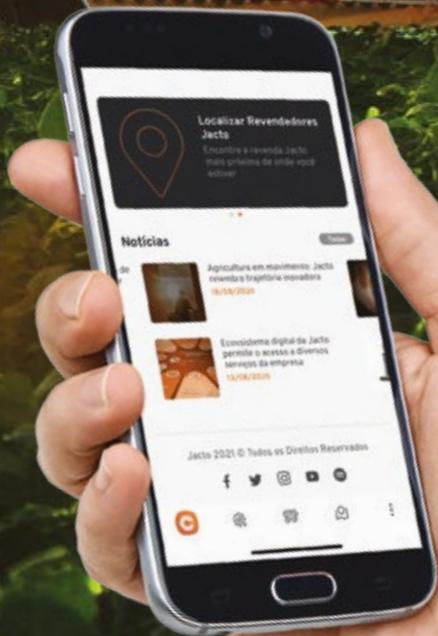
**Tecnología para
la integración**



zclab.com.br

o Connect
n Google
re o por

Jacto Connect:
usted con **Jacto** sin
salir del campo.



Casa Central
Ruta VII - km 219
Campo 8 - Caaguazú
Telefax: 0528 222 699 -
222 799
Cel.: 0971 401 750

Casa Central
Super Carretera - km 2,5
Hernandarias
Teléfono: 0631 22335
www.ciabay.com

Casa Central
Av. Mcal. López y Super
Carretera Itaipú - Hernandarias
Telefax: 0631 22267 -
23502 - 23503
retamoza@retamoza.com.py

Casa Central
Ruta VI - km 205
Santa Rita (Alto Paraná)
Telefax: 0673 220 414 -
220 997
unijet@unijet.com.py

YES.



**LÍNEA
FERTILIZE**
PROGRAMA DE FERTILIZACIÓN ESPECIAL AGROFÉRTIL

LA EVOLUCIÓN EFECTIVA EN EL TRATAMIENTO DE SEMILLAS PARA EL CULTIVO DE ARROZ



Agrofertil

SILOS Y SUCURSALES

- 📍 Avenida San Blas esq. Pablo Neruda, Km 6,5 - Ciudad del Este - Alto Paraná, Py.
- ☎ Tel.: (061) 572 871 - Fax: (061) 572 182 -
- 📧 SAC: Tel.: 0800 115 100 - sac@agrofert.com.py
- ✉ agrofert@agrofert.com.py
- 🌐 www.agrofert.com.py

- Silo y suc. Morena I (0983) 580 740
- Tolva Ynambo (0983) 581 671
- Silo y suc. Naranjo (061) 572 182 / (0984) 102 204
- Sucursal Bella Vista (0767) 240 692
- Silo y suc. Tirof (0982) 222 999
- Silo y suc. Iruña (0983) 440 366
- Silo y suc. Naranjal (0986) 755 928 / (0985) 510 176
- Silo y suc. San Cristóbal (061) 572 182 / (0986) 404 702

- Silo y suc. Santa Rosa del Monday (0983) 417 060
- Suc. Juan E. Estigarribia (Campo 9) (0528) 222 946
- Silo y suc. Nueva Durango (0983) 631 210 / (061) 572 871
- Silo y suc. Liberación (0431) 200 553/2
- Silo XT Ypejhú (0983) 616 056
- Silo Minga Guazú Km 27 (0981) 900 604
- Silo y suc. Santa Fe del Paraná (061) 572 871 / (0983) 656 171
- Silo Pikyry (061) 572 871 / (0983) 581 602

- Silo y suc. Fortuna (0973) 887 022
- Silo y suc. Fortuna II (0983) 580 226
- Silo y suc. General Díaz (0983) 153 735
- Silo y suc. San Alberto (021) 328 0945
- Silo Lapacho (0983) 440 237 / (0985) 717 384
- Silo y suc. Colonia 8 de Diciembre (Troncal 3) (0983) 310 870
- Silo y suc. Nueva Esperanza (Troncal 4) (0464) 20 040/41 / (0984) 274 021
- Silo y suc. La Paloma (0985) 646 767 / (0983) 203 633



50 NOTA DE TAPA TECNOLOGÍA DISEMINADA AL NUEVO POLO DE DESARROLLO PROYECTADO

Caazapá despierta interés como un potencial de nuevo polo de desarrollo en donde la integración agrícola – ganadera se presenta como una opción válida para ese fin. Las obras de mejora vial facilitarían una mayor conexión con otros puntos productivos y mercados por lo que no son pocas las empresas que optan por conformar alianzas para un mayor beneficio a las comunidades.

AÑO 20 | N° 239 | Mayo 2021



BOX EMPRESARIAL

- 32 Tanques plásticos, opción válida para almacenar y transportar los líquidos
- 34 Tecnomyl y Lar, una alianza que suma
- 36 La importancia de los microorganismos en el desarrollo de las plantas
- 38 Tracto Agro Vial celebra 35 años de trayectoria
- 40 Cincuentenario desafiante para De La Sobera
- 42 Sol Blanca está encaminada hacia nuevos productos
- 44 Banco GNB junto a Sancor Seguros fortalecen el acompañamiento al agronegocio
- 46 Syngenta lanza "Fortenza Maxx"
- 56 SIGEV y APS establecieron alianza estratégica
- 62 ProSoil S.A. apuesta por la excelencia
- 68 La plataforma digital "SIMA" promueve la gestión inteligente en el campo

EVENTOS ONLINE

- 28 Maíces adaptados y rendidores gracias al mejoramiento genético
- 31 Actualizan conocimientos sobre Paraquat

NOTA TÉCNICA

- 60 Nuevos conceptos en el manejo integrado de plagas del cultivo de maíz



22

**CALIDAD QUE SEDUCE
LOS MERCADOS
INTERNACIONALES**



48

**MEJORAMIENTO
GENÉTICO, GRAN
ESLABÓN EN LA
EXPANSIÓN DE LA SOJA**



66

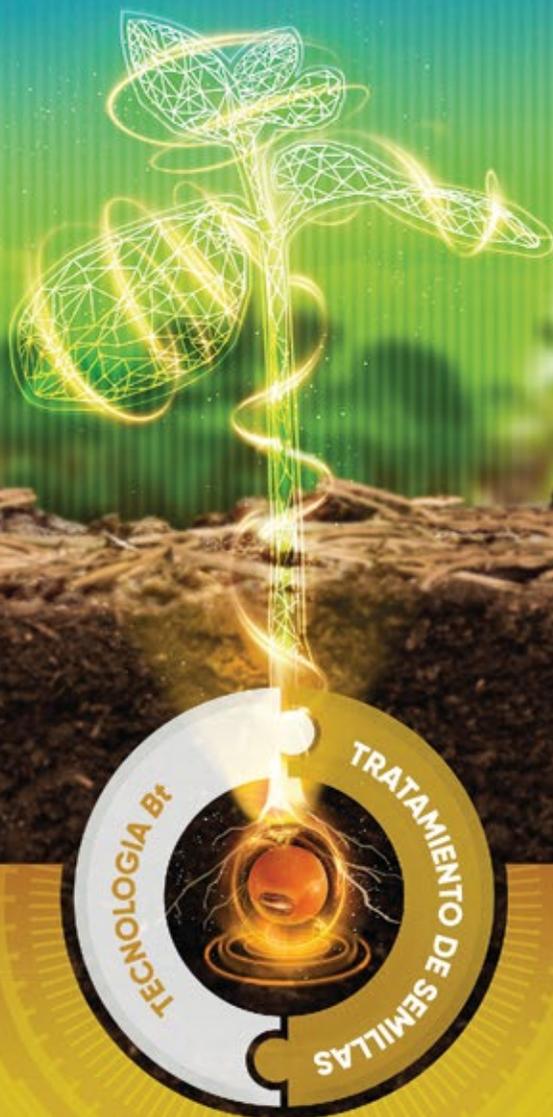
**PLS, TECNOLOGÍA
JOHN DEERE CON
KUROSU & CIA.**



70

**COMPOSTA:
ELABORACIÓN
Y USOS**

Ir más allá con la protección:
combinar la tecnología *Bt*
con Dermacor®



Dermacor®

TRATAMIENTO DE SEMILLAS

Aumentos en la productividad y rentabilidad fueron observados en campos experimentales, en los que fueron utilizados los productos siguiendo correctamente las recomendaciones de dosificación y aplicación.
Aumentos en la productividad y rentabilidad también dependen de otros factores, tales como condiciones climáticas, suelo, manejo, estabilidad de mercado, entre otros.

Dermacor® + Bt: la combinación perfecta para alcanzar la máxima expresión de la productividad.

Quien protege desde el inicio, cosecha más al final. Gracias a la unión de **Dermacor®** con la tecnología **Bt**, el cultivo estará protegido contra plagas de suelo y plagas foliares iniciales, como la oruga elasmó y la oruga cogollera, proporcionando importantes beneficios, entre ellos un excelente mantenimiento del stand de plantas.



DERMACOR®
PROTECCIÓN PARA QUIEN PIENSA EN GRANDE.

“AÑO DE LA SOJA”

Aunque hoy represente un tema de debate, muchas veces motivado por un apasionado discurso ideológico o para intereses políticos y económicos antes que exposiciones científicas o avaladas por estudios, la soja lleva 100 años en nuestro país, con más luces que sombras desde nuestra perspectiva. Un cultivo introducido con una finalidad de combatir la desnutrición infantil y que luego conoció de una gran explosión en su expansión, en el último medio siglo.

Los más memoriosos recordarán que mucho antes del debate y la polémica, la soja apareció acuñada en el reverso de la moneda de 1 guaraní, con el lema *“Alimentos para el mundo”*. Sin embargo, hoy es empleada en algunos sectores como la razón de muchos males en el país y hasta se emplearía el término *“sojero”* como algo despectivo en ciertos círculos, cuando lo observado en el campo es que este rubro también está presente en pequeñas fincas, reemplazando a otros como actividad de renta.

Desde el sector privado se promovió resaltar el hecho de recordar la introducción de la oleaginosa en nuestro país, en 1921, por parte del doctor Pedro Nicolás Ciancio Sarubbi. Lo primero fue que el Ministerio de Agricultura y Ganadería establezca, mediante Resolución 324 del 2 de marzo del 2021, de *“Interés ministerial el cultivo de la soja en Paraguay”*. Esto dio pie a que este mes, por Decreto 5217, el Ejecutivo declare al 2021 como *“Año de la Soja en Paraguay”*.

Intrínsecamente esto tiene un valor superlativo. Es el reconocimiento a tantos aportes del campo a la seguridad alimentaria y a la economía nacional, tomando a la soja como referente y principal cultivo que mueve todo el aparato productivo y económico paraguayo, por lo que declarar el *“Año de la Soja”* es, en el fondo reconocer el aporte de nuestra agricultura a la sociedad, así como la visión de Ciancio Sarubbi, en su calidad de pediatra, para contribuir con el combate a la desnutrición infantil.

Para recordar al médico, recientemente se inauguró un monolito con frases suyas para resaltar la importancia de este rubro y de la producción para una nación. *“No es pobre un país que como el nuestro puede poseer en forma relativamente abundante y barata las dos fuentes más ricas de proteínas que se conocen: la carne y la soja”*. Reza en una parte este mensaje, que hoy queda expuesto al público como aquel reverso acuñado en metálico, pero que retumba con toda la fuerza de su expresión.



PRODUCCIÓN GENERAL



Tte. Vera 2856 e/ Cnel. Cabrera y Dr. Caballero
Asunción, Paraguay
Telefax: (021) 612 404 – 660 984 – 621 770/1
Todos los derechos reservados

DIRECCIÓN

Nilda Teresita Riquelme de Romero
Cel.: (0982) 848 504
direccion@artemac.com.py

EDICIÓN

Noelia Riquelme
editora@campoagropecuario.com.py
noeriquelme@hotmail.es

DEPARTAMENTO COMERCIAL

comercial@campoagropecuario.com.py



MASSEY FERGUSON

Descubrí como sería el playlist de tu vida si usas lubricantes de Massey Ferguson

Otros Lubricantes



Lubricantes Massey Ferguson by Shell



Para que tus máquinas siempre funcionen al máximo y con el mejor rendimiento, te recomendamos usar los Lubricantes Genuinos de Massey Ferguson.

DE LA SOBERA



Sucursal E. Ayala (595) 21 202 913/15
Encarnación (595) 71 203 026
Bella Vista (595) 767 240 273
Katueté (0985) 908 725

Campo 9 (0985) 909 687
Santa Rita (595) 471 234 006
Loma Plata (595) 492 252 890

Hernandarias (595) 631 201 190
Guajayví (595) 431 200 302
Concepción (595) 331 241 018

SEGUINOS EN



www.delasobera.com.py

Trigo, con la esperanza de una buena cosecha



Foto: Gerencia INBIO

El viernes 7 de mayo se realizó el lanzamiento de una nueva campaña triguera organizada por la Federación de Cooperativas de Producción (Fecoprod) y su asociada la Cooperativa Pindó, en San Cristóbal (Alto Paraná). El acto contó con autoridades nacionales, locales y del ámbito productivo y, para evitar mayores aglomeraciones por protocolo sanitario, se transmitió de manera virtual. En representación de los anfitriones habló Romeu Holzbasth, presidente del consejo de administración de Pindó. Resaltó que pese al año difícil el trabajo no paró, aportando trigo incluso no siendo un rubro tan atractivo en los últimos años, por diferentes razones, muy lejos de temporadas como en los años 2014 y 2015 con más de un millón y medio de toneladas del cereal producidas en el país, reconoció. *“En el 2021 se tomó el compromiso de seguir trabajando en el sector agrícola y pecuario. Continuamos con el trabajo y el sentido de pertenencia al país”,* puntualizó y reconoció que el 2020 fue desafiante por la combinación de pandemia, sequía, poca navegación, incendios, retrasos en la siembra en la soja, ola de inseguridad y la intención de gravas con nuevos impuestos a la actividad. *“Pusimos todo para superar las adversidades”,* manifestó. Agregó que el agro se constituyó en escudo para detener crisis como inflación y devaluación, porque proporcionó las divisas necesarias para dinamizar la economía. *“Indirectamente, el sector productivo sostuvo bancos y cooperativas. Fuimos responsables de la estabilización. El sector atenuó, respaldó el dinamismo y no faltó comida. Enaltezcamos nuestro aporte al país”,* puntualizó y finalmente instó a las autoridades a seguir invirtiendo en salud, educación y obras en las zonas productivas, además en una reflexión final, invitó a no crear conflictos entre ciudad y campo. *“Ambos cumplimos nuestras funciones. La cooperativa Pindó asume el compromiso para el progreso”,* concluyó. A su turno, Eugenio Schöller, presidente de Fecoprod, igualmente intervino con un mensaje. *“Este año 2021 nos sentimos fortalecidos por muchas razones. Por el apoyo a todo el departamento. Al productor, se le apoya y se respeta. Esta zafra del trigo es muy importante. Las 34 cooperativas (N. de la R. socias de la federación) están cubriendo solo el 30 % de la siembra el trigo. Estamos decayendo. Algunas*

antes sembraban más y ahora están con 30.000 ha. Esperemos seguir sembrando nuestro trigo paraguayo”, sostuvo y felicitó a entidades y profesionales quienes lograron desarrollar buenas variedades locales. *“Que mejor que producir lo que nosotros consumimos en nuestro país. Pedimos mano dura con el contrabando para consumir lo que producimos en nuestro país”,* recalcó. Seguidamente, Gustav Sawatzky, por la Unión de Gremios de la Producción (UGP), definió el día para la celebración en donde se destaque la labor y el sacrificio del productor paraguayo para llevar el pan diario a las mesas. *“El agricultor recurre a su capital o a un préstamo para el gasto de la siembra. Las cooperativas están trabajando. Tenemos cubiertas unas 100 mil ha. El sector privado, con sana competencia, debería hacer su parte, sin que el gobierno caiga en subsidios, No es lo que queremos”,* enfatizó. Repudió la intención de más tributos. *“Cargar al sector productivo cuando le va bien no es una filosofía correcta. Tenemos una responsabilidad social. En este momento, no se puede pretender subir impuestos por la coyuntura que vivimos. Sabemos que se necesita, pero podemos ayudar y siempre lo hacemos, pero no de esta manera. Estamos esperanzados que esta siembra va salir bien. Tenemos que seguir fomentando la siembra y la producción”,* finalizó. En representación del gobierno habló el ministro de Agricultura y Ganadería, Moisés Santiago Bertoni. Primeramente relató brevemente la historia del trigo en Paraguay, desde la época de la colonia, de Domingo Martínez de Irala, su empleo por los jesuitas y durante el gobierno de Gaspar Rodríguez de Francia, ya en la época independiente. Además, del resurgir tras la Guerra contra la Triple Alianza, impulsada por su bisabuelo Moisés Bertoni, hasta alcanzar logros, ya en la administración de su padre, Hernando Bertoni, al frente de la cartera agraria, para lograr a mediados de los ochenta del siglo pasado el autoabastecimiento, en donde las cooperativas de producción tuvieron especial contribución. La investigación siguió y sigue, por ello, en la actualidad, Paraguay es el principal exportador de trigo producido en climas tropicales y subtropicales, resaltó. *“Eso nos llena de orgullo porque ofrecemos un trigo de alta calidad, con niveles de proteínas que permiten mejorar la calidad industrial. Es un producto requerido por los países como mejorador de ese producto”,* indicó. Adelantó igualmente que en conversaciones con la Embajada de India ante nuestro gobierno, se planteó un intercambio bilateral. El gran país asiático entregaría vacunas a cambio de ofrecer la genética de trigo, sobre todo por su comportamiento ante enfermedades como piricularia, que ahora causa estragos en los campos indios, explicó Bertoni. Resaltó el apoyo oficial para rechazar impuestos y constituirse en uno de los gobiernos más afines a la producción, respaldando en todo lo que pueda al sector, recalcó. Al finalizar el acto se procedió a la tradicional siembra simbólica del cereal, con participación de algunas autoridades presentes. **CA**

PULVERIZADORAS PLA

**MÁS PRODUCTIVIDAD Y
AHORRO DE INSUMOS**

- **AUTOPROPULSADAS: 120J Y 125J**
- **DE ARRASTRE: MLP-3000F**

**CON EL RESPALDO EN REPUESTOS Y
ASISTENCIA TÉCNICA DE KUROSU & CIA.**

**ECONÓMICAS
SIMPLES Y
PRECISAS**

**PLA ES AHORA
JOHN DEERE**



KUROSU & CIA.

PLA

“Año de la Soja”, en el centenario de su introducción en el país



Foto: Gerencia INBIO

Como una forma de rendir reconocimiento al aporte que brinda localmente la soja, que celebró el centenario de su introducción en el país, el Ejecutivo firmó el Decreto 5.217, fechado el 5 de mayo del 2021 por el cual se establece el “Año de la Soja”, según informó la Unión de Gremios de la Producción (UGP). De acuerdo a lo difundido, hace 100 años el hijo de inmigrantes italia-

nos, Pedro Nicolás Ciancio Sarubbi, tiempo después de retornar de unos estudios en Europa, trajo granos de la oleaginosa al país. Los trabajos de adaptación los realizó en su natal Caazapá y tras varios ensayos pudo conseguir tres variedades propias, además de enseñar su cultivo. De profesión médico, el doctor Ciancio Sarubbi trajo en 1921 la soja al Paraguay como una alternativa para combatir la desnutrición, teniendo en cuenta su balance proteico y también con intenciones de mejorar la economía rural. El experto realizó una tarea de investigación científica como catedrático conforme a la obra titulada La soja y el problema alimentario de Paraguay, de la colección Ciencia de la Nutrición, dejando así un importante legado para la materia y la agricultura en Paraguay, indicó la UGP. Además, aprovechando el 15° aniversario del Instituto de Biotecnología Agrícola (Inbío), se procedió al descubrimiento de un monolito en honor al profesional, catedrático y visionario, frente a la sede de la institución, que coincidentemente está ubicada en la calle que lleva el nombre del doctor Ciancio Sarubbi. Participaron del acto el ministro de Agricultura, Moisés Santiago Benítez; la presidente del Inbío, Simona Cavazzutti y descendientes del homenajeado, entre otros. **CA**

Quince años de Inbío

El 6 de mayo se realizó el acto conmemorativo por los 15 años del Instituto de Biotecnología Agrícola (Inbío). Cumpliendo con protocolos establecidos para cuidados por la pandemia se empleó la tecnología en comunicación disponible para acercar al público el evento. En ese sentido, se destacó que la ocasión fue propicia para festejar el trabajo de investigación de muchos años que permitió una mejor interconexión con pares de la región, al tiempo de contribuir a cambiar paradigmas con el empleo de la biotecnología y la aplicación de buenas prácticas en la agricultura familiar. En un mensaje difundido en plataformas virtuales, se resaltó que este aniversario de vida institucional trajo consigo un compromiso fortalecido para seguir impulsando el adecuado acceso a la biotecnología en Paraguay. Se recordó que el 6 de mayo

del 2006, con la constitución de esta entidad, se abrió un canal que permita seguir procesos y no quedar rezagados en un ámbito tan competitivo y dinámico como el de las innovaciones tecnológicas del agro. “Nuestra historia de trabajo se centró en la investigación agrícola como uno de los pilares institucionales. En ese proceso hemos aportado más de 40 proyectos de investigación agrícola, además de capacitar a jóvenes del sector, a nivel de posgrados, con el otorgamiento de aproximadamente 50 becas, para potenciar el desarrollo agrícola”, se resaltó. Además, se siguen impulsando iniciativas como programas de mejoramiento en cultivos de soja y trigo, con resultados auspiciosos que incluso permitió iniciar exportaciones de genética de variedades desarrolladas dentro de estos programas, como el caso de SOJAPAR, a mercados de Bolivia y Brasil. A esto se sumaron alianzas con empresas e instituciones de la región, para un mayor intercambio de experiencias y conocimientos, para contribuir a mantener el desarrollo del campo, con la introducción de germoplasmas fortalecer el trabajo con la soja. Otro punto destacado fue el programa Agricultura sustentable con biotecnología, para introducir en la agricultura familiar avances y novedades, como una forma de mostrar el camino a un desarrollo sustentable. El discurso central fue ofrecido por la titular del Inbío, Simona Cavazzutti y fue seguido de manera presencial por miembros del directorio e invitados especiales, según disposiciones del protocolo sanitario. **CA**



Foto: Gerencia INBIO

PROVITTA SEED PACK TS

AQUÍ COMIENZA EL ÉXITO DE SU CULTIVO

curasemillas
BELLATOR
Tiofanato metílico 30% **ULTRAFS**
Fludioxonil 5%
Trifloxystrobin 5%

curasemillas
HURACAN 25FS
Fipronil 25%

REGULATOR *tm*
Fisioactivador
Azela (0,31%)
Kinetin (0,01%)
Giberelina (0,31%)

QUALYTUS PLUS *tm*
Fertilizante Líquido
Boro (0,2%)
Cobalto (0,2%)
Molibdeno (8%)
Níquel (0,6%)



PROVITTA NOD

Inoculante
Bradyrhizobium japonicum



**TRATAMIENTO
PARA 1.000KG
DE SEMILLAS**

**Bio-estimulación y Equilibrio de la nutrición
Proteja su cultivo para minimizar pérdidas**



tecnomyl



Monitoreo de rendimientos por página web

Una novedosa herramienta digital permite al trigo conocer rendimientos agrícolas de su cultivo a través de una página web ideada por investigadores argentinos, pero adaptada a las zonas productivas del cereal. Gracias a esta ayuda tecnológica, el productor accede a datos de variedades, comportamiento y productividad en las principales zonas productivas del país. Ante la llegada de la temporada de cultivos de invierno, el trigo se presenta como una de las opciones que tiene el agricultor en nuestro país, tras la cosecha de soja. Por ello, para ver qué variedades optar en la presente zafra, el Instituto Paraguayo de Tecnología Agraria (IPTA) ofreció esta herramienta que cuenta con datos de zafras anteriores. En la plataforma se pueden acceder a las cuatro últimas zafras. En la página inicio se observan datos desde el 2018, comentó el Ing. Agr. Pedro Chávez, investigador del IPTA. La página surgió a través de una web que fue desarrollada por profesionales de la Universidad de Buenos Aires (UBA) con el Instituto Nacional de Tecnología Agropecuaria (INTA), de Argenti-

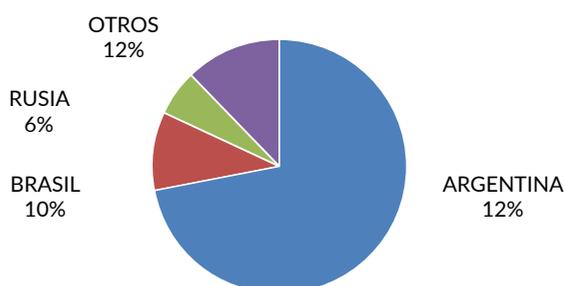
na, en colaboración con los profesionales de entidades locales, se logró la adaptación para proporcionar datos de nuestro país. El objetivo principal de la página es exponer el comportamiento de las variedades que detalla la web. Para ingresar, introducir en el buscador el dominio www.granosdelparaguay.000. Una vez admitido, se ingresa a una plataforma gratuita. El interesado cuenta además con datos de diversas localidades. Una vez que el agricultor accede a la zafra requerida, deberá detallar la zona de producción. La página igualmente ofrece datos del comportamiento de la variedad en la localidad a través de los años, así como materiales disponibles, según los datos de los ensayos sean en el Norte o en el Sur del país. Chávez añadió que desde este año se puede acceder a datos de la zafra 2020 de la zona de Caaguazú específicamente Sem Agro. Asimismo, indicó que anualmente se realizan comparaciones de 30 a 36 variedades a nivel experimental, que permite luego establecer una base para seguir el comportamiento y rendimiento de las líneas y novedades. **CA**

Embarques disminuidos por condiciones de navegabilidad

Las condiciones de navegabilidad restan potencial de salida a la soja paraguaya; no obstante, durante abril fueron embarcadas unas 800 mil toneladas de la oleaginosa, con lo cual, al cierre del primer cuatrimestre del año totalizan 2,55 millones de toneladas, según informó la Cámara Paraguaya de Exportadores y Comercializadores de Cereales y Oleaginosas (Capeco), de acuerdo a los datos de su asesoría de Comercio Exterior. Además, al cierre del cuarto mes, ese volumen global representa 6 % menos, en comparación con el mismo periodo de la temporada anterior, cuando se enviaron 2,71 millones de toneladas, informó el gremio, al indicar una diferencia acumulada entre enero y abril de 163 mil toneladas menos. “Al cuarto mes del año se llevan exportadas 2,55

millones de toneladas de soja en grano reduciéndose de esta manera la merma negativa de los meses anteriores, lo que confirma nuestros pronósticos de que las exportaciones se irían regularizando a partir de los meses de abril y mayo, pese a que se han recrudecido las condiciones de navegabilidad de los ríos generando demoras”, indicó Sonia Tomassone, asesora de Comercio Exterior de la Capeco. Con respecto a los destinos de soja paraguaya, Argentina sigue ocupando el primer lugar del ranking de destinos con un 72 % de participación. Siguen la nómina Brasil y Rusia, con 10 % y 6 %, respectivamente, como los principales compradores del producto. Además, se registraron envíos a mercados que reúnen el 12 % del total. Así, están agrupados en “Otros” mercados como Túnez, Perú, España, Canadá, Senegal, EE. UU., Uruguay y Corea del Sur. Un dato favorable es el que evidenció mejoras en las exportaciones de aceite y pellet de soja, acompañando el comportamiento del grano, informó Capeco. En cuanto al ranking de exportadoras, Cargill continúa liderando el listado con un 20 % de participación. El lote incluye a Viterra, 17 %, ADM, 14 %; Cofco, 9 %; LDC, 9 %; Agrofertil, 9 %; Sodrugestvo, 8 %; Copagra, 8 % y Bunge, 6 %. Finalmente se destacó que más de 38 empresas realizaron exportación de soja al cierre del primer cuatrimestre del año. **CA**

DESTINOS SOJA 2021 (A ABR)





Plataforma Integral FGS

Consola versátil, comando para sembradora, fertilizadora, tractor y fumigador.



PILOTO AUTOMÁTICO HIDRÁULICO

AG 3000 MONITOR DE SIEMBRA



J. E. Estigarribia Tel.: (0528) 222 272 · (0528) 222 846 · agrosys@agrosystem.com.py

www.agrosystem.com.py

Suspenden las exportaciones de carne

El Gobierno nacional suspendió por 30 días las exportaciones de carne vacuna, con la supuesta intención de contener la presión sobre los precios, según señaló el Ministerio de Desarrollo Productivo. El Ejecutivo argumentó que la medida se adoptó "como consecuencia del aumento sostenido del precio de la carne vacuna en el mercado interno". Cabe destacar que la inflación en la Argentina es muy elevada y en modo alguno se limita a la carne vacuna.

Desde luego, la novedad concitó el rechazo más absoluto por parte de las entidades del campo. Confederaciones Rurales Argentinas (CRA) calificó como "un error el cierre de exportaciones de carne". La entidad sostiene que representa un "retroceso para el desarrollo y crecimiento de la ganadería".

Por su parte, el presidente de la Sociedad Rural Argentina (SRA), Daniel Pelegrina, sostuvo que "el daño que provoca la medida va a disminuir la oferta de carne, haciendo que los precios terminen subiendo, como ya ocurrió en el pasado".

Leche: mejora el precio de la leche cruda

El precio pagado a los tambos por la leche cruda entregada en abril mejoró un 8 por ciento con respecto a marzo y un 54 por ciento en relación al mismo mes del año pasado, según la información difundida por la Dirección Nacional de Lechería.

El valor se ubicó en un promedio para todas las regiones de 28,17 pesos por litro, indicó el organismo. De esta forma, los tamberos percibieron un aumento del 38,3 por ciento en relación a diciembre pasado, cuando se les abonó 21,36 pesos por litro.

La suba de este primer cuatrimestre duplica al 17,2 por ciento que había aumentado el precio de la leche en tranquera entre abril y diciembre de 2020.

De esta manera, el valor promedio se ubicaría en unos 29 centavos de dólar por litro (calculado a tipo de cambio oficial). Aunque aún es insuficiente, los tambos estarían recuperando parte de la renta perdida en meses anteriores.

SORGO

Se eleva la proyección de producción

La cosecha de sorgo granífero ya cubre el 32,3 % del área apta, luego de relevar un avance interquincenal de 6,1 puntos porcentuales. Los buenos rindes recolectados en las provincias de Santa Fe y Córdoba, permiten aumentar en 300.000 tn la estimación de producción, señala la Bolsa de Cereales de Buenos Aires en su Panorama Agrícola Semanal. De esta forma, la nueva proyección a nivel nacional para el ciclo 2020/21 es de 3,3 M tn.

SOJA

Continúa firme la recolección

La cosecha de soja mantiene un buen ritmo y ya cubre el 70,6 % del área apta, señala la Bolsa de Cereales de Buenos Aires. El 82,4 % de los cuadros de primera fueron cosechados, informando una producción acumulada de 27,7 M tn y un rinde medio de 2.950 kg/ha.

En tanto cobra impulso la cosecha de planteos de segunda, cubriendo el 45 % del área apta y reportando un rinde medio de 2.270 kg/ha, puntualizó la entidad.

De continuar las condiciones agroclimáticas favorables, amplios sectores del área agrícola podrían dar por finalizada las labores de trilla de planteos de primera a lo largo de los próximos siete días.

MAÍZ

Se mantiene la estimación de producción

La recolección de maíz con destino a grano comercial ya se ubica en el 24,6 % del área apta, luego de relevar un avance intersemanal de 1,9 puntos porcentuales, informó la Bolsa de Cereales de Buenos Aires. Aún se contabiliza una demora en las labores ya que los productores priorizan la cosecha de soja. Los rendimientos se mantienen cercanos a las productividades relevadas durante las últimas semanas.

Frente a este panorama, la BCBA mantiene la actual estimación de producción de 46 M tn, unos 5,5 M tn menos que las recolectadas el ciclo previo (Producción 2019/20: 51,5 M tn).

SOMOS **BALPAR S.A.**

Báscula Pesacamiones

Adquiera nuestros productos pagando cómodamente.
Contamos con financiación propia

Nuestros planes:

Plan clásico.

Plazos de hasta 6 meses

Plan de garantía básica por defectos de fábrica.

Plan Premium Full Cobertura todo riesgo

Calibración de la báscula cada 3 meses con camión meteorológico y pesas certificadas por el INTN.

Posibilidad de pacto de recompra.

Cuotas de hasta 12 meses.

Cobertura en caso de eventualidades.

Asistencia técnica ilimitada.



Otros productos industriales

Sistema de Pesaje Continuo SPC



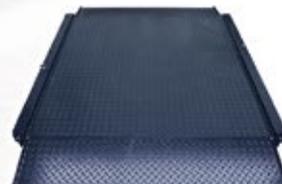
Pesa Tanque



Báscula Plataforma con Visor de Peso



Embolsadoras



¡CONTACTANOS PARA SOLICITAR TU PRESUPUESTO!



www.glymax.com

Gigante en el control de las enfermedades.



- ▶ *Formulación innovadora: Triple mezcla con acción multisitio.*
- ▶ *Altamente eficaz contra las principales enfermedades de la soja.*
- ▶ *Fácil aplicación: Rápida disolución, no tranca picos y filtros.*
- ▶ *Más seguro para el aplicador: Granulometría uniforme sin formación de polvo.*
- ▶ *Excelente cobertura, penetración y permanencia del producto sobre las hojas.*



Producto original de
UPL distribuido en
Paraguay por **Glymax.**

UPL
OpenAg™

DUAS


Glymax
Presencia fuerte en el campo

Las nuevas tecnologías apuntan a la asistencia en tiempo real

A lo largo de los años la agricultura ha experimentado cambios significativos para el desarrollo y las oportunidades de lograr buenos rendimientos mucho estuvieron sujetas al clima. Las nuevas tecnologías apuntan a seguir sumando asistencia y eficiencia en tiempo real, para esto la compañía Bayer obtuvo la plataforma Field View. Luis Velázquez, gerente de Canales Nacionales de la compañía brinda detalles sobre esta innovadora herramienta tecnológica.

_ CAM. ¿Qué es Field View y cómo se alinea a la estrategia de Bayer?

_ Velázquez. Field View es una plataforma que arrancó como una Startups en EE.UU. Nació como una empresa muy pequeña, pero viendo la necesidad y la oportunidad que estaba generando esta Startups, Monsanto en su momento la incorporó en su negocio para evolucionarlo y expandirlo. Se inició en Estados Unidos, después llegó a Brasil y actualmente está en la Argentina y en Paraguay. Tenemos intenciones también de llevarlo a Bolivia. Con ésta herramienta buscamos reducir la brecha entre el potencial que tiene el productor en su campo y sus resultados actuales.

_ CAM. ¿Cuál fue el objetivo de la compañía con esta herramienta?

_ Velázquez. El objetivo de Bayer no solamente es proveer los productos. El propósito de la compañía es brindar soluciones a los principales problemas que tiene la agricultura y en ese propósito siempre Bayer localiza los problemas para darles una solución a los productores, de tal manera a que ellos puedan afrontar los pro-

blemas. Desde Bayer se analizan las situaciones como: factor climático, híbridos y otros. Al mismo tiempo se busca un sinnúmero de herramientas. Con esta plataforma podemos consolidar toda la información que se maneja en forma separada para que el productor pueda tener todo al alcance de su mano para la toma de decisiones.



Luis Velázquez, gerente de Canales Nacionales de la compañía.



_ CAM. ¿Qué tipo de informaciones le provee al productor para mejorar sus decisiones?

_ Velázquez. Durante el ciclo del cultivo el productor tiene que tomar muchas decisiones, entonces lo que buscamos es enriquecerle con información clara y específica de su campo. La plataforma brinda una serie de herramientas de información, arranca con los mapas de imágenes satelitales donde se puede ver el suelo durante el periodo del cultivo. La segunda etapa sería la incorporación del monitoreo de las maquinarias en los tres momentos: la siembra, pulverización y la cosecha, donde se obtiene información real en velocidad, densidad, aplicaciones eficientes que ayudan en costos y también en el impacto al medio ambiente. En cosecha Field View mide el resultado de cada parcela, tomando datos que ayudaran en la siguiente campaña, permitiendo así tomar previsiones necesarias y decisiones para la próxima zafra y prácticas agronómicas eficientes.

_ CAM. ¿Qué otras informaciones más el productor puede obtener?

_ Velázquez. Además de los datos ya mencionados hay una tercera etapa que se encuentra próxima a ser lanzada. En esta etapa donde la herramienta ya tiene mucha información consolidada podrá sugerir el protocolo, prácticas agronómicas o el híbrido que más convenga de acuerdo al tipo de suelo, régimen de luz, agua, ciclos de fechas convenientes a sembrar para lograr mejores resultados. La plataforma vincula a diversos productos, ya sea semillas, germoplasma, biotecnología, químicos y prácticas agronómicas, a eso se le suma la información de todo el ecosistema que forma la herramienta y los cultivos en sí.

_ CAM. ¿Cómo se conecta Field View a las maquinarias utilizadas en el campo?

_ Velázquez. Hay un portafolio de maquinarias que ya están homologadas para la plataforma, lo que se hace es incorporar un hardware, un equipo físico, que se conecta al puerto de las maquinarias y se encarga de hacer la

recolección de datos. Hay toda una lista que son compatibles para poder acceder a la información, hay dos formas de conectar online si tiene internet y la off line donde se acumula toda la información y al terminar el día se conecta con internet y se sincroniza con la nube en la plataforma. Se puede contar con la plataforma en tractores, cosechadoras y pulverizadoras que están en el rango de compatibilidad. Actualmente se está analizando en cada país cuales son las maquinarias más utilizadas para que el productor pueda acceder de manera más fácil y sin complicaciones.

_ CAM. ¿En qué etapa se encuentra el lanzamiento comercial en Paraguay?

_ Velázquez. Estamos en plan piloto con unos 50 productores a nivel país que están utilizando la plataforma para iniciar, afinar los usos y costumbres del país. Son productores referentes que se están familiarizando con la herramienta para ver el valor real que brinda la plataforma. Para este año estimamos hacer el lanzamiento a nivel país, para poner a disposición de todos los productores que deseen utilizarla. Apuntamos a que los clientes ya lo tengan disponible para esta próxima zafra, para ello ya estamos ultimando los detalles de soporte y demás cosas que son importante.

_ CAM. ¿Qué rol tiene la digitalización en la evolución del agro?

_ Velázquez. A nivel de tecnología podemos ver que en siglo XIX se incorporó la mecanización del campo, después los híbridos, variedades con desarrollo de cruzamiento genético entre variedades e híbridos, después, el glifosato herbicida, se vino la biotecnología, tanto en soja y maíz y esta etapa con la digitalización es la tercera etapa de revolución de la agricultura, esto viene de la mano del uso de la información para la toma de decisiones, creo que eso es lo que estamos viviendo ahora con la plataforma Field View de Bayer. **CA**

DETRÁS

DE CADA SIEMBRA EXITOSA

Optill® es el herbicida con mayor efecto desecante y residual que impulsa el éxito, para el cultivo en la siembra de soja contra las malezas más difíciles.

LANZAMIENTO
EXCLUSIVO





 - **BASF**

We create chemistry



El Grupo FD cuenta con una variada canasta de productos entre los que destaca su reconocida yerba mate orgánica, resultado de un minucioso y complejo proceso que va desde la selección de las semillas hasta las diferentes etapas dentro de la planta industrial. En todo momento la producción se realiza en un entorno controlado, bajo estrictas normas de calidad e inocuidad –avaladas por certificaciones internacionales de gran prestigio.

YERBA ORGÁNICA FD

Calidad que seduce los mercados internacionales

La yerba mate está arraigada a nuestro país de una manera muy especial y al margen de servir como el elemento clave en las bebidas tradicionales su consumo regular viene acompañado de varios beneficios para el organismo al estimular el sistema nervioso, ayudar a bajar de peso y aportar nutrientes para ganar energía durante el día. Estamos hablando de un pro-

ducto que goza de alta demanda en cualquier época del año y al igual que como sucede con diversos alimentos de la canasta básica, los consumidores cada vez prestan mayor atención a los aspectos en torno a la elaboración de un determinado



Fotos: Efran Añes



producto y sus componentes dando preferencia a aquellos de origen natural u orgánico. El Grupo FD desde sus inicios mantiene una mirada de negocios enfocada en el aprovechamiento consciente y responsable de los recursos de la rica tierra guaraní; es así como la firma logró posicionar un conjunto de propuestas encabezadas por la reconocida “Yerba Mate Orgánica FD”, sinónimo de calidad y con un atractivo particular que le permitió ingresar a exigentes mercados internacionales y que hoy representa un sello de Garantía.

Todo el proceso empieza en la Estancia Federico, ubicada en el distrito de Nueva Esperanza, en el departamento de Canindeyú, lugar donde se encuentran los yerbales, el vivero y el complejo industrial. El equipo de Campo Agropecuario Multimedia visitó el estable-

cimiento para conocer de cerca las prácticas agrícolas, el trabajo en fábrica y las estrategias utilizadas en la elaboración de la Yerba FD pues al tratarse de una producción orgánica los procedimientos y técnicas aplicadas difieren de las opciones convencionales y se rigen bajo normas y estándares avalados por certificaciones internacionales de gran prestigio. De acuerdo con el Ing. Ind. Frank Franco, encargado de Desarrollo de Negocios del Grupo FD, las parcelas son certificadas por la empresa alemana Kiwa ➔



Ing. Agr. Cristóbal Giménez.

BCS ÖKO Garantie, que otorga las certificaciones USDA Organic (Estados Unidos), EU Organic (Unión Europea) y JAS (Japón).

ETAPA INICIAL EN EL VIVERO

El Ing. Agr. Cristóbal Giménez, encargado de la Estancia Federico, acompañó el recorrido en el vivero explicando paso a paso el manejo de la producción orgánica. La selección de las semillas se realiza en base a una serie de criterios técnicos (entre los meses de febrero y marzo); luego de una limpieza minuciosa se procede a la siembra; en el almácigo las semillas tienen una dormencia de alrededor de dos meses y tras el repique (junio y julio) las plantas son colocadas en unos tubetes permaneciendo allí por un periodo promedio de un año. Usualmente el replante se lleva a cabo entre los meses de mayo y junio, sin embargo, debido a la sequía de los últimos años los profesionales optaron por el traslado de las plantas al campo en octubre, una época quizás no tan recomendable para la yerba mate pero de igual forma permite aprovechar la humedad del suelo. El vivero cuenta con una producción anual de aproximadamente 70.000

plantines, no obstante a futuro pre-
vén elevar la cifra hasta los 100.000
plantines.

Los cuidados culturales se realizan
manualmente entre plantas y mecá-
nicamente entre hileras con imple-
mentos de uso exclusivo para el área
orgánica. Se ha integrado un sistema
de control que incluye trazabilidad
para asegurar la máxima calidad de
las hojas verdes, además de un con-
trol integrado de plagas, sin emplear
productos químicos ni fertilizantes.
"Por ejemplo, el sustrato en sí viene del
mantillo de montes, de los bosques de
la estancia; se hace un tamizado y una
mezcla con un poco de tierra colorada
para que los plantines reciban los nu-
trientes del suelo", indicó Cristóbal.
En lo que respecta al manejo de en-
fermedades el ingeniero mencionó
el desafío de lidiar con los hon- ➔

Frank Franco,
Joel Arévalos,
Cristóbal
Giménez,
Alfredo
González.



COWBOY + **DEDALO**
elite *elite*

**CONTROLÁ
MALEZAS DE
HOJA ANCHA
EN EL CULTIVO
DE TRIGO**



DICAMBA

2,4 D

- ✓ **Alta eficiencia de control**
- ✓ **Baja volatilidad**
- ✓ **Alta compatibilidad**

**MÁS AMIGABLES CON
EL MEDIOAMBIENTE**

 **Surcos**
Una empresa de *tu tierra*

 **GPSA**

Edificio World Trade Center,
Avenida Aviadores del Chaco 2050, Torre 3, Piso 17
Teléfono 595-21-319-7000

www.gpsa.com.py



gos para lo cual utilizan extractos naturales como repelentes (ajo, nim y otros) y mesas elevadas, que posibilita la óptima circulación de aire y disminuye la incidencia de enfermedades.

Avanzando en el recorrido por la Estancia Federico hacia una de las parcelas que había entrado en turno de producción el Ing. Forestal Alfredo González, supervisor del Sector de Producción a Campo y Viveros del Grupo FD, hizo referencia al “viruteo”, una intervención que se le hace a la planta a partir del cuarto o quinto año previa a la zafra gruesa de la yerba mate (cosecha de ramas maduras). “El objetivo del viruteo es conseguir un mayor aprovechamiento de las hojas para optimizar la producción y también lograr una limpieza de la planta, facilitando así el corte de las ramas maduras”, manifestó.

PROCESO INDUSTRIAL

Según el Lic. Joel Arévalos, encargado de la Yerbatera Federico, las hojas son colocadas sobre la ponchada (bolsa que transportará las hojas) y posteriormente inicia la fase industrial cuya primera etapa consiste en un control de peso en la báscula instalada en la estan-

cia. Luego del pesaje, en el área de planchado de hojas verdes los camiones descargan la materia prima atendiendo hasta los mínimos detalles para evitar la contaminación ya sea por el contacto con lubricantes, combustible o algún otro agente externo, siendo este un punto clave en el control de calidad e inocuidad. Para la siguiente fase una cinta transportadora tipo Redler conduce la materia prima a la zapecadora donde se produce el choque térmico o también llamado corte enzimático para mantener el color tan característico de la yerba mate al igual que su incomparable sabor y aroma. A través de otro transportador automático el contenido pasa por un proceso de secado de 5 a 7 horas dependiendo de las condiciones climáticas y la calidad o estado de maduración





de la hoja; una vez cumplida esta fase las hojas pasan a un molino, en el cual se hace el cancheado, un molinado grueso de ramas y hojas. Tras la cancheada, la yerba se almacena en un depósito especial donde permanecerá por un periodo de 18 a 24 meses. Si bien los diferentes procedimientos en su mayoría son automatizados – con un sistema de trabajo continuo y articulado– para optimizar el rendimiento y minimizar errores o posibles contaminantes, los operarios de la fábrica se encargan de supervisar cada tarea y dada su experiencia en el rubro el producto final que llega a la mano de los consumidores refleja el compromiso del Grupo FD y el respeto hacia los componentes que conforman la cadena de valor.

El último eslabón que interviene en el proceso es el área de control de calidad. Al respecto, Joel resaltó que en el sitio se efectúan las mediciones de la yerba mate estacionada pasando por la molienda para determinar la cantidad de palo, polvo y hoja junto con las combinaciones



que le dan el sabor característico a la Yerba Orgánica FD. Es importante acotar que algunos países tienen patrones específicos de molienda y eso requiere especial atención al momento de definir las combinaciones.

COMERCIALIZACIÓN Y PRESENTACIONES

En Paraguay la Yerba Orgánica FD va ganando espacio en la preferencia del público y mientras más consumidores demuestren interés por conocer el origen de los productos que adquieren, estiman que el posicionamiento de la marca alcanzará nuevos hitos en nuestro mercado haciendo frente al desafío de incorporar en la cultura la compra y exhibición de productos orgánicos. Asimismo, el esfuerzo de la compañía en la elaboración de una propuesta 100% nacional, de calidad y certificada constituye un valor agregado en relación a la competencia.

Actualmente la Yerba FD está disponible en seis presentaciones: Fede Rico, yerba tradicional de alta calidad, con vitaminas y antioxidantes; La Mejor, caracterizada por su corte tipo rioplatense, de sabor fuerte y persistente, ideal para mate; La Potente, yerba mate compuesta con catuaba (con propiedades energizantes y afrodisíacas); La Especial, con menta y pata de buey; FD Menta Limón, especial para el tereré; y FD Anís, exclusiva para el mate, bien equilibrada con esencia de anís.

“Hoy día estamos llegando a toda la Unión Europea, pero nuestros principales compradores son Alemania, Inglaterra, Polonia e Italia. En Norteamérica, exportamos a Estados Unidos y México, y en Asia, a Japón. También estamos incursionando en el mercado taiwanés, donde participaremos en una importante feria en el mes de julio”, puntualizó Frank Franco.

Entre las principales novedades el Grupo FD planea lanzar este año nuevas presentaciones: FD Jengibre, FD Jengibre Menta y Chimirrao FD. **CA**



Maíces adaptados y rendidores gracias al mejoramiento genético

“Participación en el mercado de semillas de maíz” fue el tema desarrollado por Corteva Agriscience en el marco del ciclo de charlas organizadas en conmemoración a los 15 años de vida institucional de Parpov. En la oportunidad, el Ing. Agr. Ariel Monzón, gerente de Marketing de Semillas para Paraguay de Corteva, abarcó varios puntos claves con relación a este cereal.

El Ing. Agr. Ariel Monzón, gerente de Marketing de Semillas para Paraguay de Corteva Agriscience en principio se refirió al robusto porfolio de productos de la compañía distribuido en tres marcas: Pioneer, Nord y Brevant, todas pensadas para adaptarse a las exigencias de nuestra región. Paralelamente Corteva cuenta con 35 programas de investigación en busca de impulsar una agricultura más eficiente en los próximos años a través del desarrollo de propuestas innovadoras que otorguen al cliente una mejor relación costo/beneficio elevando el rendimiento de su producción y derivado de ello, ganar competitividad en la industria. Los centros donde se llevan a cabo las investigaciones están instalados en lugares estratégicos a nivel mundial y las estaciones cercanas a nuestro país yacen en Brasil, lo que favorece el intercambio de germoplasma, experiencias y conocimientos además de la posibilidad de realizar

pruebas y ensayos locales para observar la adaptación de los materiales, principios activos, incidencia de enfermedades, etc.

“Tenemos todas las condiciones y la estructura necesaria para efectuar investigaciones en diversos tipos de suelos poniendo a disposición de los países latinoamericanos tecnología digital de vanguardia en los ensayos”, indicó. En tal sentido, para la creación y avance de híbridos en Paraguay se siguen ciertos criterios entre los que destacan el rendimiento y calidad de granos, en especial este último punto debido al estatus de nuestro país como exportador de granos; ➔

MANTAS

Blanco-Negro

CONSERVA tu
FORRAJE

 **AgrinPlex**®



Envíos a cualquier punto del país.



MEJOR COSTO
BENEFICIO



MAYOR
RESISTENCIA



EXCELENTE
DURABILIDAD



Pensando en tu seguridad, nuestro equipo sigue el más estricto protocolo sanitario.

ASUNCION

📍 Avda. Artigas 4145 c/ Gral. Delgado
☎ (0981) 176 060 - (0983) 352 029 - (0961) 294 534

MINGA GUAZÚ

📍 Ruta N° 2 Km. 14
☎ (0981) 253 081



REPRESENTA Y DISTRIBUYE

Híbridos de maíz Nord.



Híbridos de maíz Pioneer.



otros parámetros igualmente importantes son la resistencia a enfermedades y plagas, factibilidad (serie de estudios que determinan si es posible producir el material acorde a los criterios agronómicos y de productividad), revisión de GAPS, ciclo/madurez y el posicionamiento en el mercado.

En cuanto al proceso de avance de híbridos, Corteva dedica un periodo de tiempo prudencial al desarrollo de sus productos que va de 1 a 10 años pasando por diferentes etapas, cinco en total, en las cuales apuntan a la creación de líneas élite testeadas bajo estrictas normas de calidad que evalúan el comportamiento y la capacidad de adaptación de los mismos. Una vez finalizados los ensayos VCU y en cumplimiento con los estándares establecidos se procede a los registros correspondientes de RNCC frente a los órganos competentes del Paraguay para el lanzamiento del nuevo material.

“Todos los híbridos de Corteva tienen testing local en diversos ambientes de forma segmentada y regionalizada. Esto posibilita una definición clara del posicionamiento de los productos con foco en el mercado y las necesidades de los clientes”, sostuvo Monzón.

Los registros históricos indican que la producción nacional de maíz fue fortaleciéndose con el correr de los años encontrando su pico más elevado en 2013 (984KHas) y 2015 (1MHas) motivado por el precio de los com-

modities (2013= 100-145USD/Ton; 2015= 105-140USD/Ton) y el lanzamiento de los eventos biotecnológicos. Al margen del paulatino crecimiento de la superficie sembrada también llama la atención el aumento exponencial del rendimiento pese a las dificultades que se presentaron en algunos años por la sequía, heladas o lluvias excesivas; la tendencia alcista motiva al productor a seguir apostando por este rubro.

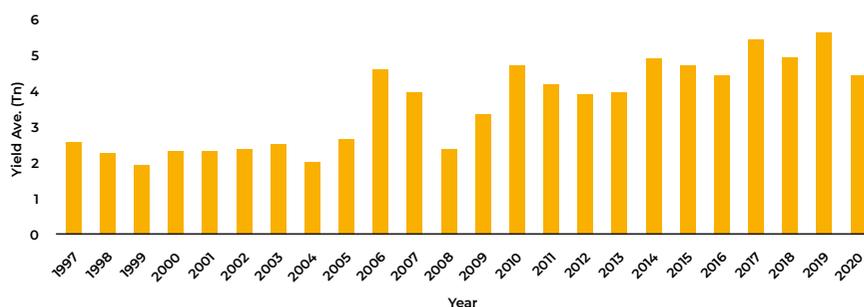
Ing. Agr. Ariel Monzón, gerente de Marketing de Semillas para Paraguay de Corteva Agriscience



Corteva Agriscience ofrece tres carteras de productos en el mercado de híbridos de semillas de maíz. Uno de ellos es la marca **Pioneer** –con buena presencia en Paraguay– cuyos atributos y posicionamiento técnico bastante robusto la ubican entre las mejores para afrontar la campaña. Por su parte, **Nord** oferta híbridos versátiles con posicionamiento regional. Mientras que **Brevant** es la cartera que ofrece productos exclusivos para cada distribuidor.

“Todos los materiales vienen con tecnología de punta que permite el uso de dos tipos de herbicidas totales, glifosato y glufosinato de amonio, y una protección triple contra orugas cortadoras; además de todo eso un tratamiento de semillas industrial que permite la protección hasta la emergencia del cultivo, contra chupadores y cortadores, eso hace que tengamos mejor stand y un vigor híbrido mucho más acentuado en los estadios iniciales de la planta”, puntualizó el ingeniero. **CA**

Histórico de rendimiento



Actualizan conocimientos sobre Paraquat

Durante un Workshop on line se realizó una jornada de actualización de conocimientos sobre el Paraquat. Fue el 27 de mayo y el evento estuvo organizado por la Cámara de Fitosanitarios y Fertilizantes (Cafyf), Syngenta y CropLife Latin America.

Marco Regulatorio y Uso Responsable de los defensivos agrícolas, Aspectos Técnicos del Dicloruro de Paraquat y la Toxicología del Paraquat fueron los temas desarrollados durante la jornada de capacitación que puso sobre la mesa muchos mitos y realidades sobre el herbicida Paraquat.

En la oportunidad, el Dr. Mauricio Rodríguez, director de Asuntos Científicos de CropLife Latin América, orientó sobre Marco Regulatorio y Uso responsable. Explicó que la ciencia guía la regulación internacional de los defensivos agrícolas con el objetivo de minimizar los riesgos y lograr el aprovechamiento de los beneficios que tienen estos productos para la agricultura.

Mencionó que se están viviendo muchos cambios que obligan a la agricultura a producir más alimentos con menos recursos. Por otro lado, cada vez el razonamiento político se impone más a la ciencia, y hay muchas ONG's globales que están moldeando la percepción del mundo, no solo en Europa, sino alrededor del globo con las ideas que el riesgo no puede ser manejado por las personas.

Expresó que en la Unión Europea se ha creado una visión ultra conservadora, y en gran parte anticientífica, que se está exportando en otras regiones. "Esto no solo está causando pérdidas de ingredientes activos para la agricultura, si no afecta a las regulaciones para la comercialización de alimentos a Europa", dijo.

Destacó que de seguir las restricciones a la agricultura se estima puede llegar a existir pérdidas en las exportaciones por 65 mil millones de Euros desde América Latina a Europa. Esto afectaría a frutas, cereales, derivados de soja para la alimentación animal y otros.

Resaltó que el objetivo de las industrias es minimizar el riesgo. Para el efecto utilizan todo tipo de evidencias científicas, de tal manera a que los productos puedan ser utilizados de manera segura.

Enfatizó que el uso responsable de la agrotecnología es una responsabilidad compartida. Además de las industrias, están los gobiernos que regulan, los distribuidores, los agricultores y los consumidores que deben informarse correctamente. Posteriormente, José Ramón Mejía, consultor externo de Syngenta, explicó sobre los aspectos técnicos del Di-

IMPACTO AL COMERCIO

Globalmente, €65 mil millones de importaciones a la UE potencialmente afectados por criterios de corte solamente por sospecha de DE



Gráficos: Capturas de pantalla

cloruro de Paraquat, no sin antes plantear que el problema de las malezas en la agricultura es una gran limitante y factor de perjuicios muy significativos. Mencionó que la solución requiere de la integración de diferentes métodos para controlarla.

HERBICIDA POST EMERGENTE

Explicó que el Dicloruro de Paraquat es un herbicida post emergente con propiedades únicas que siempre ayudó a los productores a controlar las malezas. Destacó que es una molécula hidrosoluble que tiene bajo riesgo. Recomendó su utilización sobre las malezas pequeñas.

El disertante mencionó que el problema con el Paraquat es el desconocimiento, el mal manejo y el mal uso. Este producto se viene usando desde hace 61 años en la agricultura y científicamente no hay evidencias que lo vincula con ninguno de los resultados de salud investigados.

Cerró la jornada de capacitación el Dr. Evelio Cardozo, médico toxicólogo, quien orientó sobre la toxicología del Paraquat. Dijo que para los médicos este producto es una sustancia altamente polar y corrosiva. "Cuando el producto ingresa vía pulmonar es pobre, el efecto sistémico por inhalación no se reporta como casos graves, el efecto en la piel es escasa, pero el problema está en la absorción por ingestión", dijo. Resaltó que los tratamientos son eficaces si se llega rápido a la asistencia, pero esto normalmente no ocurre. **CA**



SOLUCIONES DE CMP AGRO

Tanques plásticos, opción válida para almacenar y transportar los líquidos

Dentro de la amplia gama de soluciones de CMP Agro, la propuesta en tanques plásticos de la línea Rotor es una de las mejores opciones a la hora del almacenaje y el transporte de líquidos, para los diferentes usos que se requieran tanto para las actividades del campo como para las industrias.

Los tanques Rotor son representados en nuestro país por la firma Compañía Marítima Paraguaya para su división CMP Agro desde hace más de diez años. La planta industrial se encuentra en Córdoba (Argentina) y la demanda es permanente en nuestro país, según indicó Ivan Amarilla, ejecutivo de ventas de CMP Agro. “Creemos y podemos dar fe de que Rotor, el fabricante de nuestros tanques está entre los mejores y son pioneros en este segmento”, subrayó.

Expuso que una de las grandes características que las diferencian está en la fabricación de la estructura en una sola pieza. “No existe soldadura alguna, ya que se emplea la tecnología ‘rotomoldeo’, es decir el plástico es inyectado y sale en un solo cuerpo, entero. Esto marca la diferencia con

las de la competencia que presentan uniones soldadas. Son fabricados en polietileno de alta densidad (PEAD) 100 % virgen”, recalcó.

Añadió que los tanques son aptos para almacenamiento y transporte de todo tipo de líquidos. “Normalmente estos son los tipos de tanques que trabajamos por la alta demanda de nuestro mercado. Todos son de forma horizontal para facilitar el traslado de los líquidos. Entre estos, también están: alimentos, combustibles, fertilizantes, agroquímicos,

también pueden contener agua, leche, aceites, glicerina etc.”, complementó.

OTRAS CARACTERÍSTICAS

Los equipos poseen protección UV, lo que les permite estar permanentemente expuestos a los distintos escenarios climáticos de nuestro país. Cuentan con “rompeolas” internos que, dependiendo de las capacidades pueden incluir hasta doble rompeolas de plástico cada uno, colocados internamente, sin dañar el tanque. Su diseño horizontal favorece el traslado, la fácil colocación y un rápido montaje/desmontaje sobre la plataforma de cualquier vehículo. Entre las ventajas, resaltan igualmente el bajo peso, la gran durabilidad, excelentes propiedades mecánicas, alta resistencia al impacto, poco mantenimiento (para no decir nulo) e incluso buen aguante químico a la acción de ácidos y soluciones alcalinas.

VARIADOS TAMAÑOS

Amarilla resaltó que las opciones son amplias pues existen tanques de distintas capacidades. “Tenemos desde los más pequeños, de 750 litros hasta 12.000 litros y 15.000 litros. Que son los que entran en una ‘carreta’. Los tanques son muy livianos y fácil de manejar. Por ejemplo, uno de 12.000 litros pesar arriba de 560 kg, basta usar un montacargas o un aparejo, sin problemas”, dijo.

Entre las ventajas frente a los tranques de metal, dijo que estos se herrumbra, a diferencia del plástico que no contamina el contenido. “Si un agricultor quiere ela-



borar un caldo para su cultivo, tiene la seguridad que no se van a desprender partículas y formar parte de esa mezcla o que van a tapar picos, mangueras, aspersores de fumigadores. Son tantas las ventajas de este producto que damos fe sobre el mismo”, acotó. Finalmente, recalcó la relación comercial que vienen desarrollando con Rotor desde hace varios años. Finalmente agradeció a la terminal Terport por el constante apoyo y el acompañamiento para las ventas como aliada en el apoyo de la comercialización de los tanques. **CA**

Ivan Amarilla,
ejecutivo de
ventas de
CMP Agro.



MicroPhos, la nueva tecnología en fertilizantes. Potencia el rendimiento de sus cultivos y mejora su rentabilidad.



Síganos en Facebook e Instagram en @MicroPhos.Py
Visite también www.bungeparaguay.com



WEATHER SOLUTIONS

Tecnomyt y Lar, una alianza que suma



es fabricado y distribuido por Plugfield, una empresa brasileña de tecnología que pertenece al grupo Pumatronix”, expresó el gerente de Marketing de Tecnomyt, Walmor Roim. “Los equipos serán instalados en las unidades de Lar de San Alberto, Bella Vista, San Alfredo y Nueva Esperanza”. La información resultante llegará a todo el equipo comercial de LAR y a los productores agrícolas, a través de la aplicación digital de Lar, la WEB Lar y también por redes sociales.

Weather Solutions es uno de los pilares de la plataforma de servicios Tecnomyt 360, que brinda a los agricultores otros servicios como Seed Solutions, Growth Solutions y Spray Solutions, buscando potenciar al máximo la rentabilidad del productor agrícola. La alianza estratégica de Tecnomyt con Lar Paraguay está alineada con la propuesta del Grupo Sarabia de ofrecer soluciones innovadoras que permitan al agricultor explotar al máximo el potencial de sus cultivos de renta.

El Grupo Sarabia es líder del agronegocio en Paraguay en los segmentos de producción y comercialización de defensivos agrícolas y fertilizantes y acopio de granos, a través de sus empresas Tecnomyt y Agrofertil. Sus directivos José Marcos Sarabia, Paulo Sergio Sarabia y Antonio Ivar Sarabia participan activamente en las acciones de Responsabilidad Social Empresarial, fomentando actividades en favor de los sectores más vulnerables y del cuidado del ambiente. **CA**

El programa Weather Solutions constituye un novedoso servicio ofrecido por Tecnomyt en asociación con Lar Paraguay. Por medio de la instalación de estaciones meteorológicas, el agricultor recibe información diferenciada para tomar las decisiones adecuadas sobre la aplicación de defensivos agrícolas y otros productos. ¿El objetivo? Más productividad.

Una de las variables que el agricultor no puede manejar es el clima. Pensando en eso, la empresa nacional Tecnomyt celebró una alianza estratégica con Lar Paraguay, una de las distribuidoras de sus líneas de productos en el territorio nacional.

La iniciativa apunta a brindar a los agricultores información diferenciada sobre el clima, por medio del equipo de consultores de LAR a los agricultores, generada primeramente en 4 estaciones meteorológicas, ubicadas en puntos estratégicos e integradas a los sistemas informativos y operativos de Lar Paraguay. Tecnomyt desarrolla este proyecto por medio de su Departamento de Innovación. “Comenzamos con la compra e instalación de 4 estaciones meteorológicas, integrándolas a los sistemas de LAR. Elegimos el modelo WS18 por ajustarse a nuestras necesidades;

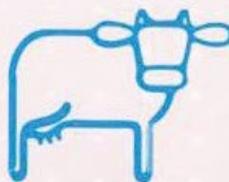
Totalmast

Indicado para el tratamiento de mastitis aguda

¡UNI DOSIS!



HIGH QUALITY
GERMAN GROUP



LIVISTO

RuralVet S.A.

Tte. Vera 2856 e/ Cnel. Cabrera y Dr. Caballero, Asunción, Paraguay

Tel.: (595 21) 621 772 • 621 773 / (0972) 680 018

✉ ventas@ruralvet.com.py [facebook.com/Ruralvetpy](https://www.facebook.com/Ruralvetpy)

La importancia de los microorganismos en el desarrollo de las plantas



Los microorganismos son los componentes más importantes del suelo. Constituyen su parte viva y son los responsables de la dinámica de transformación y desarrollo. La diversidad de microorganismos que se encuentran en una fracción de suelo cumple funciones determinantes en la transformación de los componentes orgánicos e inorgánicos que se le incorporan. Esto permite comprender su importancia en la nutrición de las plantas al efectuar procesos de transformación hasta elementos que pueden ser asimilados por sus raíces. La humificación de la materia orgánica es un proceso netamente microbiológico.

La microflora del suelo está compuesta por bacterias y hongos. Entre las funciones más importantes que cumplen asociadamente en los procesos de transformación, desde Rizobacter, tenemos la siguiente propuesta:

Suministro directo de nutrientes (fijación de nitrógeno), con las diferentes alternativas en Inoculantes, ya sea sobre la semilla, al surco, de larga vida, con cepas seleccionadas para el stres hídrico y altas temperaturas, etc. Transformación de compuestos orgánicos que la planta no puede tomar a formas inorgánicas que sí pueden ser asimiladas (mineralización). Ejemplo: Proteína hasta

aminoácidos y a nitratos.

Solubilización de compuestos inorgánicos para facilitar la absorción por las plantas.

Cambios químicos en compuestos inorgánicos debido a procesos de oxidación y reducción.

Aumento del desarrollo radicular en la planta que mejora la asimilación de nutrientes, la capacidad de campo y el desarrollo. A través de las *Pseudomonas fluorescens* y *Azospirillum brasilense*, que proporcionan nuestros productos con efectos PGPR.

Reacciones antagónicas, parasitismo y control de fitopatógenos. A través de nuestra *Trichoderma harzianum*, que funciona como un biocontralador fúngico.

MEJORAMIENTO DE LAS PROPIEDADES FÍSICAS DEL SUELO

Un suelo nutrido es aquel que se compone de todos los elementos necesarios para la nutrición de los cultivos. También se define como aquel que contiene todos los microorganismos necesarios para el desarrollo de las plantas. “Los microorganismos son muy importantes para el desarrollo de las plantas, componen el suelo y agregar los benéficos es nuestro trabajo desde Rizobacter para el agricultor”. En un puñado de suelo muchas veces se pueden encontrar muchos microorganismos que sean benéficos o patógenos, pero del producto depende poner los benéficos en el suelo. “Con Rizobacter queremos hacer una mejor agricultura”. **CA**

Fuente: Rizobacter.

Microorganismos de Rizobacter en el suelo

Fijación Biológica del Nitógeno (FBN)

Liquid Inoculant

Rizoliq[®]
Top II

Bradyrhizobium japonicum

Rizofos[®]

Pseudomonas fluorescens

Solubilizador de P (PGPR)

Bacteria promotora crecimiento (PGPR)

Rizospirillum

Azospirillum brasiliense

Rizoderma

Biofungicida

Trichoderma harzianum

Bio-controlador fungico

Tracto Agro Vial celebra 35 años de trayectoria

Tracto Agro Vial S.A. celebra 35 años de vida empresarial y renueva su compromiso de continuar con el sueño de convertirse en el aliado perfecto para el desarrollo de las actividades del campo y la construcción vial, dando lugar a nuevas oportunidades y mayores beneficios para los clientes.



Dr. Ausberto González, fundador de Tracto.

La imagen que proyecta Tracto Agro Vial es la de una empresa líder, con objetivos concretos y una mirada de negocios centrada en la excelencia. Todas estas características resaltan la sólida estructura así como también el arduo trabajo de quienes a lo largo del tiempo han desempeñado un papel clave para mantener el prestigio de la compañía y su óptimo posicionamiento en el mercado. El status de referente en el agronegocio llegó tras “años de sacrificio e intensa labor”, sostuvo el Dr. Ausberto González, directivo fundador de Tracto, al recordar los inicios de la firma que se remontan al año 1986. Según mencionó, el emprendimiento fue posible gracias a un esfuerzo mancomunado en el que también participaron Roberto Acosta, Ana María García de González y Estela García de Acosta con la ilusión de incursionar en la venta de implementos agrícolas y maquinarias destinadas al sector productivo –uno de los rubros más prometedores por aquella época– haciendo frente a diversos desafíos sin dejar de lado los deseos de con-

tribuir con el desarrollo económico del país.

“Seguimos creciendo confiados en nosotros mismos, en lo que hacemos y en lo que proyectamos. Cumplir 35 años de trayectoria nos llena de felicidad y satisfacción porque supimos acompañar el progreso del sector en base al trabajo honesto, responsable y de calidad, con un equipo de profesionales dispuesto a brindar la mejor asistencia al cliente”, expresó el doctor González.

Los constantes cambios en la dinámica de la producción requieren un amplio porfolio de productos y una red de servicios adaptada a las exigencias de la industria por lo que la empresa cada año suma nuevas representaciones a fin de conformar una oferta más completa. En la actualidad, Tracto Agro Vial tiene trato con 105 fábricas de todo el mundo, es decir, representa y distribuye las marcas más importantes de Brasil, Argentina, Estados Unidos, Italia, Turquía, Inglaterra, China y otros. El secreto del éxito descansa en tres pilares fundamentales: las estrategias en materia de comercialización; las facilidades al alcance del productor al momento de adquirir determinada maquinaria, repuesto o herramienta; y la logística a campo (servicio pos venta y soporte técnico). Asimismo, cuenta con un amplio plantel de colaboradores altamente capacitado y 12 sucursales, distribuidas en puntos estratégicos del territorio nacional desde donde proporciona atención personalizada y el respaldo de garantía ante cualquier eventualidad. Su oferta se compone de maquinarias (tractores, motoniveladoras, palas cargadoras, montacargas), alambres, repuestos, lubricantes, tecnología de agricultura de precisión, electrificadores, silobolsa, productos solares y toda variedad de implementos agrícolas, ganaderos y para el sector de la construcción vial.

De acuerdo con el directivo, los planes a futuro contemplan el fortalecimiento de la red de servicios. Para ello el recambio generacional constituye un paso significativo pues conforme el agro avanza la compañía debe mantenerse a la vanguardia en sintonía con las tendencias pero al mismo tiempo haciendo honor a los hitos obtenidos en más de tres décadas de historia. **CA**



AGRICULTURAL BUSINESS
 POR UNA MEJOR TRACTO

MONTECOR

TOLVAS de 8.000 a 32.000 Lts.



Tolva de **20.000 - 26.500 y 37.500 L.**
 Diámetro del tubo 380 mm, lona rebatible y sistema de destape rápido de lona, sinfines cementados de 1 eje.



AGRICULTURA DE PRECISIÓN

GoIsoGuide GPS UN SISTEMA COMPLETO PARA LA NAVEGACION AGRICOLA



GoIsoSpread FERTILIZACIÓN



GoIsoSpray PULVERIZACIÓN



GoIsoPilot PILOTO AUTOMÁTICO



GoIsoSeed SIEMBRA

Tracto
 Su mejor aliado para el campo

info@tractoagrovial.com.py | www.tractoagrovial.com.py

CASA CENTRAL
 Tte. González c/ Avda. Fdo. de la Mora
 Telefax: (021) 555 613 (R.A.)

SHOWROOM
 RUTA TRANSCANDE E/ ALCAÑAY Y POZO AZUL
TALLERES M.R.A
 Tel: (021) 751 365
SUCURSAL 1 | MARIANO R ALONSO
 Telefax: (021) 752 997 / 753 270

SUCURSAL 2 | LOMA PLATA
 Telefax: (0492) 252 350
SUCURSAL 7 | KATUETE
 Tel: (0471) 234 273

SUCURSAL 3 | FILADELFIA
 Tel.: (0491) 432 450
SUCURSAL 8 | SAN ALBERTO
 Tel: (067) 720 361

SUCURSAL 4 | SANTA RITA
 Tel.: (0673) 221 675
SUCURSAL 9 | BELLA VISTA SUR
 Tel: (0767) 240 562

SUCURSAL 5 | SAN ALBERTO SOC. #1
 Tel: (0981) 267 771
SUCURSAL 10 | SANTA ROSA DEL AGUAY
 Tel: (0433) 240 144

SUCURSAL 6 | CAMPO 9
 RUTA 2 KM 11
SUCURSAL 11 | COL. INDEPENDENCIA
 PLANTA URBANA

MEDIO SIGLO CON MASSEY FERGUSON



Cincuentenario desafiante para De La Sobera

Este es un año importante para De La Sobera Hnos. Cumple medio siglo como representante de la marca Massey Ferguson en nuestro país. La firma se aboca a novedades y a una temporada mejor que el 2020, ante un escenario desafiante en donde a la actividad productiva se le presenta un mejor horizonte.

Este es un año muy importante porque la línea Massey Ferguson está cumpliendo medio siglo en el país de la mano de De La Sobera Hnos. (DLS), informó Roland Thiede, gerente de maquinarias de DLS, responsable del área comercial de maquinarias Massey Ferguson, quien accedió a una nota con el equipo de Campo Agropecuario Multimedia. “El 2021 se presenta desafiante. Venimos de un difícil 2020, pero, ahora, la demanda supera la oferta de

productos. El precio de los commodities impulsó mucho al mercado agrícola, tanto en insumos como maquinarias. Es un tiempo sumamente positivo y tenemos buenas expectativas para lo que va a ser el resto de temporada”, subrayó.

Indicó que este renovado aire mejorado coincide con un hecho no menor para la firma. “Massey Ferguson está cumpliendo 50 años en Paraguay de la mano de DE LA SOBERA HNOS.,. Estamos celebrando con mucha alegría este acontecimiento ofreciendo un portafolio completo para el productor, tanto agrícola como ganadero. DLS está haciendo pleno foco en la comercialización de esa amplia gama de soluciones, impulsando mucho las líneas de cosechadoras, de equipos de siembra, pulverizadores automotrices, así como también la gama completa de tractores y otros implementos, dentro de esas gamas hemos presentado muchas novedades”, explicó el entrevistado a nuestra hoja.

NOVEDADES DEL AÑO Y APUESTA POR AGRICULTURA CHAQUEÑA

Dentro de la gama de pulverizadores, citó que actualmente cuentan con tres modelos que abarcan desde

2.500 hasta 3.500 litros, en diferentes tamaños de barra y con la mejor tecnología en cada uno de esos segmentos. “Como gran novedad de este año hemos comercializado y estamos entregando los primeros equipos de siembra de la línea Momentum Massey Ferguson. Es la sembradora de grano grueso con mayor tecnología y con mejores características dentro del mercado. Es un equipo que se presenta actualmente en tres opciones, de 24, 30 y 40 líneas, en versión solo semilla o semilla más fertilizante”, relató inicialmente en este punto para luego ampliar.

“Es un equipo que tiene la capacidad de plegarse para el transporte y cuenta con la mejor tecnología de precisión planting, dosificación neumática de semillas, acompañada de toda la parte informática que permite aumentar mucho la eficiencia y la calidad de siembra del cultivo”, sostuvo. Y esto se da en momentos en que la agricultura chaqueña está dando pasos agigantados “De La Sobera y Massey Ferguson han sido líderes históricos en el Chaco. Nuestra posición es de privilegio. El desafío es seguir manteniéndonos ante los nuevos desafíos que llegan con la agricultura. Tenemos una muy buena posición dentro de eso y estamos contentos cómo nos recibió el agricultor chaqueño en este proceso”, añadió.

TECNOLOGÍA Y FACILIDADES EN FINANCIACIÓN

La marca, a parte de su tradición de ser un producto sumamente simple de operar y fiable, indicó Thiede, tiene el respaldo de venir acompañada por la mejor y mayor carga tecnológica disponible en el mercado. “Tanto la línea de tractores con transmisiones sumamente eficientes, confortables, como así también con motores cada día más eficientes, los equipos Massey Ferguson siempre se han caracterizado por tener el mejor consumo dentro de cada una de las operaciones que realizan. Seguimos siendo fieles a esos principios, pero también entregando todas las soluciones con mejores tecnologías para que cada día el productor produzca de manera más eficiente”, ponderó en este punto.

Otra de las fortalezas que destacó tiene que ver con los convenios con entidades bancarias, que facilitan la disponibilidad de dinero al cliente para los negocios. “El canal de financiación principal hoy en día son los bancos. La financiación bancaria para nosotros creció cerca del 80 % con respecto al año pasado. Significa que el cliente cada día trabaja más vía los bancos y DLS, gracias a los convenios que tiene, ofrece igualmente la posibilidad de financiar maquinarias agrícolas con tasas que van desde el 4,75 % en dólares y con plazos máximos de hasta 6 años”, subrayó. Recordó igualmente como aliados estratégicos como canales de venta para el Chaco, a las cooperativas de producción y las de ahorro y crédito de esa región.

PERSPECTIVA FAVORABLE Y EXPANSIÓN

DLS tiene cobertura nacional para la marca Massey Ferguson. “Somos representantes exclusivos a nivel país y contamos con más de nueve puntos de venta de la marca en Paraguay. Abarcamos desde el sur del país, en el departamento de Itapúa, hasta lo más alto del Chaco, actualmente con una



sucursal y también dentro de poco con novedades para estar también presentes en la sucursal de Filadelfia. De La Sobera no deja de expandirse y crecer para cada día estar más cerca del productor rural”, resaltó, al recordar que próximamente se rehabilitará el local en Filadelfia para mejorar la posición de la marca en esa región, cerca de los clientes, con más equipos y mejores instalaciones, dijo.

A la expansión, el año se presenta de manera favorable, recalcó. “Estamos explotando todas las líneas. Toda mercadería que llega, está vendida y colocada. Es una situación sumamente positiva de ese lado. Venimos de una zafra buena, con precios realmente alentadores. El mercado agrícola sigue pujante. El clima está acompañando, obviamente siempre dentro de las particularidades del régimen de lluvia, pero se ve un año con muy buena perspectiva, tanto de lo que resta del 2021 como lo que se proyecta para el 2022”. Agradeció a amigos y clientes por el permanente respaldo. “DLS hace poco cumplió 80 años en el mercado y este año cumplimos 50 años llevando la marca Massey Ferguson a los mejores niveles, siempre buscando liderar el mercado”, finalizó. **CA**

Roland Thiede, gerente de maquinarias de DLS.





Sol Blanca está encaminada hacia nuevos productos

El Molino Sol Blanca de la Cooperativa Sommerfeld invierte constantemente por mejorar la calidad de sus productos e innovar sus ofertas. En el presente año, en que celebra 30 años de creación, tiene previsto producir nuevas líneas de fideos, anunció Karl Buhler, gerente comercial del Molino Sol Blanca.

Durante una entrevista con Campo Agropecuario Multimedia recordó que la Cooperativa Sommerfeld lleva sus 54 años de vida institucional. El Molino Sol Blanca empezó a operar en 1991 para agregar valor al trigo producido por los socios y elaborar la harina propia. “Arrancó con un pequeño molino con una molienda de 40 toneladas

Karl Buhler,
gerente
comercial del
Molino Sol
Blanca.



por día y actualmente llega a 300 toneladas por día”, dijo.

“Como molino en los últimos años hemos crecido mucho, cada año hay mejoras en tecnología, logística y sucursales. En el 2009 se logró la primera línea de fideos. Para el año 2021 está previsto instalar una nueva línea de fideos para ofrecer al mercado fideos tallarín y moñito”, indicó.

Actualmente, el Molino Sol Blanca está produciendo nueve tipos de fideos con la marca Sol Blanca. Ade-

más presenta al mercado harinas: 0000, 000, leudante, semolin y el subproducto afrecho de trigo. Las harinas salen con la marca Sol Blanca y Bella flor.

Mencionó que en el 2019 se realizó una importante inversión en la industria Sol Blanca. La misma permitió aumentar la capacidad de molienda de 250 toneladas día a 320 toneladas día. En el 2020 se invirtió en un nuevo depósito de unos 2000 metros cuadrados exclusivamente para harinas. Para este año existen también nuevos proyectos, entre ellas la nueva línea de fideos.

"Sol Blanca es uno de los molinos más reconocidos de la región conocida como Campo 9. Esta industria molinera tiene la capacidad de procesar 320 toneladas por día", dijo.

PLANTA GASTRONÓMICA

Desde hace dos años Sol Blanca cuenta con una planta gastronómica. En la misma elabora diversos productos innovadores muy requeridos por los consumidores. Ofrece bufet de almuerzo y servicio de cafetería en un ambiente confortable.

Karl Buhler resaltó como uno de los atractivos de la planta gastronómica es poner a la vista del consumidor todos los procesos de elaboración y control de los alimentos. *"Recibimos entre 150 y 180 personas por día a la hora del almuerzo. Organizamos además eventos como baby shower en la cafetería. Nuestros servicios van de 6:30 de la mañana hasta las 18:00. El bufet para almuerzo está habilitado desde las 11 de la mañana hasta las 14 horas",* dijo.



PRÓXIMA INVERSIÓN

Mencionó que está prevista para este año la instalación de una sucursal en Minga Guazú, Alto Paraná para distribuir los productos.

Enfatizó que el principal objetivo es que cuando la gente habla de Sol Blanca ya sepa que es una harina de primer nivel. *"Tenemos nuestro propio laboratorio donde hacemos todos los análisis para que el producto sea estable",* enfatizó. **CA**

Nuevas fórmulas Premium Mix + Magnesil.

Potencia y rentabilidad para sus cultivos con la calidad internacional de Bunge.



Síganos en Facebook e Instagram en @PremiumMix.Py
Visite también www.bungeparaguay.com

BUNGE



Banco GNB junto a Sancor Seguros fortalecen el acompañamiento al agronegocio

Banco GNB corredora de seguros y su aliada Sancor Seguros Paraguay, para los seguros agrícolas, continúan con el acuerdo estratégico para brindar cobertura adecuada al sector agrícola a lo largo del año, manifestó Teresa Guillen, sub gerente de Seguros del Banco GNB Paraguay.

“Los desafíos son siempre interesantes ya que en GNB Paraguay estamos en pleno desarrollo del Plan Agronegocio como líder en este segmento. Así también nos ocupamos en realizar una venta consultiva a la hora de unir la necesidad de la población en general y en este caso hablamos de las pólizas de seguros que ayude al sector agrícola”, dijo.

Explicó que las ventas consultivas son aquellas que cuenta con un trabajo previo con enfoque a una atención personalizada, *“Ofrecemos una consultoría permanente a los clientes, hacemos conocer nuestra propuesta de valor, es muy importante exponer con claridad y de esa manera iniciar una relación a largo plazo como lo hacemos en GNB”.* En cuanto a seguros agrícolas, junto con la compañía de Seguros llegamos al campo o a través de otros medios nos conectamos con los asegurados para conocer la necesidad de cada grupo, cada empresa y actuar en función a la misma con el equipo técnico de la Aseguradora quienes están siempre a la vanguardia, es la manera de presentar soluciones al sector con la herramienta de seguros.

Anunció que para la nueva campaña agrícola están diseñando productos nuevos y específicos para los cultivos

de verano que próximamente darán a conocer.

Asimismo, mencionó que están disponibles las coberturas para los rubros de invierno como el trigo y la canola. *“Para el trigo ofrecemos cobertura integral contra viento, helada, granizos e incendios, además otorgamos el reintegro en caso de resiembra. En el caso de la canola damos cobertura contra el evento de granizo, incendio y reintegro de gastos de resiembra. dijo.*

Comentó que la compañía de seguros, aliada de Banco GNB Paraguay, responde a sus clientes con las indemnizaciones oportunas cuando ocurren los siniestros. *“En lo que va del presente ejercicio la Aseguradora aliada ha pagado siniestros por más de 1.000.000 de dólares”,* enfatizó.

Guillen resaltó que para el Banco GNB es muy importante y se sienten cómodos de trabajar junto a Sancor Seguros, por el prestigio que tiene esta aseguradora a nivel país y en la región en materia de seguros agrícolas.

Recomendó conocer la propuesta de valor de la corredora tanto para el aseguramiento del riesgo agrícola como las demás coberturas, como bienes y vida. La póliza de seguros es una herramienta válida para los productores es amplia la cobertura que podemos brindarles *“Hoy nos aliamos con otras empresas para ofrecer opciones más flexibles al productor, no solo en término de compensación, sino también en servicios y asistencia técnica permanente. Estamos dispuestos a acompañarle en sus emprendimientos, en algún plan de negocios puntual que ellos estén teniendo. Trabajamos día a día para tener más herramientas para ofrecer las mejores alternativas al productor y su entorno”,* resaltó.

La sub gerente mencionó que el Banco GNB sigue en el proceso de fusión en la búsqueda de ser el mejor banco del Paraguay. *Estamos seguros que uniendo talentos, haciendo crecer el equipo y alineando todos los recursos vamos a seguir ofreciendo mejores servicios para acompañar el crecimiento”,* remarcó. **CA**



PECUARIA
& NEGOCIOS

Amanecer de una nueva era

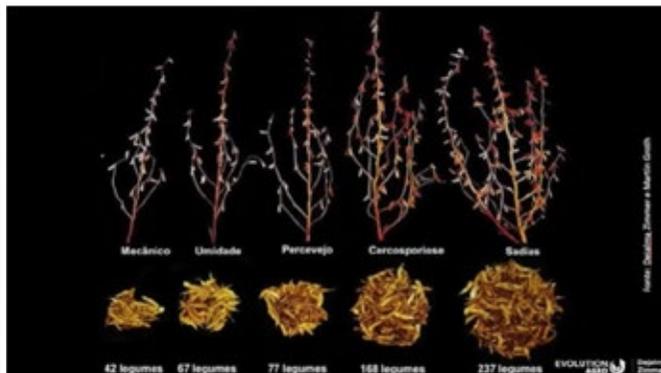
16 años de experiencias renovadas



www.pecuariaynegocios.com.py



@revistapecuariaynegocios



Ing. Agr. Eduardo Rodríguez.



Fotos: Capturas de pantalla.

Syngenta lanza “Fortenza Maxx”

La compañía Syngenta realizó el lanzamiento oficial de la nueva y eficiente solución para tratamiento de semillas de soja. Se trata del “Fortenza Maxx”, una propuesta revolucionaria e innovadora, especialmente diseñada para el control de plagas y enfermedades que afectan a este cultivo.

Luego de mucha expectativa el pasado jueves 27 de mayo se llevó a cabo el lanzamiento de Fortenza Maxx, la nueva propuesta de Syngenta que llega para revolucionar el mercado, gracias a su innovadora formulación para tratamiento de semillas de soja enfocada a la protección integral del cultivo frente a un amplio espectro de plagas y enfermedades. El lanzamiento se llevó a cabo en conjunto con GPSA.

El evento contó con la participación del Ing. Agr. Lucas Becker, gerente de Cuentas Clave de Syngenta Paraguay; el Ing. Agr. Eduardo Rodríguez, gerente de Investigación y Desarrollo de Syngenta Paraguay y Bolivia; y

el Ing. Agr. Fabián Pereira, director comercial del Grupo GPSA, quienes a lo largo de la presentación explicaron las ventajas que brinda el producto y sus valores agregados respecto a la competencia. En cumplimiento con los protocolos sanitarios establecidos se optó por realizar la actividad en formato virtual y así llegar a más usuarios mediante las plataformas digitales.

A modo de introducción, el orador

Ing. Agr. Dejalma Zimmer.



Ing. Agr. Lucas Becker.



invitado el Ing. Agr. Dejalma Zimmer, director general de Evolution Agro-Brasil, mencionó la importancia de un buen tratamiento de semillas previo a la siembra y cómo esto influye en la productividad. Durante su exposición resaltó que el futuro de la agricultura estará determinado por los detalles al igual que el control de costos, el rendimiento y la rentabilidad del cultivo. La principal recomendación es centrarse en la unidad de producción, la planta, a través de la utilización de la variedad que mejor se adapte a cada temporada de siembra, parcela, condiciones de fertilidad, materia orgánica del suelo y humedad; la genética de la variedad depende mucho de la capacidad fisiológica de cada planta y por tanto, de la semilla y su protección.

“La clave está en aprender a elegir la mejor semilla y protegerla desde el principio, la agricultura se ha vuelto muy compleja y para hacerlo bien necesitamos tomar las mejores decisiones. De igual forma otro factor que debe tenerse en cuenta es la elección correcta de los ingredientes activos más efectivos frente a las principales amenazas en su campo. Si elige el producto incorrecto no habrá protección y si no confía en él del todo, gastará más de lo necesario por miedo. Por lo tanto, preste especial atención a la tecnología asociada al tratamiento de semillas y los activos que necesita para proteger su cultivo”, puntualizó Zimmer.

EL ALIADO PERFECTO DEL PRODUCTOR

Eduardo Rodríguez se refirió a las características del Fortenza Maxx, considerado el aliado perfecto del productor ya que otorga un control eficaz ante plagas y enfermedades en la etapa inicial del cultivo de soja, protegiendo la inversión en semillas. De este modo, se puede lograr que casi el 100% de las semillas puestas a campo tengan óptimos niveles de germinación. Cuenta con una innovadora formulación compuesta de cuatro ingredientes activos: dos insecticidas, thiametoxam 24% y ciantraniliprole 12%; y dos fungicidas, fludioxonil 1,2% y metalaxil-m 1%, obteniendo así una mezcla más homogénea y sin pérdida de ingredientes activos.

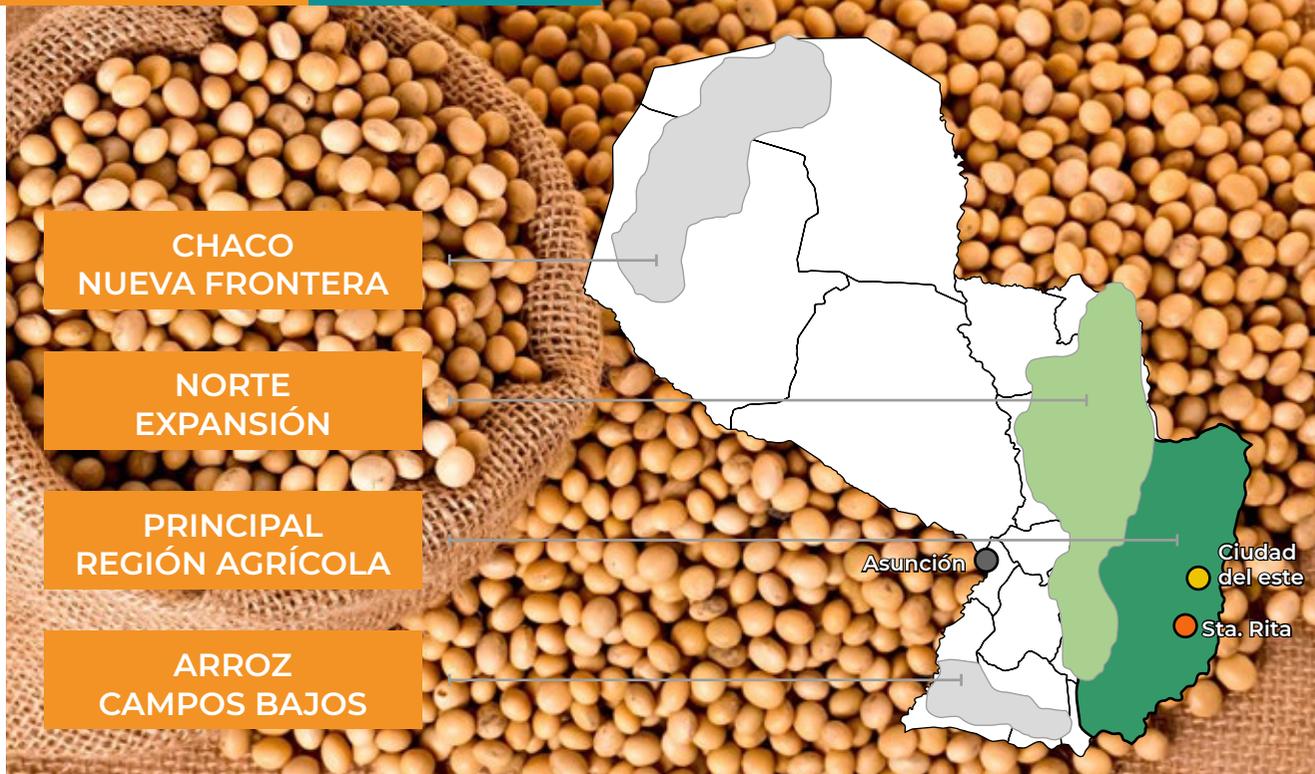
Los beneficios que trae el Fortenza Maxx son: mayor solubilidad, absorción y translocación por toda la planta, un control superior sobre las principales plagas que

afectan al cultivo de soja como lepidópteros, dípteros y coleópteros, control de hongos como el “*damping off*” que pueden encontrarse en la parcela o transmitirse por semillas, es decir, protege la germinación y el desarrollo inicial del cultivo permitiendo el establecimiento de stand de plantas.

La practicidad es el gran diferencial del producto en relación a la competencia. Recomiendan su uso tanto en el campo como en el tratamiento de semillas industrial (dosis de 300ml/100kg semillas) haciendo posible incorporar a la par micronutrientes e inoculantes a las semillas en el tratamiento.

De acuerdo con Lucas Becker la nueva propuesta de la firma protege el potencial genético de la semilla gracias a la tecnología de vanguardia utilizada en su desarrollo. La alianza entre Syngenta y GPSA pone a disposición del cliente una herramienta fundamental para la próxima zafra, más aun considerando los pronósticos favorables que se manejan dentro del sector.

Por su parte, Fabián Pereira, director comercial del Grupo GPSA, destacó que Fortenza Maxx proporciona una excelente protección del cultivo y representa la mejor opción para alcanzar el máximo nivel productivo. Las informaciones y conceptos en torno a las características técnicas del innovador lanzamiento están basados en ensayos realizados en las últimas cuatro campañas agrícolas arrojando resultados altamente satisfactorios. **CA**



Mejoramiento genético, gran eslabón en la expansión de la soja

El Aporte del Mejoramiento Genético en soja fue el tema de disertación del Ing. Carlos Pino, coordinador de negocios de Monsoy, durante las charlas promovidas por la Asociación Paraguaya de Obtentores por su 15 aniversario.

El disertante presentó la evolución de la soja en las últimas tres décadas, donde destacó como uno de los principales eslabones de la expansión de la soja al mejoramiento genético.

En este proceso se destacaron tres hitos: El primero es el lanzamiento de las plataformas biotecnológicas con paso de la soja convencional a la primera soja biotecnológica con resistencia al herbicida glifosato. En la campaña 2.013/14 se lanzó la segunda plataforma biotecnológica la Soja INTACTA, que es una tecnología que vino a ayudar al productor con un mayor aporte en productividad, amplio control de malezas y efectivo control de insectos lepidópteros.

Como segundo hito destacó el aumento del área de

Carlos Pino,
Ingeniero
Agrónomo,
Coordinador
del Negocio de
Germoplasma
de Soja Monsoy,
Maestría en
Agronegocios,
Maestría en
Planificación
Rural.



siembra de la mano de dos factores trascendentales como la práctica conservacionista de siembra directa que se dio en los años 90 y el recambio de germoplasma que ayudaron a aumentar de 630.000 ha a 2.870.000 ha aproximadamente en tan sólo dos décadas de cultivo. El tercer hito fue la introducción de numerosas variedades al sistema productivo que otorgaron mejores rindes y se adaptaron a las condiciones ambientales de Paraguay. Entre ellas se pueden mencionar a la NS 4910 de Nidera, V-max de Syngenta y la NS 5909 de Nidera, que fueron materiales líderes del mercado, artífices de una verdadera revolución productiva.

Pino destacó que la dinámica del mejoramiento genético se ve reflejada en la Investigación y Desarrollo que realizan las compañías asociadas a PARPOV. “Cada vez hay más y mejor oferta genética de la mano de nuevos eventos biotecnológicos”, dijo.

También destacó el cambio del fenotipo de las plantas, con plantas más estructuradas, con buena ramificación, mayor número vainas, sistema radicular robusto y buena altura de planta, y por sobre todo con buena adaptación a distintas zonas de producción. Esto permitió expandir la agricultura a nuevas regiones agrícolas, en donde antiguamente era inviable desarrollar un cultivo agrícola. “Desde Monsoy tenemos hoy un portafolio de germoplasma de soja bien robusto con 5 variedades comerciales: M6410 IPRO y M6210 IPRO para arranque de siembra y M5947 IPRO y 6211 IPRO para cierre del cultivo. Nuestro lanzamiento M5705 IPRO brinda un ciclo precoz combinado con alta productividad para épocas tardías”.

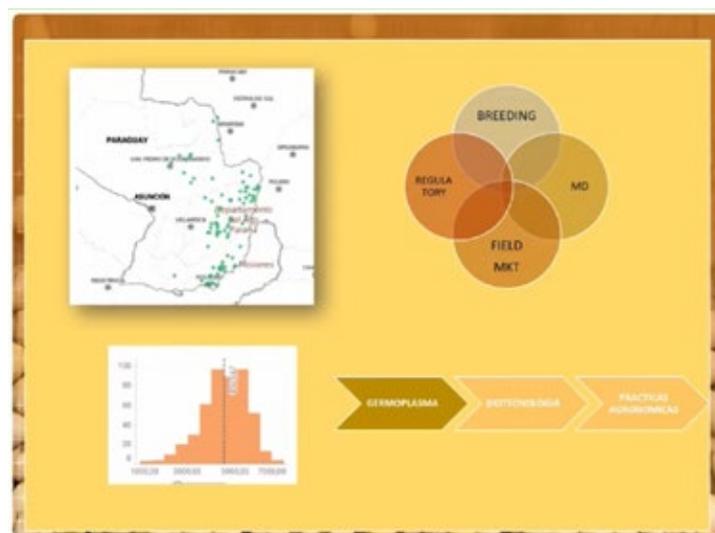
Mencionó que aproximadamente el 50% del área de soja está presente en la región productiva núcleo, que son los departamentos de Alto Paraná, Itapúa y Canindeyú. Las nuevas zonas de expansión consolidadas exitosamente son: Concepción, San Pedro, Caazapá, Caaguazú y Amambay. Además están en proceso continuo de desarrollo otras fronteras agrícolas como los campos los bajos de Misiones, Paraguari, Ñeembucú y así como la región Occidental o Chaco.

En cuanto a las plataformas tecnológicas vigentes dijo que aproximadamente el 49% de la soja sembrada es RR1 y el 51% INTACTA. También hay una extensión destinada al cultivo de soja convencional para nichos de mercado. En la última campaña se comercializaron 31 variedades RR1 y 36 variedades con tecnología INTACTA. En total se disponibilizaron comercialmente 67 variedades tomando en cuenta el mercado de semilla certificada.

Indicó que cada año los obtentores lanzan genética superior “Hay 15 compañías obtentoras que ofertan, investigan y desarrollan variedades en el mercado nacional, de las cuales 3 (Monsoy, Nidera y Don Mario) poseen el aproximadamente el 78% del mercado. Las mismas lideran el flujo comercial de germoplasma dentro del mercado paraguayo con muy buenos resultados a campo”, indicó.

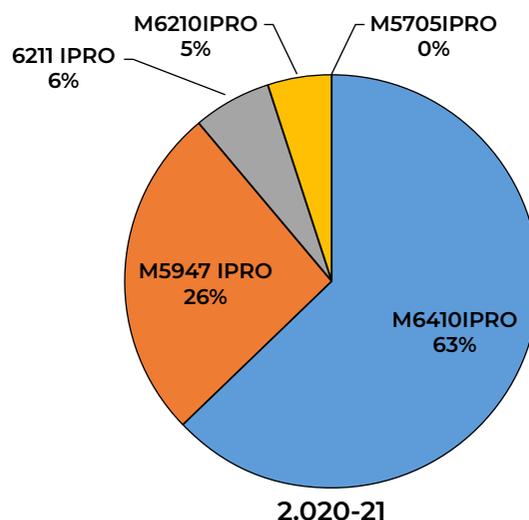
Refiriéndose al trabajo de Monsoy mencionó que disponen de varios equipos que trabajan día a día en el campo, generando información técnica relevante en el posicionamiento de materiales superiores con mayor techo productivo y mayor estabilidad. “Queremos estar cerca del productor, entender sus necesidades para así brindarle el mejor paquete tecnológico y la mejor recomendación técnica posible”.

Asimismo expresó que los futuros lanzamientos de germoplasma ya vendrán con la nueva plataforma biotecnológica. Mencionó que hay otras compañías con



biotecnología que quieren desembarcar en Paraguay, pero si no tenemos un mayor compromiso de parte del productor con respecto al uso de semilla certificada y el reconocimiento de la propiedad intelectual sería difícil de concretarse.

Enfatizó que la dinámica de productos biotecnológicos es constante. En un futuro habrá eventos desarrollados para varias necesidades del productor. “Tenemos que apostar por la semilla certificada, que contribuye y beneficia al sistema impositivo, aporta a la cadena productiva legal y bajo el contexto de propiedad intelectual retribuye todo el esfuerzo que realizan los obtentores”, dijo. **CA**



Tecnología diseminada al nuevo polo de desarrollo proyectado



Caazapá despierta interés como un potencial de nuevo polo de desarrollo en donde la integración agrícola – ganadera se presenta como una opción válida para ese fin. Las obras de mejora vial facilitarían una mayor conexión con otros puntos productivos y mercados por lo que no son pocas las empresas que optan por conformar alianzas para un mayor beneficio a las comunidades.



Manuel Burró.

La tecnología al servicio de la producción permite desarrollar actividades como agricultura e incluso ganadería de precisión. La meta es producir más con menos, así como ir identificando potenciales nuevas áreas para conformar un polo que ofrezca soluciones como obtener alimentos para la población al tiempo de dinamizar la economía. En ese sentido, el sexto departamento vino ganando mejoras en su infraestructura vial que posibilitaron una mayor integración a otros puntos del territorio nacional, sea para agilizar el comercio y el acceso a insumos y servicios como para acercar los campos productivos a los mercados.

Es así que entre las medidas de establecimientos y sus proveedoras con visión a futuro se apunta a la alianza estratégica para alcanzar los objetivos trazados. A esto se suma la interpretación de unidades productivas en modernizarse y abrirse a nuevos desafíos. En una región con tradición ganadera la apuesta pasa por la integración con la agricultura. Y las primas experiencias van teniendo buenos resultados, según se pudo observar durante una visita a la estancia Taruma, de la familia Burró, en un viaje organizado por la firma Granos y Nutrición S. A. (Granusa). No solo se observó el trabajo desplegado para la pecuaria, sino también los avances en el agro.

CAMPO DE TRADICIÓN FAMILIAR

Durante las visitas técnicas organizadas por Granusa a establecimientos pecuarios de Caazapá, el recorrido incluyó la estancia Taruma. Manuel Burró, junto a sus hijos Naomi y Kenzo, ella, de profesión zootécnica, la única mujer de cuatro hermanos, administra la empresa ganadera, y él más enfocado en los números financieros, fueron los anfitriones en la ocasión. El patriarca destacó que de esta forma la cuarta generación ya fue incorporada a la actividad y que además de la frescura aportan las innovaciones y ➔



el conocimiento tecnológico moderno al campo. Sobre todo ahora que se está apuntando a introducir el componente agrícola.

Si bien en el pasado Tarumá amplió sus sistemas productivos, actualmente está más enfocado en lo que sea trabajos de cría y confinamiento, aunque al momento de la visita se observaron más bien las tareas de cría de machos y hembras en pasturas implantadas y en campo natural, con suplementación proteica. La hotelería igualmente aparece como otra opción. *“Quiero hacer un mix de lo que sea ganadería con suplementación. El objetivo trazado siempre apunta a optimizar al máximo cada m² que haya. Nada debe estar vacío. Que todo rinda. Nada debe ser ocioso, porque la ociosidad es terrible”,* indicó.

Es por ello, que la posibilidad de abrirse al agro permitió desarrollar alianzas con otros sectores. Así, la empresa Sustentap para ofrecer agricultura de precisión y la tecnología mecanizada de ferros como la fabricante Stara a través de sus representantes en el país, convergieron en un mismo punto para fluir en un solo sentido. *“En el caso de Sustentap, por ejemplo, vienen de Itapúa, con tierra maravillosa. Quiere decir que Cazapá ofrece campos que no están ajenos a esa producción. Somos socios, formamos parte de este desafío y vamos a pelear para que esto salga adelante”.* Abogó porque otros productores no se opongan a la innovación por los beneficios que está trae.

A su turno, Kenzo Burró, explicó que hoy por hoy la

Durante la visita organizada por Granusa se conoció parte del trabajo ganadero de la estancia.

parte agrícola está orientada para obtener la materia prima para el confinamiento. *“Encontramos que agricultura y ganadería integradas nos permite recortar costos. Ahorramos entre 25 % y 30 % en materia prima para confinamiento y eso permite pensar en mayor rentabilidad al final del ejercicio. También tenemos otro proyecto de expandir el agro a campos más bajos, para seguir reduciendo costos”,* adelantó, además de indicar que los granos de soja irían a venta de terceros, mientras que lo que sea cobertura, como avena o maíz, va como suplementación, dentro del cronograma trazado.

“Proyectamos incrementar el volumen de materia prima para la comida. De ser posible con un excedente interesante como para poder ‘meter’ el negocio de hotelería, en épocas de confinamiento vacío. Es un proyecto de largo aliento. Esperamos que de dos a cuatro años ya podríamos estar bien parados con todo esto”, expuso. Aprovechó igualmente para agradecer a Granusa y a Stara por compartir la visita técnica y el apoyo permanente. Complementó la nota Naomi Burró, quien recalcó que la idea es tener un consorciado más grande con la agricultura para agrandar el confinamiento y ofrecer animales más gordos a final de la zafra.



“Con la agricultura queremos producir más con el tiempo. El primer objetivo es no tener mayores problemas de abastecimiento, de insumos. Las principales apuestas son en maíz y soja, aunque la avena también va a ser una ‘salvación’. Calculamos unas 500 ha de avena para el siguiente invierno. No para este, porque siempre trabajamos proyectando de aquí para el siguiente año o por lo menos para los seis meses en adelante. Así, movemos las piezas anticipando tarea”, comentó al tiempo de guiar a la comitiva en el recorrido, observando diferentes lotes de hacienda, al tiempo de explicar detalles del trabajo desarrollado en ganadería. Entre tanto, los representantes de Granusa igualmente ponderaron el trabajo desplegado en la estancia, así como la adopción de la tecnología para una mayor precisión en la producción. Todo esto atendiendo que la productividad es el norte de la unidad ganadera al buscar una mayor producción por hectárea y ganar en eficiencia. Indicaron que así como la agricultura presenta un nivel tecnológico acorde a los desafíos, también en Granusa, para la pecuaria, desarrolla un alto nivel de tecnología, de innovación y que perfectamente puede ser complementado en un engranaje con la agricultura para un impacto positivo, con un resultado favorable al final del ejercicio.

**AGUARDADA BUENA
RESPUESTA DEL SUELO**

El recorrido incluyó además de lotes de animales, ver parcelas agrícolas, con maíces desarrollados. Para ello, el componente de agricultura de precisión es determinante, según Enrique Hahn, presidente fundador de la empresa Sustentap, igualmente presente en la jornada. Comentó que gracias a un trabajo desarrollado en el 2015 se pudo constatar algunos puntos altos de las



Enrique Hahn, presidente fundador de la empresa Sustentap.



características encontradas en los suelos del departamento. “Vimos que Caazapá tiene las condiciones más aptas para abrirse en el cultivo de soja y también las condiciones edafoclimáticas favorables para eso”, arrancó diciendo.

Recordó que después de las zonas agrícolas tradicionales, en el Norte de San Pedro, hace unos quince años, la agricultura se fue desarrollando. No así en Caazapá. “Está un tanto frenado y ahora con toda la inversión que hizo el gobierno nacional en infraestructura vial, en ruta, principalmente, ya vienen muchos sojeros y vemos que con tecnología los suelos bajos son muy productivos, retie- ➔



nen bien la humedad y así también, con las correcciones que se necesitan en suelos bajos da un retorno muy bueno”, puntualizó. Ejemplificó que con inversión de 500 USD/ha en cal, fósforo o potasio y con los valores actuales de esta tierra, los números dan.

“Los precios de la tierra también son tentadores en esta zona, porque estamos hablando de entre 2.000 y 3.000 dólares por ha. Sin embargo, en otros departamentos, por ejemplo en Alto Paraná se habla de 8.000 a 12.000 dólares la ha; en Itapúa de 7.000 a 9.000; en San Pedro de 5.000 a 6.000 y así. Estos lugares se ven como el trabajo que estamos haciendo nosotros con la tecnología de corrección de suelos que se puede tener rentabilidad, entonces, creemos que va a ser el próximo polo de desarrollo de la agricultura y también queremos prestar ese servicio de corrección de suelos en esta zona”, manifestó más detalladamente.

Como Sustentap desarrollan un proyecto para 1.800 ha de granos en Caazapá. “Estamos con el desafío de producir alimentos para la ganadería, para integrar la parte agrícola con la parte pecuaria. Tenemos suelos que son

muy buenos con potencial interesante. Solo que hay que trabajarlo con mucha tecnología. Estamos haciendo mapas de fertilidad, corrección de suelos a dosis variables, son suelos ultisoles o acrisoles en su clasificación que tienen capacidad de intercambio catiónico bajo, deficiencia de calcio, magnesio, azufre, son suelos ácidos. La idea es cultivar granos como soja, maíz, avena y hacer rotación intensiva”, aclaró.

“Tenemos un año de experiencia muy buena, muy fructífera, donde con esas correcciones nos han demostrado su potencial (del suelo) y creemos que en Caazapá es el próximo polo de desarrollo de la agricultura. Estamos hablando de 320 mil hectáreas, de posibles cultivos de granos en muchas unidades de ganadería de renombre. Eso se va a intensificar con la agricultura, va a dinamizar y dar fuerzas a las dos partes. El desarrollo tanto agrícola como ganadero. Estamos confiados que el proyecto va a resultar. Ahora tratamos de duplicar nuestra área de siembra para seguir contribuyendo con los alimentos desde aquí, en Taruma”, dijo.

DEMOSTRACIÓN PARA UN 3 X 1

En la parcela agrícola hubo una demostración con Stara. Se trató de IMPERADOR 3.0, un pulverizador autopropulsado que además está acondicionado para cumplir otras funciones. En la ocasión, en representación de la fábrica estuvo Ricardo Dellamea, responsable de exportación de la industria para la región. “Venimos del Sur de Brasil y estamos en cuarenta países. Paraguay es el principal destino de nuestras maquinarias. Trabajamos con dos concesionarias: con Orotec, al Sur, para cubrir Santa Rita, Obligado y Campo 9, y con Marangatú, en la parte Norte, para Hernandarias, San Alberto y Katueté”, dijo.

Acotó que cuentan con asistencia y cobertura permanente, en apoyo posventa, repuestos y ganando el liderazgo del mercado. Sobre la unidad exhibida indicó que se trata de una máquina que están pro-

Ricardo Dellamea, responsable de exportación de la industria para la región.





bando con muchos años de experiencia. *“Es la única del mercado que hace tres en uno. Siembra al voleo, fertiliza también al voleo y pulveriza. Son tres en uno. Además tiene un sistema de sube y baja que le permite ingresar en las plantaciones. Una máquina preparada con tasa variable y con GPS, con toda la última tecnología”,* indicó. La pulverizadora autopropulsada, cuenta con el aplicador de fertilizantes a tasa variable y un dosificador de siembra para gramíneas.

Si bien puede ser empleado en la siembra de pasto, en la ocasión se realizó la demostración con avena. Para ello se activó el equipo con las barras para el voleo y se ingresó a la parcela con maíces en estadios avanzados, en torno a 1 m 40 cm, dado que la unidad puede moverse en forma vertical hasta 1 m 80 cm. Esto permite también realizar alguna fertilización tardía, sobre un maíz V12 o V14, para favorecer la productividad. O bien, como en la ocasión, realizar una siembra de avena sobre maíz en madurez fisiológica, sin derribar o destruir cultivos por la capacidad vertical que tiene de elevarse, lo que hace una máquina con potencial para el trabajo, se destacó. Dellamea finalmente indicó que el 2020, pese a todo pronóstico por la pandemia, fue uno de los mejores años de la compañía. *“Hemos crecido un 23 % y este año estamos con record todos los meses. Paraguay nos sorprende cada día”,* refirió. A su turno, Edson P. R. Filho, gerente comercial de Orotec, agradeció por la parceria y de la importancia de trabajar todos en un mismo idioma.

Edson P. R. Filho, gerente comercial de Orotec.



“Cuando se empieza una alianza se habla de muchas cosas. Una de ellas es tiempo. La agricultura, la ganadería todo es tiempo, fecha exacta para los trabajos. De ahí que nace la alianza en conjunto, del compromiso de estar juntos, principalmente aquí en el campo”, reflexionó.

Sobre la unidad exhibida, reconoció que la fábrica Stara diseño esta propuesta pensando en la integración pecuaria y agricultura. *“Por ejemplo, aquí en cálculos simples para hacer, después de sembrar la avena y cosechar ese maíz, vamos a ganar entre 15 y 20 días de pastura para el ganado, porque la avena ya estará establecida y al final del ciclo ya estará antes de la próxima siembra de soja, lo que sea. Es un cálculo que se tomó en el campo y que permite proyectar ganancias con mucha calidad. Por eso la máquina está aquí. En Argentina y el sur de Brasil lleva años con óptimos resultados y ahora en Paraguay ya tenemos algunas unidades haciendo los mismos trabajos”,* finalizó. **CA**



Buscando ampliar la cantidad de agricultores que reciclen correctamente los envases vacíos de defensivos, el SIGEV suscribió un convenio de cooperación con la APS. El gremio colaborará con la divulgación del sistema entre sus asociados, así como con la calendarización de los retiros por cada región productiva.

SIGEV y APS establecieron alianza estratégica

El Sistema de Gestión de Envases Vacíos de Defensivos Agrícolas (SIGEV) firmó un nuevo convenio de cooperación interinstitucional para ampliar la cobertura de sus servicios en el país. Esta vez, con la Asociación de Productores de Soja, Oleaginosas y Cereales del Paraguay (APS). El documento fue refren-

dato por el presidente del gremio, Eno Michels, juntamente con su vicepresidente, Karsten Friedrichsen. El acuerdo tendrá, en principio, una duración de 3 años. La APS es una asociación de carác-



ter gremial y sin fines de lucro, que nuclea a personas físicas y jurídicas comprometidas con la producción de granos. Busca defender los derechos de los productores e influir en la generación de políticas económicas, sociales y ambientales relacionadas al campo.

El SIGEV apunta a coleccionar los envases vacíos de defensivos agrícolas que quedan en el campo después de su utilización, previo desagote total y perforado de los mismos. Así, se evita que puedan tener un destino final inadecuado, como falsificación de productos, reutilización de los envases, quemados de los mismos y otros tipos de destinos impropios; minimizando su impacto negativo al ambiente, a las personas y a los animales.

UN PROYECTO QUE SE AMPLÍA

El convenio tiene como objetivo establecer mecanismos de cooperación, coordinación y divulgación del proyecto SIGEV en diferentes actividades realizadas por APS. Incluye consolidar competencias en investigación, desarrollo y transferencia de tecnología, así como una adecuada disposición de los envases vacíos de defensi-

vos que se generan en las diferentes actividades agrícolas.

Esto, facilitando la recolección y el acondicionamiento de los envases vacíos originados en las diferentes campañas agropecuarias, favoreciendo el acceso de los agricultores a centros de acopio temporales. Allí, los envases vacíos se entregarán al SIGEV para evitar su comercialización, reutilización o eliminación inadecuada en las fincas.

Al efecto, la APS organizará campañas de concientización sobre el acondicionamiento adecuado de los envases para su entrega, incluyendo la técnica de triple lavado. Y calendarizará con el SIGEV las recolecciones por cada región, según el volumen de envases recibidos y tratando de no interferir con las labores de producción.

Por su parte, el SIGEV se compromete a la recolección de los envases vacíos de agroquímicos de las dependencias de las personas físicas y jurídicas asociadas a la APS; siendo de exclusiva responsabilidad del SIGEV el retiro, traslado y el destino final de los mismos. También emitirá, a los efectos legales, comprobantes de retiro de los envases vacíos, cada vez que sus camiones acudan - dentro del calendario convenido con la APS - a realizar los retiros respectivos. El SIGEV correrá con todos los gastos derivados de la carga y descarga de camiones, recorrido de los mismos, combustible y mano de obra.

DIVULGAR Y PROMOVER EL SISTEMA

“Nuestro aporte va a ser divulgar y promover el trabajo que el SIGEV hace en relación a los envases vacíos de defensivos... ayudando a juntarlos en lugares específicos, para que los camiones del SIGEV puedan pasar a recogerlos”, destacó el presidente de la APS, Eno Michels. “Para que los envases no queden esparcidos por el campo ni se les dé un destino incorrecto, vamos a estar trabajando con los silos y con los vendedores de defensivos, orientándolos para facilitar este trabajo”. El gremio publica- ➔

rá, en sus páginas de redes sociales, diferentes notas de orientación a los productores, informando también sobre los locales a donde se pueden llevar los envases para ser recogidos por el SIGEV.

“Contamos aproximadamente con 3.500 socios en las regiones productivas de Itapúa, Alto Paraná, Canindeyú, San Pedro, Caaguazú y ahora también en el Chaco. Tenemos incluso cooperativas asociadas, así como empresas de varios rubros, que son socios colaboradores. La gran mayoría de nuestros socios son pequeños y medianos productores”, siguió Michels. Agregó que, cuando el gremio conoció en detalle la propuesta de servicios del SIGEV, no dudaron en adherirse. *“Yo venía dando charlas en las escuelas, para concientizar sobre el destino seguro de los envases de defensivos y los cuidados que hay que tener. Desde la APS ya veníamos proponiendo llevar los envases vacíos a lugares seguros... y ahora, con la ayuda del SIGEV, se va a solucionar ese problema en diferentes zonas productivas. La cuestión del cuidado del ambiente es uno de los ejes principales de nuestro trabajo gremial, y está contemplado en nuestros estatutos”.*

Michels expresó que la gran mayoría de los productores son concientes de colaborar con el cuidado del ambiente, a través de la agricultura sostenible y de la técnica de la siembra directa. Esto, pese a la poca orientación en la materia que reciben desde el Estado. *“El SIGEV ya viene trabajando con agricultores que están asociados a la APS, y queremos extender esto a los otros agricultores que aún no entraron en el sistema. Nos gustaría que se repliquen las charlas en las escuelas, así como también concientizar a la población en general para que los defensivos se usen de manera correcta, con un correcto reciclado de los envases. Todo eso, para no contaminar el ambiente”,* concluyó el titular de la APS.

UN MENSAJE A LA SOCIEDAD

La ingeniera forestal Patricia Ruiz Díaz de Florentín, gerente general de la APS, remarcó la importancia de la iniciativa, también apuntando a la sociedad civil en su conjunto. *“Esto es muy importante, para que la sociedad vea que se trabaja efectivamente en beneficio del ambiente, tratando de minimizar los residuos que se produzcan dentro de la actividad agrícola. Y que, así como en el sistema de siembra directa se reciclan los rastrojos, se reciclan también los envases de los productos utilizados”,* aclaró. *“Y apuntamos además a capacitar a los productores que aún no trabajan con la técnica del triple lavado y la perforación de los envases vacíos de defensivos. Vemos que, por la propia dinámica del trabajo de campo, no siempre se hace la perforación de los envases ya usados. Y eso es esencial para este sistema”.*

João Paulo da Silva es ingeniero ambiental. Como jefe operativo del SIGEV, destaca las garantías técnicas, am-

bientales y legales ofrecidas. *“Este sistema, que busca una disposición correcta de los envases vacíos, está reglamentado por el SENAVE y cuenta con licencia ambiental del MADES. Su sistema de tratamiento de residuos dispone adecuadamente de los mismos... y el mayor beneficio es para el ambiente, porque contribuimos a evitar un comercio irregular de envases vacíos por empresas que no realizan una buena disposición final”,* expresó. *“Se evita también el quemado o entierro de envases que no pasan por un proceso de reciclado. También contribuye a una buena imagen de las empresas del agro y del productor ante la sociedad, ya que hay una exigencia social cada vez mayor por el tema de la contaminación...y en el agro no estamos exentos de eso”.*

Da Silva remarcó que el SIGEV no busca beneficios económicos, sino ambientales. *“Apuntamos también a cambiar el enfoque y el concepto que se tiene en algunos sectores sobre la actividad agrícola”,* finalizó. El sistema trabaja con empresas como Tecnomyl, Agrofertil, Semagro, Transagro, IASA, Seagri 14.000 Troncal 4, Iruña Semillas, Agro Silos Panambi, Frutika, Agrícola Alianza, Agrosilos Santa Catalina, Tenagro, Importadora Alemana, Payco y Agridesa. También incluye a cooperativas como Sommerfeld, Nueva Durango, Raúl Peña, Colonias Unidas, Santa María (Coopasam) y Volendam Limitadas. Abarca además a 40 centros temporarios de acopio de envases en los departamentos de Alto Paraná, Itapúa, Caaguazú, San Pedro, Canindeyú y Caazapá. Las proyecciones apuntan a tener un centro de acopio en Caazapá, otro en Caaguazú, otro en el Chaco, otro en Canindeyú y otro en la región de Río Verde (San Pedro), para poder abarcar así todo el país. El SIGEV también tiene convenios firmados con la Cámara de Fitosanitarios (CAFYF) y con el Ministerio de Agricultura y ganadería (MAG). **CA**



*Productos elaborados con la
más alta calidad e higiene*


SEM-AGRO
SEMILLAS DEL AGRO S.A.
★★★★★
Tecnología y Calidad a su Servicio

Ruta 7 Km. 216
Dr. J. E. Estigarribia
Tel.: (0528) 222 740
Fax: (0528) 222 870

Nuevos conceptos en el manejo integrado de plagas del cultivo de maíz



Ing. Agr. Víctor Gómez,

M.Sc. Entomología Agrícola,
Investigador Asociado del Cedic
– NII Pronii/Conacyt

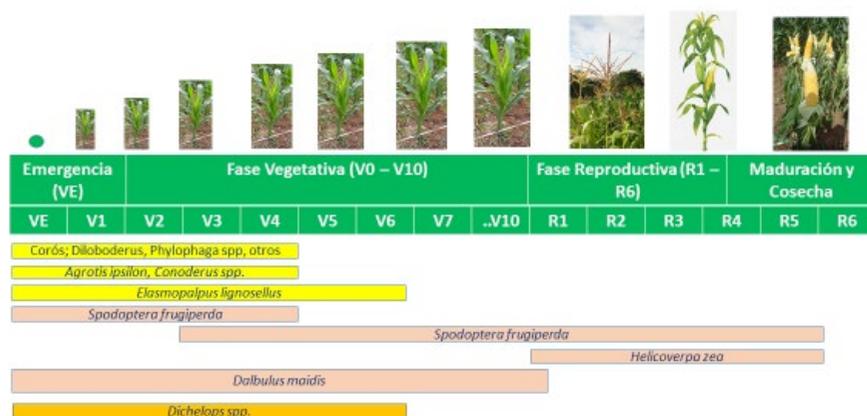
El cultivo de maíz de importancia social y económica para el país ha sufrido modificaciones importantes en su tecnología de producción, este rubro en el pasado fue pilar de la “revolución verde” en la agricultura; en la actualidad con el auxilio de la ciencia biotecnológica presenta plantas de maíces transgénicas que mejoran el control de los insectos a nivel de campo. Con la liberación de los cultivos OGM (Organismos Genéticamente Modificados) se cambió radicalmente el uso de insecticidas para el control de plagas claves como el cogollero *Spodoptera frugiperda*. Sin embargo, se debe siempre considerar que las plantas forman parte de un ecosistema; y el medio natural presiona para volver a un ecosistema diferente a la agricultura plena generada por el hombre. Las poblaciones de insectos plagas preparadas para sobrevivir pueden mutar y se vuelven tolerantes o resistentes a estas plantas; debiendo de esta forma considerarse manejos adecuados para minimizar este impacto.

Por otra parte, existen investigaciones en el cono sur que mencionan y verifican un cambio climático real, con el aumento de la temperatura del planeta en un grado Celsius (°C), y con la hipótesis de una posible interacción en el aumento de la dinámica poblacional de ciertas plagas; que en algunos casos constituyen amenazas a la producción del maíz; *Dalbulus maidis* cigarrita trasmisoras del conjunto de 3 enfermedades; virósica Virus del Rayado Fino (MRFV) y bacteriales “Corn Stunt Spiroplasma” (CSS) Spiroplasma; “Maize Bushy Stunt” (MBS) Fitoplasma que han generado pérdidas importantes en Brasil, Argentina y Paraguay en las últimas campañas agrícolas. Esto nos lleva a reflexionar, y sin dudas afirmar que el manejo integrado de las plagas del maíz y otros cultivos deberá ser estudiada atendiendo la ocurrencia y presión de insectos. Los ecosistemas agrícolas no escapan a los cambios comportamentales de plagas y aparición de enfermedades que podrán comprometer la producción.

Existe una entomo fauna variable en el maíz, donde se observa tanto plagas como controladores biológicos. Las poblaciones de plagas que podrán ocasionar pérdidas cada ciclo son presentadas en el esquema de Ciclo Fenológico y ocurrencia de plagas.

Imagen: Ilustrativa.

Histórico de rendimiento



Esquema de Ciclo Fenológico y Ocurrencia de plagas en Maíz.

El maíz en estado de plántula, podrá ser dañada por *Agrotis ipsilon*, *Conoderus spp.*, *Spodoptera frugiperda*, *Diloboderus abderus*, *Elasmopalpus lignosellus*, con pérdidas que afectan la densidad adecuada del cultivo. En la etapa de desarrollo vegetativo las hojas podrán ser afectadas por el cogollero *S. frugiperda* en especial en los cultivos sin la tecnología “maíz Bt”, también las chinches del género *Dichelops spp.* dañan las plantas, y que en ciertos años con déficit hídrico pueden provocar un stress en la misma e inclusive su muerte.

Se ha sumado a los problemas fitosanitarios del maíz, la cigarrita *Dalbulus maidis* plaga succionadora de hojas que aparece en las etapas iniciales de la implantación del cultivo que en condiciones de sequía puede ser de alta infestación; pero su peor daño se considera la transmisión de tres enfermedades que en la actualidad reportan pérdidas considerables a nivel del cono sur; ya mencionado anteriormente Virosis, Spiroplasma y Fitoplasma pueden aparecer juntas y enmascaradas en los síntomas. La transmisión ocurre en la primera etapa del cultivo, y los síntomas aparecen a partir de la floración; con entrenudos cortos (achaparramiento de la planta) decoloración de hojas, falta de formación o llenado irregular de granos, con graves consecuencias al rendimiento.

En el estado reproductivo o desarrollo de mazorca o granos se verifica el ataque *S. frugiperda* y *Helicoverpa zea* en especial a los materiales sin la tecnología “maíz Bt”. No obstante, en investigaciones locales se ha detectado un porcentaje de pérdida de eficacia en algunos materiales liberados “Bt”, después de 2 años de siembra en el campo. Esto se debe en parte a la falta de implementación de refugios para el manejo de insectos resistentes.

En el resumen de plagas citados el manejo de plagas debe estar basado en el muestreo de poblaciones de plagas. Tratando siempre de evitar aplicaciones de insecticidas en forma calendarizadas, sino de acuerdo a la infestación para la toma de decisión.

Las semillas de maíz a ser sembradas deberán ser tratadas con insecticidas sistémicos del grupo neonicotinoides debido a la aparición de poblaciones de *D. maidis*. El monitoreo de plagas se inicia en forma temprana, a partir de la formación de hojas; en zonas donde es conocida la incidencia de enfermedades transmitidas por la cigarrita, el monitoreo deberá realizarse dos veces por semana; aplicándose mezclas de productos sistémicos y de contacto de uso foliar en caso de detectar la presencia de la cigarrita mencionada. Se podrá monitorear 20 plantas en 10 puntos azar distribuidos en la parcela. El periodo del monitoreo y control debe realizarse hasta el estado V10, tratando de evitar la transmisión de las enfermedades.

Al mismo tiempo se monitorea la presencia o daños del cogollero *S. frugiperda* y *Dichelops spp.* En el maíz no Bt para el cogollero; el nivel de daño permitido 20% de plantas dañadas, o 5% para los cultivos “maíz Bt”. Utilizar insecticidas del grupo Benzimidazoles, u otros de comprobada acción.

Los avances biotecnológicos deben ser mejor utilizados en el mundo. Los cultivos OGM tiene sus reglas para la sustentabilidad de la eficacia, si no son aplicados a nivel de campo, existen consecuencias que se detectan como pérdidas de eficacia de los materiales generados. Nuevas plagas, por razones aún por descubrir, aparecen y continuaran apareciendo siempre; debido a que la producción agrícola esta insertada en un ecosistema natural; es imprescindible el conocimiento y manejo de recursos naturales, con una diversidad biológica extrema. Mínimamente debemos tratar de entender que está ocurriendo en los cultivos y la interacción con los factores bióticos y abióticos. Cada región tiene su microclima, su vegetación que lo caracteriza. Aprendamos a observar y entender; para tomar las decisiones de control necesarias para un manejo integrado y sustentable de plagas. **CA**



ProSoil S.A. apuesta por la excelencia

ProSoil S.A. es una empresa muy destacada en el segmento de insumos biológicos y nutricionales. Apunta permanentemente a la excelencia. Para el efecto representa insumos de reconocida calidad con el acompañamiento de un equipo humano sólido. La empresa se especializa en brindar a sus clientes la mejor solución y el mejor servicio para aplicación de insumos biológicos y nutricionales, con tecnologías apropiadas para lograr el máximo potencial productivo. Para las aplicaciones en Surco cuenta con Inoculadores de la marca Eficaz. Los mismos están disponibles en distintos tamaños, EFICAZ 350, EFICAZ 720, EFICAZ 1400.

También ofrece los insumos de representación exclusiva de las marcas internacionales Nitrap de Argentina y Fertilis de España, empresas que proveen productos de altísima calidad y concentración que garantizan ser la mejor opción para los productores enfocados en altos rendimientos. ProSoil S.A. cuenta con un equipo de jóvenes profesionales altamente capacitados para asesorar a sus clientes en todos los procesos de producción. **CA**

Inocular directamente en surco
no sólo es más inteligente, es...

Eficaz



Un producto
exclusivo de


ProSoil

Ruta 6ta. Km. 44,7 - Bella Vista, Itapúa, Paraguay | Tel: (0767) 240 797

www.prosoil.com.py



SOJA

Stock global estable

CAMPAÑA 2020/2021

El USDA estimó las existencias mundiales en 86,55 millones de toneladas, muy en línea con la expectativa de los operadores, de 86,50 millones.

Para Estados Unidos, el USDA mantuvo las existencias finales en 3,25 millones de toneladas, arriba de los 3,18 millones previstos por los operadores. El USDA tampoco modificó su previsión sobre la oferta de Brasil, al sostenerla en 136 millones de toneladas, con exportaciones por 86 millones de toneladas.

Asimismo el USDA redujo de 47,50 a 47 millones de toneladas el volumen de la cosecha argentina.

Las importaciones de China fueron sostenidas en 100 millones de toneladas.

CAMPAÑA 2021/2022

El USDA estimó la nueva cosecha de Estados Unidos en 119,88 millones de toneladas, por debajo de los 120,59 millones previstos en promedio por los privados. Sin muchos argumentos sólidos, las exportaciones son proyectadas en 56,47 millones de toneladas, abajo de los 62,05 millones de la campaña actual. Así el organismo llega a un stock final de 3,81 millones de toneladas, levemente por encima de los 3,76 millones previstos por los operadores. Vale destacar que este nivel de reservas continúa siendo históricamente bajo y mantendrá la tensión respecto de lo que ocurra en los campos de acá a la cosecha. Cualquier pérdida productiva tendrá un rápido correlato sobre los precios que, de momento, tienen pocas razones para bajar.



MAÍZ

Mermaría la cosecha de maíz en Brasil

CAMPAÑA 2020/2021

El USDA, en su informe mensual de mayo, estimó las existencias finales mundiales en 283,53 millones de toneladas, levemente por debajo de los 283,85 millones de abril, pero por encima de los 279,50 millones previstos por los operadores.

Para Estados Unidos elevó de 67,95 a un récord de 70,49 millones de toneladas el volumen de las exportaciones. Ese movimiento lo llevó a ajustar de 34,34 a 32,93 millones de toneladas su previsión sobre las existencias finales, que así quedaron abajo de los 32,39 millones calculados por los operadores.

Asimismo, el USDA redujo de 109 a 102 millones de toneladas su previsión sobre la cosecha de Brasil, debi-

Cotizaciones en Chicago (28-05-21)

Fuente: CBOT.

Soja

Mes	US\$/Ton
Jul-21	561
Ago-21	544
Set-21	517

Maíz

Mes	US\$/Ton
Jul-21	258
Set-21	225
Dic-21	214

Trigo

Mes	US\$/Ton
Jul-21	243
Set-21	245
Dic-21	247



TRIGO

do al clima seco que está afectando los cultivos de la segunda cosecha del país sudamericano. De igual modo, el saldo exportable fue ajustado de 39 a 35 millones de toneladas.

El volumen de la cosecha argentina fue sostenido en 47 millones de toneladas, al igual que el saldo exportable, en 34 millones.

Las importaciones de China fueron elevadas de 24 a 26 millones de toneladas, movimiento que consolida a este país como el máximo comprador mundial del cereal.

CAMPAÑA 2021/2022

El USDA proyectó la nueva cosecha de maíz en Estados Unidos en 380,76 millones de toneladas, levemente por debajo de los 381,75 millones previstos por los privados.

En cuanto a China, el USDA mantiene la demanda en 26 millones de toneladas, un volumen similar al del ciclo actual.

Como dato negativo para los precios, el USDA proyecta las existencias finales del nuevo ciclo en 292,30 millones de toneladas, arriba de los 283,10 millones previstos por el mercado.

Mejora expectativa de reserva

CAMPAÑA 2020/2021

El USDA estimó el stock global del nuevo ciclo en 294,96 millones de toneladas, muy levemente arriba de los 294,30 millones previstos en promedio por los privados.

Para Estados Unidos, con un área sembrada de 18,86 millones de hectáreas y con un rinde promedio de 33,63 quintales por hectárea, el USDA estimó la producción total de trigo estadounidense en 50,95 millones de toneladas, en línea con los 50,92 millones previstos por el mercado.

En el resto de las variables comerciales, el organismo estima en 4,63 millones de toneladas el uso forrajero, contra los

2,72 millones del actual ciclo. El uso total lo calcula en 32,52 millones y las exportaciones en 24,49 millones, contra los 30,55 y los 26,26 millones de toneladas actuales. El stock final es proyectado en 21,05 millones de toneladas, arriba de los 19,87 millones previstos por el mercado. Esta diferencia hoy fundamenta la caída de los precios.

La producción de Rusia es proyectada por el USDA en 85 millones de toneladas, por encima de las estimaciones de los privados, que la ubican entre 79 y 80 millones de toneladas, en tanto que sus exportaciones son calculadas por el organismo en 40 millones, arriba de los 39,50 millones del ciclo actual.

Máquinas vendidas

Hasta Mayo-2021

Tractores

John Deere	341
Massey Ferguson	142
New Holland	87
Valtra	85
Case	64
LS	33
Yto	12
Lowol	10
Total	774



Fuente: Cadam.

Cosechadoras

New Holland	68
John Deere	62
Case	26
Massey Ferguson	13
CLAAS	10
Total	179



Fuente: Cadam.

Pulverizadores

John Deere	16
Jacto	12
Massey Ferguson	3
New Holland	4
Case	2
Kuhn	1
Total	38



Fuente: Cadam.

Máquinas: Las ventas estables

Estable se observa la salida comercial de las maquinarias agrícolas. El mes de mayo se mantuvo similar a abril, la venta de tractores fue 181 unidades, en la misma tendencia estuvieron los pulverizadores y las cosechadoras un poco menor.

De acuerdo a los datos de la Cámara de Automotores y Maquinarias (Cadam), hasta el cierre del quinto mes del año se vendieron 774 tractores, 179 cosechadoras y 38 pulverizadores.

En cuanto a tendencias en marcas en tractores John Deere encabeza las preferencias con el 44% de las ventas. El segundo lugar

mantiene Massey Ferguson con el 18% del mercado y el tercer puesto en mayo retomó New Holland con el 11% de las ventas.

En cosechadoras New Holland sigue en el primer lugar en ventas con el 38% del mercado, el segundo lugar ocupa John Deere con el 34% del mercado y en tercer lugar en preferencias se ubica Case IH con el 13% de las ventas

En pulverizadoras John Deere permanece en la punta con el 42% del mercado, Jacto se posiciona en segundo lugar con el 31% y el tercer lugar New Holland con el 10% del mercado.

PLA, tecnología John Deere con KUROSU & CIA.

Ahora PLA es John Deere. Los Pulverizadores PLA hoy ofrecen toda la tecnología John Deere y están disponibles en el mercado en diferentes opciones. En Paraguay cuentan con el respaldo de la Concesionaria Clase Mundial KUROSU & CIA. destacó Eduardo Améndola - Gerente de Comercio Exterior de PLA.



La marca PLA fue adquirida por John Deere en el año 2018. Desde ese momento ocurrieron una serie de evoluciones que se destacaron en tres áreas: La transferencia de tecnología de los productos John Deere hacia los productos PLA, las fábricas de PLA de Argentina y Brasil comenzaron a robustecer todos sus procesos internos en cumplimiento a las normas que John Deere establece en todas sus fábricas en el mundo. “Eso nos permitió elevar más la calidad, comenzamos a tener una estabilidad mayor en todos los procesos de fabricación”, destacó Eduardo Améndola, durante una entrevista con Campo Agropecuario Multimedia.

Como tercer punto destacó los canales de comercialización a través de la extensa y profesional red que John Deere tiene en el mundo. “El año pasado empezamos con algunos productos en Paraguay a través de KUROSU & CIA., que es Concesionaria Clase Mundial, la

categoría más alta que un concesionario puede tener en el mundo según las evaluaciones de John Deere. Esto se traduce en un mayor beneficio para los clientes y permite introducir de la mejor forma los productos”, dijo.

PULVERIZADORES DE DOS CATEGORÍAS.

Améndola informó que la marca PLA hoy ofrece en Paraguay Pul-



verizadores Autopropulsados de dos categorías, denominados clase 1 y clase 2, son pulverizadores de 2.000 litros (Modelo 120J) y 2.500 litros (Modelo 125J), estos equipos son 4x4 con transmisión hidrostática, y responden a la demanda del mercado paraguayo con una relación costo – beneficio extremadamente favorable. *“Aquellos clientes que buscan un excelente precio, encuentran en PLA un producto adecuado”*, dijo.

Comentó que a partir de la adquisición de la empresa por parte de John Deere, los Pulverizadores Autopropulsados PLA han sido equipados con la cabina, motor y todo el paquete de Agricultura de Precisión de la marca John Deere. *“Los beneficios y los atributos de los productos John Deere son destacables. Los motores son de alto torque, baja emisión de ruidos y baja emisión con respecto a las normas ambientales. Además, el usuario podrá acceder a repuestos y servicios al contar con el respaldo posventa de KUROSU & CIA. que actualmente cuenta con más de 3.200 metros cuadrados de depósitos de repuestos y lubricantes, y más de 90 técnicos especializados que garantizan la calidad del servicio”*, enfatizó Améndola.

CABINA Y PRECISIÓN

Otra característica destacable de los Pulverizadores Autopropulsados PLA es que cuentan con la cabina John Deere, más cómoda, ergonómica y segura para el operador debido a que todo el aire que ingresa durante la pulverización pasa por un filtro de carbón activo.

Otro punto destacado es que cuentan con el Paquete Tecnológico John Deere. *“Esto implica Piloto Automático, Antena con diferentes grados de precisión, Monitor de última generación y control de corte de secciones automático, cabe destacar que estas tecnologías son la mismas que un cliente encuentra en los equipos John Deere”*, dijo.

Mencionó que los Pulverizadores PLA están orientados a clientes que buscan precio más competitivo. *“Llegamos a ese segmento de clientes con máquinas de 2.000 litros, 24 metros de barra, transmisión integral 4x4, y para el cliente que busca un Pulverizador mayor, ofrecemos el*

de 2.500 litros, con 27 metros de barra y con el paquete tecnológico de John Deere”, resaltó.

PLA también ofrece en el mercado paraguayo Pulverizadores de Arrastre a través de KUROSU & CIA. Son los Pulverizadores modelo MLP 3000F con capacidad de 3.000 litros, con barra de 25 metros, completamente hidráulico, sistema integrado de suspensión y alineación de botalón, lo cual permite trabajar a mayores velocidades en curvas de nivel.

“Entendemos que John Deere, con la adquisición de PLA ha logrado completar un portafolio al alcance de diferentes segmentos de productores, con el diferencial de la tecnología John Deere, que siempre está un paso adelante en tecnología digital. Todo lo que uno observa en un monitor puede ser transmitido vía nube al monitor en otra máquina. También a un teléfono celular u otra computadora, y puede ser monitoreada por el Centro de Soluciones Conectadas de KUROSU & CIA.”, dijo.

En otro momento, Eduardo Améndola expresó que Paraguay es un jugador más que importante en el escenario latinoamericano. *“Paraguay ha crecido muchísimo en la producción de granos y es un gran productor y exportador de carne de primera calidad. Nosotros, como proveedores de equipos y tecnología buscamos estar a la altura y acompañar el crecimiento de la agricultura y la pecuaria paraguaya”*, dijo. **CA**

Eduardo Améndola, Gerente de Comercio Exterior de PLA.



UNA HERRAMIENTA DIGITAL QUE BRINDA INFORMACIONES DE ALTO VALOR AGRONÓMICO



Gráficos: Capturas de pantalla.

La plataforma digital “SIMA” promueve la gestión inteligente en el campo

Si bien cada agricultor posee sus propios métodos y técnicas para afrontar los desafíos del campo, es innegable que la tecnología cumple un papel importante en el desarrollo de las actividades diarias al permitir una mejor gestión del tiempo y los recursos a través de herramientas útiles, la mayoría al alcance del productor. La plataforma SIMA nace a partir de la necesidad de llevar un registro de datos amplio sobre los cultivos facilitando el análisis y comparación de rendimientos en los diferentes periodos para un manejo más eficiente de la producción.

El Sistema Integrado de Monitoreo Agrícola (SIMA) es una herramienta digital que comprende una aplicación móvil y una plataforma web. Desde la app los usuarios pueden registrar diversas informaciones de alto valor agronómico y a su vez recolectar datos como alertas de plagas, recomendaciones de control de adversidades, eventos climáticos, híbridos y variedades de uso más frecuente, todo ello orientado a una toma de decisiones inteligente que permita

Así funciona SIMA.



Recolecta y geolocaliza datos a campo



Visualiza y analiza la información



Genera y comparte reportes

Funciones destacadas.



Control de Stand de Plantas

Permite contar tus plantas y su distanciamiento con una simple foto tomada desde el celular.

Beneficios

- + Prácticidad
- + Ahorro de tiempo en el lote
- + No necesitas una cinta métrica para el monitoreo.



Control de Severidad

El control de severidad o enfermedad de tus cultivos ahora puede ser realizado mediante una fotografía.

Beneficios

- + Unificación de criterios para todo el equipo de trabajo.
- + Mayor reducción de tiempo en el lote.

elegir el rendimiento del cultivo. Complementariamente el sitio web otorga mayores facilidades en la generación de reportes y envío de los mismos, monitoreo, controles y avances de siembra y cosecha en tiempo real. La gestión resulta bastante práctica debido a que el sistema permite al productor trabajar offline en la app (sacar fotos y videos, grabar audios o realizar notas) y luego sincronizar los datos con la web automáticamente eliminando el proceso de transcripción.

La gama de soluciones incluye un interfaz ágil e intuitivo para un análisis eficiente de las actividades agrícolas, lo que deriva en una optimización del tiempo y esfuerzo. Entre sus atributos también destaca la posibilidad de llevar un registro de diferentes periodos a fin de analizar y comparar rendimientos, teniendo de esta manera un historial de parcela como unidad de manejo para así traducirlo en conocimiento útil al momento de resolver alguna necesidad en particular. Otro detalle importante es que SIMA proporciona geolocalización de la información haciendo del monitoreo una tarea más sencilla, en especial cuando hablamos de plagas y enfermedades. De acuerdo con Raúl Delgado, responsable comercial de SIMA en Paraguay, hoy día la digitalización de da-

tos a campo representa la principal tendencia de la industria y conforme la agricultura continúe exigiendo mayor precisión las herramientas de este tipo elevarán la rentabilidad del negocio. Al margen de las demás plataformas, SIMA fue desarrollada con el concepto de darle al usuario el control total de su finca sin importar el lugar donde se encuentre pudiendo visualizar en tiempo real el estado de sus parcelas en el panel de control, cada uno de ellos delimitado y georeferenciado sobre un mapa satelital cuyas alertas ayudan a la identificación de zonas problemáticas y fortalezas del cultivo, así como también el diagnóstico de la actividad en general.

“Muchas empresas, productores y asesores técnicos tienden a llevar todavía registros manuales en planillas y eso genera inconsistencia de datos y pérdida de tiempo. A través de nuestra plataforma digitalizamos dicha información al tiempo de brindar el soporte necesario para poder impulsar una toma de decisiones eficaz”, manifestó el ejecutivo.

SIMA marca presencia en 9 países de Sudamérica, con un promedio de 3 millones de hectáreas monitoreadas. En Paraguay, la plataforma rápidamente fue ganando espacio en puntos estratégicos alcanzando alrededor de 75.000 hectáreas monitoreadas a la fecha. En principio, la aplicación se pensó con una funcionalidad de monitoreo para soja pero dado el impacto positivo en el mercado fueron incorporándose más cultivos y actividades como el control de malezas y enfermedades, es decir, actividades de siembra, de cosecha, de fertilización y todo aquel trabajo que se realiza en el campo y genera un dato de posible análisis para posteriormente utilizarlo a favor del usuario.

Los interesados pueden acceder a la página web www.sima.ag. Asimismo, la aplicación está disponible en el Play Store para smartphones con sistema operativo Android. **CA**

Raúl Delgado,
responsable
comercial
de SIMA en
Paraguay.





José Francisco Díaz Nájera
Luis Antonio Terán Astudillo
Dr. Sergio Ayvar Serna

Colegio Superior Agropecuario del
 Estado de Guerrero (CSAGERO)
 E-mail: apigro1988@hotmail.com

COMPOSTA: ELABORACIÓN Y USOS

La implementación del uso de abonos orgánicos es una alternativa muy válida. Al término de la cosecha de cualquier cultivo se produce cierta cantidad de residuo vegetal, como: hojas, rastrojos, frutos, que deben ser aprovechados para la elaboración de estos abonos.

Una composta consiste en la degradación de residuos orgánicos bajo efecto de acción microbiana en condiciones aerobias, donde estos son mezclados con materiales como estiércol animal para facilitar el proceso de degradación y la obtención del abono. En el cuadro 1 se muestra el equipo necesario para la elaboración de la composta.

Primamente, se debe escoger el sitio donde se establecerá, posteriormente, se procederá a condicionar

**Luis Antonio
 Terán Astudillo,**
 Consultor
 Agrícola
 Independiente.



el lugar. El tamaño de la composta está en función de la cantidad de residuos a utilizar y cantidad de estiércol. El material empleado puede ser desperdicio de frutos (jitomate, cebolla, lechuga, mango, naranja, entre otros residuos verdes y estiércol vacuno; la proporción de material fue 2:1. Se recomienda utilizar el doble de residuo vegetal por 1 de estiércol.

Para dar inicio se coloca el cubrebocas para evitar el contacto con las bacterias que posee el excremento, luego se deposita el desperdicio ve-

Cuadro 1. **Material empleado para la elaboración de una composta**

Insumo	Cantidad/Unidad	Descripción
1. Estiércol (vacuno, ovino, caprino, etc.)	1.5	Bulto de 50 Kg
2. Cubrebocas	1/persona	
3. Residuo vegetal (Hojas, frutos, rastrojo)	3.0	Bulto de 50 Kg
4. Plástico	4.0 m ²	
5. Palas	1.0	
6. Recipiente de 20 L	1.0	
7. Levadura	250 g	Para panificación

Figura 1. **Limpieza del terreno**



Figura 4. **Cubierta de la composta**



Figura 2. **Proceso de elaboración de la composta**



Figura 3. **Adición de levadura**



getal en el sitio escogido (A), enseguida se incorpora el estiércol por encima de estos (B) y se revuelve. Después se aplica agua para humedecer la mezcla (C), finalmente, se determina la humedad requerida (50-60%) con la técnica del puño (D). Para acelerar el proceso de degra-

dación por parte de los microorganismos, se le adiciona levadura de pan; se colocan 250 g de levadura dentro de un recipiente de 20 L con agua, después se disuelve, y al final, se le incorpora a la composta (Figura 3). Finalmente, se cubre con una cubierta plástica para conservar la humedad (Figura 4).

El proceso de fermentación se caracteriza por un incremento de temperatura que puede llegar hasta los 50-70°C, que propicia la degradación y desinfección del sustrato.

La composta debe revolverse periódicamente (2 veces/día), ya que la fermentación es un proceso aeróbico y se debe incorporar agua para mantener la humedad requerida. Bajo estas condiciones de manejo, la composta estará lista en aproximadamente 30 días, cuando la temperatura se estabilice y se mantenga igual a la ambiental. En la figura 5, se muestra el proceso de degradación que sufrió la composta en las primeras semanas.

En la imagen A se muestra todo el material ocupado (hojas, frutos, estiércol), se tomó el mismo día que se elaboró. En la imagen B, se tomó a la semana 2 y se observa que gran parte del material vegetativo se degradó. En la imagen C, el material aún no termina su degradación, sin embargo, es notorio el cambio con respecto a la imagen B. La imagen D, se tomó en la 4^o semana y se notó que la materia que se incorporó esta degradada, sin embargo, se encuentran terrones que aún continúan en descomposición. A pesar de esto, se puede cribar para separar esos terrones y utilizar el resto de materia orgánica y los terrones utilizarlos en la próxima composta a realizar.

La obtención de este material compostado puede ser utilizado a gran escala para incorporar en suelos agrícolas deficientes en materia orgánica lo cual permite mejorar las características físicas y químicas del suelo. Adicionalmente se puede utilizar en la implementación de huertos urbanos y/o en la propagación de plantas ornamentales. **CA**

José Francisco Díaz Nájera, Profesor-investigador.



Sergio Ayvar Serna, Profesor-investigador.



LANZAMIENTO ZAFRIÑA 2021

EL MÁS NUEVO SÚPER PRECOZ

El nuevo híbrido B2702VYHR combina Súper Precocidad y Calidad de Granos.

Además de la Amplia Adaptación, Elevada Sanidad y Tolerancia a la Cigarrita, presenta excelente Stay Green, que resultan en alto Potencial Productivo.



Leptra®

La tecnología Leptra®, con su amplio espectro, es la mejor opción para auxiliar en el control de las principales orugas. Es una excelente opción para más seguridad y rentabilidad del cultivo del maíz.



Agrisure Viptera® es una marca registrada y utilizada bajo licencia de Syngenta Group Company. La tecnología Agrisure® incorporada en estas semillas se comercializa bajo la licencia de Syngenta Crop Protection AG. Tecnología de protección contra insectos Herculex® desarrollada por Dow AgroSciences y Pioneer Hi-Bred. Herculex® y el logo Hx son marcas registradas de Dow AgroSciences LLC. LibertyLink® es marca registrada de BASF. Todos los herbicidas/químicos utilizados con este producto deben estar debidamente registrados por SENAVE y utilizarse de acuerdo con las etiquetas de herbicidas/químicos y las leyes aplicables. Roundup Ready® es una marca utilizada bajo licencia de Monsanto Company.
© .TM. SM Marcas registradas de Corteva, Dow AgroSciences, DuPont o Pioneer y de sus compañías afiliadas o de sus respectivos propietarios. ©2020 Corteva Agriscience.



Descubrí la Red AgroServices

Y generará puntos con la compra de **productos Bayer**, los mismos pueden ser canjeados por servicios y/o beneficios que ampliarán las posibilidades de tu negocio.



Suscribite en:

www.redagroservices.com



red
AgroServices

Distribuidores autorizados:

Coop. Agr. de Prod. Sommerfeld Ltda. - Compañía Dekalpar S.A. - CIABAY S.A. - Coopasam Ltda. - Cooperativa Colonias Unidas C.Vale S.A. - AGRO SILOS EL PRODUCTOR S.A. - COPRONAR Ltda. - AGRO SUSIK S.A - Monsanto Paraguay S.A. - Agropar S.R.L.



**PEQUEÑAS
PLAGAS**

**GRANDES
SOLUCIONES**

 **Elestal Neo**

syngenta