BAYER
Cripton Xpro
El agro evolucionó.
La confianza también.
Cripton Xpro.
La evolución
de la confianza.
Si es Bayer, es bueno

ACTUALIDAD DEL
CAMPO AGROPECUARIO
AÑO 20 | Nº 236 | FEBRERO 2021 | ASUNCIÓN, PARAGUAY

Infestación de la chinche marrón

Tecnomyl celebra 30 años

AGROSHOW 2021

Objetivos cumplidos

UNA JORNADA POR LOS CULTIVOS EXITOSOS.

Agro ALTONA S.A.

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

CIABAY
Agricultura en buenas manos

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

RH RETAMOZO HNOS

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

UNIJET S.A.

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

IES.

AGRICULTURA INTELIGENTE
"EL SUELO" ES TU MAYOR PATRIMONIO, SU PRESERVACIÓN ES NUESTRO COMPROMISO.

Agrofértil

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@agrofertil.com.py
agrofertil@agrofertil.com.py
www.agrofertil.com.py

SILOS Y SUCURSALES

Silo y suc. Morena'i (0983) 580 740
Tolva Ysambu (0983) 581 671
Silo y suc. Naranjito (061) 572 182 / (0984) 102 204
Sucursal Bella Vista (0767) 240 692
Silo y suc. Tirol (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

Agrofertil SA

CONTENIDO

+info en:
campoagropecuario.com.py

seguinos en:

58 NOTA DE TAPA
AGROSHOW 2021: INNOVACIÓN Y METAS CUMPLIDAS

Con el objetivo cumplido de transferir tecnología y una satisfactoria participación del público cerró Agroshow Copronar 2021. A través del nuevo formato, presencial y virtual, permitió la transferencia de tecnología y dio a conocer innovaciones y avances del agronegocio sostenible.

AÑO 20 | N° 236 | Febrero 2021

18 **SOMAX Y SYNGENTA SELLAN ALIANZA PARA DISTRIBUCIÓN DE APROVIA TURBO**

34 **JACTO MOSTRARÁ HISTORIAS MOTIVADORAS Y EXITOSAS**

38 **EL DESAFÍO DE ENFRENTAR LA DUREZA DEL AGUA**

44 **NOVEDADES Y ORIENTACIONES EN LA JORNADA DE SOJA**

ACTUALIDAD DEL CAMPO AGROPECUARIO

BOX EMPRESARIAL

22 30 años de Tecnomyl: Liderazgo en innovación, compromiso y conciencia.
28 Balpar destaca beneficios de las básculas pesa camiones.
36 Banco GNB ofrece soluciones para los cultivos de zafriña.

ENTREVISTA

26 Carlos Fernández Valdovinos
"Salimos del pozo y urge bajar el déficit fiscal"

NOTA TÉCNICA

50 Infestación de la chinche marrón *Euschistus heros (Fabricius) (Hemiptera: Pentatomidae)* plaga clave del cultivo de soja.

JORNADA DE CAMPO

52 Exitosa jornada de soja en Manitoba

PROTEGÉ TU INVERSIÓN

SEGUROS AGRÍCOLAS

COBERTURA OTORGADA:

- Granizo
- Incendio
- Reintegro de gastos de siembra 20%
- Viento

BANCO GNB CORREDORES DE SEGUROS
SEGUROS VERDES

SANCOR SEGUROS

Solicitá tu póliza al 618- 3444

BANCO GNB
Caminamos a tu lado, desde 1920.

EDITORIAL

REENCUENTRO CON LA AGROTECNOLOGÍA

Tras la larga espera y la imposibilidad de celebrar eventos presenciales por la pandemia de Covid-19, el 2021 inició con las primeras jornadas técnicas con presencia física de actores de la escena agrícola local. Respetando los protocolos y estableciendo adecuaciones sanitarias, finalmente se dio luz verde a concretar este anhelado reencuentro entre productores, técnicos, empresas proveedoras y generadoras de agrotecnologías. En enero se dieron los primeros pasos y en febrero, se constituyeron los retornos de exposiciones más amplías, como Agroshow Copronar.

Es un aliciente necesario para ir recomponiendo dentro de lo posible las diferentes actividades y estructuras que complementan y dinamizan la transferencia de tecnología y establece un vínculo para concretar negocios. La meta es ir avanzando paso a paso, sin prisa, pero sin pausa, en donde la conducta y el compromiso de cada uno será fundamental para evitar retroceder, que podría ser un golpe letal en una nueva ola, mayor incluso que en la primera. Cumplido este trámite, se deberán concentrar las fuerzas en otros puntos fundamentales del quehacer productivo.

Habrá que ver cómo se comportan los cultivos en el campo, qué tan benigno fue el clima, hubo buen acompañamiento de los mercados y otros aspectos que irán definiendo el desempeño del agro en la temporada y repetir en la medida de las posibilidades el impulso para la economía. Basta recordar datos del Ministerio de Agricultura y Ganadería (MAG) al resaltar que, pese a la pandemia, se registraron buenos niveles de exportaciones en rubros como soja, carne, arroz, sésamo, chía e incluso banana. Solo en envíos de granos y derivados se obtuvo en torno al 40 % del total embarcado al exterior.

Por de pronto, la posibilidad de seguir abriendo portones a la presencia física en los campos experimentales y a sedes de exposiciones ya es un aliciente y un golpe anímico efectivo para avanzar a la tan ansiada y necesaria recuperación en la nueva normalidad pospandemia. En donde se ratificará el concepto de encaminar las acciones hacia una mayor tecnificación y profesionalización del ámbito agrario, en donde la tecnología demostrará ser una de las aliadas más efectivas para alcanzar las metas y responder a los problemas actuales y de futuro mediato.

PRODUCCIÓN GENERAL

ARTEMAC S.A.
MARKETING & COMUNICACIONES

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 lubricates de Massey Ferguson

Otros
Lubricantes

Lubricantes
Massey Ferguson by Shell

Shell Lubricants

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

DE LA SOBERA

QUIEN CONFÍA LO HACE CON EL CORAZÓN

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

Roya confirmada en soja comercial

El Servicio Nacional de Calidad y Sanidad Vegetal y de Semillas (Senave) confirmó la detección de la enfermedad roya asiática de la soja, en cultivos comerciales de los departamentos de Alto Paraná y Canindeyú, según un informativo oficial institucional. Los trabajos de monitoreo de campo en áreas comerciales de soja, realizados recientemente, detectaron casos con diferentes niveles de severidad de la enfermedad en parcelas de las localidades de San Cristóbal, Cedrales, Santa Fe del Paraná, Santa Rita, Katuete y Puerto Adela especificó el material de divulgación. De igual forma, se aprovechó para reiterar a productores, técnicos y fiscalizadores de campo sobre la importancia de realizar al menos dos monitoreos semanales, de manera a detectar en forma temprana la aparición de la enfermedad y realizar la aplicación de fungicidas. De igual forma, la Dirección de Protección Vegetal informó que el presente ciclo de soja se ve afectado por factores climáticos propicios para la diseminación de la plaga, creando un escenario con condiciones favorables para una epidemia de magnitud importante. La aparición de la roya en el país completa este año dos décadas desde el primer caso confirmado.**CA**

Gentileza: SENAVE

El menor registro para enero

El 2021 arrancó con el menor registro que se tiene hasta el momento para enero, según se desprende del boletín mensual de la Cámara Paraguaya de Procesadores de Oleaginosas y Cereales (Cappro). En efecto, el primer mes del año cerró con 15.434 toneladas procesadas, volumen que representó una disminución del 56 % con relación a idéntico periodo del 2020 y "marca un inicio muy difícil para este año". Según el material dado a conocer, este mal comienzo "se debe a los eventos climáticos que se sufrieron durante la campaña sojera 2020/2021, que obligaron a que se den retrasos en la época de siembra para una importante zona productiva y que incluso generaron dificultad para la cosecha de aquellos productores que sembraron sin estos retrasos" (sic). A esto se sumaron los problemas generados por el clima que pueden complicar igualmente los números finales de febrero, más los constantes cambios en las reglas para el sector industrial que genera falta de previsibilidad y con impactos negativos en las temporadas 2019 y 2020, se indicó. Otro aspecto igualmente dado a conocer fue que el ingreso de divisas en enero creció un 23 % respecto al primer mes del 2020, situación que tendría su argumento en el aumento de los precios internacionales de los granos y los productos industrializados. Igualmente se informó que el volumen de granos, aceite, harina y cascarilla de soja exportado en enero, constituyó el peor registro del complejo sojero embarcado al exterior desde el 2011. **CA**

Elaboración propia. Fuente: CAPPRO. Cifras en MM Ton.

#1
JOHN DEERE
MARCA LÍDER
MUNDIAL EN
COSECHADORAS DE
CAÑA DE AZÚCAR

SOLUCIONES
PARA EL PRODUCTOR DE
CAÑA DE AZÚCAR

CH570
+
RESPALDO POSVENTA

ASESORAMIENTO DEL ESPECIALISTA EN EL RUBRO
DANIEL BRITOS

AHORRO Y TRANQUILIDAD CON NUESTRO LABORATORIO DE ANÁLISIS DE ACEITE

ASISTENCIA TÉCNICA CALIFICADA Y PAQUETES DE SERVICIOS

KUROSU & CIA.

Comunicate con nosotros al **0983 123170**
www.kurosu.com.py

JOHN DEERE

Ineficiencia productiva e impacto ambiental

Gentileza: INBIO

El Think Tank Ecomodernista con sede en California (EEUU) del Breakthrough Institute, en conjunto con Matin Qaim, de la Universidad de Goettingen (Alemania) publicaron recientemente un estudio donde revelaron que la no utilización de cultivos genéticamente modificados generó 33 millones de toneladas más de CO2 al año, sólo en Europa, donde actualmente no está permitido usar este tipo de tecnología, divulgó el Instituto de Biotecnología Agrícola (Inbío). La prohibición por países europeos del uso de transgénicos estaría teniendo un costo ambiental alto, porque la agricultura que realizan no aporta a la mitigación climática ni colaboraría con la Agenda de Desarrollo Sostenible, considerando que al no utilizar variedades con resistencia y/o tolerancia a las plagas y/o herbicidas, sus rendimientos disminuyen por lo que deben recurrir a una mayor área de tierra para mantener una producción, siguió el relato. Además, al recordar que agricultores de Norte y Sudamérica adoptaron cultivos transgénicos desde finales de la década de 1990 también se indicó que, según el análisis, durante las décadas siguientes el carbono adicional emitido por países de la Unión Europea sería de cientos de millones de toneladas. En tanto, un reciente artículo publicado por el ex ministro de Agricultura y Ganadería de Paraguay, Alfredo Molinas, actual asesor agroambiental especializado de la Unión de Gremios de la Producción (UGP) da cuenta que los niveles de emisión de GI en la agricultura paraguaya están en sintonía con los parámetros de producción sustentable y se está avanzando en la mitigación del impacto ambiental. Según el artículo, Paraguay produce 0,10 Ton/ha y aseguró que con esos números los efectos en el cambio climático son "totalmente insignificante". En Paraguay se cultivan soja, maíz y algodón genéticamente modificados. **CA**

PROVITTA SEED PACK TS

AQUÍ COMIENZA EL ÉXITO DE SU CULTIVO

curasemillas
BELLATOR
Tiofanato metílico 30% ULTRA FS
Fludioxonil 5%
Trifloxystrobin 5%

curasemillas
HURACAN 25FS
Fipronil 25%

REGULATOR tm
Fisioactivador

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

PROVITTA NOD
Inoculante
Bradyrhizobium japonicum

TRATAMIENTO PARA 1.000KG DE SEMILLAS

PROGRAMA ENERGY FIELD

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

tecnomyl

Se extiende periodo de siembra para producir semillas

La fecha límite de siembra de soja para producción de semillas fue extendida, de manera excepcional, hasta el 1 de marzo, informó el Servicio Nacional de Calidad y Sanidad Vegetal y de Semillas (Senave), según un material de divulgación de la agencia oficial de noticias IP Paraguay. Conforme los datos dados a conocer, la Dirección de Semillas del organismo fitosanitario aclaró que la medida fue adoptada, atendiendo el retraso que afecta a la siembra de los cultivos semilleros del rubro como consecuencia de condiciones climatológicas adversas. La medida amplía el periodo inicial de siembra y mantiene vigente el cronograma de cumplimiento de requisitos para productores de semilla de soja. El mismo establece que los interesados cuentan con un máximo de 30 días corridos después de la siembra, para presentar las documentaciones requeridas; la solicitud de producción, la autorización del obtentor para variedades protegidas y el certificado de origen de la semilla. Además, contempla la presentación de inspecciones de campo, así como la disponibilidad de semillas, indicó IP Paraguay. **CA**

Apoyo a sistema de tránsito terrestre fronterizo

La Cámara Paraguaya de Exportadores y Comercializadores de Cereales y Oleaginosas (Capeco) instó a no modificar el sistema de tránsito terrestre en puente fronterizo. En efecto, según un material de divulgación del gremio, la organización "valora y elogia el sistema de tránsito de camiones empleado en la frontera con Brasil, en el cruce del puente internacional de la Amistad, entre Ciudad del Este y Foz de Iguazú, que permitió el paso de alimentos en forma fluida al vecino país en los últimos meses", se indicó. Ante la iniciativa de ciertos sectores de cambiar este sistema, la Capeco sostiene que, debido a la cantidad importante de camiones que actualmente van a Brasil, se debe mantener este esquema aplicado para el normal funcionamiento de las exportaciones e importaciones de productos. Destaca igualmente que luego de la implementación de medidas acordadas el 26 de noviembre pasado, la circulación de vehículos entre Paraguay y Brasil no registró ningún inconveniente. Incluso, por el contrario, se resaltó que mejoró el tráfico. Conforme a los datos, Brasil representa actualmente el principal destino de exportaciones paraguayas de maíz, trigo y arroz y el segundo mayor mercado para la soja.**CA**

Retrasos en transporte de granos

Productores del departamento de Itapúa están molestos por los constantes controles y pedidos de coima por parte de los oficiales de Patrulla Caminera que se instalan principalmente en la ruta sexta, que conecta Colonias Unidas con Encarnación y Ciudad del Este, según informó la Unión de Gremios de la Producción (UGP). "Cualquier demora del camión en el viaje de chacra para descargar en los silos genera paralización del trabajo de las máquinas en plena cosecha. Hay como 3 a 5 controles antes de llegar a Pirapó. Hacen demorar demasiado el transporte de carga de granos y nos retrasan. Además, te quieren multar por cualquier cosa, muchas veces ni siquiera tienen razón, pero es evidente que quieren dinero, quieren coimear y no queremos caer en eso", expresó Jorge Pleve, uno de los representantes de la Coordinadora Agrícola del Paraguay en Capitán Miranda, asociada a la UGP. Entre tanto, Hernán Bronstrup, productor de la zona e igualmente representante de la coordinadora manifestó desde Pirapó que ya se hizo una reunión con el jefe regional de la Patrulla Caminera para acordar el paso fluido de los camiones de granos. "Hicimos un acuerdo mutuo entre el sector productivo y la Caminera acerca de algunas salvedades en el tránsito, ahora ellos no están respetando nuestro acuerdo y queremos acudir al ministro de Obras Públicas, Arnoldo Wiens, para solucionar este tema", comentó. **CA**

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

CAÑA DE AZÚCAR

Promisorios materiales

Dentro de los trabajos de investigación agrícola oficial desarrollado el año pasado, se resaltó el abordado para identificar líneas promisorias en caña de azúcar. Según el informe de gestión del Instituto Paraguayo de Tecnología Agraria (IPTA), se observaron materiales con mayor rendimiento agroindustrial y mejores características agronómicas en 22 materiales genéticos, además de proceder a la identificación y selección de variedades por su alto rendimiento y ciclos de maduración, tanto las tempranas, como medias y de media a tardías.

FORESTAL

Fortalecer embarques al exterior

El ámbito forestal paraguayo inició el año con el objetivo de fortalecer las exportaciones del sector atendiendo el incremento de la inversión en los últimos años, según se supo de datos oficiosos de la Federación Paraguaya de Madereros (Fepama). Igualmente para acrecentar ese objetivo, desde el Instituto Forestal Nacional (Infona) se informó que enero cerró con un volumen de ventas al exterior por arriba de los 5 millones de dólares FOB. Es de recordar que en diciembre se embarcaron solo en maderas un valor superior a 15 millones de dólares, nivel muy por debajo de décadas atrás.

AGROEXPORTACIONES

Más de USD 3 mil millones por complejo sojero

El 2020 cerró con un incremento de casi 600 millones de dólares en ingreso de divisas por el complejo sojero paraguayo, al registrarse unos 3.252,57 millones de dólares por las exportaciones de grano, aceite, harina y cascarilla de soja. Un incremento del 1,2 % con respecto al promedio de los últimos tres años y representar un 38 % de todo lo generado por los envíos al exterior, según el boletín informativo de la Cámara Paraguaya de Procesadores de Oleaginosas y Cereales (Cappro) correspondiente a diciembre.

SOJA

Optimismo ante rendimientos

El clima se mostró más benevolente en las últimas semanas y esto alienta al optimismo por parte de los agricultores, sobre todo productores de soja, según reportes de la Coordinadora Agrícola del Paraguay, informó la Unión de Gremios de la Producción (UGP) a mediados del mes de febrero. Las lluvias de enero permitieron completar mejor el desarrollo de los cultivos. A esto se suma la expectativa favorable por los buenos precios del mercado. El boletín igualmente resaltó el interés de los pequeños agricultores por la oleaginosa.

CARNE

Buen arranque en envíos

Paraguay inició el 2021 con más de 21 mil toneladas de carne bovina exportadas, constituyéndose así en uno de los arranques mayores en varios años, según informó la agencia oficial de noticias IP Paraguay, según datos del Servicio Nacional de Calidad y Salud Animal (Senacsa). El volumen registrado representó un incremento del 2,7 % comparativamente y se convirtió en el mejor comercio en la última década, se indicó. Esto dio pie a las autoridades veterinarias a mirar con buena proyección el negocio de la carne para el mercado internacional.

GIRASOL

Demora en las labores de cosecha

A la fecha se ha recolectado el 13,7 % del área apta con esta oleaginosa, luego de un progreso intersemanal de las labores de solo 1,2 puntos porcentuales, debido a las demoras en el secado de los granos y la dificultad para entrar en los lotes en el centro y norte del área agrícola, producto de la elevada humedad ambiental.

Estas condiciones mantienen una demora interanual de 20,6 pp. Respecto al área remanente, concentrada fundamentalmente al sur de la región agrícola, se informan focos con fallas de polinización en cuadros tempranos, al tiempo que la restricción hídrica podría afectar negativamente el llenado de los cuadros tardíos, comprometiendo la actual proyección de 2,9 M tn a nivel nacional.

PECUARIA & NEGOCIOS

16 años de experiencias renovadas

Vamos cambiando, pero con la misma **esencia**

www.pecuariaynegocios.com.py

@revistapecuariaynegocios

Fuente chacra

Tregua con el campo, por el momento

El presidente Alberto Fernández recibió a la Mesa de Enlace que reúne a las gremiales del campo y acordó hacer una revisión sobre la cadena de producción y comercialización agroindustrial para determinar los costos e incidencias en el precio final de los alimentos.
Al término de la reunión, el ministro de Agricultura, Luis Basterra explicó que hubo una suerte de mala interpretación respecto de los dichos públicos del presidente, Alberto Fernández, cuando días anteriores señaló que el Estado contaba con herramientas para desacoplar los precios internos de los internacionales, como lo son las retenciones o la implementación de cupos de exportación, cuestión que motivó el pedido de audiencia de la Mesa de Enlace.
Jorge Chemes, de Confederaciones Rurales Argentinas (CRA), indicó que "va a haber una continuidad de reuniones porque hay que analizar cómo están funcionando las cadenas, porque el problema está dentro. Se entendió que nuestra participación en el precio final es baja, por lo que el problema está en el resto de la cadena".

LÁCTEOS

la carga impositiva más alta del mundo

La Mesa de Enlace se refirió a la situación actual de la lechería y consideró que la actividad pasó de "emblemática a economía regional en peligro de extinción", y subrayó que el Programa de Precios Cuidados potenció la crisis del sector. Desde mediados de 2020 el productor está recibiendo un precio insuficiente por su leche en tranquera de tambo, denuncia el comunicado.
Actualmente, con los $21,36 por litro pagados en tranquera no se llegan a cubrir los costos de producción, que están dolarizados en un 80%; además, la carga impositiva es muchísimo más alta que en el resto del mundo, señalan los productores.
Más aún, indican que en el contexto global actual, los productores argentinos son los que reciben el precio más bajo, USD 0,24 por litro, muy lejos de los USD 0,33 por litro históricos que se requieren para cubrir los costos de producción promedio. En Brasil, por caso, se pagan hasta USD 0,44 por litro, con costos equivalentes y/o menores a los nuestros, detallan los hombres de campo.

Córdoba superó el récord histórico de exportaciones de maní

La provincia de Córdoba alcanzó en 2020 un récord histórico en la producción y exportación de maní, informaron fuentes gubernamentales tras los datos obtenidos de un relevamiento realizado por el Instituto Nacional de Estadísticas y Censos (Indec).
El año pasado se exportaron 840.000 toneladas de maní, y las ventas al mercado internacional generaron 1.070 millones de dólares, detalló un comunicado de la provincia.
El ministro de Industria, Comercio y Minería provinvial, Eduardo Accastello, destacó que las gestiones realizadas en 2020 ante el Gobierno nacional significaron un importante aporte para el desarrollo de la industria del maní.
"Gracias a esas negociaciones se logró reducir de 12% a 7% las retenciones al maní, lo que le significó a la industria cordobesa un ahorro de 50 millones de dólares, que se reinvirtieron traduciéndose en más producción, competitividad y ventas récord al exterior", aclaró el funcionario.

FAENA

Uno de los peores eneros de los últimos 42 años

En enero de 2021 la faena de hacienda vacuna se ubicó levemente por encima del millón de cabezas. Fue uno de los peores eneros de los últimos 42 años. El factor principal fue la caída de oferta de hacienda terminada, afectada también por los conflictos gremiales de los transportistas, señala un informe de la Cámara de la Cámara de la Industria y el Comercio de Carnes y Derivados de la República Argentina -CICCRA-.
La caída de la oferta en el mercado de Liniers fue del 18,3%. La participación de las hembras en la faena total se ubicó en 45%, es decir en el límite superior del rango compatible con el sostenimiento del rodeo vacuno.
Mientras que en el primer mes del año la faena total ascendió a 1,002 millones de cabezas de hacienda vacuna, en términos interanuales experimentó una caída de 12,4%, que se hacen 14,4% cuando se corrige la serie por el número de días laborables.
En concreto se faenaron 142.027 cabezas menos que en enero de 2020. En la perspectiva histórica, enero de 2021 fue uno de los que menor nivel de actividad mostró, puntualiza el informe.

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

Somax y Syngenta sellan alianza para la distribución de Aprovia Turbo

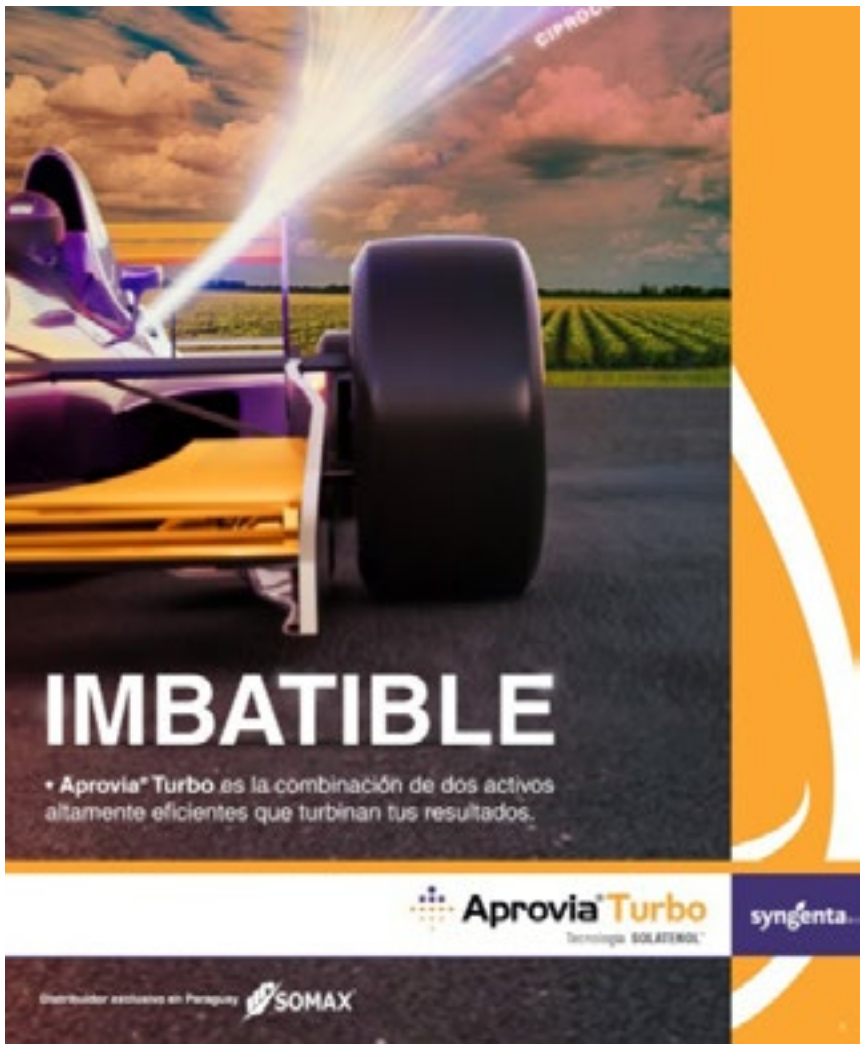
Las empresas Somax Agro y Syngenta presentaron su alianza estratégica para la comercialización exclusiva en el país del nuevo fungicida Aprovia Turbo. Fue el 5 de febrero en el hotel Marambaia de Ciudad del Este, que contó con representantes de ambas compañías.

La ocasión fue aprovechada para realizar una intensa capacitación al equipo comercial de Somax, quienes se encuentran listos para el desarrollo del producto en el campo con los productores.

Aprovia Turbo es el nuevo fungicida que dispondría para el mercado paraguayo Syngenta. Este producto, en fase final de registro, es la combinación de dos activos: el Solatenol con mezcla de Ciproconazole. El Ing. Agr. Marcos Martínez, gerente de la línea de fungicidas de Syngenta Paraguay – Bolivia, manifestó que la tecnología Solatenol ha dado muchos beneficios al productor hasta la actualidad. "El Aprovia Turbo viene a posicionarse dentro del programa de fungicidas de Somax, el cual será indicado hasta dos aplicaciones haciendo foco en la aplicación inicial R1, en el estado inicial reproductivo de la soja buscando dar un efecto preventivo", explicó.

Martínez aseguró que el nuevo producto es una buena opción ante una presión de roya tempranera de siembras realizadas en setiembre y octubre, debido a la flexibilidad que aporta el Ciproconazole en el manejo de enfermedades. Es recomendando su aplicación con multisitios para el manejo de resistencia, "Aprovia Turbo es un excelente complemento final al portafolio que Somax Agro cuenta en la actualidad", resaltó.

El nuevo fungicida ya se encuentra disponible dentro de la red comercial que Somax Agro dispone en diversos puntos del país. **CA**



Dermacor®

TRATAMIENTO DE SEMILLAS

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 elasmo y la oruga cogollera, proporcionando importantes beneficios, entre ellos un excelente mantenimiento del stand de plantas.

+120 kg/ha PROMEDIO

50 mL – 100 mL **DOSIS Flexibles**

Dosis flexibles de 50 mL y 100 mL por 100 kg de semillas, dependiendo de la plaga.

DERMACOR®
PROTECCIÓN PARA QUIEN PIENSA EN GRANDE.

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.

CORTEVA™ agriscience

™ ® Marcas registradas de Corteva Agriscience y de sus compañías afiliadas. © 2021 Corteva.

Versatilis®
Máximo control en roya.
- Acción curativa.
- Posee una baja dosis y es fácil de transportar.
- Formulación amigable.
BASF
We create chemistry

SOLUCIONES PARA EL CULTIVO DE SOJA

30 AÑOS DE TECNOMYL

Liderazgo en innovación, compromiso y conciencia

Con un marcado perfil industrial de alta tecnología, Tecnomyl apunta a satisfacer las necesidades de los agricultores en lo referente a sanidad vegetal y nutrición. Presente también en Brasil y Bolivia, fue la primera empresa paraguaya de defensivos agrícolas en producir sus propios ingredientes activos.

En el departamento Central, a 30 kilómetros de Asunción (capital del país), se encuentra la ciudad de Villeta. Con casi 1.000 kilómetros cuadrados y poco más de 40.000 habitantes, se posiciona como el centro portuario e industrial del Paraguay. Allí, Tecnomyl se constituye en una de las mayores industrias nacionales.

Tecnomyl, fundada en 1991, celebra sus primeros 30 años de vida corporativa. Fue la primera empresa paraguaya de defensivos agrícolas en desarrollar un portafolio robusto e innovador de productos, también es pionera y líder en reciclaje de envases vacíos, produciendo pellets utilizados en la fabricación de accesorios para instalaciones eléctricas a través de un sistema que tiene como objetivo proteger el medio ambiente y sim-

Evolució

P

Apro
algod
y que
Esto
perm
durar
La pl
centr
contr
adem
que c
preci

Stara
Evolución Constante

PRINCESA

EXCELENTE COPIADO DEL TERRENO Y HOMOGENEIDAD EN EL PLANTÍO

plificar el trabajo del productor. Líder en su segmento, destaca por su fuerte compromiso social, su enfoque en la sostenibilidad productiva y ambiental y su vocación permanente e innovadora.

Tecnomyl pertenece al Grupo Sarabia, que lidera en Paraguay los segmentos de prestación de asistencia técnica, acopio y comercio de granos, venta de insumos para la agricultura y producción de defensivos agrícolas. Por medio de sus 2 empresas insignia, Tecnomyl y Agrofértil, el grupo empresarial también implementa acciones de asistencia social a sectores vulnerables, de apoyo técnico a pequeños productores agrícolas y de cuidado del ambiente en las comunidades en donde actúa.

ESTÁNDARES DIFERENCIADOS DE CALIDAD

Creada para ayudar a producir más y mejores alimentos, Tecnomyl genera y comercializa productos con certificaciones internacionales y los más altos estándares de calidad. Desde sus inicios, apuntó a la satisfacción de las necesidades del mercado de agroquímicos, utilizando materias primas de primera calidad provenientes de China y India.

Tecnomyl se ha posicionado como un generador y distribuidor seguro y confiable de diversas líneas de productos utilizados para la producción de alimentos. Gracias a su incansable trabajo y constante evolución en sus procesos, Tecnomyl, ha sido premiada y reconocida internacionalmente con el respaldo de las certificaciones de calidad ISO 9001. También el sello de calidad ISO 14001 constituye una garantía del esfuerzo corporativo y del empeño puesto por la empresa en el cuidado del ambiente.

La empresa es pionera en Paraguay en el desarrollo de un sistema regional de recolección y reciclaje de envases vacíos de defensivos agrícolas y fertilizantes, mediante la gestión para su reaprovechamiento. Y sus sistemas de tratamiento de residuos de efluentes líquidos y de productos sólidos llevan a resultados finales con óptimos niveles de cuidado y eficiencia.

Innovación, la palabra clave

Una de las principales políticas corporativas del Grupo Sarabia es la innovación. En ese marco, Tecnomyl promueve la presentación de proyectos innovadores por parte de colaboradores de diferentes áreas de la empresa. En 2020, se llevó a cabo la 3ª edición del Concurso de Sustentabilidad Tecnomyl, siendo premiados los 3 mejores proyectos, que a futuro se implementarían en la empresa. El mismo se realizó con el apoyo del departamento de Innovación del Grupo Sarabia.

"El concurso demuestra que los proyectos de innovación no son algo teórico para nosotros. Realmente queremos implementar proyectos surgidos de las ideas de los colaboradores", destacó José Marcos Sarabia, CEO del grupo empresarial. "Tenemos cerca de 400 colaboradores en Tecnomyl, y esperamos más proyectos innovadores que nos ayuden a seguir creciendo".

POR UN AMBIENTE MÁS VERDE

Para Tecnomyl, la sustentabilidad no es sólo una palabra de moda, sino su principio rector en las dimensiones económica, social y ambiental. Uno de sus últimos proyectos apunta a disminuir el uso de plásticos en sus dependencias, mediante el diseño y la provisión de vasos retráctiles de silicona, que fueron entregados a los colaboradores de todas las empresas del Grupo Sarabia. Se trata de un producto compuesto en un 100% por silicona con certificación FDA. Con esta iniciativa, se apunta a economizar más de 2 millones de vasos por año, evitando que varias toneladas de plástico vayan al ecosistema de gestión de residuos. "Acciones como ésta demuestran concretamente la visión que la empresa tiene sobre la sustentabilidad", agregó José Marcos Sarabia.

POR UNA VIDA MÁS VERDE

"Nuestro programa Viví más Verde incluye un trabajo ecológicamente correcto para minimizar los impactos ambientales, agregando el cumplimiento de las normas ISO a las que adherimos", destacó el Gerente de Marketing de Tecnomyl, Walmor Roim. "El proyecto Viví más Verde consiste en promover acciones de concientización de los colaboradores, de los clientes y de la sociedad en general, para que tengamos un futuro más sustentable".

La preservación ambiental implica tareas concretas, principalmente, "promoviendo la segregación de la basura para reciclaje y la reutilización de lo aprovechable, así como también para darle otro uso a los desechos orgánicos", siguió Roim. "Esto se hace tanto a nivel del hogar y de las oficinas, como también en la industria. Todos los cambios promovidos y realizados en la industria están totalmente dirigidos a eso. Dentro de nuestra política de innovación, Viví más Verde es una plataforma totalmente orientada a la sustentabilidad", concluyó.

Líder nacional en la formulación y distribución de defensivos agrícolas, Tecnomyl realiza permanentemente actividades como la segregación de residuos sólidos de acuerdo a sus características, tratamiento fisicoquímico de efluentes, máximo aprovechamiento de la luz natural en las instalaciones, optimización del consumo de agua y energía y utilización de tecnologías de punta para control de olores y emisiones de gases. También trabaja para "reducir la huella de Carbono", dentro de un Plan Socioambiental y de Seguridad; reutilizando, reciclando y reduciendo al máximo el uso de materiales, incluyendo su Plan para Prevención de Derrames.

Iniciativa global, compromiso local

Tecnomyl apoyó los esfuerzos de la Organización de las Naciones Unidas para la Agricultura y la Alimentación (FAO) para la declaración de 2020 como Año Internacional de la Sanidad Vegetal, implementando a nivel nacional una campaña de concientización (de productores, técnicos y público en general) sobre la importancia de las buenas prácticas ambientales y productivas.

En el marco del proyecto Juntos Sumamos del Grupo Sarabia para mitigar los efectos de la pandemia global de Covid-19, Tecnomyl potenció las capacidades del sistema de salud pública del Paraguay. Esto, mediante la donación de insumos hospitalarios y equipos de protección sanitaria para las unidades de atención de la salud y de servicios públicos en general. La empresa también colaboróen la construcción y equipamiento de laboratorios de análisis y centros de atención para enfermedades respiratorias.

En lo referente a la mitigación social de los impactos económicos de la pandemia, Tecnomyl donó en diversas oportunidades alimentos a comunidades vulnerables asentadas en las regiones en que la empresa opera. La campaña incluyó inversiones por valor de 400.000 dólares en total, en los frentes de apoyo a la estructura de atención pública de la salud y soporte de emergencia a las comunidades carenciadas.

COMPROMISO RECONOCIDO

"Junto con mis hermanos Paulo y Antonio Sarabia, desde los inicios de nuestro grupo empresarial buscamos aportar soluciones a las necesidades de la comunidad", expresó José Marcos Sarabia. "Y en el año 2020 empezamos a trabajar en un proyecto al que le dimos el nombre de Juntos Sumamos. Su objetivo era apoyar al país para enfrentar la pandemia. Y terminamos enfocando nuestro proyecto hacia la compra de insumos sanitarios y alimentos de Paraguay con los que pudiéramos ayudar".

Por las acciones mencionadas, el Ministerio de Salud Pública y Bienestar Social del Paraguay reconoció, por intermedio de su 10ª Región Sanitaria, al Grupo Sarabia y sus empresas como "actor clave" en la lucha contra la propagación de la pandemia de Covid-19.

Como parte del Grupo Sarabia, Tecnomyl marca el camino para otras empresas… mostrando que producir con un enfoque sustentable y realizando acciones que nos beneficien a todos es posible y también viable. Como hizo siempre, desde que nació como la industria formuladora líder de agroquímicos en un país que no deja de crecer. Porque Tecnomyl es una industria comprometida con el futuro y con las personas.

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 Tecnomyl y Agrofértil. Sus directivos José Marcos Sarabia, Paulo Sarabia y Antonio 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**

Salimos del pozo y urge bajar el déficit fiscal

Carlos Fernández Valdovinos, doctor en economía, ex presidente del BCP y actual director de banco BASA, en su análisis de la realidad económica y de las perspectivas para el 2021, afirmó que estamos saliendo del pozo. Paraguay proyecta un crecimiento de más del 4% y urge revertir el déficit fiscal.

_ CAM: ¿Cuál es la perspectiva de la economía para el 2021?

_ Fernández: Los efectos de la pandemia lo seguimos sintiendo, ha sido un golpe muy duro no solo para el Paraguay, sino a nivel global. Lo positivo es que lo peor ya ha pasado y estamos en un proceso de franca recuperación.

En la medida que pasa el tiempo pareciera ser que la recuperación es más fuerte de lo inicialmente esperado. Son dos buenas noticias, ya salimos del fondo del pozo y segundo estamos saliendo más rápido de lo que pensamos inicialmente a nivel global y local.

Pero no todo el mundo está saliendo del pozo a la misma velocidad. Hay sectores que siguen siendo afectados y allí vamos a recurrir a políticas de apoyo a sectores que están mucho más golpeados de lo que están viendo ya la luz al final del túnel.

_ CAM: ¿Quiénes son los más golpeados?

_Fernández: Los más golpeados son todos los que implique contacto con la gente, los servicios, los shopping, entretenimientos, turismo, restaurante, hoteles, etc. Estos están muy golpeados todavía, no representa una gran parte del tamaño de la torna económica, pero significan mucha fuente de trabajo. Esto es muy importante, de que no veamos solo a nivel macro, sino tenemos que ver la parte laboral, porque finalmente las políticas públicas son para la gente y tenemos que empezar a mirar un poco mejor a esos sectores que aún están rengueando.

_ CAM: ¿Cómo está la política fiscal?

_Fernández: Es preocupante, porque el gran ajuste que se hizo fue sobre la espalda del sector privado. El sector público tuvo algunos ajustes, pero ha sido muy marginal y, de hecho, se han llegado a niveles de endeudamiento que empiezan a preocupar de aquí para adelante. Todavía es sostenible, pero sí me preocupa de aquí para adelante.

Carlos Fernández Valdovinos, doctor en economía, ex presidente del BCP y actual director de banco BASA.

_ CA: ¿Qué implica salir del pozo más rápido de lo previsto?

_ Fernández: Eso implica recalcular nuestro rumbo. Cuando las circunstancias cambian, porque estamos mejor de lo esperado inicialmente, entonces las políticas también deberían cambiar. No podemos seguir con el mismo ritmo de

endeudamiento que tenemos, necesitamos llegar a un equilibrio fiscal lo más pronto posible para evitar desperdiciar la ventaja que tenia Paraguay en la región, que era el de tener políticas macroeconómicas muy sólidas.
Al cierre del 2020 tuvimos un déficit fiscal de 6,2%, un número casi 4 veces más del límite máximo de la ley de responsabilidad fiscal, justificada de cierta manera. Pero si ahora estamos hablando de que el Paraguay va a crecer entre 4% y 4.5% hay que revertir el curso de ese déficit fiscal que lleva a un mayor endeudamiento.

_ CA: ¿Qué deben hacer los gobernantes?
_ Fernández: El crecimiento económico previsto para el 2021 está entre el 4% y 4,5%. Va a ser un buen año, pero con algunos detalles, que no todo el mundo va a estar tan bien como amerita un 4% a 4,5% de crecimiento. Tenemos que estar atentos a la distribución de este crecimiento económico.
Este crecimiento no va ser tan bueno como se manifiesta, ya que venimos de dos años malos, la última vez que crecimos fue en el año 2018. A partir de ahí tuvimos cero crecimiento y después una contracción de -1%, entonces el 4,5%, en tres años te da un 3,5% de crecimiento, entonces dividido 3, es básicamente 1% por año, es pésimo para el ritmo al que Paraguay está acostumbrado. Entonces en el mediano plazo no es algo para celebrar, pero es para ser optimista para decir que lo peor pasó. Necesitamos ver la voluntad del gobierno para bajar ese déficit al 4% o menos de 4%.

_ CAM: ¿Cuál es el crecimiento económico previsto?
_ Fernández: El crecimiento económico previsto para el 2021 está entre el 4 y 4,5%. Va a ser un buen año, pero con algunos detalles, que no todo el mundo va a estar tan bien como amerita un 4 a 4,5% de crecimiento. Tenemos que estar atentos a la distribución de este crecimiento económico.
Este crecimiento no va ser tan bueno como se manifiesta, ya que venimos de dos años malos, la última vez que crecimos fue en el año 2018. A partir de ahí tuvimos cero crecimiento y después una contracción de -1%, entonces el 4,5%, en tres años te da un 3,5% de crecimiento, entonces dividido 3, es básicamente 1% por año, es pésimo para el ritmo de que el Paraguay está acostumbrado. Entonces en el mediano plazo no es algo para celebrar, pero es para ser optimista para decir que lo peor pasó. Necesitamos ver la voluntad del gobierno para bajar ese déficit al 4% o menos de 4%.

_ CAM: ¿Cómo se comportaría el dólar?
_ Fernández: Proyectamos el cambio del dólar a Gs. 7.000, eso es estabilidad, quiere decir que el dólar no va a ser un dolor de cabeza, porque se espera que la moneda norteamericana se deprecie frente a todas la monedas.

_ CAM: Su percepción sobre el mercado global de productos agrícolas.
_ Fernández: Veo positivo. China se ha recuperado, el único que ha crecido, una economía significativa. El mercado del agro está afectado por el comportamiento chino y básicamente en forma particular su sector porcino, que este año están empezando a crecer nuevamente, que va a demandar fuertemente la materia prima que producimos que son soja y maíz. Vemos que los precios de los commodities están más elevados que antes. Van a ser buenos años para el sector agrícola y esperamos que no haya tanta apreciación del guaraní frente al dólar y se genere utilidad para el sector agrícola. **CA**

BALPAR destaca beneficios de las básculas pesa camiones

Las básculas pesa camiones son elementos esenciales y uno de los pilares más importantes de las empresas agroindustriales y productores locales de porte pequeño y mediano. Las mismas otorgan seguridad y control a sus transacciones comerciales, ya que verifican el peso de su camión pudiendo así contrastar el peso del mismo con otras básculas. También aportan eficiencia para realizar controles internos, compra de insumos para su producción o para realizar entrega a clientes.

La firma BALPAR S.A (Balanzas Paraguayas) cuenta con una zona de testeo dentro de su predio con el fin de complementar los trabajos de implementación del laboratorio de calibración de masas, conforme a la norma ISO / IEC 17025. Mediante esto, BALPAR S.A. estará testeando sus básculas para camiones con pesas homologadas y calibradas hasta un 50% de su fondo de escala de la capacidad de la báscula, garantizando una mayor precisión en el pesaje de estos equipos.

Dentro de la zona de testeo también se realizan demostraciones de pesadas para clientes interesados en adquirir este equipo. La exactitud y la precisión de la báscula es un factor determinante a la hora de realizar transacciones comerciales, es por ello que todas las calibraciones son realizadas con pesas certificadas por el Instituto Nacional de Tecnología, Normalización y Metrología (INTN).

"El objetivo de realizar estas demostraciones es que el cliente pueda tener una experiencia cercana con la Báscula Pesa Camiones, comprobar la calidad de nuestros equipos y todo el equipo humano que tenemos a disposición para realizar el asesoramiento correspondiente y el seguimiento en el área de post venta", Indicó Cristian Postel, Gerente de Cuentas Claves de BALPAR S.A.

"Además a mediano y corto plazo tenemos previsto contar con un lugar totalmente preparado para realizar un recorrido por las instalaciones en zonas de producción y un espacio para poder visualizar nuestro laboratorio de calibración con equipos totalmente modernos y vanguardistas", recalcó Postel. **CA**

Cristian Postel, Gerente de Cuentas Claves de Balpar S.A.

SOMOS
BALPAR S.A.

MANTENIENDO EL PESO DE LA INDUSTRIA NACIONAL.

Servicio Técnico Especializado

Mantenimiento, calibración
y reparaciones en todo el pais

Variedad de repuestos.

Báscula Pesa Camiones

Ideal para el control de peso de los camiones en lugares en donde existen encierro de animales y zonas de acopio / silos.

Sistema de Pesaje Continuo SPC

Proporciona un control eficiente del material a granel.

Pesa Tanque

Sistema de control de peso en tanques, adaptables a cualquier tamaño y capacidad.

Sistema de Pesaje en Cinta Transportadora

Ideal para pesar productos a granel que se mueven sobre una cinta transportadora, útil para canteras, productores de cal agrícola y puntos de expedición/recepción.

Embolsadoras

Sistema de Carga para Bolsa Big Bag. Permiten llenar las bolsas a la capacidad deseada mediante orden de corte automático.

Báscula Plataforma con Visor de Peso

Básculas en distintos tamaños y capacidades para pesar bolsas de 30 kilos a pallets de 2000 kilos. Fabricamos en distintos tamaños y capacidades.

Av. Madame Lynch Nº 289 esq. Soriano González,Asunción
Ventas: 0991 166 277 Servicio Técnico: 0992 267 406
Tel/Fax: 021 511 475 - 021 520 072
ventas@balpar.com.py

Balpar S.A

@balparpy

www.balpar.com.py

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.*

UPLIFT TRIO

DUAS

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

UPL OpenAg™

Glymax

Presencia fuerte en el campo

LAS LIMITACIONES EXISTENTES NO IMPIDIERON LLEVAR A CABO EL TRADICIONAL EVENTO

Día de campo atípico pero muy productivo para la Cooperativa Sommerfeld

La Cooperativa Sommerfeld Ltda. acompaña el crecimiento del agro a través de diversas acciones, entre las que destaca su ya tradicional día de campo donde los socios y el público en general tienen la posibilidad de acceder a una amplia gama de propuestas orientadas a elevar el rendimiento de la producción. Debido a la pandemia por COVID-19 la dinámica del encuentro de este año naturalmente tuvo ciertas variaciones en cumplimiento con las medidas sanitarias, no obstante la jornada se desarrolló de forma satisfactoria.

En tiempos de pandemia la frase más representativa del sector productivo continúa siendo “El campo no para” y, pese a los innumerables desafíos, la convicción está puesta en avanzar hacia adelante trabajando en estrategias disruptivas para fortalecer la cadena de valor de alimentos y así abastecer a todo un país y al mundo con productos inocuos y de alta calidad.
La Cooperativa Sommerfeld en su afán de impulsar el progreso del agronegocio en Paraguay constantemente promueve acciones que tienen como objetivo generar oportunidades de crecimiento para sus asociados y a través de ellos contribuir con el desarrollo de esta gran industria. Entre las iniciativas más exitosas figura su tradicional día de campo, cuya edición 2021 se llevó a cabo el pasado 27 de enero en la Colonia Sommerfeld, ubicada en el distrito de J. Eulogio Estigarribia.
En principio el encuentro estuvo en duda debido al atípico panorama actual pero luego de un análisis más profundo -y considerando las necesidades del socio-productor- la institución optó por realizar la actividad en un formato diferente y en sintonía con todos los protocolos sanitarios establecidos a fin de resguardar la seguridad de los presentes. La muestra contó con la participación de un grupo reducido de personas e invitados especiales y más de 30 empresas, que exhibieron sus principales propuestas dando especial destaque a la genética en soja y maíz, defensivos, fertilizantes, implementos, maquinarias y otros servicios. Al margen del número de asistentes, la ocasión fue propicia para acceder a una completa gama de soluciones y conocimientos de la mano de los profesionales, quienes conjuntamente con la Cooperativa Sommerfeld pretenden dotar a los productores agrícolas y pecuarios de la zona con las mejores herramientas de modo a elevar su performance en el trabajo de campo.
Willy Bergen, gerente general de la entidad, nos explicó que la jornada busca que los socios se actualicen e informen acerca de las tendencias y nuevas tecnologías disponibles en el sector agropecuario pues la innovación trae consigo cambios positivos y se traduce en una mayor sostenibilidad a mediano y largo plazo. Asimismo, el contacto directo con los proveedores les permite aprender las buenas prácticas en el manejo de la producción en cada etapa con miras a sacarle el máximo provecho posible a sus recursos.
La Cooperativa Sommerfeld, instituida en el año 1968 sobre la base de valores como la responsabilidad, respeto, lealtad, solvencia, dedicación y constancia, hoy día constituye un referente del rubro consolidado en el país con más de 1.000 socios activos. Promueve el cultivo de trigo, soja, maíz, canola, sorgo, girasol y la producción de balanceados, además de la elaboración de harinas, fideos y aceite de soja. De esta manera refuerza su compromiso con la comunidad siempre apuntando a alcanzar nuevos hitos al tiempo en que sus asociados se benefician de la excelente gestión al recibir lo necesario para elevar su calidad de vida mientras contribuyen con el progreso de la industria en Paraguay. **CA**

Jacto mostrará historias motivadoras y exitosas en la agricultura

La Iniciativa "Nuevos tiempos, Nuevas soluciones", promovida por Jacto mostrará trayectorias exitosas de agricultores y buenas prácticas para los tiempos desafiantes.

Mostrar casos exitosos del agronegocio es la propuesta de la jornada "Nuevos tiempos, nuevas soluciones" que planea visitar agricultores y mostrar casos exitosos y buenas prácticas en la agricultura. En formatos que van desde el documental hasta transmisiones en directo dinámicas, cuyos episodios se lanzarán a lo largo del año 2021, Jacto, empresa de soluciones y equipos para agricultura, realizará una jornada para contar historias de estos personajes reales del campo y de sus perspectivas sobre el uso de tecnología, la cualificación, la responsabilidad, la eficiencia, la productividad, la sostenibilidad y el compromiso con el futuro de la actividad agrícola.

Con presencia global, la intención de la marca es conectar a las personas por medio de historias motivadoras exitosas en los cultivos y destacar el protagonismo del productor rural y los desafíos para la agricultura mundial.

"Hablar de nuevos tiempos y nuevas soluciones es trabajar para desarrollar productos y equipos que tengan sentido para el campo y que sean un instrumento de competitividad para el agricultor en Brasil y el mundo frente a un escenario más exigente y desafiante. Por eso, esta iniciativa mostrará cómo el agronegocio, del pequeño al gran productor, en Brasil y en el mundo, se basa en nuevas premisas, como la digitalización, la eficiencia y la productividad en el campo, la trazabilidad de la producción y la atención a un consumidor cada vez más activo y comprometido en prácticas y acciones sostenibles. Y nada mejor que buscar en testimonios y situaciones reales de trabajo, como lo es el día a día de hombres y mujeres en el campo" explica Wanderson Tosta, director de marketing de Jacto.

Un viaje por los cultivos exitosos- Las visitas a varias ciudades de norte a sur de Brasil están previstas a lo largo de 2021.

Toda la jornada podrá seguirse a través de las redes sociales de Jacto, como Facebook, Instagram y YouTube, y también por transmisiones en directo y de otros eventos en formato digital que mostrarán el día de los agricultores y de la agricultura, sus dificultades y percepciones, las curiosidades y costumbres de cada región visitada y las perspectivas para el futuro.

*__Obs1.__ Debido al escenario de Pandemia, se está evaluando la visita a cultivos en países donde Jacto tiene presencia internacional, como Argentina, Perú, Sudáfrica, Ucrania, Rusia y Paraguay.

**__Obs2.__ El equipo presente en la jornada sigue las medidas de seguridad y las orientaciones en relación con elcoronavirus previstas por los organismos competentes y se somete a pruebas periódicas para continuar elaborando nuevos guiones

Paraguay

- Facebook: https://www.facebook.com/JactoPY
- Instagram:https://www.instagram.com/jacto_paraguay
- Youtube:https://www.youtube.com/user/JactoAgricola
- Sitio web: www.jacto.com

Brasil

- Facebook:https://www.facebook.com/JactoBrasil
- Instagram:https://www.instagram.com/jactobrasil/
- Youtube:https://www.youtube.com/user/JactoAgricola
- Sitio web: www.jacto.com **CA**

CMP AGRO

www.cmp.com.py

Compañía Marítima Paraguaya S.A.

Asunción
Avda. Artigas 4145 c/ Gral. Delgado
Tel.: (595-21) 283 657/9 • 283 665/7
Fax: (595-21) 283 664
Cel: (0981) 176 060 • (0983) 352 029
e-mail: info@cmp.com.py

Minga Guazú
Ruta Nº 7 Km 14
Tel: (061) 505 191
Cel: (0981) 253 081
e-mail: ceste@cmp.com.py

Seguinos en

Banco GNB ofrece soluciones para los cultivos de zafriña

El Banco GNB ofrece soluciones para el agronegocio con financiamiento y cobertura de los riesgos de los cultivos y bienes, a través de las alianzas con las compañías de seguros que garantizan ventajosas pólizas para minimizar los riesgos en cualquier temporada.

Teresa Guillen, subgerente de Seguros de Banco GNB, explicó que disponen de todos los planes de financiamientos para diversos cultivos que se desarrollan en el país y en todo momento.

Destacó que estas coberturas también están disponibles para los cultivos de zafriña (que se realizan luego de la cosecha principal y antes del ingreso del invierno) y cultivos venideros, para proteger los mismos contra los riesgos localizados y multiriesgos.

Para estos productos se destaca la alianza estratégica entre Banco GNB y Sancor Seguros. "Nosotros trabajamos en forma transversal con nuestra aliada Sancor Seguros Paraguay", destacó. Explicó además que tienen convenios con siete compañías de seguro, las mejores a nivel nacional, que les permite ofrecer las coberturas más ventajosas.

"Tenemos amplia experiencia en alianza con compañías seguros. Trabajamos con soja y varios cultivos. En la presente campaña de maíz zafriña disponemos de cobertura convencional y Premium. La cobertura Premium en este cultivo es contra el riesgo de helada", enfatizó.

"Nuestra corredora se destaca por una atención personalizada y acorde a cada necesidad de nuestros clientes. Podemos desarrollar propuestas de coberturas dependiendo de la cantidad de hectáreas, la zona de ubicación, los tipos de riesgos y otros detalles para ofrecer una propuesta integral", dijo.

Detalló que, para el sector de agronegocio, además de las pólizas para los cultivos propiamente, disponen de cobertura para infraestructuras como: silos, granos acopiados, maquinarias, accidentes personales y seguros de vida.

Comentó que desde el 2008 Banco GNB viene trabajando con todas las coberturas y cada año analizan con sus aliadas las nuevas propuestas para ofrecer al sector.

La entrevistada resaltó la importancia de utilizar todos los elementos de mitigación que exista para minimizar los riesgos, por sobre todo recomendó recurrir al banco o a la compañía de seguros, porque puede ser mucho más oneroso perder los bienes que realizar las inversiones contratando pólizas.

Para conocer más sobre los servicios puede contactar a las líneas de la Corredora de Seguros
021 618 3444.

NUEVA ETAPA

Guillen conversó además sobre la nueva etapa que están viviendo institucionalmente, que consiste en la integración con otra entidad y por ende el surgimiento del nuevo Banco GNB, luego de la compra de BBVA Paraguay. "Es un paso importante, una gran oportunidad y un desafío". **CA**

Teresa Guillen, subgerente de seguros Banco GNB.

Plataforma Integral FGS

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

PILOTO AUTOMÁTICO HIDRÁULICO

AG 3000 MONITOR DE SIEMBRA

agrosystem SRL

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

www.agrosystem.com.py

PRESENTACIÓN DE RIZOSPRAY

El desafío de enfrentar la dureza del agua

Bajo la premisa que el "Desafío no está en el pH sino en la dureza", la compañía Rizobacter organizó una capacitación virtual a cargo de especialistas internacionales. El evento a distancia se desarrolló el miércoles 10 de febrero. La ocasión igualmente fue propicia para abordar las bondades del producto Rizospray, un corrector secuestrante o quelatante

La conexión prácticamente abarcó a toda la región, puesto que la bienvenida se dio desde la sede de Rizobacter en la localidad de Pergamino (Argentina) y se conectó con Diego Escobar, desde Colombia, además de contactar con Brasil y otros puntos de la zona. Se resaltó que la intención de eventos como estos acompañan a la filosofía de la compañía que busca sumar tecnologías para sumar valor en la producción.

La primera disertación estuvo a cargo de Juan Pablo Timpone, responsable de adyuvantes de Rizobacter. Recalcó que el desafío no solo está en el pH del agua, sino que además puede darse en la turbidez y en la dureza, cuya composición original pueden generar problemas en la mezcla de tanque, con la salvedad, indicó que el pH no debería considerarse como problema, cuando sí la causa podría estar en nosotros.

Recordó que entre las acciones que se realizan está el empleo de buffer (o tampón). Entre los beneficios de su uso está un mejor secuestro total de cationes con bajo riesgo de llegar a pH muy bajo; posibilita estabilizar el agua de pulverizaciones en valores óptimos y evita la ruptura y precipitación de formulaciones. Recalcó que los buffer son un gran aliado de las mezclas de tanque.

Indicó que para el caso de la turbidez en el agua, esta puede ser abordada de varias formas, pues está constituida por sólidos disueltos, siendo los más peligrosos aquellos que atraviesan los filtros de la maquinaria; se puede atacar igualmente el origen, el lavado superficial (en el caso de tajamares u otros), deposición de material volátil (para el caso de tanques) y evitar desmoronamientos (con excavaciones y perforaciones).

Instó por ello a desarrollar prácticas culturales positivas tales como el mantenimiento de fuentes de agua, secuestro en tanques de apoyo y empleo de boyas en tomas de ➔

Diego Escobar, conectado desde Colombia

El desafío no está en el pH, sino en la dureza

Esto es lo que sucede cuando mezclás tus fitosanitarios con agua dura.

Y esto, con RIZOBACTER

Quédate atento para saber más.

RIZOSPRAY Corrector Secuestrante

www.rizobacter.com

RIZOBACTER

agua superficial. Compartió datos de la Asociación Americana de Ingenieros para indicar que en análisis de calidad de agua los cationes de Ca y Mg son los más abundantes como enemigos para la agricultura. "El agua para consumo humano podría ser peligrosa con una dureza de 300 a 400 ppm, pero en el caso de la agricultura, una dureza de 120 ppm ya le afecta", sostuvo.

QUELATO, PALABRA CLAVE.

De ahí la importancia de contar con agentes quelatantes o secuestrantes. Invitó a conocer el poder de secuestro que cada tecnología emplea. Entre las disponibles en el mercado citó sistema de fosfonatos AMTP + DTMTP, ácido fosfórico 50 %, sulfato de amonio líquido 40 %, ácido propiónico + lecitina de soja + AGE, dodecil benceno sulfonato 18 % y nonil fenol al 15 % + inertes.

De esta forma, se buscan soluciones que permitan la incorporación de esos agentes quelatantes o secuestrantes y es ahí en donde Rizobacter viene a constituirse como la única compañía que ofrece un sistema de fosfonatos registrados como secuestrantes, resaltó. "Ofrecemos algo que no había en el mercado", dijo.

Compartió resultados de trabajos desarrollados incluso con agua de 800 ppm de dureza. También se mostró cómo aplicando 2 litros de glifosato al 48 % por ha con un volumen de 200 litros de agua con una dureza de 300 ppm se perdería casi el 30 % de la inversión y cuál sería el impacto en aquellos productos sin la evolución química de formulaciones de glifosato.

Ya dentro de la presentación de Rizospray se destacó la protección de moléculas muy sensibles a la dureza y el buen desempeño que ofreció ante situaciones de exigencias. También se abordó sobre el trabajo que se viene desarrollando con varias compañías para el intercambio de información que permita brindar soluciones a los acuciantes problemas que se observan en el campo por la dureza del agua.

Juan Pablo Timpone, responsable de adyuvantes de Rizobacter.

IMPORTANCIA DE LA TECNOLOGÍA.

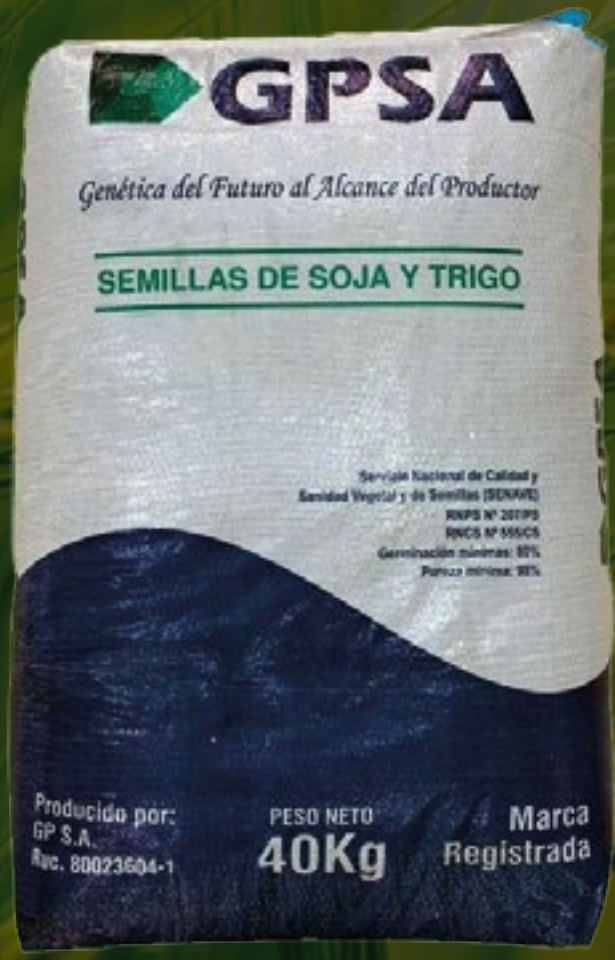
En contacto con Brasil, el siguiente disertante fue Fernando Jurca, CEO e investigador de Protección de Cultivos de la firma Famiva. Abordó sobre la importancia de la tecnología de aplicación en la agricultura. Ex-

GPSA

TBIO AUDAZ

SEMILLAS DE TRIGO

- Excelente sanidad de hojas y espiga (similar a TBIO SOSSEGO)
- Alto nivel de resistencia a bacteriosis
- Ciclo precoz
- Calidad industrial de trigo
- Mejorador



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

www.gpsa.com.py

puso que si bien muchas veces se piensa en un producto, a veces se olvida de abordar o recordar el proceso de aplicación.

Por ello, mientras todos reconocen la importancia de la tecnología de aplicación, muchas veces en la realidad se observan máquinas infradimensionadas, no se atiende la mezclas de tanque y se descuida la logística agrícola. Instó a que durante el proceso de aplicación se evite la incompatibilidad física o química al emplear diversos defensivos para las tareas en el campo.

"En algunas aplicaciones se están empleando diez o doce productos en un mismo tanque. Se debe buscar una buena aplicación, pero también se deben evitar problemas de tanque debido a mezclas inadecuadas", comentó y recordó la importancia de los detalles y establecer líneas de trabajo. "Pero todo empieza en el agua. Los agricultores deben atender y evitar problemas de dureza", sostuvo.

Recordó que agua dura es aquella que presenta exceso de cationes. "La presencia de estos pueden formar precipitados y algunas formulaciones de herbicidas tienen tensioactivos aniónicos que contienen Na+ y K+, reemplazables por los cationes Ca++ y Mg++ y generar compuestos insolubles. Por lo general, productos formados por ácido o sal disuelta en el agua dura pueden dar lugar a compuestos insolubles", dijo.

Advirtió que además de los problemas de solubilidad, la dureza del agua influye directamente en la eficiencia de control de los productos fitosanitarios, generando así problemas de eficiencia reducida. Invitó a recordar igualmente los mejores momentos para una aplicación y compartió estudios en donde se compararon diferentes horarios para el control de enfermedades y plagas de soja.

A esto adicionó que no se debe descuidar de las recomendaciones de los profesionales. "Un producto puede ser muy bueno o malo dependiendo de lo que hagamos", sostuvo.

Compartió trabajos sobre adyuvantes, efectos de diferentes fungicidas con y sin ellos en el control de la roya en la soja, así como consideraciones sobre el volumen del caldo, para insistir en cuidar el buen calibrado de los equipos.

Entre las consideraciones para reducir el volumen del caldo advirtió el aumento del riesgo de fitointoxicación, el incremento de

la interferencia de factores abióticos en la calidad de la aplicación, el riesgo de pérdida del objetivo deseado y otros. "La tecnología de aplicación es importante pues puede comprometer hasta el 30 % de efectividad". Recordó que cada adyuvante tiene su función y objetivo.

De las consideraciones finales instó a ser claros sobre cuál es el problema a resolver, establecer una buena técnica de manejo que resulta más importante que la herramienta, así como el papel asignado para cada producto en la preparación del caldo. "Los pequeños detalles marcan una gran diferencia", concluyó.

También se aprovechó la ocasión para exponer algunas consideraciones desde la compañía Zschimmer & Schwarz al abordar sobre las ventajas de los "sistemas complejantes no convencionales". Se repasaron conceptos principales como dureza de agua y acondicionadores de dureza y se recalcó sobre sistemas quelantes no convencionales, así como el Rizospray correcto quelantante.

Se subrayó que el Rizospray corrector quelantante está formulado sobre la base de fosfonados con estabilizantes de pH (buffer) y entre las diferencias con los agentes convencionales, este producto propone un sistema multifuncional, proporciona mayor estabilidad de los complejos, ofrece una superior capacidad de quelación y da una alta velocidad de quelación. Finalmente se pasó al momento de preguntas y respuestas. **CA**

SUBSOLADOR Alaveado GSA

GENOVESE
MÁQUINAS AGRÍCOLAS

Subsolador de **4**, **6**, **8**, **10** y **12** timones, rolos desterronadores, disco de corte, espaciamiento entre timones 50 cm, potencia requerida por timones 25 Hp.

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

IsoGuide GPS
UN SISTEMA COMPLETO PARA LA NAVEGACION AGRICOLA!

IsoSpread
FERTILIZACIÓN

IsoSpray
PULVERIZACIÓN

IsoPilot
PILOTO AUTOMÁTICO

IsoSeed
SIEMBRA

Tracto AGRO VIAL S.A.
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.)

SUCURSAL 1 | MARIANO R. ALONSO:
Telefax: (021) 752 997 / 753 270

SUCURSAL 2 | LOMA PLATA
Telefax: (0492) 252 350

SUCURSAL 3 | FILADELFIA
Tel.:(0491) 432 450

SUCURSAL 4 | SANTA RITA
Tel.: (0673) 221 675

SUCURSAL 5 | SANTA ROSA DEL AGUARAY
Tel.: (0433) 240 144

SUCURSAL 6 | KATUETE
Tel.: (0471) 234 273

SUCURSAL 7 | SAN ALBERTO
Tel.: (067) 720 361

SUCURSAL 8 | BELLA VISTA SUR
Tel.: (0767) 240 562

DÍA DE CAMPO COOPERATIVA LA PAZ

Novedades y orientaciones en la jornada de soja

Respetando todas las medidas sanitarias, la Cooperativa La Paz Ltda. desarrolló su jornada técnica en el campo experimental sobre ruta Graneros del sur, el 18 de febrero principalmente con la participación de obtentoras. Se estableció un protocolo para los grupos de participantes que favoreció el éxito del evento agrotecnológico, con una asistencia en torno a 80 agricultores.

Priorizando a las empresas obtentoras, se desarrolló esta jornada técnica dentro del protocolo sanitario establecido para la ocasión. Como encargado de la parcela demostrativa de soja local estuvo Rubén Aquino Díaz, asistente técnico de la cooperativa. Explicó detalles de la organización. Así, mencionó que se trabajó según las cuatro zonas de influencia de La Paz, atendiendo la situación atípica por protocolo sanitario debido a la pandemia por Covid-19.

Comentó el sistema de difusión para el evento. "Como es un año diferente, nos ajustamos a las exigencias para respetar así las normas. Aprovechamos que la cooperativa tiene cuatro zonas de influencia: Federico Chávez, Fuji, La Paz y Santa Rosa, para invitar a los asociados y a terceros con quienes formamos grupos en cada zona. Esto nos permitió organizar las visitas por zonas y horarios". Ponderó el interés del agricultor por conocer las novedades tecnológicas.

A esto se sumó la decisión de invitar principalmente a las firmas obtentoras aliadas a la Cooperativa La Paz Ltda. para priorizar sus novedades y orientaciones en la parte genética. "Como este año fue también muy diferente a anteriores por el tema Covid, buscamos trabajar solo con las propuestas de variedades y evitar aglomeración

de gente. En lo que sea otros insumos, no llegamos a realizar la presentación", dijo y resaltó que esto contribuyó al éxito de la jornada.
Entre las firmas aliadas estuvieron Agrotec, Baup, BASF, Bayer, Don Mario, Glimax, Great Seed, Macro Seed, Syngenta, además de UPL, La casa del agricultor y las propuestas genéticas en conjunto del Instituto de Biotecnología Agrícola (Inbío) con el Instituto Paraguayo de Tecnología Agraria (IPTA). El manejo estuvo a cargo de la asistencia técnica de la cooperativa y Aquino Díaz igualmente compartió algunos datos del trabajo previo.

FICHA TÉCNICA.

La fecha de siembra fue el 7 de octubre. El tratamiento de las variedades quedó a cargo de la empresa UPL. Para la desecación, el 8 de octubre, se usó Spilender + Herbiplus + Glufosinato de amonio al 50 % + Heat + Roundup full + Dasch + Clorimuron al 25 % 20 gramos. Se empleó una fertilización de base 05-27-08 y se estableció una parcela bajo sistema de siembra directa. Para el tratamiento de semillas se empleó Vitavax + Avicta + Biozyme + Rizoliq Top.
Se trabajó con una densidad de 45 cm entre hileras, con una separación de 13 a 14 semillas por metro lineal. La siembra se hizo tras el cultivo de trigo y el tamaño de la parcela fue de 15 m de largo, permitiendo a cada variedad catorce hileras. Se estableció un caudal de 140 litros por ha y la cobertura fue el 16 de octubre con la aplicación de Cloreto de Potasio (00-00-60) 100 kg/ha + 50 kg/ha de Boro (S 3,26 % Ca 10 % B 10 %) + 80 kg/ha de Yeso (S 17 % Ca 22 %).
La aplicación de herbicidas fue el 7 de diciembre con ZappQi + Fomesalen 25 % + Nimbus. En insecticidas para soja RR1 se uso Clorfenapir 50 % + Endigo + Vertimec 8.4 + Foltron + LI700. En fungicidas se empleó Acetamiprid + piriproxifen + cirotalonil al 70 % + acefato al 97 % + Vertimec 8.4 + Bifentrin + Aproach Power + Orange. Esta aplicación fue el 11 de noviembre. Finalmente, el 9 de enero se trabajó en la parte de insecticidas. Fueron usados TripipoX + Vertimec 8.4 + aceite vegetal.

Rubén Aquino Díaz, asistente técnico de la cooperativa.

AGROTEC.

Fernando Correa, coordinador Semillas autógamas de soja y trigo de Agrotec, indicó que llevaron como propuestas en soja los materiales brasileños FT Semillas, que la firma tiene exclusividad en Paraguay. Se presentaron dos variedades INTACTA y una RR1. Las dos primeras: 4160 IPRO y 3156 IPRO, materiales super precoces, con techo productivo bueno, de ciclo corto. "Se propone una innovación del mercado porque actualmente no existen materiales de ciclo corto que puedan sembrarse temprano. Esto habilita al agricultor a luego seguir ➔

con soja o maíz zafriña", dijo. La RR1 fue la 2557, recomendada para fines de septiembre para suelos de alta fertilidad. Como recomendación final sostuvo la importancia de ofrecer materiales acordes a cada región. Por ello felicitó a la cooperativa por la oportunidad que brindó a los agricultores a ver cómo se comporta cada opción.

MACRO SEED.

Ariel Franco, responsable técnico comercial para esta semillera global de LDC, presentó tres variedades registradas. Señaló primeramente a la MS 6.3 IPRO, el "caballito de batalla" por ser una variedad muy productiva, con excelente plasticidad. Entre sus características tiene diferentes adaptaciones para variados tipos de suelo, además de ser muy sembrada a nivel país. "Hace dos años ya es sembrada en la región Occidental, en suelos arroceros, como alternativa de control de malezas. Es bastante interesante, de ciclo intermedio de 128 días, muy ramificador y tiene también como punto fuerte el excelente perfil sanitario, tanto radicular como foliar". Otras propuestas fueron las tolerantes a sulfonilureas, como 60MS01 STS, una RR1, más la 59MS01 IPRO. Expuso que cuentan con otras dos variedades no presentadas en la ocasión por cuestión de posicionamiento.

BASF.

Alcides Rodríguez, profesional agrónomo responsable de Desarrollo técnico de semillas para la región Sur de la firma, orientó sobre tres materiales Credenz. Dos comerciales actuales con tecnología RR1, las variedades 6205 y 6505, más el próximo lanzamiento, la BT 90659 IPRO. "Presentamos como novedad en La Paz este material del grupo de maduración 5.9, con ciclo 123 a 124 días. Es una tecnología INTACTA, posicionada para la zona para siembras a partir del 20 de septiembre hasta finales del plantío. Vamos a recomendar una densidad estándar de 12 plantas por metro lineal ya que es un material que tiene una estructura de ramificación semi cerrada. Entre sus características están sus entrenudos bastante cortos. Además presenta buena inserción de vaina y lo más importante es el peso de grano. Oscila entre 19,5 a 20 gramos por cada 100 semillas, lo que implica que tendrá un techo productivo bastante alto".

DON MARIO.

Arturo Aguilar, asistente de Desarrollo de Don Mario, recordó que la firma maneja dos marcas: Don Mario y Brasmax. En la oportunidad se presentaron siete materiales, tres de Don Mario y cuatro de Brasmax. De esta correspondieron a los lanzamientos y de aquella, variedades con algún tiempo ya en el mercado, tales como 60i62 IPRO; GARRA 63i68 STS. Las que vienen a completar el portafolio de propuestas de ciclo largo son COMPACTA 65i65 y FIBRA 64i61 que se suman a DELTA 59i60, posicionada para cierre de siembra. Tam-

Fernando Correa, coordinador Semillas autógamas de soja y trigo de Agrotec.

Ariel Franco, responsable técnico comercial.

Alcides Rodríguez, profesional agrónomo responsable de Desarrollo técnico de semillas para la región Sur

Arturo Aguilar, asistente de Desarrollo de Don Mario

Hugo Enriquez, responsable de Desarrollo Comercial para Baup Paraguay

bién fue presentada en la oportunidad ZEUZ 55i57, posicionada para la región de Itapúa y Sur de Alto Paraná, por su ciclo corto. Por aportar un nicho de mercado para cierres de siembras sobre parcelas de trigo, por eso traemos ZEUZ para la siguiente zafra", sostuvo al recordar la importancia que tiene el cereal en el esquema productivo de La Paz.

BAUP.

Hugo Enriquez, responsable de Desarrollo Comercial para Baup Paraguay, informó sobre los materiales expuestos. La BA 6500, que es RR1 para sembrar desde el 20 de septiembre. "Se destaca de Norte a Sur por su productividad, su estabilidad, su tolerancia a macrophomina que es un factor determinante en esta zona y puede ser una herramienta importante para el productor". Entre los destacados, se sumó BA 6.4 IPRO. "Es la única variedad que tiene como característica genética contar con vainas de hasta cinco granos. Hasta un 72 % expresan vainas con cuatro granos y algunas de cinco. Es la mejor opción para apertura de siembra, para arrancar. Presenta tecnología INTACTA. Se cosecha entre 128 y 132 días, de hojas lanceoladas para el buen aprovechamiento de productos defensivos. Los productores la destacaron en este día de campo tras pasar, mirar y evaluar". Otra opción fue la 4530.

BAYER.

Presentó los materiales Monsoy. La profesional agrónoma y que atiende la zona de la Cooperativa La Paz, indicó que se ofrecieron dos opciones: M 5705 IPRO y M 5947 IPRO. "Ambas variedades con tecnología INTACTA, conocidas en la zona. La 5705 es el último lanzamiento y es su primer año comercial. Tenemos varios productores que probaron y tenemos muchas expectativas que vamos a tener buenos rendimientos. Es un material para siembra intermedia o después de trigo. Se va a adaptar bien a la zona ya que localmente se siembra bastante trigo. La 5705 es precoz, de 115 días, posicionada para la siembra del 20 de septiembre a todo el mes de octubre". Resaltó la respuesta en cosechas teniendo en cuenta las últimas condiciones climáticas e instó a seguir optando por la variedad 5947, porque "nos va a sorprender en rendimiento".

SYNGENTA SEED.

Jesús Almada, profesional agrónomo y asistente Comercial y de Desarrollo de la compañía, orientó sobre seis variedades. Cuatro de Nidera, 6248, 6483, 6601 IPRO, 6906 IPRO STS y dos de la marca Syngenta, 1163 y 1561 IPRO. Las dos primeras con tecnología RR1, siendo la 6248 la segunda variedad más sembrada en el portafolio y la que más creció en las últimas zafras. Tanto la 6483 como 6601 IPRO, aunque esta ya con tecnología INTACTA, resaltan por su rusticidad en cuanto a desempeño en fertilidad de suelo. La 6909 IPRO STS presenta la tolerancia a sulfonilureas, posicionada para arrancar incluso desde el 8 de septiembre, con altísimo potencial

productivo en donde resalta su alto peso en grano, más otras respuestas favorables en sanidad. De las dos últimas, se destaca 1561 IPRO, con excelente estructura de planta y arquitectura modera que evita el problema del acame.

INBÍO.

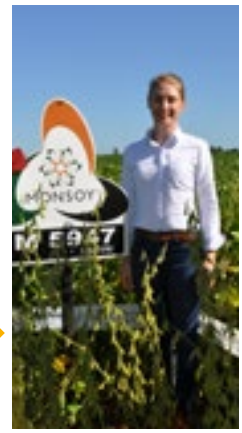
Omar Paredes, de Comercialización de semillas de esta entidad que desarrolló variedades nacionales con el IPTA, presentó SOJAPAR R34 y SOJAPAR R49. "La 34 es la más precoz que tenemos en el mercado, de ciclo 5,6. Recomendamos su siembra desde el 25 de septiembre en adelante, con 12 plantas por metro lineal para, luego del 10 de octubre, bajar a 10 plantas e incluso a finales de octubre tener 8 plantas", dijo. Se lanzó la R49, cuya siembra, de darse las condiciones de humedad, puede ser previa al 15 de septiembre, con 12 plantas por metro lineal. "Es el diferencial que tiene con respecto a las demás. Tolera más el suelo frío. Ambos tienen el gen de resistencia a roya RPP4 y permite un ahorro en fungicidas. En vez de 3 a 4, llegamos con 1 a 2 a cosecha. Son RR1, con alto techo productivo, rústicos". Recordó igualmente el sistema comercial diferenciado que tiene Inbío y que le permite avanzar en las investigaciones.

GLIMAX PARAGUAY S.A.

Daniel Segovia, supervisor de Semillas de Glymax, representante de la marca Seed Corp HO. "Tenemos tres variedades comerciales con tecnología INTACTA. La HO Amambay, que es 5.8, la más precoz que tenemos en el portafolio, posicionada para el 20 de septiembre en adelante, con una densidad de 13 plantas a cosecha para la zona Sur, para media a alta fertilidad, sin ramificación, las vainas se concentran en el tallo principal, por eso recomendamos la alta densidad", indicó. Se sumaron igualmente la HO Pirapo, "es la más productiva y tiene una característica muy buena frente al estrés hídrico", con buen paquete sanitario. La HO Yguazu, posicionada para apertura de siembra, en la zona se puede trabajar desde el 1 de septiembre, de grupo de maduración de 6.4, 132 días a cosecha. Posicionada para media a alta fertilidad, con densidad 10 plantas a cosecha más que suficiente, una ramificación bastante alta".

LÍNEAS ESPECIALES.

Aldo Duette, coordinador de Líneas especiales de la sucursal de Glymax en Bella Vista, presentó el coadyuvante LI700. "Es un producto estrella que tenemos y es uno de los pocos que viene registrado como adyuvante. Es un producto americano con buenos resultados. Los socios de la cooperativa utilizan bastante y están muy contentos con el producto. Otro producto presentado es un Oxicloruro de Cobre. Se trata de nuestro GUARDIAN, de origen brasileño. Totalmente nanoparticulado que utiliza un cobre básico. No es ácido. No causa fitotoxicidad en la planta. Viene con muy buena concentra-



Evelyn Michelon, asesora de Negocios de la compañía para la región Sur.

Jesús Almada, profesional agrónomo y asistente Comercial y de Desarrollo.

Daniel Segovia, supervisor de Semillas de Glymax

ción de 44,7 % de Oxicloruro de Cobre como protector para asociar con la aplicación de fungicidas. También presentamos un fungicida nuevo original de UPL que viene a base de triple mezcla, granulado con tecnología única y buenos resultados obtenidos en parcelas experimentales".

UPL.

Francisco Machado, delegado comercial de UPL, resaltó que se presentó todo lo que sea la línea de soluciones para el campo tanto defensivos agrícolas como en biosoluciones. "UPL tiene hoy en el campo una oferta completa, desde el tratamiento de semillas hasta los productos para aspersión foliar encima de la planta para protección, tanto fungicidas, herbicidas como insecticidas. Somos el referente en lo que es multisitios. Somos el mayor proveedor mundial en Mancozeb. Dentro de los productos solo o formulados tenemos tecnologías diferenciadas que ve el productor y le hace adoptar mucho el producto". Señaló igualmente tecnologías para dispersar productos, a partir de un caldo homogéneo y que no genera polvo, por consiguiente, no tranca picos. Citó igualmente el Glufosinato de amonio, con propuestas que van ganando preponderancia en el campo. **CA**

Aldo Duette, coordinador de Líneas especiales de la sucursal de Glymax en Bella Vista.

Coop. La Paz
COOPERATIVA LA PAZ AGRICOLA LIMITADA

Ruta Graneros del Sur Km. 36,5 - La Paz - Itapúa
Casilla de Correo Nº 4 - Encarnación - Paraguay
Tel./Fax: (+595) 763 20100 (R. A.)
e-mail: coop.lapaz@lapaz.com.py
www.lapaz.com.py

NOTA TÉCNICA

Infestación de la chinche marrón Euschistus heros (Fabricius) (Hemiptera: Pentatomidae) plaga clave del cultivo de soja

Ing. Agr. Victor Gómez,
M. Sc. Entomología Agrícola
Investigador
vgomez98@hotmail.com

Ninfa I de *Euschistus heros*

Adulto de *Euschistus heros*

La chinche marrón E. heros considerada una de las plagas principales del cultivo de soja en Paraguay; se alimenta preferentemente de las vainas del cultivo de soja; puede causar reducción de la producción, perdidas de estructuras (vainas); succiona los compuestos fotosintéticos en los granos en formación, así como la inyección de toxinas que causan reducción en la calidad, productividad y caída de las estructuras reproductivas.

Esta especie de chinche se caracteriza por su abundancia, en especial con temperaturas elevadas. Debido a la gran cantidad de insectos, el control se dificulta.

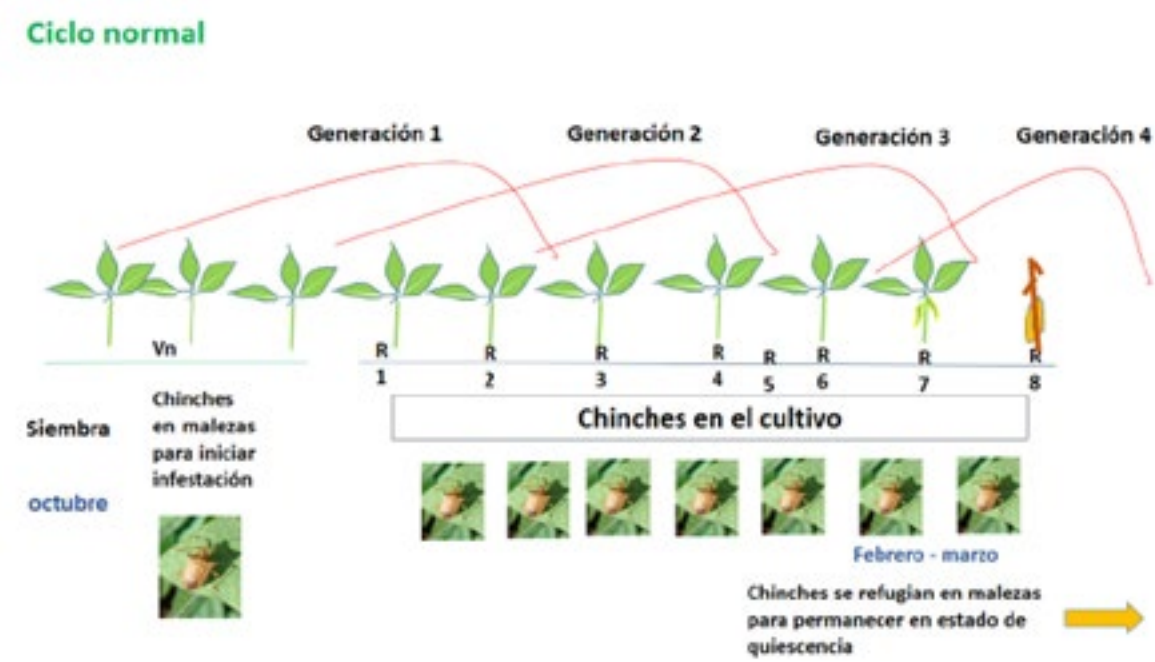
En los últimos años agrícolas la chinche marrón alcanzo niveles poblacionales elevados; y debido a la amplitud en la época de siembra, maduración y cosecha, existe una persistente aparición, gran crecimiento poblacional atendiendo su rusticidad y potencial reproductivo. Con el uso masivo de insecticidas se favorece la presión de selección de los individuos resistentes.

Entre los insecticidas; gran parte de los productores utilizan productos de la clase neonicotinoide; thiametoxan, imidacloprid, se sumaron más recientemente acetamiprid y dinotefuran; los neonicotinoides son mezclados con piretroides. Otro producto que podría contribuir en la rotación de mecanismos de acción es del grupo sulfoximinas (sulfoxaflor). Realizar una alternancia de aplicación de productos de diferentes mecanismos de acción eliminara los individuos sobrevivientes resistentes a un mecanismo, evitando el aumento poblacional de insectos resistentes.

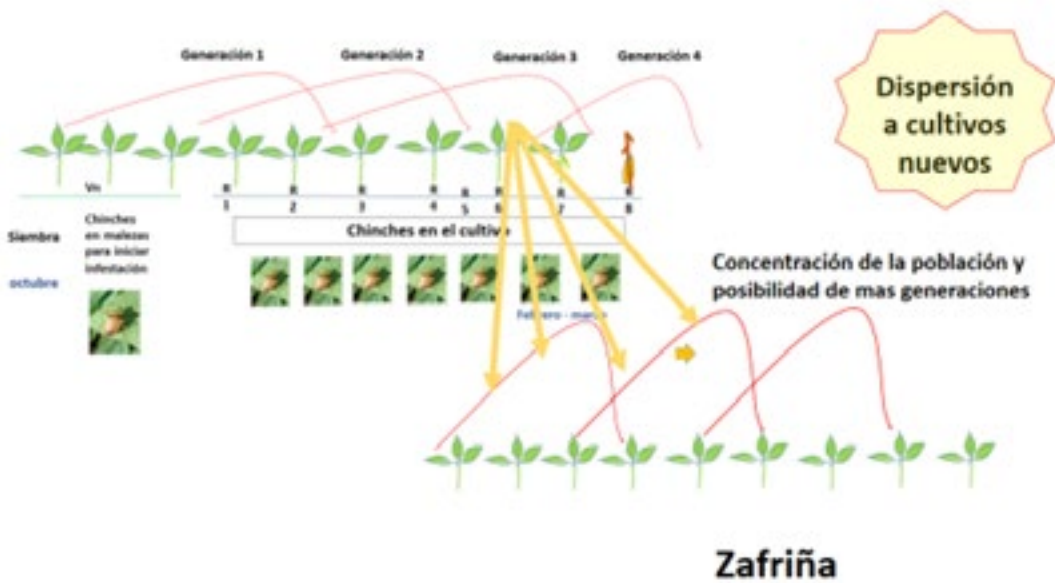
A pesar de realizar aplicaciones periódicas de insecticidas, las parcelas son reinfestadas muy rápidamente por adultos de las chinches provenientes de otras parcelas cercanas “poblaciones migrantes”, dando una secuencia a los daños en las mismas. Existe una recomendación de siembra concentrada para el manejo de chinches; con la amplitud de siembra aumenta el número de generaciones y la población de insectos. Un punto a tener en cuenta a la hora de controlar estas chinches que vienen de otra parcela es que, las mismas ya fueron pulverizadas con el mismo principio activo; causando ya en ellas una presión de selección y quizá los individuos que llegan a

infestar las nuevas parcelas ya estén adaptados (resistentes) al insecticida generando problemas mayores; esto es una de las razones por el cual se tiene mayor problema en soja de segunda zafra.
Otro aspecto a tener en cuenta son las constantes y abundantes lluvias, los insecticidas aplicados podrán ser lavados fácilmente por el agua; perdiendo su eficacia a nivel de campo; el uso de coadyuvantes que complementa la penetración del producto en el follaje podrá ser un instrumento adicional que contribuya en la mejor acción del producto. Es importante realizar el monitoreo de chinches para verificar el grado de control de los mismos.

PROYECCIÓN DE LA POBLACIÓN DE *EUSCHISTUS HEROS* CONSIDERANDO LA SIEMBRA NORMAL Y ZAFRIÑA



PROYECCIÓN DE LA POBLACIÓN DE *EUSCHISTUS HEROS* CONSIDERANDO LA SIEMBRA NORMAL Y ZAFRIÑA



El conocimiento de la fluctuación poblacional de la chinche marrón, su ecología, tasa de reproducción, hospedantes, línea básica de susceptibilidad de poblaciones a insecticidas, controladores biológicos a nivel local ayudaran en el manejo integrado de esta plaga. **CA**

JORNADA AGRICOLA WIELER S.A.

Exitosa jornada de soja en Manitoba

La jornada desarrollada en el Campo Ka´aguy Rory contó con la participación importante de proveedores y productores de la zona. Durante el exitoso encuentro a campo varias firmas proveedoras de insumos y obtentoras de variedades de soja expusieron las diversas opciones para la producción de la zona.

Gerardo Wieler, director de la firma organizadora, comentó que la jornada presentó diversas variedades de soja, insumos, y productos foliares. Totalizaron siente las firmas que prepararon las parcelas para su participación.

Como cada año Agrícola Wieler tuvo por objetivo exponer las variedades y recomendaciones a los productores sobre la experiencia de producción en la zona norteña, con variedades de soja que suman productividad eficiente en cada zafra en esta localidad.

El organizador destacó entre las variedad más utilizadas en su campo la M 6410, el material Garra, la 5974 entre otras más que se adaptan al suelo de la región, otorgando en promedio una productividad entre los 3.000 a 3.500 kilogramos por hectárea.

En el marco de la sexta jornada de soja organizada por la firma Agrícola Wieler S.A. expusieron soluciones y variedades de cara a la temporada sojera 2020/2021, en la colonia Manitoba ubicada en el departamento de San Pedro. El evento se consolida ante la tecnificación constante de los productores de la región.

Ing. Agr. Sergio Cristaldo, asesor técnico de ventas.

Manifestó que pudo notar en el monitoreo algunas enfermedades de ciclo productivo presentadas por las lluvias. También aparecieron chinches, conyza (buva nombre común) y otras malezas."Para combatir algunas enfermedades en la zona estamos utilizando fungicidas para el control, anteriormente no utilizábamos esta tecnología, pero vamos incorporando nuevas herramientas que permitan eficiencia en la producción" manifestó.

ASISTENCIA A PEQUEÑOS PRODUCTORES

Otro aspecto muy interesante que la empresa viene desarrollando hace algunas campañas es la asistencia a pequeños productores, los cuales reciben variedades de soja, maquinarias e insumos para fertilización, además garantizan el acopio de laproducción de su cosecha. Actualmente los productores se encuentran trabajando de manera óptima con la firma, mencionó su directivo.

RECORRIDO EN PARCELAS

Durante el recorrido, que se realizó con todos los cuidados correspondientes ante la situación de pandemia, los productores pasaron por el circuito demostrativo en el campo donde expusieron diversas soluciones para la protección del cultivo de soja, como también nuevas variedades para la región.

GPSA

El grupo GPSA estuvo presente con algunas soluciones para la producción agrícola. En la oportunidad el Ing. Agr. Sergio Cristaldo, asistente técnico de ventas, mencionó las diversas variedades que disponen las cuales se encuentran bien adaptadas a la región.

También destacó el segmento de nutrición vegetal de Gama, entre los que resaltaron los productos diferenciados en macro y micronutrientes, los cuales pueden ser utilizados para el tratamiento de semillas, enfocados especialmente para la región norte.

Taggy fue otro producto destacado en la oportunidad, cuyo beneficio está en el aporte de desarrollo radicular de la soja. Durante la jornada se demostró el comparativo con el tratamiento del producto y el testigo, donde los agricultores pudieron verificar la eficiencia del mismo.

GPSA también destacó los productos de sus aliados Syngenta, BASF y su portafolio de productos de marca propia para una eficiente producción.

BASF.

En las parcelas los profesionales técnicos de BASF presentaron su línea de productos para protección de cultivos. El Ing. Agr. Francisco Centurión habló sobre dos segmentos para el cuidado del cultivo. El primero, el pack para el tratamiento de semillas, que dispone de insecticidas, curasemillas y el inoculante denominado Vault HP, un producto que actúa como un protector, además de ser un bioestimulante sobre la planta que permite obtener un buen estandarizado con un buen arranque.

Asimismo el Acronis Top, un fungicida Premium para tratamiento de semillas y otras líneas como el fungicida Activum, el producto otorga un amplio espectro de control de enfermedades de fin de ciclo, complejo de manchas y roya.

Otra solución que fue expuesta por el profesional fue el fungicida Versatilis, un nuevo producto del grupo de las morfolinas, fungicida curativo, recomendada en parcelas que presentan mayor incidencia de roya ideal para erradicar y aplicar de forma preventiva. El programa de aplicación que propone BASF es Activum más Versatilis.

NUEVAS VARIEDADES DE CREDENZ

En la región norte las variedades Credenz de BASF están bastantes adaptadas. Según el Ing. Agr. Alexis Mao, responsable de desarrollo técnico de semillas de BASF, entre las nuevas variedades presentadas durante la jornada se destacó la 26B36 variedad de 128 días de ciclo, ideal para la región de San Pedro, posicionado para suelos de baja y media productividad en la zona, ideal para apertura y fecha central de siembra. La misma posee la tecnología INTACTA.

Las demás variedades expuestas en las parcelas fueron la 6205 de 110 días de ciclo, la 6806 variedad INTACTA, posicionada para apertura de siembra en la región. “Las variedades Credenz se caracterizan por el alto techo productivo y estabilidad de rendimiento, de acuerdo a su posicionamiento” resaltó.

Ing.Agr. Alexis Mao, responsable del desarrollo técnico de semillas de BASF.

Ing.Agr. Francisco Centurión.

CIABAY, PRESENTE CON DIVERSAS LÍNEAS

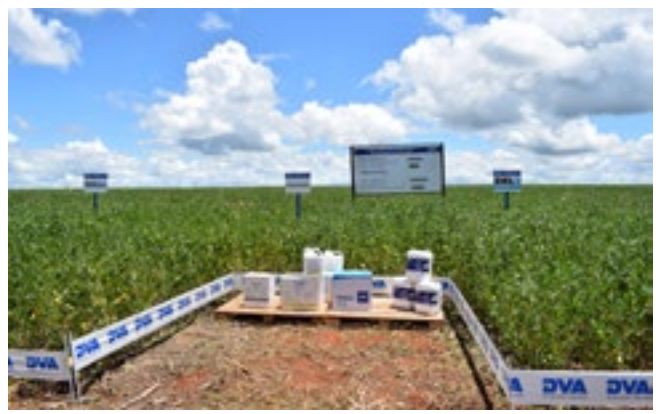
Pionera en participar de la jornada, Ciabay expuso diversas alternativas para la producción del cultivo de soja. De la línea nutricional destacó los productos de Agrocete GRAP, en fungicidas con la línea Bayer, entre las que se destacaron al Sphere Max, Cripton para el tratamiento de enfermedades, explicó el Ing. Agr. Arnaldo Suarez, consultor técnico de Ciabay.

También llevó maquinarias de la marca New Holland específicamente tractores y cosechadoras donde los productores pudieron conocer más sobre los beneficios que cuentan con la línea.

Ing. Agr. Arnaldo Suarez, consultor técnico de Ciabay.

Otras empresas que acompañaron la jornada con variedades de soja y soluciones fueron Diagro para su línea Macro Seed y su amplio portfolio de productos. Asimismo DVA con su plan de protección de cultivos con sus principales fungicidas e insecticidas y Agro Santa Fe.

La jornada organizada por Agrícola Wieler se consolida año tras año, ya que los productores de la zona cada vez más apuestan por las tecnologías y soluciones que les permitan llegar a los rindes deseados en sus cultivos, ya sea de soja o maíz. **CA**



SOJA

Leve baja en los stocks

El USDA estimó la producción mundial de de soja en 361,08 millones de toneladas, casi sin variantes frente a los 361 millones proyectados el mes pasado, mientras que las existencias finales las calculó en 83,36 millones de toneladas, frente a los 84,31 millones del reporte anterior y a los 83,30 millones previstos por los privados.

Para Estados Unidos, el USDA mantuvo en 112,55 millones de toneladas el volumen de la cosecha de soja; en 950.000 toneladas las importaciones; en 59,87 millones la molienda, y en 63,29 millones el uso total, pero, como se preveía, elevó de 60,29 a 61,24 millones de toneladas su proyección sobre las exportaciones de poroto de soja. Con ese movimiento, el stock final fue calculado por el organismo en 3,25 millones de toneladas, por debajo de los 3,80 millones de enero y de los 3,35 millones previstos por los operadores. Así, las existencias finales se mantienen en el nivel más bajo desde el ciclo 2013/2014.

Acerca de la oferta sudamericana, el USDA estimó la producción de soja de Brasil en 133 millones de toneladas, sin cambios respecto de enero. También se mantuvo estable el volumen previsto para las exportaciones de poroto de soja brasileño, en 85 millones.

La producción argentina de soja fue estimada por el USDA en 48 millones de toneladas, sin variantes frente al reporte anterior.

Las importaciones chinas de soja fueron sostenidas en 100 millones de toneladas, sin cambios.

MAÍZ

Suben producción y stock de maíz

El USDA estimó la producción mundial de maíz en 1134,05 millones de toneladas, por encima de los 1133,89 millones proyectados en enero, mientras que las existencias finales las calculó en 286,53 millones de toneladas, frente a los 283,83 millones del reporte anterior y a los 279,79 millones previstos por los privados

Asimismo para Estados Unidos, el USDA mantuvo el volumen de la cosecha de maíz en 360,25 millones de toneladas, estimó un crecimiento en la exportación de 64,77 a 66,04 millones de toneladas, y redujo las existencias finales de 39,42 a 38,15 millones de toneladas.

Respecto de la oferta de Sudamérica, el USDA mantuvo sin cambios su estimación sobre la producción de

Cotizaciones en Chicago (26-02-2021)

Fuente: CBOT.

Soja

Mes	US$/t
Mar-21	499
May-21	499
Jul-21	492

Maíz

Mes	US$/t
May-21	211
Jul-21	207
Set-21	191

Trigo

Mes	US$/t
Mar-21	239
May-21	236
Jul-21	235

TRIGO

maíz de Brasil, en 109 millones de toneladas, al igual que la valoración de las exportaciones, que fue sostenida en 39 millones.

Tras proyectar una cosecha de 102,31 millones de toneladas en enero, la Conab actualizará su estimación el jueves.

Tampoco hubo cambios entre las cifras del USDA para la Argentina, dado que estimó la cosecha en 47,50 millones de toneladas y las ventas externas, en 34 millones.

Con todos los reflectores apuntando hacia China, el USDA hizo un sinceramiento total del mercado y elevó de 17,50 a 24 millones de toneladas su proyección sobre las importaciones chinas de maíz y lo ubicó así como el principal comprador mundial del cereal

Baja el stock mundial

El USDA estimó la producción mundial de trigo en 773,44 millones de toneladas, por encima de los 772,64 millones proyectados en enero, mientras que las existencias finales las calculó en 304,22 millones de toneladas, bastante por debajo de los 313,19 millones del reporte anterior y de los 312,86 millones previstos por los privados. En ese recorte mucho tuvieron que ver las caídas proyectadas de los stocks de China e India, de 31,32 a 27,50 millones de toneladas.

Para los Estados Unidos el USDA mantuvo en 49,69 millones de toneladas la cosecha de trigo y no hizo cambios en el resto de las variables comerciales.

Mantuvo la producción y exportaciones de Rusia en 85,30 y en 39 millones de toneladas. No modificó las previsiones de Ucrania, con una cosecha de 25,50 millones de toneladas y con ventas externas por 17,50 millones.

La cosecha de Canadá sostuvo en 35,18 millones de toneladas, al igual que sus exportaciones, en 26,50 millones. La producción de trigo de la Unión Europea y Reino Unido fue mantenida en 135,80 millones de toneladas, al igual que sus importaciones, en 6 millones, pero sus exportaciones fueron elevadas de 26,50 a 27 millones de toneladas.

Para Australia mantuvo una cosecha de 30 millones de toneladas y con exportaciones por 20 millones. Para la Argentina la producción fue ajustada de 17,50 a 17,20 millones de toneladas y las exportaciones, de 12 a 11,50 millones.

La novedad, las importaciones de China fueron elevadas de 9 a 10 millones de toneladas.

Máquinas vendidas

Hasta Febrero-2021

Tractores	
John Deere	115
Massey Ferguson	49
New Holland	32
Valtra	23
Case	16
LS	13
Yto	5
Lovol	3
Total	**257**

Fuente: Cadam.

Cosechadoras	
New Holland	50
John Deere	33
Case	14
Massey Ferguson	9
CLAAS	3
Total	**109**

Fuente: Cadam.

2021 en positivo para las cosechadoras

Pulverizadores	
John Deere	3
Jacto	2
New Holland	1
Total	**6**

Fuente: Cadam.

La comercialización de cosechadoras arrancó con el pie derecho. Entre enero y febrero del 2021 se vendieron 109 unidades, según los datos registrados por la Cámara de Automotores y Maquinarias (Cadam). También CADAM da a conocer desde este año la comercialización de pulverizadores. Hasta febrero se vendieron 6 máquinas de este segmento.

Las preferencias en cuanto a marcas en tractores John Deere ocupa el primer lugar con el 44% del mercado, en segundo puesto Massey Ferguson con el 19% del mercado y en tercer lugar New Holland con 12% de las ventas.

En cosechadoras toma el primer puesto en preferencias en lo que va del 2021 New Holland con 45% de las ventas, el segundo lugar ocupa John Deere con el 30% del mercado y en tercer lugar en preferencias se ubica Case IH con el 13% de las preferencias.

En pulverizadores el 50% de las ventas fue para John Deere, el 30% para Jacto y 16% New Holland.

AGROSHOW 2021

Innovación y metas cumplidas

Con el objetivo cumplido de transferir tecnología y una satisfactoria participación del público cerró Agroshow Copronar 2021. A través del nuevo formato, presencial y virtual, permitió la transferencia de tecnología y dio a conocer innovaciones y avances del agronegocio sostenible.

En la vigésimo primera edición Agroshow Copronar se presentó en un formato híbrido, que para los organizadores fue un éxito, ya que permitió la participación de gran número de público, quienes pudieron acceder a las tecnologías expuestas y formar parte de las múltiples capacitaciones que tuvieron lugar durante la muestra.

La feria presencial se desarrolló durante tres días, del 10 al 12 de febrero, y la virtual se extendió hasta el 28 de febrero del 2021.

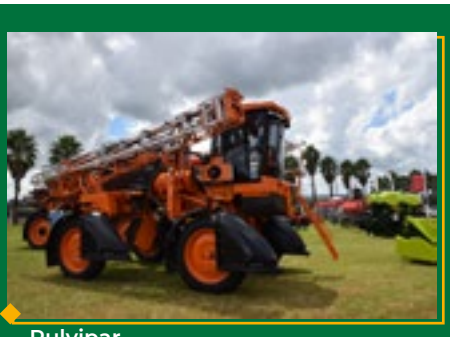
La exposición tuvo un gran apoyo de las autoridades de diferentes poderes del Estado, ya que varios ministros y referentes del Poder Judicial honraron con su presencia el acto de clausura de la feria en formato presencial.

Agroshow es organizada por la cooperativa Copronar y a lo largo de su trayectoria se convirtió en un efectivo puente que conecta a la pujante ciudad de Naranjal con Paraguay y el mundo, a través de sus diferentes sectores económicos, como la producción agrícola y pecuaria, la agroindustria, el comercio y la producción sustentable.

El presidente de la Cooperativa Copronar Ltda. Darci Bortoloso, valoró la experiencia de desarrollar la feria en formato presencial y virtual, siendo así Agroshow la primera

Inbio.

Automotor S.A.


Pulvipar.

exposición presencial en la pandemia, un desafío y un compromiso muy importante para los organizadores. "El sector productivo no paró, tiene que seguir produciendo y va a seguir produciendo, no podemos parar porque producimos alimentos", destacó Bortoloso.
"Nos sentimos satisfechos de realizar el evento. Todos estamos contentos de poder seguir reactivando la economía. Tenemos una gran responsabilidad porque el sector necesita tener el seguimiento a todo lo que estamos haciendo. Nos alegra mucho que las empresas manifiesten alegría y hayan participado", dijo.
Destacó la presencia de un centenar de empresas con stand en ambos formatos y resaltó que la forma virtual permitió llegar a más gente, de unos seis países que confirmaron su participación. "Esto sirve para poder mostrar, propiciar el intercambio de negocios, de conocimiento y hacer saber que Paraguay produce con Buenas Prácticas Agrícolas", dijo.

Darci Bortoloso, presidente de la Cooperativa COPRONAR.

COPRONAR POR MÁS VALOR AGREGADO

En otro momento, Bortoloso destacó que Copronar sigue con sus proyectos de inversiones. Este año tiene previsto arrancar la construcción de una planta de balanceados con el objetivo de ir sumando valor a la materia prima producida por sus socios e ir fortaleciendo la producción de carne.
"Buscamos transformar nuestros productos y agregar valor. Tenemos potencial de producir leche y aumentar la diversificación en producción de carne", resaltó.

Agrotec.

CW Trading.

Agro Ñacunday S.A.

KUROSU & CIA. presente con soluciones y capacitaciones

Con un novedoso formato virtual y presencial se realizó Agroshow Copronar 2021, KUROSU & CIA. se destacó en ambas modalidades, y en su stand Germán López, Gerente de la sucursal de Santa Rita, brindó detalles sobre las maquinarias expuestas como ser los equipos para la construcción y vial de John Deere con Palas Cargadoras. Así también se presentaron las soluciones para la agricultura con Cosechadoras, Pulverizadoras, Tractores, Plantadoras en diversos modelos y potencias, ideales para las diferentes necesidad del productor.

Una de las principales novedades destacada por López estuvo la línea PLA, una marca adquirida por la John Deere, que desde este año la concesionaria KUROSU & CIA. tendrá disponible para la comercialización, en sus dos versiones, la de arrastre y la autopropulsada, que en esta edición ya estuvo expuesta en la muestra con el modelo 125J. “El objetivo de KUROSU & CÍA. es estar presente en la muestra y acompañar al productor brindándoles soluciones oportunas de calidad” dijo. Así también KUROSU & CÍA. participó con gran destaque en las capacitaciones virtuales de la Agroshow Copronar, donde se brindaron informaciones detalladas sobre las tecnologías y los servicios que garantizan una experiencia satisfactoria al cliente John Deere - KUROSU & CÍA.

STAND DE KUROSU & CIA.

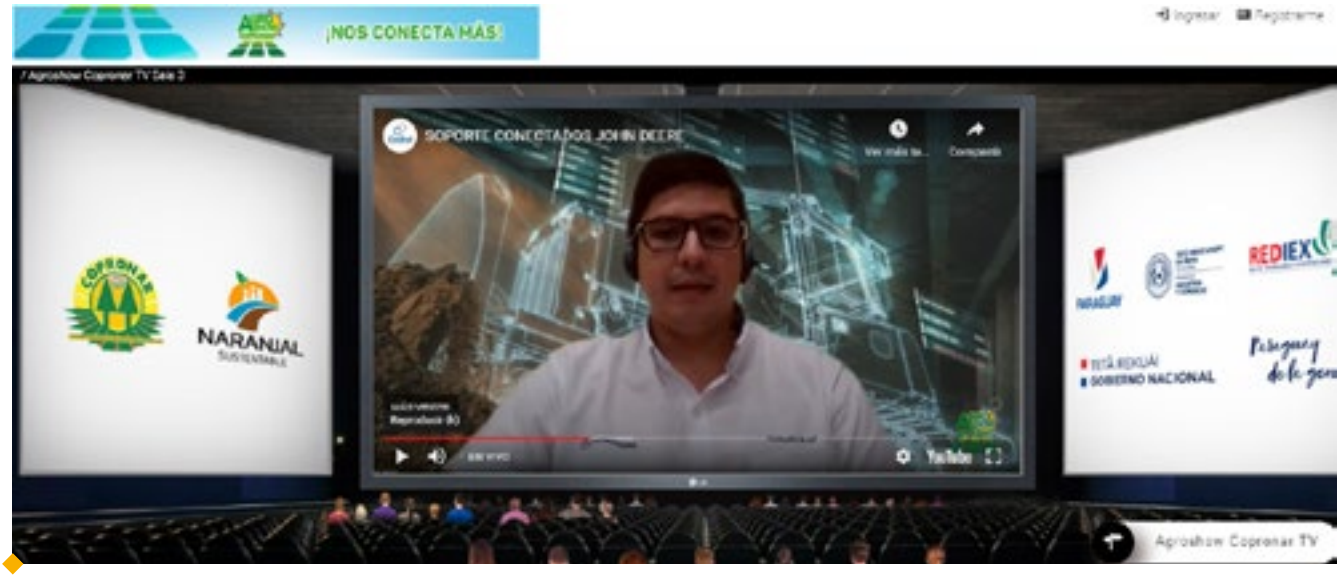
Beneficios de la conectividad John Deere C&F

En el marco de las Charlas Virtuales realizadas en la Agroshow Copronar 2021, en su primera versión presencial y virtual, se desarrolló la interesante capacitación denominada "Conectividad John Deere Construcción & Forestal: Beneficios para el cliente", el viernes 12 de febrero a las 13:30 Hs., el disertante fue Jorge Aníbal Pérez Venialgo, del Departamento Soluciones Integrales.

Agroshow Copronar 2021 brindó una serie de importantes capacitaciones, dando participación a los expositores para presentar novedades y orientaciones en general. En ese sentido, KUROSU & CÍA. ofreció la mencionada charla a cargo de su colaborador Jorge Pérez, quien cuenta con una tecnicatura universitaria en Mantenimiento Industrial. El disertante inició su intervención al recordar la permanente apuesta de John Deere por la tecnología. Así desarrolló propuestas como JDLink™, tecnología que permitió avances en la conectividad en varios segmentos de acción de la compañía.

Entre las ventajas logradas con esta propuesta citó la mejor productividad, que permite analizar el funcionamiento de máquinas, dar un seguimiento al rendimiento, determinar si las unidades están en marcha pero sin lograr beneficios, lo que se traduce en horas perdidas. Con todo lo mencionado, el sistema contribuye a optimizar el tiempo operativo, a reducir costos y a ofrecer más seguridad. "Con esta tecnología el cliente puede conocer el tipo de aceleración, las marchas que se utilizan, el rendimiento del operador, y mucho más", comentó.

Añadió que "el tiempo de productividad es muy importante para los clientes, se busca constantemente que las máquinas no paren y que produzcan al máximo, es ahí donde la tecnología JDLink™ da una ventaja en ahorro de tiempo. Por ejemplo, si el Técnico debe ir in situ, para verificar una eventual falla, de ahí pasar al concesionario y retornar con la solución, este tiempo se transforma en horas perdidas o menos aprovechadas. Con JDLink™ reducimos hasta 75% el tiempo destinado para reparaciones. Además, de la reducción de costos, pues ➔



Jorge Aníbal Pérez Venialgo, del Departamento Soluciones Integrales.

JDLink™ facilita los datos del consumo, cargas de motores, etc.", agregó.

"También se evita exponer a sobre esfuerzos las máquinas, aumentando la vida útil y permitiendo una reducción en los costos de reparaciones. También ese obtienen ventajas en cuanto a seguridad, ya que todas las unidades cuentan con GPS y un sistema telemetría incorporado a las máquinas, esto permite alertar, por ejemplo, si alguna salió del perímetro limitado para el trabajo".

Seguidamente, Jorge Pérez, abordó algunas características de la conectividad JDLink™ que permiten determinar la distancia recorrida, las horas de servicio del motor, el seguimiento del mantenimiento, empezó citando.

Las informaciones pueden ser almacenadas en la plataforma hasta tres meses, además de la posibilidad de acceder a ellas en la "palma de la mano", a través del teléfono celular. Complementó que el cliente que adquiere un equipo de construcción y forestal ya recibe de manera estándar esta conectividad por hasta cinco años sin costo. Asimismo, comentó que ofrece la "mejor solución" para monitorear las máquinas en cualquier punto del país gracias a la conexión en modo doble de JDLink™ satelital más Telemática "Esto representa un valor agregado para los clientes del Chaco, donde el sistema se emplea bastante", manifestó.

La Conectividad C&F de John Deere también incorporó un "Centro de operaciones". Este presenta beneficios tales como el monitoreo de máquinas las 24 horas, el seguimiento de alertas, la conexión remota, las capacitaciones a los clientes, la entrega de informes mensuales a los mismos, así como paquetes de soluciones integradas. "Actualmente hay dos equipos humanos que trabajan para estar cerca del cliente y dar el seguimiento y acompañamiento las 24 horas, lo que nos permite incluso establecer alertas según niveles de severidad", explicó.

Existen tres tipos de alertas: las azules, de información; las amarillas, una intermedia, y las rojas, de atención requerida. Todo esto con el aval del cliente, cuidando al mismo tiempo la privacidad de datos. A esto igualmente se apostó a un sistema de inteligencia artificial, el Expert Alerts, que emplea datos de las máquinas conectadas a nivel mundial para potenciar la detección de eventuales fallas de equipos y así prever con tiempo y permitir a las unidades rendir al máximo, así como permitir actualizarlas sin la necesidad del traslado del personal técnico, lo que influye en la reducción de costos.

La disertación incluyó detalles del panel de control JDLink™, por el cual se puede acceder a detectar fallas y contar con más información básica, determinar las horas trabajadas, ver el consumo de combustible y otros aspectos, a partir de "un solo pantallazo". Este gestor remoto proporciona a los clientes la posibilidad de ver si un equipo está usando en horas indebidas o dentro de los límites y geofronteras delimitadas para el trabajo. El gestor de mantenimiento también está integrado en el panel para que tanto concesionario como el cliente puedan monitorear y brindar el soporte requerido.

Finalizando su charla, el disertante comentó sobre las Soluciones Integrales que propone John Deere, gracias a representantes oficiales como KUROSU & CÍA, para respuestas efectivas a los usuarios, aprovechando innovación y avances, bajo el lema de "John Deere conecta personas, máquinas, tecnología e inteligencia".

Por último, Pérez invitó a los clientes y amigos a ver y a acceder a los equipos y máquinas en exposición, repuestos y lubricantes, así como a la asistencia técnica y la garantía de 12 meses eh piezas instaladas por los Técnicos de KUROSU & CÍA., además de mencionar las ofertas especiales por el evento de Copronar, como ser las Inspecciones Gratuitas.

Presentando las importantes ventajas de la tecnología RowCommand.

En el marco Agroshow Copronar 2021, KUROSU & CIA. ofreció una serie de charlas virtuales orientadas a mostrar las propuestas y soluciones de la marca John Deere, entre las que destacan las plantadoras, cuyos atributos técnicos y tecnología integrada RowCommand agilizan la labor de campo brindando más eficiencia y un notable ahorro de insumos durante la siembra.

Con gran destaque KUROSU & CIA. participó en la nueva edición de Agroshow en la dualidad del formato 2021 (virtual - presencial), la Firma desplegó una amplia gama de propuestas para que el público presente pueda apreciar en primera persona las características de varios productos, y también – por medio de las plataformas digitales – ofreció un espacio de capacitación a cargo de su equipo de profesionales, quienes profundizaron sobre las bondades de las maquinarias agrícolas y tecnología de John Deere. El Lic. Victor Ariel Steimberger - Especialista de Agricultura de Precisión de KUROSU & CIA., realizó una charla sobre las Plantadoras John Deere y su moderno sistema RowCommand, la cual se trata de una solución simple y eficiente de John Deere para controlar las hileras individuales en las Plantadoras, que en conjunto con el Piloto Automático ayudan a reducir costos en insumos y reducen las pérdidas de rendimiento por competencia entre plantas, al evitar la doble colocación de semillas. El disertante comentó que un dilema recurrente en la Región Oriental son los terrenos irregulares que al momento de la siembra, ya sea de soja o maíz, terminan impactando en los costos debidos a la sobre posición de semillas. Para atender esta necesidad del productor, el mencionado sistema incorpora embragues eléctricos en cada línea de siembra, sensores, controladores, activaciones y licencias de corte de secciones con el objetivo de agilizar la labor del usuario y sacarle más provecho al espacio disponible. Entre los principales beneficios destacó el aumento de las capacidades de cosecha, una importante disminución en los costos en insumos, un mayor monitoreo de las semillas y mapas de siembra fáciles de analizar. "Al incursionar con esta tecnología en muy poco tiempo se nota la diferencia en la dinámica de trabajo y prácticamente podemos decir que la herramienta se paga sola", manifestó Steimberger. Asimismo, sostuvo que es compatible con los nuevos monitores John Deere de la Generación 4, los cuales tienen la ventaja de compartir la información al instante entre máquinas, es decir, cada Tractor maneja el área de siembra del otro de modo a evitar sobre posiciones. Finalmente, para culminar la charla, el disertante instó a los clientes a registrarse e interactuar en la Plataforma "MyJohnDeere". Allí los usuarios pueden gestionar sus datos agronómicos, la capacidad de su flota de maquinarias e incluso acceder a informaciones útiles, catálogos de repuestos y cursos de fábrica. El registro es totalmente gratuito y mientras más personas comparten sus respectivas experiencias, tanto John Deere como KUROSU & CIA. acceden a nuevas posibilidades para contribuir con el crecimiento del agro. **CA**

Lic. Victor Ariel Steimberger - Especialista de Agricultura de Precisión.

Orotec destaca novedades de Stara

Rafael Vogel, director de Orotec y del Grupo Oro Verde.

La empresa Orotec se presentó con destaque en la edición Nº 21 de Agroshow y llevó la ultima innovación de Stara, además una amplia gama de esta marca y de otras aliadas.

Rafael Vogel, director de Orotec y del Grupo Oro Verde, destacó la importancia de participar en Agroshow, donde presentó una amplia gama de maquinarias agrícolas de la marca Stara y otras marcas representadas.

El empresario valoró la muestra, porque además de mostrar las variedades en opciones de maquinarias renovaron el acercamiento con los productores, aprovechando la feria y un nuevo modo de vivir.

Destacó que una vez más en esta difícil coyuntura de pandemia el agro sostiene al mundo, tendencia que continuará ya que el campo produce alimentos.

"Paraguay es un país bendecido, excelente productor de alimentos de calidad y nosotros apostamos por el agro y tenemos la visión de estar cerca de los que producen alimento para el mundo", resaltó.

STARA ALIADA QUE APORTA TECNOLOGÍA DE PUNTA

Stara es una de las macas que representa Orotec. Vogel destacó la alianza con esta marca, ya que la misma se destaca por los innovados desarrollos para el agro. Eso permite a Orotec ofrecer las máquinas con la mayor tecnología de mercado.

"Hoy tenemos las máquinas con la mayor tecnología de mercado. Son pulverizadoras autopropulsadas, que son totalmente computarizadas. Los productos estará están dotados de tecnología de punto", dijo.

LANZAMIENTO

El lanzamiento Stara en Agroshow fue el Imperador 3.0 2021. Es una máquina que tiene tres funciones, es pulverizadora, distribuidora de abono al boleo y sembradora neumática. "Es una máquina que tiene toda la tecnología, sistema de barra central, cortes pico a pico, sube y baja conforme al cultivo a tratar, tasa variable, piloto automático de alta generación y giro inteligente.

Cumple tres funciones en una sola maquina, constituyendo un equipo fundamental para cualquier productor.

" Estamos muy felices con la satisfacción de nuestros clientes Orotec con Stara está aliada desde el 2012 para la representación en Paraguay y el Grupo Oro verde está cumpliendo 28 años. Este grupo tiene 7 sucursales Orotec cuenta con tres sucursales, con lo cual cubren con asistencia a todo el país", dijo. **CA**

Grupo GPSA refuerza su paquete tecnológico

El Grupo GPSA es otra tradicional empresa participante en Agroshow Copronar, plataforma donde expone su paquete tecnológico cada vez más amplio con soluciones integrales y de calidad que desafían los límites y apuntan al crecimiento del sector agrícola. Bajo la firme convicción de mantenerse a la vanguardia, la firma dispone de una variada oferta como resultado de asociaciones con marcas reconocidas dentro de la industria, lo que aporta un valor agregado a sus actividades.

Durante el evento, presentó como lanzamiento la alianza con la empresa Red Surcos de Argentina para la representación de productos diferenciados.

Asimismo estuvieron presentes los aliados ya consolidados como Syngenta con su robusta cartera que incluye híbridos de maíz de la marca NK y opciones para protección de cultivo.

También BASF con nutrido portafolio, GAMA con productos de nutrición y las propuestas genéticas ofrecidas por Semillería GPSA en variedades de soja, trigo y arroz.

El Ing. Agr. Fabián Pereira, director comercial de GPSA, destacó la incorporación de un nuevo aliado con la representación de Red Surcos, con el objetivo de diferenciar a GPSA con productos específicos y poder ofrecer tecnologías más cómodas a los productores. "La línea de Red Surcos integran productos alta calidad y tecnología diferente que es la nanotecnología", enfatizó.

En otro momento, al tiempo de valorar la modalidad de la feria Agroshow, en su forma presencial y virtual, y destacar a la comunidad de Naranjal, resaltó sobre la gran expectativa de GPSA para el 2021.

Ing. Agr. Fabián Pereira, director comercial de GPSA.

La compañía proyecta crecimiento en los diferentes modelos de negocio en la región Oriental y Occidental.

Comentó además sobre los avances en agricultura en el Chaco, en los cultivos de soja en constante expansión y arroz con óptimos resultados "

Asimismo destacó la buena expectativa para producción de semilla de soja, tanto en la región Oriental como el Chaco. "Tenemos previsto producir en la semillaría GPSA 200.000 bolsas, los que nos posicionarían como líderes en producción de semillas. También estamos lanzando un nuevo producto para tratamiento de semilla de alta tecnología y contamos con cooperadores para multiplicación, todos con sistema de riego. Con esto aseguramos altísima calidad y por sobre todo buena disponibilidad", enfatizó.

Somax promociona las bondades de "Aprovia Turbo"

Sin importar las limitaciones o desafíos de la pandemia, Somax Agro S.A. nuevamente demostró su potencial en Agroshow Copronar con propuestas atractivas en materia de insumos y defensivos agrícolas de diversas marcas que representan en el mercado paraguayo e híbridos de maíz. La novedad en esta edición 2021 fue sin dudas la promoción del nuevo fungicida "Aprovia Turbo", producto en fase final de registro, recientemente presentado en el marco de una alianza estratégica con Syngenta. Se trata de un producto con tecnología de punta, exclusivo para manejo de enfermedades de soja (roya, manchas foliares, entre otros) siendo la combinación de dos activos, el Solatenol con mezcla de Ciproconazole.

De uso tanto preventivo como curativo, Aprovia Turbo forma parte del programa de fungicidas de Somax, el cual será indicado hasta dos aplicaciones haciendo foco principal en la aplicación inicial R1, en el estado inicial reproductivo de la soja. No obstante, dada su innovadora composición, el agricultor/técnico tiene a su alcance una herramienta útil y flexible, fácilmente adaptable a las diferentes etapas del cultivo dependiendo siempre del manejo específico en el control de enfermedades. El Ing. Agr. Damiano Dendena, gerente comercial de Somax, manifestó que a futuro –especialmente de cara a la zafra 2021/2022– prevén impulsar la utilización de Aprovia con el objetivo de convertir al nuevo fungicida en el aliado perfecto de los productores en el campo.**CA**

Estamos junto a vos
PROTEGIENDO LO QUE MÁS TE IMPORTA

Accidentes Personales

Hogar

Comercio

Auto

Aseguradora del Este s.a.
De Seguros

Avda. Rca. Argentina Nº 778 e/ Pacheco y Souza

WWW.AESASEGUROS.COM.PY

(021) 616 5000

0976 165 000

Manejo de enfermedades en soja

Durante Agroshow, Bayer promovió la charla sobre Manejo de enfermedades de soja en la campaña 2020/2021 con la disertación del Dr. Marcelo Madalosso, el jueves 11 de febrero.

En la oportunidad, el experto brasileño resaltó que la condición climática, de lluvias frecuentes, está impulsando la aparición de diversos tipos de cercospora que producen manchas foliares y está pasando a los granos.

Mencionó que estos hongos, que producen las manchas, presentan una apariencia de quemadura y el ambiente es favorable para hacer una transmisión para el grano.

"Actualmente, aparecen diversos tipos de cercospora. Anteriormente se tenía a la cercospora kikuchii, pero hoy tenemos un grupo de patógenos de cercospora que está relacionado con la dificultad de control que la gente tiene. Además en el campo está ocurriendo la transmisión de esa cercospora para el grano, eso está relacionado por la condición y la enfermedad que se tiene en las hojas bajeras", enfatizó.

El especialista destacó que si no se realizan las aplicaciones tempranas, y más las condiciones de lluvias, la cercospora va subiendo por la planta en la medida que la condición climática sea favorable.

Destacó que en este final de ciclo del cultivo de la soja va a haber condiciones para mancha en el grano y ahora ya no hay manera de solucionarlas, solo prepararse para las próximas campañas y empezar muy temprano las aplicaciones para reducir esas enfermedades de final de ciclo, porque todo es una evolución.

Otro punto que destacó es que están sembrando variedades de alto techo productivo y eso va a hacer que la gente sufra más con las enfermedades y es un proceso sin vuelta.

Resaltó la importancia de las aplicaciones tempranas. "La aplicación cero nos da muy buena condición de manejo de la secuencia y esa aplicación también llamada de primera falsa va a ayudar al inicio de manejo de enfermedades. También la primera aplicación pasa a ser muy importante", expresó.

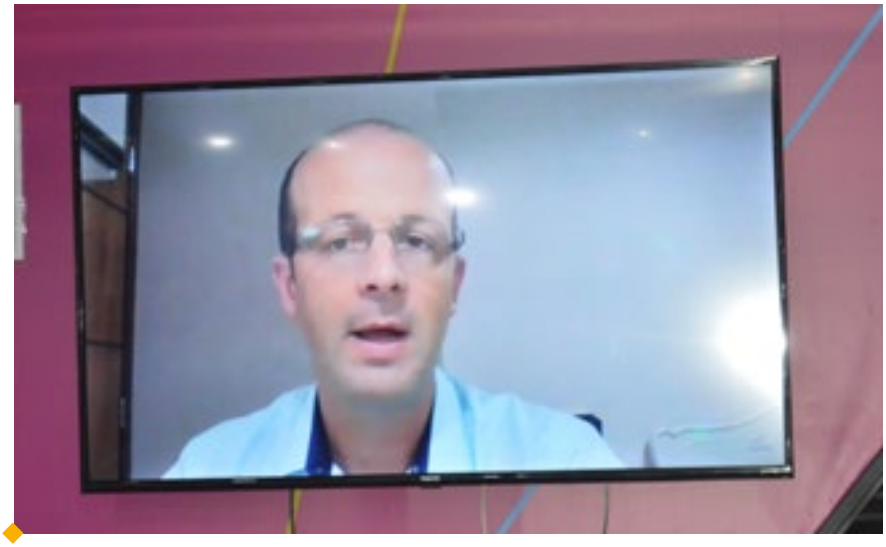
Madalosso indicó que para la aplicación cero se pueden utilizar triazoles

o mezclas de triazoles con estrobilurina, todos con mezcla con multisitios. “Son aplicaciones cuyo objetivo principal es disminuir la cantidad de patógenos que van a evolucionar para final de ciclo y después para la aplicación primera, cuando las entrelineas del cultivo aun pertenezcan abiertas, para que la aplicación llegue a las hojas de abajo”.

Enfatizó que el fungicida no se usa para curar enfermedad instaladas, es para proteger las hojas verdes. La primera tarea que se debe hacer es disminuir las manchas foliares en hojas bajeras. Las aplicaciones deben ser tempraneras porque las tardías son de bajo funcionamiento.

Destacó que si bien la roya es una enfermedad importante en soja, actualmente ocurren mucho las manchas. También dijo que las variedades de soja Inox, que tienen tolerancia a roya, no tienen capacidad para protegerse contra las manchas y estas enfermedades son muy agresivas en estas variedades.

En otro momento comentó que en la presente campaña, la roya no proliferó, porque las parcelas tardaron en implantarse por la sequía.



Dr. Marcelo Madalosso, experto brasileño y disertador.

Refiriéndose al control químico expresó que actualmente la mayoría de las moléculas que actúan sola presentan dificultad para el control de las enfermedades, sin embargo en mezcla con multisitios presenta un incremento productivo muy significativo. “Nuestro manejo de enfermedades inevitablemente va a pasar por la mezcla con multisitio y la aplicación cero tendrá que formar parte del manejo para la zafra que viene donde hay que apuntar a cuidar las hojas del cultivo.”, enfatizó. **CA**

Bayer con novedosos insumos, servicios y capacitación

Agroshow fue el escenario propicio para que Bayer presente su portafolio completo de protección de cultivos, genética, biotecnología y servicios. Además permitió una importante charla con el especialista brasileño, Marcelo Madalosso sobre Manejo de enfermedades de soja en lacampaña 2020/2021.

El lanzamiento fue Evergol Energy, fungicida para tratamiento de semillas, el producto más completo del mercado de su segmento, cuya formulación contiene Protioconazol, metalaxil y Penflufen (nueva carboxamida para tratamiento de semillas).

También estuvieron presentes los fungicidas Cripton XPro, la triple mezcla para el complejo de enfermedades en las diferentes etapas de los cultivos.

El Ing. Agr. Enrique Fretes, responsable de Marketing a campo de Bayer, manifestó que Cripton XPro está posicionado para la primera aplicación, posteriormente se complementa con Cripton en la segunda aplicación y Sphere Max en la tercera y cuarta aplicación.

En cuanto a insecticidas se destacó Solomon con la tecnología O-TEQ que controla un amplio espectro de plagas, principalmente chinches en soja.

También para tratamiento de semillas se destacó el Cropstar, un insecticida completo para plagas iniciales y de suelo. El Sunato, otro insecticida con una acción diferente al Cropstar, que contribuye con una rotación de activos para lograr un excelente control de plagas de suelo.

En herbicidas el Roundup Control Max, de última generación, con interesante formulación, innovadores aditivos, que permite una mayor eficiencia en la penetración del producto en la planta. Para maíz está Guardian y para soja Harness, ambos productos premeergentes para el control del banco de semillas y evitar la presión de malezas en el cultivo.

Genética de soja. Fueron expuestos las variedades Monsoy, con las propuestas para la apertura de siembra de la M6410 y M 6210, muy bien adaptadas para la región de Alto Paraná y también las variedades para cierre de siembra y época central: la M 5947 y la M5705. Otra propuesta Monsoy es la M 62 11, que responde bastante bien a la fertilidad y de muy alto rendimiento.

La plataforma de Red Agroservice también tuvo un box destinado exclusivamente para los usuarios y permitió diversos canjes durante el evento.

Nuevos maíces de NK fueron presentados en Agroshow

Syngenta presentó su línea NK de maíces con nuevos híbridos en el stand de su aliado comercial, el grupo GPSA. En la oportunidad el Ing. Agr Luis Annarumma, representante comercial de ventas para la región Sur del país, comentó sobre los tres nuevos lanzamientos de los híbridos de NK.

Se destacaron la NK 467 Viptera 3, material altamente tolerante a cigarrita de buena productividad y súper precoz, la segunda novedad disponible fue la NK 505 Viptera 3, híbrido precoz de alto potencial productivo, ideal para los productores que deseen romper récords de productividad, resaltó.

El tercer híbrido de lanzamiento fue la NK 520 también con la tecnología Viptera 3, caracterizado por su versatilidad que da resultados en las diversas épocas de siembra y los diferentes ambientes productivos del país, los tres lanzamientos presentados por Annamura se encuentran disponibles y con excelentes resultados para los productores.

Por otro lado, NK cuenta con un portafolio amplio de maíces en las que el profesional técnico resaltó a las ya conocidas en el mercado, como el Supremo Viptera 3, el Status Viptera 3 , el Feroz Viptera 3, el NK 422 Viptera 3, NK 488 Viptera 3 y Celeron Viptera 3 los cuales se encuentran posicionados según la necesidad del productor y su región productiva.

Por último, Annarumma resaltó el fuerte lazo comercial con la firma GPSA, un aliado importante para la comercialización de las semillas en todo el país con total respaldo de la marca NK.

Ing.Agr Luis Annarumma representante comercial de ventas.

BASF lanzó sus nuevos fungicidas en Agroshow

En el marco de Agroshow Copronar BASF presentó dos nuevos fungicidas para el mercado paraguayo. Se trata de **Priaxor®** y **Visero®**, herramientas para las primeras aplicaciones dentro del programa del control de la roya y las enfermedades de fin de ciclo de la soja, maíz, trigo, avena, maní y girasol.
Durante el evento de lanzamiento, que se desarrolló el 11 de febrero en el stand de BASF, la compañía brindó detalles sobre los innovadores productos y el manejo de enfermedades, de la mano del Ing. Agr. Alim Bicalho, gerente de marketing estratégico soja de BASF, quien aprovechó la oportunidad para brindar recomendaciones oportunas para el manejo eficiente de enfermedades.
Bicalho destacó que la propuesta **Priaxor®** y **Visero®** demostró los mejores controles y los mejores resultados de rendimiento cuando son utilizados en las primeras aplicaciones en estadios vegetativos y reproductivos tempranos.

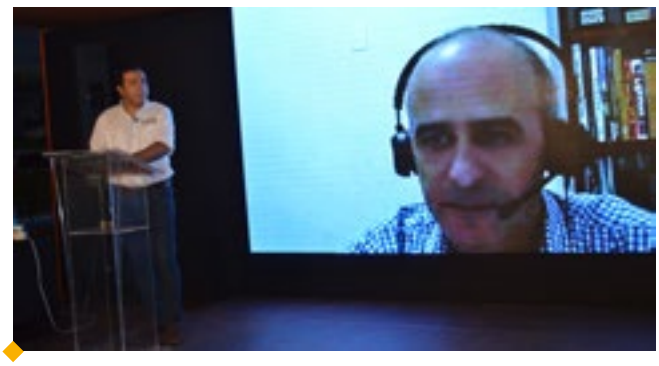
Priaxor® bloquea eficientemente el Complejo II (Carboxamida) y Complejo III (Estrobirulina) de la respiración en la mitocondria.

Visero® es un multisitio compuesto por oxido de cobre que actúa como protector y potencia el funcionamiento del fungicida, es de formulación líquida y se maneja con baja dosis.

El disertante, quien brindó una amena conferencia de forma virtual para todos los visitantes e invitados al lanzamiento, también detalló que lanzaron estos nuevos productos que brindan protección a los cultivos y se posicionan como una herramienta más para el mercado agrícola de la mano de BASF.

Agregó que buscan fomentar el manejo eficiente de las enfermedades en el cultivo, ofreciendo a los agricultores soluciones que complementen el programa de aplicaciones y potencien el manejo antiresistencia.

Con este nuevo lanzamiento, BASF suma una nueva herramientaa su amplio portafolio de Soluciones para la Agricultura para continuar ayudando a los agricultores en la toma de decisiones y desafíos diarios que presenta la agricultura.



Ing. Agr. Alim Bicalho, gerente de marketing estratégico de soja BASF.

RECOMENDACIONES

Bicalho, durante su presentación, resaltó ocho prácticas para el manejo eficiente de las enfermedades:

- Respetar el vacío sanitario, ya que, de esa manera se puede evitar el ingreso de las enfermedades en el cultivo de forma muy temprana.
- Priorizar variedades con ciclos más precoces y con mayor tolerancia genética.
- Realizar aplicaciones preventivas.
- Rotar los fungicidas con diferentes modos de acción.
- Respetar el intervalo de aplicación y las dosis recomendadas en las etiquetas.
- Realizar un máximo dos aplicaciones de carboxamida.
- Asociarmultisitio a los fungicidas para que este actué como paraguas.
- Realizarrotación de cultivos.

PORTAFOLIO COMPLETO

Además de los lanzamientos, BASF presentó durante la feria el manejo integrado con **Atectra®** BV el dicamba seis veces menos volátil, **Heat®** el herbicida más contundente para el manejo de malezas difíciles y **Optill®** como una nueva opción próxima a ser lanzada para complementar el programa de control.

Para el cultivo de maíz presentó la **Convey®** como el herbicida con alta selectividad y amplio espectro de control y a **Opera®** como la mejor opción para el manejo de enfermedades en el cultivo de maíz.

SEMILLAS DE SOJA.

En genética presentó la nueva variedad de soja **CZ 26B036 IPRO**, con tecnología INTACTA de cicloVI medio, con alta sanidad y ramificación y una arquitectura moderna. Está adapatada a región Sur e indicadapara fecha de siembra de apertura y central para ambientes de medio a bajo potencial y en fechas de siembra de cierre excelente estabilidad, y para la región Norte en fecha de siembra apertura y central excelente potencial de rendimiento en todos los ambientes y en fechas de siembra de cierre excelente estabilidad. **CA**

Primera participación de Red Surcos en Agroshow

Ing. Agr. Carlos Colina, jefe de Productos, y Ing. Agr. Julio Codas, gerente comercial de Red Surcos.

Red Surcos, con sede central en Argentina, busca posicionarse en nuestro mercado trayendo un modelo de negocios dinámico a fin de satisfacer las necesidades de los agricultores, más aun en tiempos de pandemia. El portfolio de productos consta de una completa gama de herbicidas, fungicidas e insecticidas cuya principal particularidad gira en torno a la incorporación de nanotecnología, que permite mayor eficiencia y mejor cuidado al medio ambiente.

De acuerdo con el Ing. Agr. Julio Codas, gerente comercial de Red Surcos en Paraguay, poner a disposición de los clientes defensivos agrícolas con una tecnología diferenciada es un valor clave en términos de competitividad. La nanotecnología pretende responder a los preceptos modernos del agro en formulaciones agroquímicas: elevar la eficacia de los ingredientes activos desde la fórmula (no por dosis) y lograr mejor compatibilidad en mezclas de tanque, dos pilares que a corto plazo determinarán el rumbo de la demanda.

Como dato llamativo, esta es su primera participación dentro de Agroshow Copronar y pese al status de "debutante" por así decirlo, de la mano de su flamante aliado comercial el Grupo GPSA, recibió una respuesta favorable por parte de los productores que asistieron a la muestra agropecuaria. En la ocasión, el jefe de Productos, Ing. Agr. Carlos Colina, se refirió a la tecnología en fitosanitarios "Elite" que a diferencia de las formulaciones convencionales, posee activos que promueven la sustentabilidad agrícola y un mayor control de malezas. Además, la baja volatilidad de estos productos reduce considerablemente el riesgo de fitotoxicidad en cultivos vecinos y en aplicaciones periurbanas. **CA**

Consorcio SISO & CO Insertec
expuso su interesante oferta

Consorcio SISO & CO Insertec presentó en Agroshow Copronar 2021 su línea de sanidad vegetal y animal que comparten el principio activo de las nano partículas de biosílice, 100% inocuos (no tóxicos), apto para producción orgánica y de características amigables con el medio ambiente en sintonía con las nuevas tendencias orientadas a la sustentabilidad. La firma –cuyos inicios se remontan al año 2005– ha registrado un crecimiento importante gracias a la política de brindar al público una atención personalizada a cargo de asesores profesionales y desarrollar productos en base a la adopción de las últimas tecnologías en el sector.

Según indicó el director ejecutivo, Silvio Galeano, en esta oportunidad se dio especial énfasis a la marca Insecto Guard, que proporciona protección foliar a los cultivos otorgando mayor resistencia al estrés y a las plagas; y a su vez aporta sanidad al suelo al optimizar la asimilación de los nutrientes. Asimismo, engrosa el tejido celular de las plantas para enfrentar las condiciones ambientales, con tallos más eréctiles y hojas más predispuestas para lo fotosíntesis.

En cuanto a sanidad animal, Adsormic representa una excelente opción contra parásitos externos como garrapatas, piojos, ácaros (sarna), uras, verrugas, etc. El producto ofrece varios beneficios, entre ellos, ayuda a la asimilación de los alimentos y sus proteínas, mejora la conversión alimenticia, controla problemas de diarrea, regula el PH del sistema digestivo, reduce humedad y malos olores en las deposiciones, y secuestra metales pesados, toxinas T2, aflatoxinas, zearalenona, fumonisina y micotoxinas.

Agropecuaria Busanello llevó sus insumos y servicios

Durante Agroshow, Agropecuaria Busanello presentó los insumos y servicios que pone a disposición del agronegocio. Asimismo, permitió junto a la empresa Syngenta la demostración de los beneficios del Tratamiento Industrial de Semillas.

Jaime Busanello, presidente de Agropecuaria Busanello, explicó que el Grupo Busanello desarrolla la agricultura con la producción de soja, maíz y trigo. Realiza además producción de ganado, servicio de transporte, prestación de servicio de laboratorio de análisis de semilla y desde hace 8 años están vendiendo semillas de soja y trigo a nivel nacional.

La industria semillera multiplica la mayoría de las variedades. "Buscamos cubrir las necesidades de los

Jaime Busanello, presidente de Agropecuaria Busanello.

Ing. Agr. Annemarie Ruser, desarrollista técnica de mercado de Syngenta.

clientes, multiplicamos entre 10 y 12 variedades y elegimos de acuerdo a la tendencia de preferencia de cada año“,

La semillería tiene la capacidad para producir 200.000 bolsas anuales. En la última campaña produjo 120.000 bolsas. “Tenemos disponible el tratamiento industrial de las compañías Syngenta y Bayer y se realiza de acuerdo a la preferencia del productor”, dijo.

DEMOSTRACIÓN DE TIS

La empresa Sygenta, en el stand de Agropecuaria Busanello realizó la demostración del Tratamiento Industrial de Semillas y la diferencia con el tratamiento en finca de las semillas.

La Ing. Agr. Annemarie Ruser desarrollista técnica de mercado de Syngenta, explicó que una de las primeras diferencias, y la más importante la forma como se aplica el producto. Al hacer un tratamiento en la finca se está aplicando en forma directa grandes chorros de producto. Sin embargo, con el tratamiento industrial se realiza con un sistema de pulverización, que permite distribuir de mejor manera la misma cantidad de producto, evitando así la sobredosis y la subdosis.

Asimismo, mencionó que el tratamiento industrial se basa en recetas probadas donde se agregan polímeros, con lo cual los tratamientos quedan bien adheridos a las semillas.

Resaltó que el tratamiento industrial otorga la garantía de eficiencia. Además, las semillas que son tratadas a nivel industrial son semillas de muy alto vigor y germinación.

LANZAMIENTO
ZAFRIÑA 2021

NUEVO

SEMILLAS nord

B2702VYHR

Leptra® Agrisure Viptera

HX LIBERTY LINK

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 maiz.

CORTEVA™ agriscience

SEMILLAS nord

SOMAX®
Distribuidor Exclusivo

somaxagro

Leptra® Agrisure Viptera HX LIBERTY LINK

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 SENASA 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 generá 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.

EL PORTAFOLIO MÁS COMPLETO PARA GANARLE A LA ROYA.

syngenta.