



Cripton
Xpro

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

Cripton Xpro.
La evolución
de la confianza.



ACTUALIDAD DEL

CAMPO AGROPECUARIO

AÑO 20 | N° 235 | ENERO 2021 | ASUNCIÓN, PARAGUAY

**Enfermedades en
el cultivo de soja**

**Maíces de Syngenta
para zafriña**



V ENCUESTRO TECNOLÓGICO AGROFERTIL

El retorno esperado



Jacto. Sirviendo a quien hace el futuro.



**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



MÁS
PESO EN EL GRANO

MÁS
PRODUCTIVIDAD



Agrofertil

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

SILOS Y SUCURSALES

Silo y suc. Morena'i (0983) 580 740
Tolva Ynambu (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 Ypejhu (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



**LÍNEA
FERTILIZE**
PROGRAMA DE FERTILIZACIÓN ESPECIAL AGROFERTIL

38

NOTA DE TAPA TECNOLOGÍAS Y CONOCIMIENTOS EN PARCELA

Con éxito y mucha responsabilidad se realizó en V Encuentro Tecnológico Agrofértil en el Área Tecnológica del Silo Naranjal, Alto Paraná. Fue del 15 al 17 de diciembre y la primera jornada presencial de esa envergadura durante ésta pandemia en Paraguay.

AÑO 20 | N° 235 | Enero 2021

32

UNA COSECHADORA PEQUEÑA, CON LA TECNOLOGÍA DE UNA GRANDE

42

NUEVAS PROPUESTAS Y DIFUSIÓN DE CONOCIMIENTOS

48

EXCELENCIA PARA UN TRABAJO DE CALIDAD PARA EXPORTACIÓN

62

PRESENCIA DE MANCHA ANILLADA EN SOJA



ACTUALIDAD DEL

**CAMPO
AGROPECUARIO**

BOX EMPRESARIAL

- 22 Croplife lanza APP para ampliar capacitaciones en BPA
- 24 Tecnomyl reduce uso de plasticos
- 26 Syngenta ofrece propuestas rentables con sus maíces NK
- 30 Programa de sustentabilidad de Cafyf dieron buenos resultados en el 2020
- 50 SILCA presenta avances del cultivo de soja
- 52 Mercado de agroquímicos durante el 2019/2020
- 58 Banco GNB acompaña al agronegocio e innova en servicios
- 74z LactoSilo Gold líder para la inoculación de ensilado

AGRONEGOCIOS

- 68 Agroganadera CampoBull diversificación constante

JORNADA DE CAMPO

- 64 Productos y conocimientos en el CDD

NOTA TÉCNICA

- 70 Enfermedades de final de ciclo presentes en las parcelas de soja

ANUNCIOS

- 54 Propuesta dual para Agrosow Copronar 2021
- 72 Innovar regresa en el 2021

PROTEGÉ TU INVERSIÓN

SEGUROS AGRÍCOLAS

COBERTURA OTORGADA:

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



BANCO GNB CORREDORES DE SEGUROS
SEGUROS VERDES

REACTIVAR EN VARIOS FRENTES

Es tema sabido que si la economía del año pasado no cayó más, se debió en gran medida a la producción. Una vez más fue el motor para dinamizar y no estancar. Pero urge igualmente que otros sectores también recuperen brillo y empiece a rodar la maquinaria en sus áreas. Una sola golondrina no hace primavera. Por el contrario, le vendría muy bien al país que también pueda despertarse del letargo aquellas actividades hoy todavía golpeadas.

Por eso no deja de entusiasmar, aunque todavía con moderado optimismo, la proyección de las autoridades monetarias en estimar un crecimiento en torno al 4 % al final del año. Todavía quizás es muy prematuro, pueden acontecer varios hechos y aparecer obstáculos en el camino, pero el escenario está, hasta ahora, encaminado a revertir lo que dejó el 2020 a su paso o, por lo menos, iniciar la rehabilitación, quizás producto de la “capacidad de resiliencia” de la economía paraguaya.

Pero para lograr números favorables, necesariamente se deberán reactivar otros frentes. Es ahí en donde se aguarda una recuperación en la industria, el comercio y los servicios. Este es un país en donde las micros, pequeñas y medianas empresas (Mipymes) revisten de una gran importancia por su efecto aglutinador de ocupación laboral y multiplicador del acceso de ingresos en la población. Es vital que las autoridades ofrezcan los canales mínimos básicos para que el segmento también avance.

No solo se deben pensar en políticas contracíclicas o gozar de relativa tranquilidad con un buen colchón para los “choques” de cada coyuntura económica. Es bueno estar preparados y adecuar el sistema para evitar cortar o parar la rueda. Por ello, sería bueno que se ofrezcan esas capacidades que permitan mayor diversificación y sustentabilidad en las actividades. Así, se podría comulgar con la intención de las autoridades monetarias de “repensar” el modelo de país.

No solo garantizando la solidez macroeconómica, no solo con números favorables, sino de realidades palpables. Si se tienen que dar reformas estructurales que sean para bien y no paliativos coyunturales. Es necesario dar las herramientas para no dejar sola a la producción primaria como la sempiterna responsable de cargar con el yugo de malos años. Es vital que otros sectores también se reactiven, para que toda la cadena funcione y que cada sector aporte lo suyo, sin recargarse en otro.



PRODUCCIÓN GENERAL



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

Telefax: (021) 612 404 – 660 984 – 621 770/1
Todos los derechos reservados

DIRECCIÓN

Nilda Teresita Riquelme de Romero

Cel.: (0982) 848 504

direccion@artemac.com.py

EDICIÓN

Noelia Riquelme

editora@campoagropecuario.com.py

noeriquelme@hotmail.es

DEPARTAMENTO COMERCIAL

comercial@campoagropecuario.com.py



MASSEY FERGUSON

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

Otros
Lubricantes



Lubricantes
Massey Ferguson by Shell



Shell Lubricants

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

DE LA SOBERA



Sucursal E. Ayala (595) 21 202 913/15

Encarnación (595) 71 203 026

Bella Vista (595) 767 240 273

Katueté (0985) 908 725

Campo 9 (0985) 909 687

Santa Rita (595) 471 234 006

Loma Plata (595) 492 252 890

Hernandarias (595) 631 201 190

Guajayví (595) 431 200 302

Concepción (595) 331 241 018

SEGUINOS EN



www.delasobera.com.py

Atenuante en la caída y expectativas favorables

El sector agrícola local contribuyó a atenuar la caída del Producto Interno Bruto (PIB) en el 2020 y las expectativas para este año son favorables, según lo difundido por la Unión de Gremios de la Producción (UGP), en su boletín periódico. En efecto, datos publicados por la Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL) a mediados del mes de diciembre, reflejan que Paraguay registró la menor caída del PIB entre todos los países de la región, con -1,6 %. Esta “buena noticia” tiene un fuerte soporte en lo que representó la agricultura durante el año, sector que ayudó a atenuar el impacto negativo, pese a todos los inconvenientes suscitados a raíz de la pandemia que tuvo y tiene al mundo en vilo. La incidencia del sector agrícola en la economía durante el 2020 fue de alrededor del 9 %, en gran parte gracias a los resultados positivos de la producción de soja durante la campaña 2019/2020, de acuerdo con datos del Banco Central del Paraguay (BCP). Para el 2021 se prevé que haya un efecto rebote en el PIB tras un año que redujo esta variable a nivel mundial y el número que maneja la CEPAL para el país es del 3,5 % de crecimiento, mientras que el BCP hace sus cálculos alrededor del 4 %. Las previsiones, además, estiman que, en este crecimiento, tenga protagonismo el sector agrícola, que, según la consultora MF Economía, si bien puede ser menor la producción, los precios serán mejores, lo que, junto con

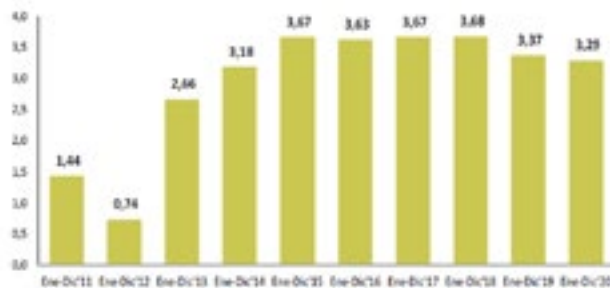


una demanda estable, permitirán que la producción de alimentos siga siendo el motor de la economía paraguaya, resaltó el informativo. **CA**

Nivel bajo en procesamiento de oleaginosas

La molienda total de oleaginosas en el año fue de 3.320.816,23 toneladas, una reducción de más de 100 mil toneladas con relación al año pasado y de 8% con relación al procesamiento promedio de los últimos tres años. Con este volumen total, el 2020 cierra como el de menor molienda desde los 3,23 millones del 2014, según se difundió en el boletín mensual de la Cámara Paraguaya de Procesadores de Oleaginosas y Cereales (Cappro) correspondiente a diciembre. Conforme el documento, se observó un procesamiento por encima de lo que se había dado en el mismo periodo del año pasado, pero el crecimiento interanual de más de 50 mil toneladas no fue suficiente para contrarrestar el efecto de las caídas acumuladas hasta el momento. Si consideramos el procesamiento solamente de soja, se llegó a 3.290.659 toneladas, una caída de 7,9% en comparación al promedio de los últimos tres años. “De esta forma, se han cumplido

las estimaciones que se manejaban a lo largo del año y el procesamiento terminó en uno de los niveles más bajos de los últimos años a causa de la incertidumbre que sigue viviendo la industria a causa de los cambios constantes de reglas que la afectan”, refiere parte del texto. De igual forma, desde la Cappro se indicó que pese al incremento de la cosecha, que este año colaboró con la actividad económica a lo largo de la cadena, “no se tradujo en una mayor molienda, debido a que las condiciones de competitividad de las industrias procesadoras fueron afectadas negativamente, a causa de los constantes cambios de regla”, se indicó. **CA**



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

COSECHADORAS SERIE S400

#1

JOHN DEERE
MARCA LÍDER
EN VENTAS DE
COSECHADORAS
EN PARAGUAY

25% Más productiva

75% Menos pérdidas

50% Más calidad de granos

+ Inteligente Tecnología integrada y soporte conectado.

**TASA DESDE
5,5% ANUAL**

**AMPLIAS OPCIONES DE
FINANCIACIÓN**

**ENTREGA
INMEDIATA**

CONTACTA CON NOSOTROS AL:
0986 123000

KUROSU & CIA.

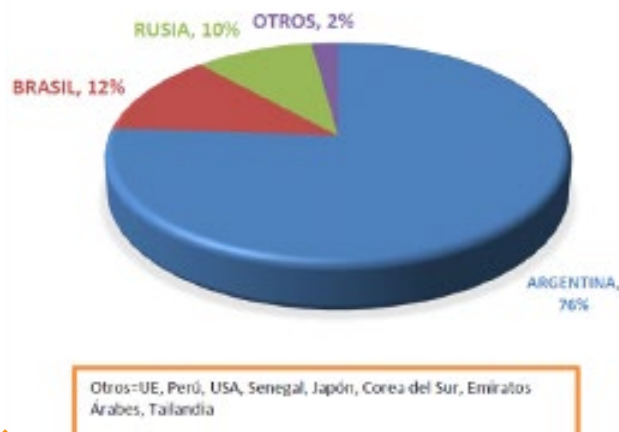


JOHN DEERE

Hechos positivos en agroexportaciones

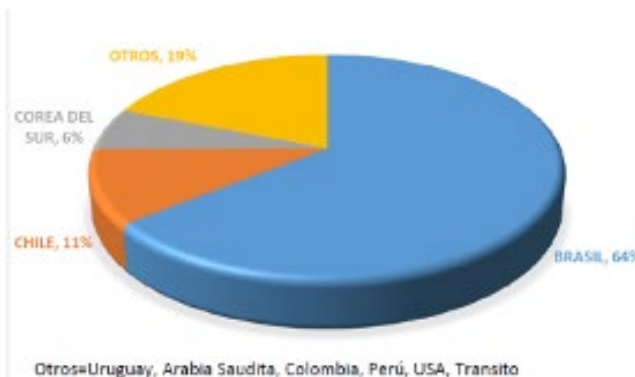
A pesar de que el 2020 fue un año cargado de adversidades, tanto climáticas como por la pandemia, se logró un récord de las exportaciones de soja, con un registro de salida de 6,48 millones de toneladas, según un material de divulgación institucional que tomó como base el informe de Comercio Exterior de la Cámara Paraguaya de Exportadores y Comercializadores de Cereales y Oleaginosas (Capeco). Con esto, la cifra de desalijo de granos de soja registrada en el 2020 supera al histórico hasta ahora, la del 2017, año en el que se enviaron 6,32 millones de toneladas. Sonia Tomassone, asesora de comercio exterior, indicó que debido a la condición de las demoras logísticas a causa de la bajante de los ríos, aún existe un remanente de soja 2020 a ser exportado en enero, por lo que se podría llegar a los 6,5 millones de toneladas de exportación. Estos embarques al exterior representaron USD 2.146 millones, 36 % más que lo ingresado en el 2019, año en el cual se inyectaron USD 1.576 millones, acorde a los datos del Banco Central del Paraguay (BCP). El complejo soja (soja, maíz y trigo) y sus derivados industriales (harina de maíz, de trigo, pellets de soja y aceites) han ingresado USD 3.971 millones, dando respaldo y alivio a la economía del país, refiere el texto informativo. El principal destino de la soja paraguaya fue Argentina, con un 76 % de participación, que representó un total de 4,93 millones de toneladas exportadas durante el 2020. El gran crecimiento se dio en Brasil, que tuvo un protagonismo del 12 % al adquirir 783 mil toneladas. Rusia cerró el podio con un 10 % de participación, producto de la compra de 622 mil toneladas. Otros mercados como Unión Europea, Perú, Estados Unidos, Senegal, Japón, Corea del Sur, Emiratos Árabes y Tailandia, representaron 2 %. Otro punto positivo fue el retorno de los envíos de maíz a Colombia, luego de 7 años. En efecto, según el material de difusión de Capeco, las exportaciones de este grano abrieron de esta manera una nueva ventana de envíos para el producto nacional tras el lapso de inactividad a ese mercado, redondeó Tomassone. Se registraron 33 mil toneladas enviadas. En tanto, Brasil, sigue siendo el principal destino con el 64 % del total. En segunda ubicación aparece Chile, con un 11 % de participación. Luego, permanece Corea del Sur, con 6 % de presencia. Otros mercados, que tienen 19 % de protagonismo en el universo de exportaciones, integra a destinos como Uruguay, Arabia Saudita, Colombia, Perú, USA, Transito. Un poco menos dinámico resultó el envío de trigo. Conforme Capeco, incluso se registró una retracción de 49,1 %, con relación al periodo anterior. Tomassone recordó que la salida de trigo paraguayo de la temporada se inició en octubre y, si bien sólo se computó el movimiento del último trimestre del 2020, se pudo constatar una diferencia ne-

gativa de 67 mil toneladas menos del cereal, exportado con respecto a idéntico plazo del 2019. En cuanto a destinos, prácticamente, la totalidad del trigo fue enviada a Brasil (99,6 %) y hubo algunos embarques a Vietnam (0,4). Tomassone argumentó que la merma de los envíos se debe a las demoras en la logística, además de que los exportadores están priorizando los embarques de maíz en este tiempo. **CA**

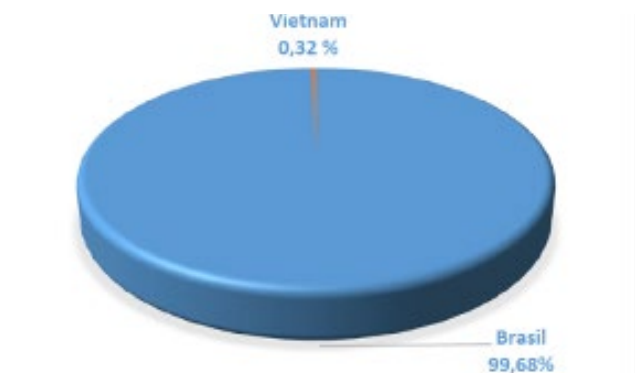


Fuente: CAPECO

Destinos soja 2020



Destinos maíz 2020



Destinos trigo 2020

PROVITA SEED PACK TS

AQUÍ COMIENZA EL ÉXITO DE SU CULTIVO

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

curasemillas
HURACAN 25 FS
Fipronil 25%

REGULATOR *tm*
Fitoactivador

Activo: 0.01%
Kinetin: 0.01%
Gibberelina: 0.01%

QUALYTUS PLUS *tm*
Fertilizante Líquido

Boro (0.2%)
Cobalto (0.2%)
Molibdeno (0%)
Níquel (0.5%)



PROVITA NOD

Inoculante
Bradyrhizobium japonicum



**TRATAMIENTO
PARA 1.000KG
DE SEMILLAS**

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



tecnomyl



Detección de focos de roya

El Servicio Nacional de Calidad y Sanidad Vegetal y de Semillas (Senave) informó la identificación de focos infecciosos de la enfermedad roya asiática de la soja (*Phakopsora pachyrhizi*) en cultivos alternativos de la zona del distrito de Pirapó (Itapúa), según un informativo institucional. El material da cuenta que desde la Dirección de Protección Vegetal se explicó que los análisis realizados a las muestras colectadas durante los trabajos de monitoreo desarrollados la semana pasada confirman de manera oficial la incidencia de la roya de la soja en plantas hospedantes de Kudzu (*Pueraria lobata*). El Senave aclaró que, si bien hasta el momento no se ha determinado la presencia de roya en lotes comerciales de soja, los productores deben estar muy atentos, teniendo en cuenta las condiciones climáticas favorables para la diseminación de la plaga, especialmente en aquellos cultivos que se encuentran en la etapa reproductiva, donde son altamente vulnerables al ataque de esta enfermedad. La principal recomendación para los productores, técnicos y fiscalizadores de campo es la realización de monitoreo en forma regular de los cultivos, de manera a detectar en forma temprana la aparición de la enfermedad y realizar la aplicación de fungicidas,



además de la eliminación de otras plantas hospederas de la enfermedad. Los síntomas de la roya se manifiestan en la forma de puntos pequeños y oscuros que luego originan ampollas (pústulas) en las hojas, correspondiendo al inicio de la formación del hongo. Con el tiempo se vuelven pardas y producen un pequeño poro. Con el avance, provoca lesiones fácilmente visibles en ambas superficies de la hoja, que luego se tornan de color amarillo y se desprenden, impidiendo así el llenado total del grano. **CA**

Registro de variedades Sojapar en Brasil

Recientemente finalizó el registro comercial de variedades Sojapar R19, R24 y R34 en Brasil, con lo que sumó otro país de la región, después de Bolivia, en adoptar los materiales paraguayos. En nuestro país, fueron sembradas unas 33 mil ha de soja con semillas certificadas Sojapar, según informó el Instituto de Biotecnología Agrícola (Inbio). Las simientes son el resultado de la alianza público-privada que tiene el Inbio con el Instituto Paraguayo de Tecnología Agraria (IPTA). Actuante

en el programa se viene trabajando en la búsqueda a materiales resistentes a macrophomina, nematodos, roya, entre otros. Conforme el informativo, el 2020 fue de grandes avances para la marca ya que en Bolivia finalizó el registro comercial de tres variedades y se logró la explotación de semillas. El año pasado fueron exportadas al mercado boliviano, para fines de producción y multiplicación de semillas, cerca de 5.000 bolsas de semillas de las variedades R24 y R19 a través de la Asociación de Productores de Oleaginosas y Trigo (Anapo), socio comercial del Inbio en ese mercado, sumando así a la R75, ya habilitada para su comercialización en el mercado del altiplano. **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

Liberan las exportaciones de maíz

El 30 de diciembre de 2020 el Gobierno nacional anunció la suspensión temporaria de la registración de Declaraciones Juradas de Venta al Exterior (DJVE) para el producto maíz cuya fecha de inicio de embarque sea anterior al 1 de marzo de 2021.

El motivo argumentado era la necesidad de asegurar el abastecimiento del grano para los sectores que lo utilizan como materia prima en sus procesos de transformación.

Luego de negociaciones y del rechazo generalizado del sector agropecuario y de un cese de comercialización de granos, el Ministerio de Agricultura, Ganadería y Pesca de la Nación anunció, primero la apertura de las exportaciones, pero con un cupo de 30.000 toneladas diarias, para luego liberar las exportaciones de maíz, pero habrá un monitoreo del salgo exportable del maíz.

La situación no está del todo clara y los productores temen que se arbitren otros mecanismos para reducir el precio que reciben.

Aumentaron las exportaciones de productos lácteos

Entre enero y noviembre de 2020 se exportaron 344.775 toneladas de productos lácteos, según un informe del Observatorio de la Cadena Láctea Argentina (OCLA).

Esto representó una suba del 30,4% respecto de igual período de 2019. Las exportaciones de lácteos aportaron US\$1048,7 millones, una mejora del 29,5 por ciento versus el mismo lapso de 2019. En términos de litros equivalente leche se despacharon 2605 millones y la exportación representó el 25,8% de la producción del país.

Desglosado por mercado, a Brasil se destinó el 32% de las exportaciones, a Argelia el 19% y a Rusia un 10%, entre los principales compradores del producto.

Más allá de esta realidad, los controles de precios, las subas del maíz, la soja y los combustibles, y el aumento en los derechos de exportación a algunos de los productos como la leche fluida, los quesos, el lactosuero y la manteca, que tributaban 3% y pasarán a pagar 4,5% del valor FOB, vienen erosionando seriamente la renta de los productores de leche.

El consumo de carne vacuna más bajo en 100 años

El consumo de carne vacuna por habitante cerró 2020 en 49,7 kilos hab/año, el nivel más bajo del último siglo, pese a que la faena de animales creció 0,6% interanual hasta las catorce millones de cabezas, el mayor volumen en más de una década, informó la Cámara de la Industria y Comercio de las Carnes (Cicra).

De esta manera, los 49,7 kilos por persona registrados en 2020 solo quedan por encima de las cifras de 1920, cuando el promedio fue de 46,9 kilos por habitante. Asimismo, el consumo de carne vacuna por persona del año pasado quedó 2,3% por debajo del registro de 2019.

Claramente la pérdida de poder adquisitivo, los mejores precios del pollo y el cerdo y en alguna medida cambio de hábitos, le han quitado predominancia a la carne vacuna.

SOJA

Va terminando la siembra de soja

Impulsada por las precipitaciones de los últimos 10 días y tras el cierre de la ventana de siembra de soja, culminan las labores en las diferentes regiones de Buenos Aires y La Pampa. El avance nacional de siembra se eleva al 97,5% de las 17,2 millones de hectáreas proyectadas para la campaña en curso. Aún restan por incorporar 438 mil hectáreas concentradas sobre el norte del área agrícola. Paralelamente, los cuadros más tempranos del centro del área agrícola inician su período crítico con reservas hídricas ajustadas.

MAÍZ

Evolución de los maíces tempranos y tardíos

La siembra de lotes de maíz con destino grano comercial comenzó a entrar en su tramo final en todo el país. A la fecha ya se logró incorporar el 90,9 % de la proyección de la Bolsa de Cereales de Buenos Aires para la campaña 2020/21, en torno de los 6.300.000 hectáreas. Luego de registrar un avance intersemanal de 5,6 puntos porcentuales, la demora interanual se ubica en 0,1 puntos porcentuales. En paralelo, parte de los planteos tempranos del centro del área agrícola, transita el período de definición de rendimiento con reservas hídricas heterogéneas.

CARNE

Rindes pobres para el trigo

Se ha registrado la recolección de los últimos lotes del sur del área agrícola, completando la cosecha del trigo para la campaña en curso. El rendimiento promedio nacional de 28,2 qq/ha, se ubica como el segundo más bajo de los últimos 10 años. Las pérdidas de área fueron del 7,2 % y representan la proporción más alta en el mismo período de tiempo. Sin embargo, la producción alcanzada de 17 millones de toneladas, se ubica 15,6 % por encima del promedio de la última década.



16 años de experiencias renovadas

Vamos cambiando,
pero con la misma
esencia



www.pecuariaynegocios.com.py



@revistapecuariaynegocios



www.glymax.com

Gigante en el control de las enfermedades.



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



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

UPL
OpenAg™

DUAS


Glymax
Presencia fuerte en el campo

“Estamos explorando diferentes formas para llegar al consumidor final”

El sector frigorífico igualmente sorteó un año difícil como muchos otros. Daniel Burt, gerente general de la CPC realizó una evaluación de lo que dejó el 2020 para la actividad y compartió algunas opiniones de cara a los desafíos que trae consigo el 2021. Valoró la capacidad de las industrias en ajustarse a la coyuntura y resaltó logros con nuevas oportunidades de negocios, gracias a la diversificación, que todavía requiere seguir avanzando, reconoció

— CAM. **¿Cómo evaluar lo que fue el 2020 para el sector?**

— Burt. Un año complicado. Empezó con resultados positivos en los primeros meses, luego tuvimos una caída muy importante del 30 % de exportaciones, tanto en volumen como en ingresos. Vino la incertidumbre de lo que fue Covid-19, a lo que los frigoríficos tuvieron que dar un trabajo intenso para recuperarse de lo que fue la pandemia. En cuestiones comerciales, se dio una incertidumbre, además de problemas puntuales, como logísticos, de transitar por otros países, cierre de rutas, de fronteras y un montón de desafíos. Felizmente, creo que pudimos adaptarnos al desafío Covid y el año se fue recuperando. Después de la caída de abril y mayo, podemos hablar que cerramos un año satisfactoriamente, comparando con otros sectores que tuvieron que cerrar completamente.

— CAM. **¿Fue un escenario complicado, incluso si se excluye la pandemia?**

— Burt. Y hubo consecuencias directas, otras indirectas. Las empresas trabajaron mucho para las modificaciones y adecuaciones al “modo Covid”. Se trabajó por turnos, se buscó proveer transporte a los colaboradores para que puedan trasladarse y otras cuestiones. Pero además, efectivamente, tuvimos la presión de la sequía, de la bajante del río.

— CAM. **¿Qué hicieron las industrias ante problemas en los destinos?**

— Burt. Los frigoríficos demostraron una muy buena agilidad comercial de poder colocar la carne en diferentes destinos. Ante la incertidumbre que generaba, por ejemplo, un mercado, un negocio, que ya estaba “cerrado” (concretado) si tenía retrocesos por Covid, si volvía a



Daniel Burt,
gerente
general de
la CPC

cuarentena, etc., se buscó redireccionar esas mercaderías. Fue un ejercicio muy importante para las plantas desde el punto de vista comercial. Paraguay tiene más de 70 mercados abiertos y por más que se concentran la gran mayoría de nuestras exportaciones en los cinco principales mercados, tenemos cierta flexibilidad y ciertas salidas.

– **CAM. ¿Hubo menor actividad en las plantas?**

– **Burt.** Comparando con la anterior temporada, el 2020 estuvo prácticamente igual. Hablamos de unas 2 millones de cabezas faenadas, de un hato de alrededor de 14 millones de animales. Eso significa entre 1.000 y 1.100 millones de dólares por año. Al final del año, pudimos hacer un repunte que nos permitió cerrar de forma regular. Hay que recordar que el 2019 fue uno año de crisis económica, con recesión. Entonces, tampoco es parámetro pero, considerando que estamos enfrentando una pandemia de importancia, creo que se hizo un gran trabajo con la Cancillería, con Rediex, con el Senacsa, principalmente, para que las exportaciones de carne paraguaya, que representan el 70 % de lo que se faena, puedan cumplir con sus compromisos asumidos.

– **CAM. ¿Se pudieron realizar algunas inversiones o avanzar hacia nuevos mercados para nuestros productos cárnicos de exportación?**

– **Burt.** El tema de la pandemia complicó los mercados porque teníamos ya agendado, por ejemplo, con gente de EEUU, que vengan a hacer las inspecciones de las plantas. Estamos trabajando muy de cerca con el Senacsa (Servicio Nacional de Calidad y Salud Animal). De igual forma, toda la parte de documentación ya fue remitida satisfactoriamente al servicio veterinario de EEUU. La agenda incluía inspecciones de plantas, establecimientos ganaderos, laboratorios. Todo lo que se requiere para la habilitación de ese mercado que miramos con mucho entusiasmo. También empezar las negociaciones con países del Sudeste asiático, enviando todas las documentaciones para iniciar el proceso, que es un poco largo y tedioso. En términos de inversiones, al no poder viajar a las ferias, al no poder hacer promoción presencial con los importadores, que constituyen algunas de nuestras principales actividades, estamos trabajando con Rediex (Red de Inversiones y Exportaciones) para hacer una campaña promocional de la carne paraguaya en el mercado chileno, que hoy es nuestro principal mercado. Estamos explorando diferentes formas para llegar al consumidor final para que conozca la carne paraguaya, para que conozca sus atributos y para que la demanda por nuestra carne crezca.

– **CAM. ¿Cuál es la situación de los envíos de carnes de otras especies?**

– **Burt.** En cerdos, por ejemplo, nos llevamos la grata noticia para cerrar el año que Uruguay habilitó la importación a la de carne porcina, a través de UPISA, uno de los socios de la CPC. Es muy interesante que vayamos diversificando nuestras exportaciones con diferentes productos. Paraguay es histórica y tradicionalmente un país de ganado bovino, pero también se están haciendo trabajos importantes en el sector de pollos con la firma K-Zero, además de la ya mencionada UPISA. Ojalá esas empresas puedan también aprender de las experiencias de los frigoríficos bovinos que ya tienen décadas haciendo este trabajo y puedan convertirse también en jugado-

res internacionales en el comercio de proteína animal

– **CAM. ¿Hacia dónde vamos en el 2021?**

– **Burt.** Estamos mirando con un optimismo cauto, pensábamos que con la publicación de la vacuna (contra Covid-19) ya se iban a regularizar los mercados, especialmente el segmento de “foodservices”, para hoteles, restaurantes, cruceros, aerolíneas. Sectores en donde se pagan precios Premium por nuestra carne. Fue uno de los sectores más afectados por Covid-19, así como el turismo. Con la noticia de una nueva cepa en Europa, diversos países volvieron a cuarentena total. Esto trae incertidumbre. Genera un problema para predecir qué es lo que va a pasar. Por suerte, nos solidificamos bien en el mercado chileno, que es nuestro principal destino. Estamos trabajando bien en Chile. También tuvimos una buena experiencia trabajando con el gobierno para que puedan venir los rabinos de Israel para la faena “Kosher”. Trabajando de esa manera, esperemos poder seguir este año. Ojalá se solucionen todos estos problemas sanitarios por la pandemia.

– **CAM. Algún mensaje final...**

– **Burt.** Agradecer a todas las empresas socias de la cámara por su trabajo. Han hecho un gran servicio al país, considerando que es uno de los pilares de la economía. También a las autoridades del Senacsa, del MIC, de la Cancillería, quienes fueron muy ágiles en ayudarnos a solucionar los problemas que se presentaron de manera incierta. Esperemos que, este año, todos juntos podamos sacar al país adelante, con mucha empatía con aquellos sectores que fueron afectados por la pandemia. Considero que somos un sector afortunado. La gente tiene que seguir comiendo y, como somos productores de alimentos, se pudo salvar, por decir de alguna manera, el año. Esperemos que el 2021 los mercados puedan recuperarse, sean más predecibles y podamos planificar para tener un año bueno. **CA**

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**

CropLife lanza APP para ampliar capacitaciones en BPA

CropLife Latin America pone a disposición la APP educativa con acceso gratuito con el objetivo es aumentar el alcance de las capacitaciones en Buenas Prácticas Agrícolas. A través de la misma se podrá acceder a cursos, recursos y realizar tests para medir conocimientos sobre las tecnologías de control de plagas.

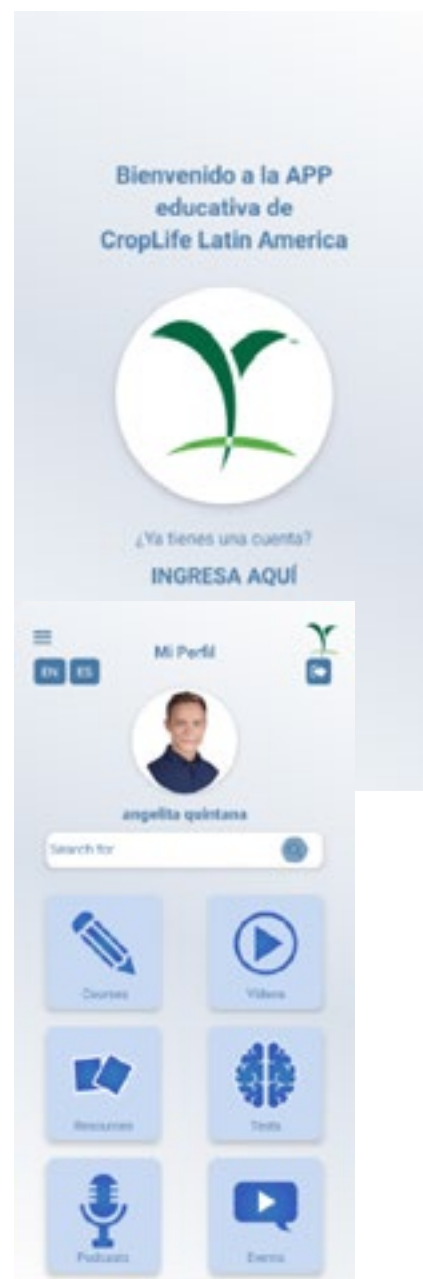
Con esta nueva herramienta queremos aumentar el alcance en la capacitación en Buenas Prácticas Agrícolas (BPA), manejo del riesgo y el uso correcto de los productos para la protección de cultivos, y ofrecer sistemas innovadores y amigables para la educación a distancia”, afirmó José Perdomo, presidente de CropLife Latin America.

Los cursos disponibles en la APP son: Introducción a la Biotecnología, Gestión del Riesgo al manejar defensivos agrícolas, Ciclo de Vida de un producto fitosanitario, Código Internacional de Conducta para el Manejo de Plaguicidas de la FAO y Buenas Prácticas Agrícolas y Apícolas para la Salud de los Polinizadores.

Una de las ventajas que ofrece la nueva APP es que facilitará la navegabilidad para estudiantes con datos o internet limitado, ya que solo deberán conectarse para realizar los exámenes.

Por su parte, Mónica Velásquez, Directora de Comunicaciones de CropLife Latin America, explicó que además de los cursos, está diseñada una sección para que el estudiante mida sus conocimientos en agrotecnologías. “Es un recurso interactivo que ayudará a recordar conceptos y ampliar conocimientos en agronomía y sostenibilidad. Esperamos que esta nueva herramienta educativa; genere mejores prácticas agronómicas”, aseguró.

La APP está disponible en **Google Play** y en **Apple store**. **CA**



St
Evolución

Stara
Evolución Constante



P

Apro
algor
y que
Esto
perm
dura
La pl
cent
cont
adem
que c
preci



PRINCESA

**EXCELENTE COPIADO DEL TERRENO
Y HOMOGENEIDAD EN EL PLANTÍO**

EN EL MARCO DE SU POLÍTICA
DE SUSTENTABILIDAD

Tecnomyl reduce uso de plásticos

Un novedoso proyecto incluye el diseño y la provisión de vasos retráctiles de silicona, entregados a los colaboradores de las empresas del Grupo Sarabia para reducir el consumo de plástico en las diferentes dependencias.

Los colaboradores de las empresas Tecnomyl, Agrofértil y Agropecuaria Campos Nuevos siguen ayudando a la sustentabilidad ambiental. Ahora, promoviendo la reducción del uso de vasos plásticos en las diferentes dependencias. ¿La herramienta? Un vaso retráctil de silicona de 480 mililitros. ¿Sus ventajas? Es reutilizable, expansible, higiénico y apto para horno de microondas, freezer y lavavajillas. Producto saludable y compuesto por silicona con certificación FDA, puede contener bebidas y alimentos sin ocasionar perjuicios a la salud.

“Nuestro principal objetivo es disminuir el consumo de plástico en nuestras unidades. Y con esta simple acción de entregar el vaso reutilizable, calculamos que vamos a economizar grandes cantidades de plástico que va a la basura”, expresó Felipe Sarabia, líder del Área de Innovación del grupo empresarial.

Las empresas del Grupo Sarabia cuentan, en conjunto, con alrededor de 1.200 colaboradores. A un promedio de 5 vasos de plástico diarios utilizados por cada persona, se economizan más de 2 millones de vasos plásticos por año que dejarán de ir a gestión de residuos. La empresa seguirá usando vasos plásticos para los visitantes, pero biodegradables.

El proyecto forma parte de la plataforma “Viví más verde” de Tecnomyl. Utilizando el vaso de silicona, se contribuye a combatir la contaminación por plásticos y la presencia de Dióxido de Carbono (CO₂) en la atmósfera. Esto impacta en la conservación de los árboles que serían utilizados también. ¿Resumido en 6 palabras? Más ecológico, más saludable, menos desperdicio.

“El programa Viví más Verde también contempla la segregación de residuos sólidos por sus características. En nuestra planta industrial realizamos un trabajo ecológicamente correcto, para minimizar los impactos ambientales desde el cumplimiento de las normas ISO a las que adherimos”, destacó el Gerente de Marketing de Tecnomyl, Walmor Roim. “El proyecto consiste en pro-

mover acciones de concientización de los colaboradores, de los clientes y de toda la sociedad para que tengamos un futuro más sustentable”.

El Grupo Sarabia está compuesto por las empresas Tecnomyl, Agrofértil y Agropecuaria Campos Nuevos. Sus directivos (José Marcos Sarabia, Paulo Sarabia y Antonio Ivar Sarabia) participan activamente en acciones de Responsabilidad Social Empresarial; fomentando actividades en favor de sus colaboradores, de los sectores vulnerables de la sociedad y del cuidado del ambiente. **CA**



VESSARYA®

Camino libre para elevar su productividad



PROHIBIDO
CIRCULACIÓN
DE MANCHAS



SOJA
SIN ROYA

Vessarya®

Onmira™ active

FUNGICIDA

Onmira™ active (Picoxistrobina) es el principal ingrediente activo de la línea de Fungicidas de Corteva. Trae alta tecnología, visiblemente más protección y mejores resultados para su cultivo.

VESSARYA®
TECNOLOGÍA Y PERFORMANCE
INCOMPARABLES.

El aumento de la productividad y rentabilidad fue observado en campos experimentales, donde fueron utilizados los productos, siguiendo correctamente las informaciones de dosis y aplicación. El aumento de la productividad y rentabilidad depende también de otros factores, como condiciones de clima, suelo, manejo, estabilidad del mercado, entre otros.

El fungicida **Vessarya®**, en una solución combinada de Benzovindiflupir con Onmira™ active (Picoxistrobina), protege su cultivo de la roya asiática y otras enfermedades, dispensa el uso de adjuvante/aceite y ofrece óptima performance y protección por más tiempo.

- 💧 Más eficiencia contra roya asiática
- 💧 Alto poder de translocación
- 💧 Acción sistémica
- 💧 Mayor facilidad: producto listo para usar

Syngenta ofrece propuestas rentables con sus maíces NK

De cara a una nueva campaña de maíz zafriña, la compañía Syngenta con su marca NK, cuyo lema es rentabilidad con calidad, dispone de una gama de materiales que ofrecen precocidad, rusticidad y tolerancia a las principales dificultades que se presentaron en los últimos tiempos en los cultivos de maíces en Paraguay, como es la cigarrita. Además los híbridos de esta compañía vienen con la plataforma de la Viptera 3.

S yngenta dispone de un portafolio de híbridos de maíces ideales para la campaña de zafriña 2021. Los mismos cuentan con la biotecnología Viptera 3, que otorga la tolerancia a una amplia gama de insectos lepidópteros.

El Ing. Agr. Enrique Aponte, gerente de cuentas para la marca NK Syngenta semillas de maíz, realizó algunas recomendaciones sobre el posicionamiento de los materiales, considerando la época en que van a ser sembrados.

Mencionó que en la región Noreste y Sur el foco está en los híbridos súper precoces. Dentro de ese segmento, Syngenta propone cuatro materiales entre ellos destacó: el NK 488 Viptera 3 y el NK 422 Viptera 3.

El NK 488 Viptera 3 está en su segundo año como material comercial, es bastante estable en fecha de siembra, ofrece elevado potencial de rendimiento, buena calidad de granos y sanidad de tallos que el productor busca en esas fechas tardías.

El NK 422 Viptera 3 también es súper precoz, con más caja productiva que el anterior. “Esto indica al productor que debe posicionar en suelos más óptimos y ofrecerle un manejo de fertilización ideal, considerando que es un material más exigente en inversión, pero a la vez con mucha respuesta por su alta caja de rendimiento”.

EXPECTATIVAS DE RENDIMIENTO.

Aponte expresó que el productor, al sembrar maíz zafriña, tiene una expectativa de alcanzar entre los 7.000 y 8.000 kilos/ha donde el cultivo se vuelve rentable y compite con la soja zafriña.

No obstante, expresó que en la medida que se atrasa la época de siembra estos híbridos van disminuyendo su potencial, porque cuando baja la luminosidad o el clima, se torna más fresco y se va perdiendo poco a poco el potencial de rendimiento.

TENDENCIA EN BIOTECNOLOGIA

Informó que Syngenta está en la vanguardia de la bio-



Ing. Agr. Enrique Aponte,
gerente de cuentas para la
marca NK Syngenta.



tecnología en maíz, dispone de la tecnología Viptera 3, que tiene muy buena performance para control de orugas. “Esta tecnología cuenta con tres proteínas, hoy contamos con la proteína VIP 3, que es la proteína Viptera y lo que buscamos es apilar con otros tipos de proteínas como la Cry. Entonces cuando tenemos un abanico más amplio de proteínas dentro del germoplasma, eso le permite a la biotecnología mantenerse por más tiempo funcional”, dijo.



Estamos junto a vos
**PROTEGIENDO
LO QUE MÁS
TE IMPORTA**



Accidentes
Personales



Hogar



Comercio



Auto



Asegurador del Estes.a.
De Seguros

Avda. Rca. Argentina N° 778 e/ Pacheco y Souza

   WWW.AESASEGUROS.COM.PY

(021) 616 5000 

0976 165 000 



MANEJO & REFUGIO

El profesional destacó la importancia de realizar el manejo adecuado de los cultivos con biotecnología Bt, que consiste fundamentalmente en instalar cultivo de refugio.

Recomendó que los maíces con la biotecnología Bt deban mantener el 10% de área de refugio. Esto significa que debe ser cubierto con maíces que no contengan la tecnología Bt. “La recomendación que hacemos es que el productor mantenga el 10% de su área libre de cultivo Bt, en una distancia no mayor a 800 metros entre franja. Si una parcela tiene 2.000 metros, tendría que tener a 800 metros una franja donde haga el 10% del área que no tenga tecnología Bt”, dijo.

Mencionó que Syngenta, para sus maíces con biotecnología Viptera 3, disponen los maíces TG (tolerante a glifosato), pero sin la biotecnología BT.

Aponte insistió en la importancia de establecer el cultivo de refugio para mantener una población baja de lepidóptero resistente. “Cuando mejor hacemos el manejo de refugio y manejo cultural nosotros estamos impidiendo que haya la reproducción de orugas resistente a la tecnología”.

BUENA EXPECTATIVA

El Ing. Aponte destacó que Syngenta en segundo año como lanzamiento global con la marca NK, está invirtiendo muy fuerte en el área de negocios de maíz en Paraguay. “Vemos un futuro muy sólido en el mercado paraguayo, el productor apunta a invertir en tecnología y nosotros estamos bastantes alineados en entregar una renta al productor, para que puedan ver que el maíz es un cultivo sustentable en el tiempo”, dijo.

Enfatizó que los híbridos de Syngenta tienen buena performance a campo, en la campaña pasada demostraron mucha rusticidad, una cualidad que los productores necesitan. Tienen además muy buena tolerancia a la problemática de la cigarrita.

Otro factor positivo que destacó es el repunte del mercado para maíz. Esto constituye un importante incentivo para que el productor invierta en este cultivo, ante la expectativa de un buen retorno. **CA**

SOMOS *BALPAR S.A.*

**MANTENIENDO EL PESO DE LA
INDUSTRIA NACIONAL.**

Servicio Técnico Especializado

Mantenimiento, calibración
y reparaciones en todo el país



Variedad de repuestos.



Av. Madame Lynch N° 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

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.

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.

Pesa Tanque



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

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.

f Balpar S.A

@balparpy

www.balpar.com.py

Programas de sustentabilidad de Cafyf dieron buenos resultados en el 2020

Los programas de sustentabilidad impulsados por la Cámara de Fitosanitarios y Fertilizantes (Cafyf) y promovidos CropLife Latin America (CLLA), CuidAgro y CampoLimpio, lograron importantes avances durante el 2020.

Si bien la situación de pandemia obligó a modificar algunas estrategias y focos de capacitación, los resultados demostraron un amplio alcance en las Buenas Prácticas Agrícolas. Además se registró el incremento de acopio de envases vacíos.

En el marco de CampoLimpio se instalaron 5 nuevos mini centros de acopios temporales y 5 camas biológicas, con la Gobernación de Itapúa y el Servicio Nacional de Calidad y Sanidad Vegetal y de Semillas (Senave).

Asimismo, hasta finales de noviembre del 2020, se recuperaron 620.383 kilogramos de plásticos de envases vacíos de defensivos agrícolas y depositados en el Sistema de Gestión de Envases. Vacíos (SIGEV), un volumen superior hasta el mismo mes del 2019, cuando fue de 596.362 kilogramos.

En el marco de CuidAgro se capacitó a 832 personas directamente, a través de charlas presenciales y on line. Esto representa una llegada a 3.150 personas en forma indirecta, atendiendo que la mayoría de las capacitaciones son dirigidas a capacitadores.

También durante el 2020 se concretaron alianzas de Cafyf con la Fundación Capital, la Facultad de Ciencias Agrarias y la Facultad de Ciencias Exactas y Naturales, estas últimas de la Universidad Nacional de Asunción. Además de ejecutar otras acciones como la elaboración y adecuación de protocolo para trabajo de campo durante el COVID 19.

Programa CampoLimpio, impulsado por CLLA es una solución ambiental a los envases vacíos de los defensivos agrícolas, que es impulsado en 18 países de América Latina.

Este programa busca afianzar el compromiso y la activa participación de todos los sectores de la cadena agrícola en el proceso de disposición adecuada de los envases para ampliar la cobertura y aumentar la cantidad de material.

El programa CuidAgro tiene como objetivo promover el uso responsable de los productos para la protección de cultivos. Responde al compromiso de la Industria de la

Ciencia de los Cultivos con la protección de la salud de los agricultores y del personal que tiene que manipular los defensivos agrícolas a lo largo de la cadena productiva agrícola y por extensión de la población del entorno. **CA**





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



COSECHADORA JOHN DEERE S400

Una cosechadora pequeña, con la tecnología de una grande

La John Deere S400 es la más compacta del mercado de la clase 3, ha sido desarrollada a la medida de las necesidades de los productores de Paraguay, con tecnología a rotor que garantiza una alta calidad de granos, además del eficiente sistema de limpieza DF4, un bajo índice de pérdidas y toda la tecnología en Agricultura de Precisión.

Bruno Moro, Especialista en Soluciones de Cosecha para John Deere, explicó a Campo Agropecuario Multimedia, que la Cosechadora John Deere S400 se ha realizado a la medida de la necesidad de los clientes paraguayos. Su desarrollo contó con la participación de cuatro personas de Paraguay, cuyas opiniones e ideas permitieron el desarrollo de la Cosechadora a rotor más pequeña de Sudamérica, con la tecnología de las S700.

Comentó que los productores de Paraguay y de todo el Mercosur expresaron la necesidad de tener una máquina más pequeña con la tecnología de una de gran porte. John Deere la llevó a desarrollo, teniendo en cuenta

Bruno Moro,
especialista en
soluciones de cosecha
para John Deere.





las necesidades del productor y la logística de Paraguay. Fue así que trajo al mercado una cosechadora con tecnología que garantiza la mayor calidad de granos, cosecha rápida y eficiente, y confort en la operación.

“La Serie S400, con sus modelos S430 y S440, ofrecen un excelente corte y gran facilidad en la realización de maniobras, presenta el menor radio de giro entre todas las cosechadoras que existen en el mercado, estas particularidades se traducen en una mayor productividad para el cliente”. Asimismo la cabina es un módulo separado, reduciendo al mínimo el sonido y la vibración dentro de la cabina”, dijo.

“Con la S400 usted puede contar con la tecnología a rotor, garantizando una alta calidad de granos y mayor producción. Además, con el sistema de limpieza DF4, un sistema más sencillo y liviano, usted alcanzará una performance mayor dentro de los planos pendientes. Todas estas cualidades le permiten generar 25% más de rendimiento en comparación con una cosechadora convencional”, dijo Moro.

CONSUMO DE COMBUSTIBLE

Moro explicó que si bien la tecnología a rotor consume un 7% más de combustible por hora, produce 25% más hectáreas por hora, con lo cual la S400 se convierte en una cosechadora más económica en combustible por hectárea, que es la forma correcta de evaluar.

Cuenta además con toda la tecnología de mapeo, piloto

automático y conectividad. Este es un factor importante ya que le permite interactuar entre el operador, el propietario y KUROSU & CIA. Además de poder acceder a toda su información desde un celular, tablet o computadora.

GARANTÍA JOHN DEERE - KUROSU & CIA.

El especialista de fábrica recordó que el cliente que posee una cosechadora S400 recibe todo el respaldo de KUROSU & CIA., Concesionaria que recibe entrenamiento constante de fábrica y cuenta con toda la logística para proveer soluciones cada vez mejores.

Destacó la infraestructura de KUROSU & CIA. en cuanto a Disponibilidad de Repuestos y el premio logrado como Concesionario Clase Mundial, por décima vez “Esto es muy importante para Kurosu, pero más importante para los clientes de Paraguay, porque el premio significa que KUROSU & CIA. cumple con todos los estándares de Distribuidores John Deere a nivel mundial, sea a nivel de repuestos, calidad de su posventa, atención a los clientes, etc.”, dijo.

DISPONIBILIDAD PARA ENTREGA INMEDIATA

KUROSU & CIA. cuenta con las Cosechadoras disponibles para su pronta entrega y ofrece condiciones ideales de financiación, con tasas muy accesibles, para cualquier consulta el cliente puede comunicarse al 0986123000 o con su Asesor de Ventas. **CA**



Cooperativa Sommerfeld con potencial para más producción de balanceados

La Cooperativa Sommerfeld, en su propósito de sumar valor a la materia prima producida por sus socios, agrega valor al maíz y otros rubros agrícolas a través de su planta de balanceados. Esta industria que procesa maíz, soja y afrecho de trigo para la elaboración de una decena de ración animal, provee alimentos de calidad a la principal cuenca lechera de la región Oriental del país, J. Eulogio Estigarribia, conocida como Campo 9.

La industria de balanceados de esta cooperativa viene operando desde 1992. Está instalada en el silo Campo 5 y produce unas 10 variedades de raciones de la marca Nutri Coop. Esta fábrica opera bajo estrictas normas de control de calidad y con tecnología de punta, informó Willy Bergen, gerente general de la Cooperativa Sommerfeld.

El entrevistado destacó que esta industria se abastece en gran parte de la producción de maíz de los socios. “El maíz es un rubro muy importante, para nosotros es satisfactorio que los socios produzcan maíz en cantidad y calidad. Actualmente está teniendo buen precio, que es fundamental para que el productor se motive para sembrarlo”, expresó.

Mencionó que actualmente la mayor parte de la producción de balanceados está orientado al bovino de leche, están incursionando en raciones para bovinos de carne y

otras especies. “La idea es ir buscando más opciones y tener más productos. Nuestro objetivo es seguir con esto y buscar alternativas para que nuestros asociados tengan beneficios y así seguir creciendo juntos”, expresó.

Destacó que la Cooperativa Sommerfeld también dispone de una planta procesadora de aceite de soja de 50 toneladas diaria con el objetivo seguir aumentando en el marco del propósito de sumar valor a los pro-

Willy Bergen,
gerente
general de la
Cooperativa
Sommerfeld.





TE PROVEEMOS CON LA MÁS ALTA CALIDAD



REPRESENTA Y DISTRIBUYE



ASUNCIÓN

📍 AVDA. ARTIGAS 4145
C/ GRAL. DELGADO
☎ (0981) 176 060
☎ (0983) 352 029
☎ (0961) 294 534
✉ dmendez@cmp.com.py

MINGA GUAZÚ

📍 RUTA PARAGUAY 2 KM 14
☎ (061) 505 191
☎ (0981) 253 081
✉ ceste@cmp.com.py

SEGUINOS EN



www.cmpproductos.com.py



ductos primarios producidos por sus socios. “La producción no para y nosotros seguimos buscando alternativas. Tenemos bastante capacidad estática para los granos y también en la planta de balanceados. Tenemos previsto incrementar la producción de balanceados para el mercado interno y llegar a otros”, dijo. Por su parte, Alvin Dueck, encargado de la fábrica de balanceados, comentó que la producción de balanceados actualmente es de 20 toneladas hora. Las materias primas empleadas para la producción de las raciones son: maíz, expeller de soja, afrecho de trigo y las vitaminas. Mencionó que la línea de balanceados para ganadería de leche es la principal, hay raciones para diferentes categorías y potencial de producción. “La demanda es constante. Todo lo que hacemos vendemos, producimos sobre pedido y de acuerdo a eso organizamos nuestra logística y entregamos semanalmente a nuestros clientes”. Mencionó que los balanceados que se comercializan son presentados en bolsas de 40 y 25 kilogramos. Destacó la relevancia de esta industria que emplea directamente a unas 60 personas en la producción y co-

mercialización. Además aporta producto de calidad a la cuenca lechera más grande del país. **CA**

Alvin Dueck, encargado de la fábrica de balanceados.



Plataforma Integral FGS

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



PILOTO AUTOMÁTICO HIDRÁULICO

AG 3000 MONITOR DE SIEMBRA



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

www.agrosystem.com.py

V ENCUENTRO TECNOLÓGICO
AGROFÉRTIL

Tecnologías y conocimientos en parcela

El V Encuentro Tecnológico Agrofértil ofreció paquetes tecnológicos, información oportuna y soluciones para las buenas prácticas agrícolas. Durante los tres días del evento los participantes pudieron conocer sobre: Agricultura Inteligente, línea Fertilize, fertilizantes Yara, híbridos de maíces Agroeste, variedades de soja, herbicidas, fungicidas y el Sistema de Gestión de Envases Vacíos de Agroquímicos (SIGEv).

Fabiano de Jesús, Jefe de Desarrollo de Productos de Agrofértil, explicó que el objetivo de Agrofértil es ofrecer cada vez mayor tecnología y mejores servicios a los productores agrícolas.

Resaltó que el evento se desarrolló bajo todas las normas establecidas por el Ministerio de Salud Pública y Bienestar Social. Durante los tres días las actividades empezaron las 8:00 AM y terminaron a las 12:00. Para el recorrido se formaron grupos y los participantes portaron tapabocas y respetaron el distanciamiento establecido.

Entre los desafíos de la compañía resaltó el propósito de seguir creciendo en unidades de acopio para estar cada vez más cerca del productor, ofrecerles servicios diferenciados en asistencia técnica e innovadas tecnologías.

Con éxito y mucha responsabilidad se realizó el V Encuentro Tecnológico Agrofértil en el Área Tecnológica del Silo Naranjal, Alto Paraná. Fue del 15 al 17 de diciembre y la primera jornada presencial de esta envergadura durante esta pandemia en Paraguay.



AGRICULTURA INTELIGENTE

Fue una de las paradas innovadoras, la misma propone a los agricultores el manejo más digital y más preciso de su campo, destacó Fabiano de Jesús.

FERTILIZE

Mencionó una amplia gama de soluciones de la línea, entre ellos los productos biológicos y la línea de tratamiento de semillas. “Son productos formulados de acuerdo a la necesidad de cada etapa del cultivo”, resaltó refiriéndose a esta línea.

YARA

Es la línea de fertilizantes representada por Agrofértil. Destacó YaraBasa, que tiene macro y micronutrientes, tiene 8 nutrientes en solo grano, esto hace que la planta reciba una mejor fertilización que redunde en su mejor productividad.

Para la segunda zafra de maíz, propuso Yara Vera, un



Fabiano de Jesús, jefe de desarrollo de productos de Agrofértil.

fertilizante nitrogenado que tiene la capacidad de promover el nitrógeno en esta planta en el estadio inicial para explorar su máxima productividad.

HERBICIDAS

El gerente de desarrollo de Agrofértil también destacó la línea de herbicidas. “Nosotros buscamos traer novedades al productor, un paquete completo de control de todas las malezas que están presentes en la producción de Paraguay.

FUNGICIDAS

Durante las jornadas también se presentó el Programa de Fungicidas Agrofértil, donde se demostró las comparaciones de 11 pruebas de fungicidas con otros programas del mercado. Esto será evaluado también en cosecha para determinar el resultado del control de enfermedades en el rendimiento.

GENÉTICA DE SOJA

Se expuso el portafolio y los últimos lanzamientos de variedades de soja de las obtentoras aliadas de Agrofértil: Monsoy, Brasmax, Nidera y Don Mario. Todas mostraron su portafolio disponible con Agrofértil y sus lanzamientos para la próxima campaña 2021-2022.



MAÍCES DE AGROESTE.

Estuvieron los híbridos de Agroeste, de exclusiva representación de Agrofértil. Los lanzamientos fueron el AS 1770 PRO3 y AS 1850 PRO3. Fabiano explicó que el AS 1770 PRO3 es el más precoz del portafolio y el AS 1850 PRO3 permite mayor seguridad, ya que aporta mayor sanidad y buena tolerancia a cigarrita.

También formaron parte de las propuestas los híbridos: AS 1777 PRO3, AS 1844 PRO3 y AS 1633 PRO3. Los dos primeros se destacan por su gran estabilidad en la zafriña. “Esta característica es muy importante ante la presente realidad, donde el productor va a tener una ventana muy corta para realizar el cultivo de maíz de segunda. Por esta situación recomendamos elegir un híbrido súper precoz con buena calidad de granos y seguridad al productor”, dijo.



Plagas y enfermedades de maíz

En el stand de Agroeste, además de los híbridos se presentó propuestas para el control de plagas y fungicidas para maíz. Se enfatizó sobre el programa para chinches, cigarritas y pulgones que dispone Agrofértil, explicó Henrique Sarabia, desarrollista de Santa Rosa.

El híbrido tolerante a la cigarrita es el AS 1844 PRO3 y las propuestas para el combate a cigarrita, chinche y pulgón son :Militar, Agresor, Alfa-K 3.0 y también Nocaute Trio. Para el control de las enfermedades de maíz la propuesta es Avert Gram, Notable y Avert .



Agricultura inteligente

Rodrigo Silva, coordinador del Programa Agricultura Inteligente, informó que a través del Departamento de Innovación de Agrofértil se están creando varios frentes de trabajo. Entre ellos; Agricultura Inteligente, un área que auxilia a la identificación de problemas y propone manejos eficientes para un buen manejo de la producción. Mencionó que uno de los focos de esta área es la fertilidad del suelo, considerando la parte física, nutricional y biológica del suelo. “Todas estas herramientas apuntan a mejorar la producción para que el Agricultor pueda optimizar sus insumos agrícolas”. Comentó que el Área de Agricultura Inteligente ofrece tres planes, uno básico que se enfoca en la fertilidad, la segunda opción abarca la parte física-nutricional y El plan Premium que, dispone de una plataforma móvil que brinda datos actualizados de la parcela, que permite al productor un gerenciamiento eficiente de su producción. Silva destacó que esta tecnología de punta que ofrece Agrofértil permite obtener información precisa. Esta empresa del Grupo Sarabia incorpora cada vez más herramientas que puedan permitir al productor conservar su mayor patrimonio, el suelo.

Rodrigo Silva,
coordinador
del Programa
Agricultura
Inteligente.



Fertilize nutrición especial

La línea de nutrición especial Fertilize contó con dos subestaciones, la primera enfocada al balance hormonal, donde se brindó información sobre los beneficios del balance hormonal, las hormonas y cómo se aplican los productos de la línea Fertilize, explicó Jhonny Stipp, asistente técnico de ventas de Fertilize.

Entre los productos destacados en la primera subestación estuvieron: Top SeedCoMo, Top Seed Gram, Algabio y Multibiozinc. Todos ellos con hormonas promotoras como la *auxinas*, *giberelinas* y *citoquininas*. "Son las tres hormonas más utilizadas que estamos presentando a nuestros clientes en nuestro acuario que se conoce por hidroponía, donde mostramos una planta normal y plantas tratadas con *auxinas*, *giberelinas* y *citoquininas*. También se demostró como el exceso de hormonas en la planta puede transformarse en herbicida como el 2.4D", dijo.



Dentro que el porfolio de Agrofértil también dispone del Top Box Lep, que contiene insecticidas y fungicidas, además de una gran performance para el control de orugas cortadoras.

Planix es otra propuesta de la línea, un inoculante para semillas de maíz y soja, a base de *Azospirillum brasiliense*. También el bioestimulante Multibio Zn para los cultivos de maíz y trigo y Algabio para la aplicación se desde V4 hasta R1 y R2 con el objetivo de aportar micronutrientes esenciales en esta etapa de los cultivos.

En la segunda subestación se presentó los productos a base boro. Son cuatro productos comerciales en el portafolio de Agrofértil. Uno de ellos Granubor, un producto de alta solubilidad y con solubilidad inteligente, ya que va liberando ácido bórico en el suelo de una forma gradual. Los demás son: Kbor, Solubor y Liquibor.

Jhonny Stipp,
asistente técnico
de ventas de
Fertilize.



SIGEV, garantías legales y ambientales para el productor

Joao Paulo Da Silva, Jefe Operativo del SIGEV, explicó que este año en el Encuentro Tecnológico mostraron nuevamente el Sistema de Gestión de Envases Vacíos, pero con un enfoque diferente. "Preguntamos al productor qué hace de los envases vacíos que genera, dónde entrega, a quién entrega, si los que retiran dejan constancia legal, qué hacen de los envases, dónde terminan dichos envases, qué productos se obtienen, si tiene un sistema de tratamiento o no, los envases que no son reciclables donde se disponen finalmente, cuál es la responsabilidad de la recicladora con el productor y con el cuidado del medio ambiente, entre otras preguntas". precisó que pretenden crear conciencia entre los productores que el tema ambiental ya no se puede postergar. "No podemos estar entre los cinco mayores productores de granos a nivel mundial y ser uno de los últimos en tema de cuidados con la gestión de los envases vacíos de agroquímicos generados en el campo" dijo.

"Los productores pueden optar por cualquier sistema de gestión siempre que les brinde las garantías legales y ambientales", afirmó.

Y recordando finalmente que el SIGEV está disponible para el uso de los agricultores, depende de ellos utilizar el sistema para una buena disposición de los envases vacíos de agroquímicos. **CA**



JORNADA DE CAMPO SEM AGRO

Nuevas propuestas y difusión de conocimientos

El 13 de enero fue la cita en la parcela experimental de Sem Agro durante la ya tradicional Jornada de Campo de Soja organizada por esta empresa semillera. En la oportunidad se presentaron 31 variedades de 10 obtentores y se brindaron informaciones sobre las nuevas tecnologías en puertas.

Con las precauciones propias de la coyuntura sanitaria actual, Sem Agro S.A. desarrolló el día de campo de soja. El objetivo fue mostrar las variedades que ya están en producción y las comparaciones con las nuevas que se están incorporando en el mercado, explicó el Ing. Agr. Ramón López, asesor técnico de Sem Agro S.A. En esta edición se presentaron 31 variedades de 10 empresas obtentoras, muchas variedades ya conocidas y otras nuevas. Las mismas fueron sembradas en dos épocas de siembra, el 10 y 29 de setiembre. Las expresiones

demostradas por cada una en esta parcela permitirán futuras recomendaciones.

Los tratamientos corrieron por cuenta de la empresa Agrotec, la fertilización por Dekalpar y AGR PRO evaluó la parcela para la fertilización.

López comentó que las parcelas implantadas el 10 de setiembre tuvieron escaso desarrollo por el estrés hídrico y las implantadas en la segunda época de siembra tuvieron mejores condiciones para su desarrollo.

“En la primera época la mayoría de los materiales sufrieron por el estrés hídrico, las más precoces llevaron la peor parte, tanto en desarrollo y en ataque de macrofomina. No obstante, aunque perdieron altura tuvieron un cargado de grano interesante”, dijo el profesional. Mencionó que las parcelas comer-



Fotografía: Efraín Arias



Ing. Agr. Ramón López, asesor técnico de Sem Agro.

ciales de la región fueron implantadas desde mediados de octubre en adelante, todas están con buen desarrollo y generan buena expectativa de cosecha.

Destacó que si bien no hay mucha manifestación de enfermedades, principalmente de roya y las denominadas del final de ciclo, recomendó realizar los tratamientos preventivos. “A pesar de que hay poca enfermedad, la mayoría de las parcelas tienen mucho por delante, por lo que no se debe descuidar el tratamiento de fungicida”, dijo.

Los obtentores



BASF

Presentó tres variedades, dos comerciales RR1, la CZ 6205 y la CZ 6505 y un prelanzamiento INTACTA. Alcides Rodríguez, responsable de desarrollo de semillas de BASF, explicó que la CZ 6205 es un material que se caracteriza por la rusticidad, tiene una amplia adaptación y plasticidad en fecha de siembra. Permite trabajar en diferentes ambientes sea en baja, mediana o alta fertilidad, considerando la densidad para cada ambiente. Es bastante tolerante al estrés hídrico, precoz de 123 a 124 días de ciclo. “Estamos posicionando para todas las regiones productivas y recomendamos su siembra a partir del 15 de setiembre”, dijo.

La CZ 6505 es semiprecoz, de 128 a 130 días de ciclo. Su característica principal es su alta caja productiva, posicionada para apertura de siembra y fecha centro, desde el 10 de setiembre hasta finales de setiembre. “Necesita un buen ambiente para expresar su potencial productivo”, dijo.

La novedad entre los materiales de BASF fue la INTACTA, precoz de 124 a 126 días, excelente ramificación, buen peso de granos y alta caja productiva. Esta indicada para todas las regiones, para época de siembra central y cierre de plantío. Este material estaría disponible para para la campaña 21/22. ➔



GLYMAX

Presentó las variedades de SeedCorp Ho. Los materiales expuestos en la parcela de Sem Agro fueron: HO PI-RAPÓ, con tecnología INTACTA, grupo de maduración 6.4. Leucir Zanella, gerente de semilla de la empresa Glymax, destacó que es una de las variedades de mayor rendimiento de mercado. También es muy bien adaptada, otorga seguridad al productor. Es un material muy bien comportado en temperaturas altas y sequía en Paraguay. Tiene buena sanidad de raíz y hoja.

“Es un material propuesto para alto techo productivo, para el productor que quiere intentar producir 6.000 kilogramos por hectárea. Su época ideal de siembra a partir de 10 de setiembre, el promedio de planta por metro lineal indicado es de 9.8 a 13.5. Esta indicada para todas las regiones productivas”.

Otra propuesta de Glymax fue la HO AMAMBAY, la más precoz del portafolio, de ciclo de maduración 5.8, de 115 días de ciclo. Ideal para inicio de siembra y final del cultivo

La tercera propuesta fue HO IGUAÇU, un material estable y buen potencial de rendimiento. Su época ideal de siembra es la primera semana de setiembre.

Zanella enfatizó entre las cualidades destacadas en las variedades SeedCorp HO la cantidad de vainas, el buen peso de grano y sanidad.

Anunció que el portafolio se irá agrandando, también Glymax va a incorporar materiales RR1.



Leucir Zanella, gerente de semilla de Glymax.



BRASMAX

Presentó tres variedades. Como lanzamiento se destacó DELTA IPRO, COMPACTA IPRO y FIBRA IPRO. Estas dos últimas son posicionadas para las siembras de apertura, las primeras semanas de setiembre. Desde la segunda quincena de setiembre y todo octubre se posiciona a DELTA, explicó Alfredo Cáceres, responsable de negocios del grupo GM en Paraguay.

Cáceres destacó como cualidad principal de los materiales de Brasmax su alto potencial productivo y arquitectura de planta moderna.

BAUP SEMILLAS

Presentó tres variedades, dos INTACTA y una RR 1. La BA 6500 R, bien adaptada en la región, indicada para siembra desde el 15 de setiembre, recomendada a 12 plantas por metro lineal y buena caja productiva, explicó Ederson Stein, responsable de investigación y Desarrollo de Baup Semillas.

También estuvo la BA 6.4 IPRO destacada por la cantidad de grano en las vainas y entrenudos cortos. Es bien comportada en diversas regiones productivas. Puede ser sembrada a partir del 10 de setiembre, a una densidad de 13 y 15 plantas por metro lineal. La experimental expuesta fue BA 4530.

Stein aprovechó la ocasión para informar sobre la biotecnología HB4, tolerante a estrés hídrico y glufosinato de amonio, que está en ensayos regulados a nivel país.



BAYER

Llevó las variedades Monsoy. El Ing. Agr. Enrique Fretes, responsable de marketing a campo de Bayer, presentó cuatro variedades. Para la apertura de siembra la propuesta fue M 6410, conocida en el mercado por su alto potencial de rendimiento, muy buena adaptación para la región donde fue expuesta, indicada a una densidad de 12 plantas por metro lineal.

También estuvo la M 6210, perfil sanitario óptimo, recomendado para 10 a 12 plantas por metro. La tercera opción fue la M 5947, caracterizada por su estabilidad en diferentes ambientes, techo productivo bastante elevado pero necesita condiciones ideales. La cuarta propuesta fue la M 57 05 posicionada para cierre de siembra y ambiente de alta productividad.

Anunció que próximamente las variedades Monsoy estarían viniendo con nuevas plataformas biotecnológicas como la INTACTA2XTEND.

El denominador común de las variedades Monsoy son el alto techo productivo, adaptación a las principales regiones productivas.

Ing. Agr. Enrique Fretes,
responsable de marketing a
campo de Bayer.



Pascual
González,
gerente
comercial de
Licenciamiento
de Semillas de
Soja Paraguay
Syngenta Seed.

NIDERA

Se presentó con seis variedades. Pascual González, gerente comercial de Licenciamiento en semillas de Soja Paraguay de Syngenta Seed, explicó que tres tienen la tecnología RR1 y tres la tecnología INTACTA.

En la parcela estuvieron: la NS 5258 de ciclo corto, RR, de 115 días de ciclo aproximadamente, buen potencial de rendimiento indicada para siembra en buenos ambientes. La NS 6248 RR, de buen peso de grano, indicada para la siembra en la región de Campo 9-Caaguazú desde el 10 de setiembre en adelante, entre 10 y 11 plantas por metro.

La NS 6483 RR es excelente para apertura de siembra, para suelo de media a baja fertilidad, densidad de 9 a 10 plantas por metro. Es de ciclo largo entre 137 a 141 días. Entre las variedades Nidera con la biotecnología INTACTA estuvieron la NS 6601 para suelos de media a baja fertilidad, de buen comportamiento ante el estrés hídrico y térmico. La densidad recomendada para esta variedad va entre 12 y 13 plantas. Siembra a partir de la primera semana de setiembre.

La NS 6906 cuya cualidad destacada por su buena tolerancia al nematodo del género *Pratylenchus*. Es IPRO y STS.

De las variedades Syngenta estuvo NS 1561, ésta requiere media a alta fertilidad, excelente peso de grano. Mencionó que este material está siendo probado en suelos mas encharcados.

González destacó que el foco de las variedades Nidera es la productividad y resaltó que las variedades de soja de Syngenta y Nidera en Paraguay estarán con la marca Nidera.



GENEPAR

Llevó dos variedades: la GP 6519 RG de 135 a 136 días de ciclo, buen peso de granos, para mediana y alta fertilidad. También estuvo GP 6619 RG de 133 a 135 días de ciclo, de mayor ramificación, requiere de mediana a alta fertilidad. Ambas indicadas para apertura de siembra, de ciclos muy similares, pero de estructura diferente, explicó Paulino Fernández.



Omar Paredes, responsable de comercialización de Inbio.



Paulino Fernández, de Genepar.

INBIO

Presentó dos de los cinco materiales disponibles en el mercado, la Sojapar R 34, la más precoz y la novedad Sojapar R 49.

Los materiales de Sojapar son resistentes a la roya, permiten un ahorro en la aplicación de fungicidas y son 100% nacionales. "Estas variedades tienen alto techo productivo, todo depende del manejo del productor", explicó Omar Paredes, responsable de la comercialización de semillas de Inbio.



Comentó también sobre el sistema de comercialización de Sojapar. El Inbio cobra una regalía por sus materiales. "Cuando el productor compra su semilla ya está incluida en el costo de la semilla. En el caso que el productor guardó su semilla, por 40 kilogramos que guarda para su uso propio, se le cobra una regalía de 2,5 dólares. Esas regalías van al programa de investigación de soja para que se puedan seguir desarrollando nuevas variedades", indicó el profesional.

Instó a los productores a que apuesten por semillas certificadas, porque esto permite fomentar la investigación para tener nuevas tecnologías.

TMG

Presentó dos variedades nuevas. La TMG 7463 con la tecnología inox que le confiere la tolerancia a la roya de la soja es RR1. La otra propuesta fue TMG 7061, también Inox, con la tecnología INTACTA, de alto potencial productivo y de excelente sanidad. Las explicaciones corrieron por cuenta de Enderson Daldin.

Destacó que los materiales inox constituyen una herramienta que facilita al productor el manejo de roya, reduce la cantidad de aplicación y prolonga el periodo de aplicación.



Enderson Daldin, de TMG.

Tratamiento y fertilización

AGROTEC

Una vez más se encargó de los tratamientos en la parcela de Sem Agro. El Ing. Ever Benítez, consultor técnico de negocios de la empresa, explicó que las semillas fueron tratadas con Maxin y Maxima, posteriormente se trataron las malezas pos emergentes con el glifosato.

También se aplicaron los fungicidas Corona, Viovan y Mazen+Cypress. Todos con el Unizeb Gold, el multisitio de UPL.

En cuanto a insecticidas se utilizó Patriot, BlockerAgil



Ing. Gabriel Báez Gini,
jefe de desarrollo del
departamento de
investigación.



y Eficiente 97 para control de chinches. Para orugas se aplicó el Quitaxtra.

Benítez comentó que no hubo manifestación de enfermedades en la parcela y en cuanto a plagas aparecieron chinches, mosca blanca y ácaros.

DEKALPAR

Se encargó de fertilizar la parcela con la línea Fertimax. En la misma se aplicó el fertilizante Croplex, que se presentó por primera vez en el mercado. Es una marca exclusiva importada por Fertimax y se distribuye a través de Dekalpar. Este producto se utilizó en el 100% del área, explicó el Ing. Gabriel Báez Gini, jefe de desarrollo del departamento de investigación de Fertimax.

El Croplex es un fertilizante NPS (nitrógeno-fósforo-azufre), más micronutrientes en el grano. Es un fertilizante de origen europeo de la Eurochem que está siendo representada en forma exclusiva por Fertimax en Paraguay. Está orientado para altas productividades donde el objetivo del productor es alcanzar productividades superiores en su cultivo de soja y maíz. **CA**

Nuevas fórmulas Premium Mix + Magnesil.

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



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



Excelencia para un trabajo de calidad para exportación



La firma Balanzas Paraguayas S. A. (Balpar) acompaña permanentemente el desarrollo del país a través de su completa línea de soluciones para empresas locales en sintonía con la calidad de los productos y servicios que propone. En ese sentido, en un viaje a la planta industrial de la Unión de Productores de Itapúa S. A. (UPISA), se pudo conocer la tecnología y el despliegue de equipos de primer nivel y que ofrece verdaderas ventajas a la hora de ganar en eficiencia frente a la competencia.

Enclavada en la localidad de Fram, en el sureño departamento de Itapúa, la firma UPISA viene desarrollando una actividad singular y de primera línea que representa el orgullo de todo el sector productivo. Pero para que el éxito sea completo, requiere del apoyo de compañías igualmente líderes en su segmento. Es así que un aliado importante para aquella industria frigorífica constituye la empresa Balanzas Paraguayas S. A. (Balpar), que provee equipos de gran tecnología, con ventajas frente a la competencia y a otras propuestas del mercado.

UPISA está especializada en el procesamiento de carne porcina y la calidad de sus productos es reconocida no

solo a nivel nacional, sino también ha sabido ganarse la confianza de compradores internacionales. Ingresar a su unidad industrial permitió conocer detalles de un trabajo serio, de calidad y que cumple con todas las normas y exigencias de calidad y de inocuidad. Cuenta con una organización que distribuye a cada uno una función determinada para que todo el engranaje pueda funcionar a la perfección y alcanzar las metas trazadas.

Pero para llegar a ello es importante contar con el apoyo logístico de primer nivel. Es ahí en donde Balpar cubre todas las necesidades que requiere la empresa aliada, ofreciendo equipos y asistencia de calidad. Esto se traduce en el reconocimiento de quienes están en el día a



día en la faena al interior de la fábrica. Tal es el caso de Nelson Villalba, despostador en la planta industrial. El colaborador señaló que los materiales proveídos por Balpar son de primer nivel y que facilita bastante la tarea diaria, a la par de tener otras ventajas.

“Principalmente uso cuchillos, chairas y un gancho para la despostada. Son materiales de muy buena calidad. Son Cuchillos Profesionales, que nos ayudan bastante en nuestro trabajo del día a día. Es más fácil la despostada. Se puede comprobar con un filo que dura más y su vida útil en general en comparación a otros cuchillos que nos tocó utilizar”, sostuvo al tiempo de recalcar que gracias al material la vida útil de los utensilios, al comparar con los de la competencia. Esto representa un plus a la hora de optar por las propuestas que propone Balpar, como la línea de cuchillo para desposte.

En este sentido se puede resaltar la marca “Mundial”, con su línea 5000, entre ellas la 5514 (6 y 8), la 5515 (5 y 6) y la 5516 (6), entre otras. También en la misma marca están las chairas inoxidable y los afiladores

Andrés Ramírez,
responsable de
Marketing de
Balpar.



por citar algunas propuestas de la amplia gama de soluciones que ofrece Balpar a esta empresa aliada. El recorrido permitió igualmente conocer las soluciones para el pesaje al interior de la fábrica, entre ellas las balanzas y basculas y equipos de higiene industrial.

Todo ello respetando las normas de higiene e inocuidad, además de las disposiciones sanitarias establecidas por las autoridades competentes, respetando los diversos protocolos y reafirmando que cada eslabón de la cadena cumpla con el control de calidad exigido. Al final del recorrido, Andrés Ramírez, responsable de Marketing de Balpar, agradeció a los anfitriones, directivos y colaboradores, por permitir “la oportunidad de realizar un recorrido por las instalaciones y conocer más la operativa de trabajo que tienen y cómo utilizan nuestros equipos dentro de la industria”, dijo.

De igual forma calificó que la visita “fue una experiencia muy enriquecedora y esperamos volver pronto”. A su turno, Nisa Lovera, representante del Departamento de Marketing de UPISA, también agradeció a la empresa Balpar por el apoyo permanente. “Siempre nos acompaña y está presente en nuestro día a día. Nos da mucha facilidad en el trabajo. Gracias por los equipos de calidad que nos ofrece. Estamos agradecidos y esperamos poder seguir contando siempre con este apoyo”, concluyó. Así se ratificó la importancia de contar con equipos de calidad para avalar productos de exportación. **CA**

Nisa Lovera,
representante
del
Departamento
de Marketing de
UPISA.



SILCA presenta avances del cultivo de soja

Informe mensual de avances con estados fenológicos de soja zafra 20-21 a enero de 2021.

ESTIMACIÓN DE AVANCE DE SUPERFICIE EN DESARROLLO EN HA.



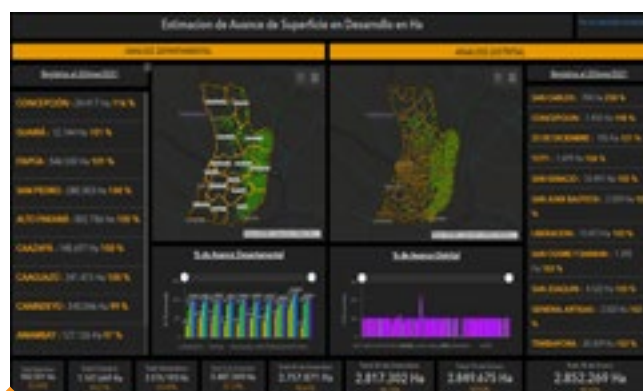
Gráfica 1.

Actualmente, a la fecha 20 de enero, se estima una superficie sembrada de soja zafra de **2.852.269 ha**, destacando una campaña atípica con relación a las etapas de cosecha del año pasado, que a esta misma época ya se estaba cosechando masivamente en distintos distritos del país (Gráfica 1).

A la fecha, podemos ver que los departamentos de Concepción, Guairá e Itapúa superaron las superficies sembradas con relación a la zafra pasada (2019-2020) (Gráfica 2).

Estimación de avances de estados fenológicos.

Actualmente, observamos que los cultivos de soja en gran parte, se encuentran en estados **R6** (1.777.809 ha.)



Gráfica 2.

y **R5** (377.163 ha.), indicando la aproximación a sus fechas de cosecha. Destacamos la diferencia con relación al año pasado cuando, ya a idéntica fecha, los cultivos se encontraban en plena cosecha. Esto pudo ser debido a los factores climáticos (como la sequía) que influyeron en el desarrollo de los cultivos en distintas regiones del país, retrasando en medida las etapas de la zafra (Gráfica 3).

En esta sección observamos el avance porcentual de superficie de soja zafra para el distrito de San Alberto (Alto Paraná), acompañado del mapa de ubicación de los cultivos de soja zafra el distrito y el departamento (Gráfica 4). **CA**



Gráfica 3.



Gráfica 4.



SILCA

- 🌐 Plataforma con datos actualizados del sector Agro a nivel país.
- 🌐 Seguimiento periódico y constante de los avances de la campaña 2020-2021.
- 🌐 Georeferenciamiento y Cuantificación de los cultivos Agrícolas.



INFOMAP

- 🌐 Plataforma dinámica con información de insumos Agrícolas.
- 🌐 Actualización mensual del movimiento de Agroquímicos, Fertilizantes, Semillas, Inoculantes y Foliares.
- 🌐 Información segmentada de productos según el uso en diferentes cultivos.

📞 (0982) 166 031 | (0992) 757 788
✉ agromarketing@agromarketing.com.py

www.agromarketing.com.py

ANÁLISIS DE AGROMARKETING

Mercado de agroquímicos durante 2019/2020

Agromarketing Consultora del Sector Agrícola desde el año 2008 viene registrando el movimiento de los insumos agrícolas utilizados en Paraguay, a través de un sistema de información de forma dinámica y digital con una plataforma – INFOMAP, que disponibiliza para el mercado en general analizando los diferentes escenarios que van ocurriendo año a año. En una breve reseña de la evolución de los agroquímicos importados para los diferentes cultivos de la producción nacional, comparamos los valores del Año 2019 Vs 2020 y se destaca lo sgte:

- El valor del mercado tuvo una merma del 20% en US\$ CIF y un 17% en Klt.
- Los tipos de agroquímicos que más incidieron en la merma fueron los insecticidas con un - 33% y fungicidas con -22%.
- Los herbicidas son los que menos fueron afectados -10%.
- En cuanto a importadores, varias empresas bajaron sus valores en relación a 2019 variando algunas empresas importantes desde -70% hasta -150%.
- Todo esto indica una tendencia de existencia importante de stock disponible para la Zafra 21 especialmente de Insecticidas y fungicidas.
- Las cifras confirman también que los segmentos de uso en control de enfermedades y plagas como las orugas y chinches fueron los mas afectados.
- En cuanto tipo de formulación importada se registra una importante disminución en las materias primas (GT) lo cual indica que la formulación local decayó (-58%).
- En relación a las importaciones de productos de marca y genéricos, el



impacto fue más en los genéricos -22% y -19% en marcas.

Las mermas registradas en los ingredientes activos son muy variables como el glifosato, el cletodin compensada por el aumento de glufosinato de amonio en herbicidas. En fungicidas resaltan: (Cyproconazole 15 + Difeconazole 25, (Fluxapirosad 5+ Epoxiconazole 5+ Pyraclostrobyn 8,1), (Prothioconazole 17,5+Trifloxistrobin 15). Ingredientes activos con importantes mermas en el 2020 y en insecticidas se destacan los siguientes ingredientes activos con muy importantes disminuciones en sus volúmenes:

- Benzoato de emamectina 10
- Thiametoxan 75
- Bifentrin 25
- Benzoato de emamectina 10 + Lufenuron 40
- Fipronil 80
- Acefato 75

En conclusión evidentemente que los números indican la baja de los valores de mercado aún con la producción que se mantiene, todo indica la existencia de valores importantes del stock sobrante de las importaciones del 2019, se destacan el crecimiento de algunos ingredientes activos en especial herbicidas para control de malezas resistentes y las importantes bajas en insecticidas y fungicidas.

Lógicamente amerita un análisis más detallado del comportamiento de los insumos en sus diferentes usos, análisis que iremos ofreciendo en las próximas ediciones.

¡Gracias por confiar en Agromarketing! CA



*Productos elaborados con la
más alta calidad e higiene*


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

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



PRESENCIAL Y VIRTUAL

Propuesta dual para AgrosHOW Copronar 2021

La edición 21 del AgrosHOW Copronar tendrá la peculiaridad que se desarrollará en modo virtual y presencial, según determinó la organización, dentro de la nueva normalidad impuesta por la pandemia. El evento se desarrollará en febrero y se aguarda la participación de unos 100 expositores que podrán igualmente acompañar desde el campo experimental en Naranjal, Alto Paraná. Existe optimismo por un resultado favorable en esta suerte de arranque de muestras a nivel nacional del año.

Con AgrosHOW Copronar 2021 prácticamente se retornan las muestras agrotecnológicas en el país tras varios meses de inactividad de eventos de esta naturaleza. De hecho, fue una de las últimas propuestas presenciales realizadas el año pasado antes de la cuarentena sanitaria y el aislamiento social dispuesto por las autoridades como una de las primeras medidas para mitigar efectos de la pandemia. La peculiaridad de esta edición será su formato dual, al realizarse de manera virtual del 8 al 28 de febrero y presencial, del 10 al 12 de febrero.

Desde la organización se resaltó que el espacio virtual ofrecerá atractivos stands interactivos y numerosas ca-

pacitaciones online. En tanto, el público que pueda asistir los días habilitados para el efecto deberá cumplir los más estrictos protocolos sanitarios y podrá recorrer los diferentes pabellones del AgrosHOW y participar de las diversas propuestas. Este “formato híbrido” a su vez permite una mayor extensión en la duración de la muestra con más días de participación, multiplicando las oportunidades para mayores sectores de negocios.

AgrosHOW es organizado por la Cooperativa Naranjal Ltda. (Copronar) y a lo largo de sus ediciones se convirtió en un efectivo puente que conecta a la pujante ciudad de Naranjal, en Alto Paraná, con Paraguay y el mundo, a través de sus diferentes sectores económicos, como



la producción agrícola y pecuaria, la agroindustria, comercio y la producción sustentable. Existe la intención que empresas e instituciones compartan las últimas novedades y tendencias de tecnología agrícola que ayudan a los productores en su tarea de alcanzar una producción sustentable y diversificada.

LLEVAR CONOCIMIENTO.

El año pasado hubo más de 100 expositores y 10.000 participantes de Paraguay, Brasil, Argentina, Francia, Alemania, Taiwán y Uruguay. El doble formato de esta edición asegura una mayor participación de empresas y asistentes, según los organizadores. En ese sentido, Darci Bortoloso, presidente de la Copronar, resaltó que la propuesta mantiene su espíritu de constituirse en una exposición a campo abierto y que asume el desafío de seguir trasladando tecnología a los diferentes sectores productivos.

Reconoció igualmente que dada la circunstancia, este año se decidió igualmente ofrecer un modo virtual, así como presencial, en este caso, con todos los protocolos sanitarios. “Estamos a full preparándonos. El clima colabora, el campo está lindo.

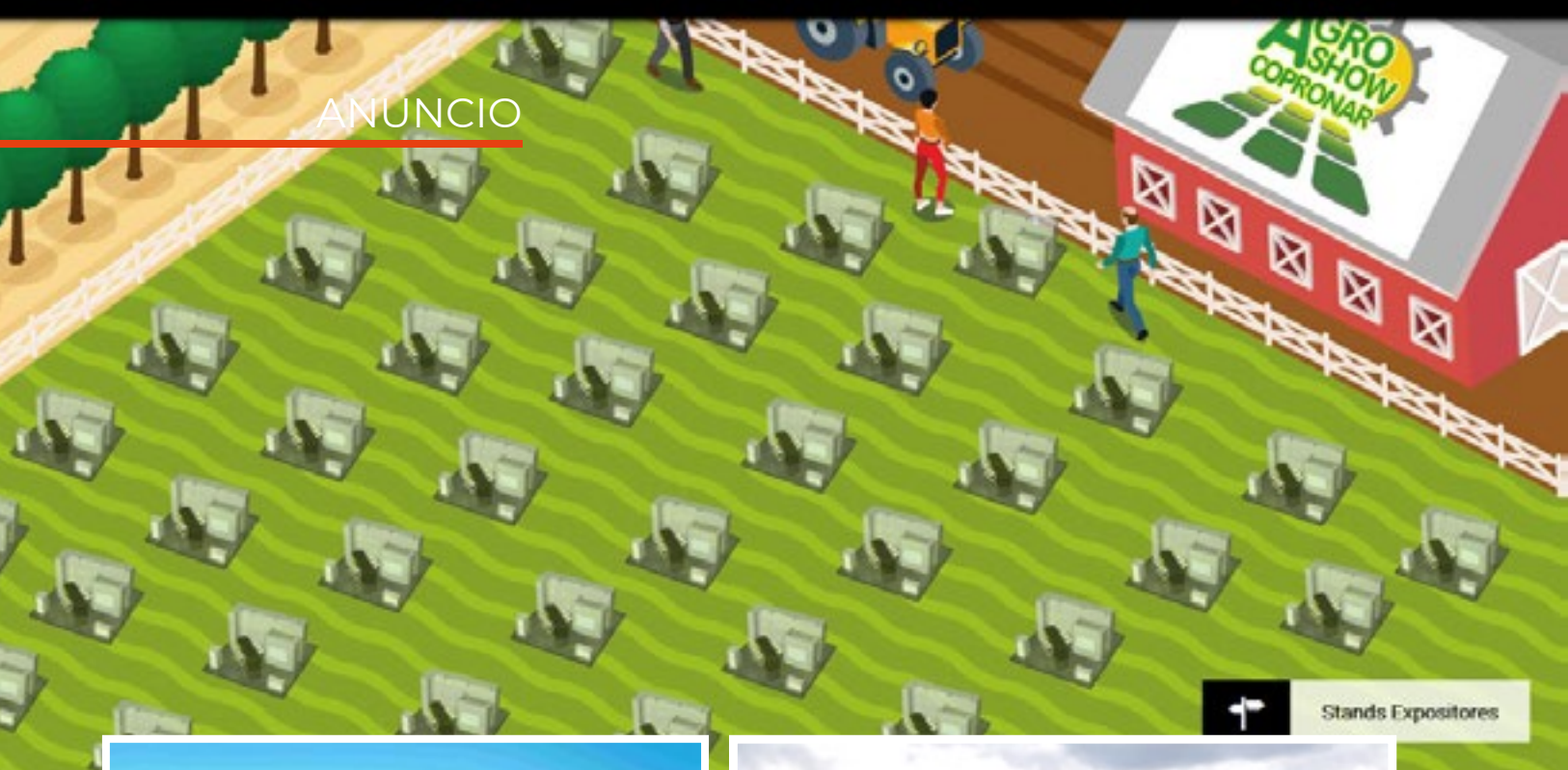
Darci Bortoloso,
presidente de la
Copronar.



Confiamos en que va a salir todo bien. También para nosotros es un desafío, pero estamos bien encaminados para cumplir de las dos maneras, para poder llevar información a los productores. El evento es para traspasar conocimientos al campo, a los productores, con las novedades de empresas, cultivos, maquinarias, servicios, como todos los años”, dijo.

Recalcó que además de las medidas sanitarias que desde el estacionamiento y los accesos, se instó a los expositores igualmente a tener presente el protocolo. “Si bien se trata de un evento al aire libre, por ser campo, de igual manera se deben respetar las normas del protocolo. Pero es importante realizar este evento porque el sector siempre todos los años busca las novedades y en el campo nunca para la actividad. Nosotros mismos, pese a todo el tema de la pandemia, no paramos, porque el productor no para”, ratificó. Admitió que la decisión de llevar al formato mixto permitirá igualmente a las empresas tener un mayor margen para sus propuestas. Anticipó igualmente que se prevén charlas.

Entre ellas, de mercado de granos, de la parte eco- ➔



nómica, proyecciones y otras, además de las que eventualmente puedan ofrecer las empresas. Del área de gastronomía, igualmente anticipó que es un servicio que estará presente, pero respetando el protocolo. El sector ganadero quizás sea uno de los más afectados porque requiere de otro tipo de medidas. También la cuestión de sostenibilidad estará presente. Se trata de una iniciativa que Copronar lleva desde hace tiempo. Entre los atractivos, en ese sentido, anunció una finca modelo dentro del campo de exposición.

El acto de inauguración oficial igualmente está fijado para el viernes 12 a las 15hs. Algunas autoridades ya confirmaron su presencia y se erigirá un palco al aire libre. La expecta-

tativa es mantener por lo menos los 100 expositores, aunque eso podría variar ya que todavía se podría incluir a algunos en el formato virtual. Se proyecta trascender la frontera por lo que la plataforma remota facilitará la participación desde el exterior. El acceso es libre, aunque se cobra 20 mil guaraníes por vehículo en el estacionamiento. Lo recaudado va para una acción social. Bortoloso recordó que el recurso será destinado a la asistencia que desarrollan para unos 60 niños del Hogar Infantil Santa Elena (HISE) en Ciudad del Este. Finalmente confió en que dado el avance de la campaña, existe un margen antes de iniciar la cosecha para que el agricultor pueda aprovechar y darse una vuelta por el lugar. También reconoció que la plataforma virtual permitirá acercar a potenciales oportunidades de negocios, en donde espera que las empresas saquen provecho de esto. “La expectativa pasa por cumplir bien todo, en un año diferente. Como una de las primeras expos del 2021, confiamos en su éxito”, concluyó. **CA**

Un evento de



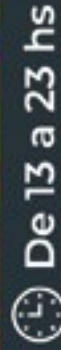
PARAGUAY



CONEXIONES



CONEXIONES



De 13 a 23 hs

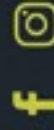
Local: Campo
Experimental
COPRONAR

**10, 11 y 12
FEBRERO 2021**

Cooperativa de Producción Agropecuaria
Naranjal Ltda. Naranjal - Alto Paraná

Informes:

(0676) 320 135 320 254



www.agroshow.com.py

Banco GNB acompaña al agronegocio e innova en servicios

Banco GNB es un banco con lazos fuertes con el sector agropecuario, ya que gran parte de su cartera está destinada a la agricultura y la ganadería. “Acompañamos muy de cerca a toda la cadena del agronegocio y nos llena de satisfacción aportar al desarrollo del país con nuestros servicios, en este importante eslabón de la economía nacional”, destacó Sergio Fiore, gerente de Agronegocios de Banco GNB, durante una entrevista con Campo Agropecuario Multimedia.

Mencionó que el Banco GNB ofrece todas las líneas de crédito disponibles en el sistema financiero y que marca una diferencia con la excelente atención que brinda a sus clientes. “Somos un banco con buena presencia en el sector corporativo y nuestro equipo acompaña muy de cerca a nuestros clientes. Buscamos ser asesores, compañeros y socios de nuestros clientes, antes que simplemente financistas”, dijo.

Fiore comentó que esta entidad financiera diseña los productos acorde a la necesidad que tiene el cliente. “Hoy el mercado necesita que el banco se adecue a la manera de financiar las inversiones y los negocios”, destacó.

Explicó que actualmente el negocio agrícola es muy dinámico, los cultivos rotan constantemente, por lo que el productor tiene necesidades financieras de forma permanente. “Acompañamos todo el nuevo ciclo comercial del negocio de la agricultura y la ganadería”, enfatizó.

El Banco GNB también dispone de financiamiento para distintas inversiones de este sector, como pueden ser la infraestructura, desarrollo del campo, compra de maquinarias

y otros. Financia a toda la cadena, desde el productor, pasando por los intermediarios y también a los proveedores de insumos.



Sergio Fiore,
gerente de
Agronegocios de
Banco GNB.



TASA

Comentó que las tasas de intereses se establecen de acuerdo a la evaluación de varios aspectos. El plan de negocio tiene que demostrar la capacidad de pago además de otros factores como la garantía y el plazo. “Las tasas de intereses se construyen sobre la base de distintos puntos. No obstante estamos considerados entre los bancos de tasas accesibles”, resalto.

RUBROS FINANCIADOS

Entre los rubros financiados por el Banco GNB en el sector agrícola, destacó los cultivos de soja, trigo y girasol, como también el sésamo y el chí. Para la ganadería, se destacan los créditos para invernada y engorde intensivo. Mencionó que acompañan a cada productor en base a los diferentes sistemas y distintos plazos que se utilizan para desarrollar cada actividad.

NUEVOS SERVICIOS

El banco ofrece constantemente nuevos servicios, adecuándose a las necesidades del sector y a las nuevas ofertas del sistema. “Venimos trabajando con productos para cubrir diferentes riesgos, como los seguros agrícolas. La adquisición de una póliza de seguro es un cambio cultural que se está dando en el país hace unos años, donde la tendencia es que el productor asegure su pro-



ducción ante los vaivenes climáticos”, dijo.

Fiore concluyó que Banco GNB es muy conocido en el mercado y está muy bien considerado por sus clientes. “Nuestra mejor publicidad sigue siendo la referencia que nuestros clientes dan sobre nuestros servicios. Tenemos un equipo de campo que recorre constantemente y es cercano a los productores”, concluyó mencionando que las líneas telefónicas se encuentran abiertas para que todos los interesados llamen a hacer sus consultas al banco. **CA**

Para contactos:

www.bancognb.com.py - Call Center: 021 418 3001



MERCADO



SOJA

Leve merma en producción y stock

El USDA estimó la producción mundial de soja en 361 millones de toneladas, por debajo de los 362,05 millones proyectados en diciembre, mientras que las existencias finales las calculó en 84,31 millones de toneladas, frente a los 85,64 millones del reporte anterior y a los 82,66 millones previstos por los privados.

Para Estados Unidos, en su revisión sobre la cosecha 2020/2021, el USDA redujo de 113,49 a 112,55 millones de toneladas su estimación sobre el volumen de la producción de soja y la dejó debajo de los 113,16 millones previstos por los privados. Dicho recorte fue consecuencia de un ajuste en el rinde promedio, de 34,10 a 33,76 quintales por hectárea.

En cuanto a Sudamérica, el USDA estimó la cosecha de Brasil en 133 millones de toneladas y sus exportaciones, en 85 millones, sin cambios respecto del informe de diciembre.

Para la Argentina, el USDA calculó el volumen de la cosecha de soja en 48 millones de toneladas, por debajo de los 50 millones previstos en diciembre, pero las ventas externas de poroto de soja fueron mantenidas en 7 millones.

El volumen de las importaciones de China fue estimado sin cambios, en 100 millones de toneladas.



MAÍZ

La producción mundial a la baja

El USDA estimó la producción mundial de maíz en 1133,89 millones de toneladas, por debajo de los 1143,56 millones proyectados en diciembre, mientras que las existencias finales las calculó en 283,83 millones de toneladas, frente a los 288,96 millones del reporte anterior y a los 283,53 millones previstos por los privados.

Asimismo recortó la cosecha 2020/2021 de maíz Estados Unidos, el de 368,49 a 360,25 millones de toneladas y la ubicó por debajo de los 367,55 millones proyectados por los privados. Este recorte respondió al ajuste del rinde promedio, de 110,34 a 107,96 quintales por hectárea.

Asimismo ajustó el stock inicial, de 50,68 a 48,76 millones de toneladas, ubicando las reservas previstas por el organismo en las más bajas desde los 31,29 millones del ciclo 2013/2014.

La producción de maíz de Brasil fue calculada por el USDA en 109 millones de toneladas, por deba-

Cotizaciones en Chicago (28-01-2021)

Fuente: CBOT.

Soja

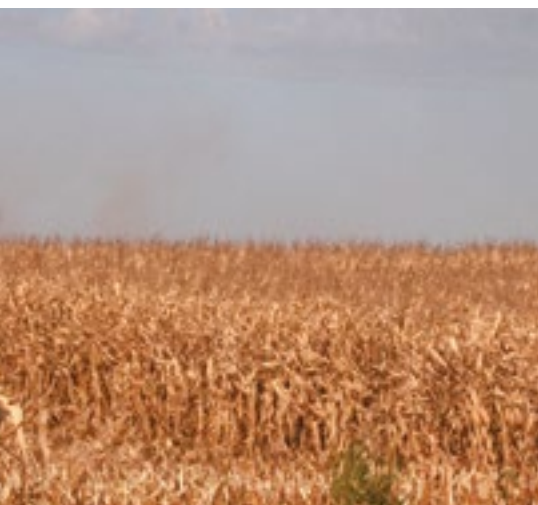
Mes	US\$/t
Mar-21	499
May-21	499
Jul-21	492

Maíz

Mes	US\$/t
Mar-21	212
Mau-21	212
Jul-21	208

Trigo

Mes	US\$/t
Mar-21	237
May-21	237
Jul-21	231



TRIGO

jo de los 110 millones estimados en diciembre. Las exportaciones, sin embargo, fueron sostenidas en 39 millones de toneladas.

La cosecha argentina de maíz fue proyectada por el USDA en 47,50 millones de toneladas, debajo de los 49 millones previstos en el reporte del mes pasado. Las ventas externas fueron mantenidas en 34 millones de toneladas.

Sobre China, el USDA elevó su previsión sobre sus importaciones, de 16,50 a 17,50 millones de toneladas. Asimismo redujo las compras de México, de 17,30 a 16,50 millones de toneladas; de la Unión Europea más el Reino Unido, de 19 a 18 millones, y las de los países del Sudeste Asiático, de 18,65 a 18,05 millones, en tanto que mantuvo en 16 millones de toneladas la previsión de importaciones de Japón.

Baja el stock mundial

La producción global de trigo fue estimada el USDA en 772,64 millones de toneladas, por debajo de los 773,66 millones proyectados en diciembre, mientras que las existencias finales las calculó en 313,19 millones de toneladas, frente a los 316,50 millones del reporte anterior y a los 315,37 millones previstos por los privados.

Para los Estados Unidos, el USDA mantuvo la cosecha 2020/2021 en 49,69 millones de toneladas y las importaciones en 3,27 millones. Las exportaciones fueron calculadas sin cambios, en 26,81 millones de toneladas, y las existencias finales las proyectó en 22,76 millones de toneladas.

Asimismo el USDA elevó la cosecha de Rusia de 84 a 85,30 millones de toneladas y ajustó sus exportaciones de 40 a 39 millones. Para Ucrania no hubo cambios, dado que la cosecha y las ventas externas fueron sostenidas en 25,50 y en 17,50 millones de

toneladas, respectivamente.

Para la Unión Europea y el Reino Unido, la producción y las importaciones fueron sostenidas en 135,80 y en 6 millones de toneladas, respectivamente, pero las exportaciones fueron elevadas de 26 a 26,50 millones.

La producción de Canadá fue mantenida en 35,18 millones de toneladas, en tanto que sus ventas externas fueron elevadas de 26 a 26,50 millones.

Australia en su retorno al mercado estima una cosecha exportaciones en 30 y en 20 millones de toneladas, respectivamente.

La producción argentina de trigo fue nuevamente ajustada, esta vez, de 18 a 17,50 millones de toneladas, mientras que las ventas externas fueron reducidas de 12,50 a 12 millones.

Máquinas vendidas Hasta Diciembre-2020

Tractores

John Deere	564
Massey Ferguson	304
Valtra	189
New Holland	137
Case	84
Lovol	52
LS	31
Yto	19
Mahindra	8

Total 1388

Fuente: Cadam.



Cosechadoras

John Deere	81
New Holland	45
Case	28
Massey Ferguson	12
CLAAS	11

Total 177

Fuente: Cadam.



Tractores con leve repunte en el 2020

El mercado de las maquinarias agrícolas no estuvo menos complicado durante el inolvidable 2020. Sin embargo, los datos de la Cámara de Automotores y Maquinarias (Cadam) demostraron un leve incremento en la venta de tractores agrícolas durante el año 2020, en comparación al ejercicio precedente.

Durante el 2020 se vendieron 1.388 tractores frente a 1.322 del 2019. Las cosechadoras tuvieron una leve caída en la comercialización, se vendieron 177 unidades durante el año que terminó y 182 durante el 2019.

Las preferencias en cuanto a marcas de

tractores durante el 2020: John Deere ocupó el primer lugar con el 41% del mercado, en segundo lugar permaneció Massey Ferguson con el 22% y en tercer lugar Valtra con el 14% de las ventas.

En cosechadoras también John Deere lideró el mercado con el 46%, en segundo lugar está New Holland con 25% de las ventas y en tercer lugar en preferencias se ubica Case IH con el 16%.

Según fuentes también de Cadam las importaciones si tuvieron una importante caída durante el 2020, el 30% los tractores y 21% las cosechadoras.

Presencia de la mancha anillada de la soja en el departamento de Canindeyú



Figura 1. Síntoma típico de la mancha anillada en soja.

Corynespora cassiicola es un hongo (ascomycota) patógeno de plantas que se encuentra presente en todo el mundo, se lo ha reportado en más de 500 especies de plantas de 53 familias. En soja causa la enfermedad conocida como mancha anillada, la cual tiene el potencial de provocar pérdidas de rendimiento que varían de 18 a 32 % en cultivares susceptibles.

En las temporadas 2019/2020 y 2020/2021 se observaron síntomas típicos de la mancha anillada, con alta incidencia en parcelas productivas de soja en Nueva Esperanza (Canindeyú) y con incidencia variable en otras localidades del país. Los síntomas consistieron en lesiones foliares necróticas, circulares a irregulares con un margen amarillo. Las lesiones grandes ocasionalmente presentaron un patrón zonado (como punta de bala) y anillos concéntricos, que a menudo están asociados con esta enfermedad (Figura 1). El examen macroscópico y microscópico de las lesiones reveló la presencia de esporas (conidias) típicos de *C. cassiicola*. Los conidios eran multiseptados, hialinos, ensanchados en la base, rectos o ligeramente curvos y rectos o ligeramente curvos en el ápice (Figura 2).

PATÓGENO

Debido a que se requiere condiciones húmedas para la infección, la enfermedad se encuentra más comúnmente en especies hospedadoras tropicales y subtropicales. Las esporas asexuales (conidios) son la principal fuente



Ing. Agr. M. Sc. Marta Alicia Fernández Gamarra

Instituto Paraguayo de Tecnología Agraria, Paraguay
Centro de Desarrollo e Innovación Tecnológica, Paraguay
E-mail: martifer87@hotmail.com



Ing. Agr. M. Sc. Guillermo Andrés Enciso Maldonado

Centro de Desarrollo e Innovación Tecnológica, Paraguay
E-mail: guillermo.enciso@cedit.org.py

de inóculo de esta enfermedad. Dentro de las lesiones, se produce la hifa de este hongo y produce estructuras reproductivas asexuales llamadas estroma. Los conidios son producidos aislados o en cadena de dos a seis, son dilatados, rectos o ligeramente curvos en la base y rectos o ligeramente curvos, subcilíndricos, ligeramente cónicos para el ápice, truncados en el hilio basal. Son multiseptados (3-20) y de coloración hialino a marrón.

CICLO DE LA ENFERMEDAD Y CONDICIONES FAVORABLES PARA LA ENFERMEDAD

La mancha anillada generalmente se manifiesta bajo condiciones de alta humedad relativa (> 80 %), con agua libre descansando sobre las hojas para que se produzca la infección, por lo que en periodos secos se inhibe su desarrollo. Las condiciones húmedas y cálidas persistentes durante varios días pueden provocar un aumento repentino de la infección. *C. cassiicola* pasa el invierno en restos de plantas y en el suelo. Los conidios se dispersan por agua y aire para llegar a los tejidos susceptibles de las plantas. Las esporas germinarán e infectarán el tejido de la hoja. A medida que crece el patógeno, el tejido muerto comienza a formar la lesión. Los cuerpos fructíferos (estroma) se forman y brotan del tejido foliar. Las esporas se forman en el estroma y se liberan. El hongo puede persistir en el suelo durante varios años.

RANGO DE HOSPEDEROS

Además de la soja, *C. cassiicola* tiene una amplia gama de hospedadores que incluyen cucurbitáceas, plantas solanáceas, algodón y una amplia variedad de plantas hortícolas.

SIGNOS Y SÍNTOMAS

La infección inicial se observa generalmente en las hojas del dosel inferior. Las lesiones miden aproximadamente 1,5 cm de ancho y de forma circular a irregular. Son de color marrón rojizo, por lo general forman anillos concéntricos con diferentes tonos de marrón (Figura 3). A menudo habrá un halo amarillo alrededor de la lesión. Después de que la infección inicial haya madurado, si las condiciones son favorables, se formarán conidios que pueden dispersarse al dosel superior de la planta. A medida que las lesiones envejecen, las lesiones se tornan zonadas, de lo cual deriva el nombre común de mancha anillada, tiro al blanco o agujero de bala. En casos de infestación intensa, puede producirse defoliación prematura. En las vainas se desarrollan pequeñas lesiones circulares de color marrón oscuro. Bajo condiciones extremas de alta humedad, las semillas dentro de vainas infectadas pueden ser colonizadas y decoloradas.

ENFERMEDADES CON SÍNTOMAS SIMILARES

Enfermedades con síntomas similares causadas por otros patógenos pueden ser:

» MANCHA OJO DE RANA (*CERCOSPORA SOJINA*).

Esta enfermedad produce pequeñas lesiones marrones de color marrón pálido a blanco en el centro y marrón oscuro a lo largo del margen. Las manchas son redondas a irregulares y varían en tamaño de 3 a 6 mm de ancho. La infección temprana, antes de que se forme una región pálida en el centro de la mancha, la mancha ojo de rana puede parecerse a las primeras infecciones de la mancha anillada.

» MANCHA MARRÓN (*SEPTORIA GLYCINES*).

La mancha marrón provoca pequeñas lesiones marrones que pueden producir anillos concéntricos. Las lesiones tempranas también parecen similares a las lesiones inmaduras de la mancha anillada, lo que puede dificultar la identificación. **CA**

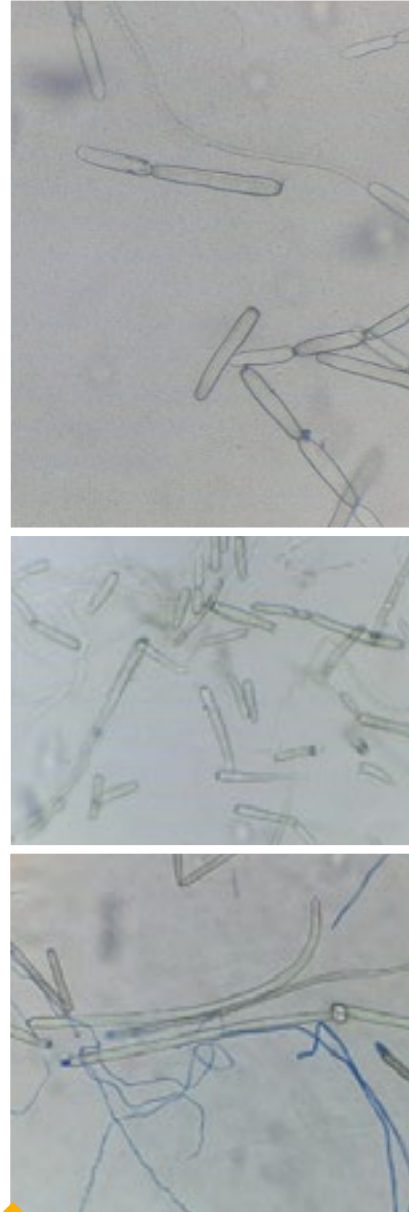


Figura 2. Morfología de los conidios de *C. cassiicola*.



Figura 3. Lesiones necróticas con punto inicial de apariencia de tiro al blanco o agujero de bala y anillos concéntricos observados en las lesiones.



Fuente

- Ernst, A. & Thiessen, L. 2020. Target Spot of Soybean (on line). <https://content.ces.ncsu.edu/target-spot-of-soybean>.
- Henning, A. A., Almeida, Á. M. R., Godoy, C. V., Seixas, C. D. S., Yorinori, J. T., Costamilan, L. M., Dias, W. P. 2014. Manual de identificação de doenças de soja. Embrapa Soja- Documentos (INFOTECA-E). <https://ainfo.cnptia.embrapa.br/digital/bitstream/item/105942/1/Doc256-OL.pdf>.
- Melo, M. M. D. (2009). Produção de esporos e inoculação de *Corynespora cassiicola* em soja. Tesis. Universidades de Passo Fundo, Brasil.

CIAGROPA PRESENTÓ SU SISTEMA DE MANEJO DE MALEZAS

Productos y conocimientos en el CDD

Durante el evento denominado Campo Demostrativo Dekalpar (CDD), se realizó la jornada de campo en versión online. En la oportunidad, la firma presentó diversas herramientas para la producción de maíz y soja, con sus aliados comerciales Ciagropa, Bayer, Wuxal, entre otros. La propuesta virtual tuvo transmisión en vivo del 19 al 21 de enero por las plataformas sociales de los organizadores

El tradicional CDD este año fue en formato virtual ante la coyuntura de pandemia. La transmisión virtual fue expuesta en vivo vía Facebook y YouTube desde el campo ubicado en Santa Rita, Alto Paraná. Campo Agropecuario Multimedia siguió el evento, además de transmitir en vivo la jornada con las soluciones que la empresa Ciagropa presentó en la ocasión. La difusión de las novedades agrotecnológicas fue durante tres días, cada una con propuestas y temas diferentes, brindando al productor herramientas para el cuidado y ayuda para su labor en el campo, de la mano de profesionales de empresa organizadora.

Las aliadas acompañaron con orientaciones de los expertos y responsables de cada marca comercializada por la firma, comentó Federico Filosa presidente de Dekalpar. El directivo explicó que el primer día se expusieron líneas de semillas de maíz de Dekalb. Entre estas, el lanzamiento del nuevo híbrido DKB 360, que se sumó a los ya conocidos y sembrados por los agricultores como DKB 265, DKB 290, DKB 79-10 o DKB 255. “La propuesta de Dekal-

par es tener productos de calidad, innovador de vanguardia para apoyar al productor paraguayo. Estoy gratamente sorprendido del avance del productor paraguayo y nosotros acompañamos en ese camino”, expresó.

La firma Campos del Mañana expuso maquinarias CLAAS y Horsh y ofreció las informaciones necesarias sobre características y ventajas de las unidades. En el área de tecnología como propuesta interesante de valor, se recomendó la herramienta climatológica de Climate Field View, que cuenta con un acompañamiento técnico del Departamento de Agricultura de Precisión de la compañía. En defensivos para maíz, la línea Bayer incluyó herbicidas como Guardian, Bulldock, Solomon, Belt, Larvin, así como Nativo. Los profesionales igualmente realizaron recomendaciones agronómicas, destacando así el amplio portafolio para la prevención desde el inicio de la siembra.

PROTECCIÓN DE CULTIVO SOJA

En el segundo día del CDD se desarrollaron alternativas para la pro-



tección de cultivos de soja. Ciagropa y Bayer presentaron su portafolio para el cuidado de enfermedades y para el manejo de plagas y malezas. Bayer presentó su amplio portafolio, entre ellos Harness, Roundup, Cripton y Solomon, además de su red AgroServices con muchos beneficios para el agricultor. Finalmente, en la tercera jornada del CDD se incluyó el programa de nutrición de cultivos de Dekalpar, con las líneas de Wuxal y Fertimax.

LÍNEA DE HERBICIDAS DE ALTA CALIDAD

El Ing. Agr. Alexander Daniel, Gerente de Cuentas Claves de Ciagropa para Dekalpar, participó en la segunda jornada de CDD On line, ocasión en que se refirió a la empresa y presentó las principales novedades que ofrecen a los productores, especialmente para desecación en la línea de herbicidas de alta calidad.

“Compañía de Agroquímicos del Paraguay (Ciagropa) forma parte del Grupo Dekalpar y participar de este tipo de eventos es muy importante para nosotros, porque nos permite llegar a la mayor cantidad de productores a través de la virtualidad”,

mencionó.

Señaló que Ciagropa cuenta con una propuesta de productos que dispone hoy en el mercado, además de productos nuevos cuyos lanzamientos se prevén para las siguientes campañas.

En esta oportunidad explicó que “Para acompañar al glifosato, contamos con la mejor herramienta que está disponible en el mercado, el herbicida JINETE; Fluroxipir +Triclopir, son dos productos hormonales que están dentro del Grupo de los Picolínicos, que son un grupo diferenciado de hormonales que permite que sea mucho más eficiente incluso en dosis menores. Esta es una alternativa mucho más viable de lo que existe en el mercado, el 2,4-D si bien es hormonal es un producto que



Ing. Agr.
Alexander
Daniel, gerente
de cuentas
claves.



está dentro de otro grupo y tiende a ser más volátil e incluso tiene mucho olor, mientras que el JINETE no", aclaró.

Además indicó que el JINETE se puede utilizar incluso en bajo caudal, con 30- 40 litros por hectárea y también permite la mezcla con productos a base de sal potásica como es el caso del Roundup Full2, el que utiliza Dekalpar. "Por eso decimos que es una mezcla perfecta, al tener un producto más eficiente, con menor impacto en el ambiente, mucho más fácil de utilizar porque le permite al productor utilizar baja dosis como él normalmente está acostumbrado a utilizar en desecación, en la primera aplicación", comentó Daniel.

Para la segunda aplicación secuen-

Herbicidas Jinete y Keshshó, parte de la nueva propuesta de Ciagropa para el manejo de malezas.

cial, el ingeniero manifestó que se debe entrar con el Keshshó, que es el glufosinato, una herramienta de las más importantes, el Kurin; el Flumioxazin un ingrediente que pocos lo tienen, es un inhibidor de protox que viene a controlar prácticamente las principales malezas que hoy están siendo muy difíciles de controlar o resistentes como el amaranthus, la conyza, la digitaria, la commelina.

"Lo complementamos con el Cleanup, imazetapir al 30%, lo estamos posicionando no como post emergente sino como pre emergente también, es un inhibidor del ALS, que viene a controlar aquellas malezas que no controla el Flumioxazin como es el caso del Bidens", aclaró.

El Ing. Daniel destacó que Compañía de Agroquímicos del Paraguay, es una empresa joven que está en proceso de crecimiento, totalmente paraguaya y que confía en su gente y le trae tecnología de primera.

"Tenemos un portafolio bastante amplio, con cerca de 40 productos disponibles entre insecticidas, fungicidas, además de diversas alternativas y mezclas según la necesidad de cada cultivo", afirmó. **CA**

Usá lo mejor en tu cultivo...

Aplicación pre siembra

GLIFOGROP FULL DMA + **JINETE**

Herbicida

Herbicida

Secuencial

KESHÓ + **CLEANUP** 30 SL + **KURIN**

Herbicida

Herbicida

Herbicida

Aplicación post emergente

GLIFOGROP FULL DMA

Herbicida

+

CLETOGROP 24 EC

Herbicida

o

HALOXYGROP 10,8 EC

Herbicida

Vc

V1

V2

V4

Vn

R1

R2

Consulta con nosotros:

Tu especialista en Herbicidas

Planta Villeta:

Lomas Valentinas 3902 - Parque Industrial "Avay"

Villeta - Central - Paraguay

(0225) 952 265 - (0225) 952 669

Oficina Asunción:

Quesada 5050 esq. Tte. Zotti - Edificio Atlas - 4to

Piso - Tel. (021) 919 0000


CIAGROPA
COMPAÑIA DE AGROQUÍMICOS DEL PARAGUAY S.A.

INTEGRACIÓN HORTICULTURA Y GANADERÍA

Agrogandera CampoBull diversificación constante

Agroganadera CampoBull es un emprendimiento hortícola y ganadero instalado en Caaguazú. Impulsado por cinco jóvenes profesionales apuesta por la producción agroganadera diversificada. Las tecnologías proveídas por CMP Agro constituyen un importante aliado para el éxito del emprendimiento.

La agroganadera nació en el 2019 como la concreción del sueño de cinco jóvenes ingenieros agrónomos y veterinarios. Arrancaron la actividad con una hectárea de cultivo hortícola y posteriormente fueron sumando otras alternativas de producción agropecuaria.

El Ing. Agr. Eduardo Díaz, durante la visita de Campo Agropecuario Multimedia nos informó sobre todas las áreas de trabajo que vienen realizando en este tiempo. Actualmente la agroganadera desarrolla cultivos de tomate y pimiento con unas 60.000 plantas, además de la producción de sandía. También crían peces en un estanque que a su vez se aprovecha para el sistema de regadío de la finca. Asimismo es parte de CampoBull un sistema de engorde de bovinos a corral y recientemente incorporó la cría de ovinos.

En el segmento de los trabajos de horticultura el Ing. Agr. Hernán Duarte socio productor, comentó sobre el manejo de los cultivos de tomate. Desarrollan materiales de ciclo corto que les permite realizar dos siembras al año, en febrero y agosto. Posterior a eso preparan para la próxima siembra donde realizan las desinfecciones del suelo, limpieza y todo lo que implica la preparación para una nueva siembra de tomate. Asimismo en pimiento el trabajo se da de la misma manera en su área cultivada, donde trabajan con sistema de invernaderos.

Los invernaderos son proveídos por CMP Agro, al igual que los mulching que les da excelente resultado. El sistema manta marral que permite un invernadero de menor costo y más resistente les otorga un importante costo-beneficio.

También disponen de una pileta que sirve para reservorio de agua, en la misma crían peces, que por el momento es para el consumo propio pero con miras a una nueva unidad productiva.

En cuanto a la comercialización de su producción, la agroganadera lo realiza a través de intermediarios y la producción total va destinada al mercado de abasto en Asunción.

GANADERÍA

Esta área, que también es desarrollada en el predio que dispone la agroganadera, es especialmente monitoreada por el Dr. Alexis Ledesma, quién detalló que en este espacio de trabajo realizan el engorde de bovinos. Cuenta con feedlot con una capacidad de 90 animales en dos corrales. Recientemente incorporaron la cría de ovinos, ya que cuentan un espacio ideal para su producción.

CMP Agro los orienta y provee su línea de plásticos, a la cual lo denominan “Techazo”, el cual permite un refugio para los animales. Esta tecnología permite una temperatura ideal para que los animales puedan aplacar el calor durante los días de verano.

Ledesma explicó que esto les ayudó ampliamente gracias al costo menor de inversión realizado y los beneficios de bienestar brindado a los animales.

Otro producto de la línea AgrinPlex utilizado por la agroganadera son los plásticos para almacenamiento de



los ensilados para la alimentación del ganado, y el guardado de granos. El sistema utilizado es el silo torta.

En cuanto a la comercialización de los bovinos, una vez que están listos para la venta, son enviados a Ciudad del Este que por la cercanía del área de producción el transporte es menos costoso. De esta manera se suma rentabilidad para el establecimiento.

Actualmente realizan el engorde de bovinos de la raza nelore e híbridos. Culminando la entrevista los socios propietarios de este interesante y diversificado establecimiento agradecieron el apoyo brindado a lo largo del trabajo desarrollado en la finca a CMP Agro, empresa que brinda importantes beneficios a los productores sobre todo la calidad de productos que ofrece al mercado. “Instamos a los productores emprendedores a que apuesten a trabajar en los rubros de la horticultura sin duda es un área importante para la producción de alimentos en nuestro país” finalizaron. **CA**

Jóvenes
emprendedores
de
Agroganadería
CampoBull.



Enfermedades de final de ciclo presentes en las parcelas de soja



El cultivo de la soja está logrando un desarrollo óptimo gracias a las buenas lluvias que están cayendo. Según el fitopatólogo, Ing. Agr. Wilfrido Morel, hasta la tercera semana de enero del 2021 no se registraba presencia de roya en las parcelas comerciales, sí están apareciendo el complejo de enfermedades de final de ciclo y la macha anillada, principalmente en los cultivos que se lograron sembrar más temprano.

Afirmó que estas parcelas afectadas sin duda van a tener pérdidas de rendimiento, ya que se produce una defoliación masiva antes de que el cultivo llegue a la maduración fisiológica normal. “Eso conlleva a la soja a una maduración forzada y hoy se ven áreas defoliadas, sin que completen el ciclo, por el efecto de las enfermedades foliares en las áreas comerciales de soja”, dijo el experto. Las enfermedades denominadas de final de ciclo son causadas por dos hongos, *Cercospora kikuchii* y *Seporia glycines*. La mancha anillada es causada por la

Corynespora cassiicola. Son tres hongos que causan enfermedades de complejo foliar y están presentes en el rastrojo de la soja, que con las condiciones climáticas favorables se instalan en el periodo vegetativo de la planta.

Morel explicó que cuando no se hace el tratamiento en el momento correcto, estos se van instalando en la planta, en el tercio inferior, luego van subiendo en el tercio superior y más para arriba si no se adoptó las medidas adecuadas de protección de las plantas o del cultivo.

“Muchas veces se apunta al control de la roya, pero también se debe apuntar en el manejo de estas enfermedades que si o si todos los años se presentan en el cultivo, porque la fuente de inóculo está en el suelo y cada vez con más intensidad, además existen diferencias varietales inclusive, donde la expresión de la enfermedad es mucho más crítica, por eso también el manejo preventivo es sumamente importante para estas enfermedades”, destacó el especialista.

Ing. Agr.
Wilfrido Morel,
fitopatólogo.





RECOMENDACIONES

Para lograr el control de estas enfermedades Morel recomienda apostar por la mezcla de principios activos, de esta manera se logra una amplia cobertura contra estas enfermedades que están presentes en el cultivo. "Existen fungicidas muy buenos para el control de roya pero tienen ciertas debilidades para el manejo de estas enfermedades de fin de ciclo, por eso es importante esas mezclas y aplicaciones preventivas específi-

Parcelas afectadas por enfermedades de fin de ciclo.

cas porque estos patógenos que se instalan en la parte baja de la planta en el periodo vegetativo. Es importante establecer el control químico oportuno y adecuado porque existen ingredientes activos que son sumamente eficaces para controlar estas enfermedades", dijo. Resaltó que el momento correcto para manejar estas enfermedades de fin de ciclo es durante el periodo vegetativo del cultivo de la soja. No se debe esperar a que se cierren las hileras. Los fungicidas del grupo químico de los triazoles y específicamente el Difenconazole tiene muy buen control sobre las enfermedades de fin de ciclo. Además, se debe ir avanzando en periodos sucesivos de manejo de esta enfermedad. **CA**

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



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

BUNGE



Innovar regresa en el 2021

Tras la pausa en 2020, la Feria Agropecuaria Innovar ya tiene fecha confirmada este año. Está fijada del 27 al 30 de abril de 2021. La muestra promete innovación y nuevas tecnologías para el sector agropecuario -haciendo honor a su nombre- y oportunidades de negocios. Se trata de un evento donde los productores y otros eslabones de la cadena de valor se reúnen para exponer el verdadero potencial de la producción nacional.

El año que despedimos hace poco tiempo supuso un gran desafío para las industrias y en específico para el sector productivo, pues a pesar de cargar con valentía y sacrificio la responsabilidad de sostener la economía del país en momentos de incertidumbre no podemos olvidar el hecho de que los principales puntos de encuentro entre los protagonistas del rubro tuvieron que ser pospuestos o cancelados, transmitiendo la sensación de “distancia” que si bien representa la esencia de los protocolos sanitarios, también puede resultar contraproducente al no existir algún puente o conexión fluida que permita el intercambio de ideas, experiencias, conocimientos y tecnologías.

La filosofía de “adaptarse a los cambios” demostró la flexibilidad de la cadena de valor, y sus máximos exponentes hoy día siguen buscando nuevas formas de llegar al público sin comprometer la seguridad y el bienestar.





Dentro de este marco se anunció oficialmente que la Feria Agropecuaria Innovar, una de las vidrieras más importantes de la producción nacional, tendrá lugar del 27 al 30 de abril en Colonia Yguazú (Km 283 PY 02), Alto Paraná, en un predio al aire libre de aproximadamente 350.000 metros cuadrados y con espacios comunes que garantizarán el cumplimiento de las medidas sanitarias establecidas por el Ministerio de Salud Pública y Bienestar Social (MSPBS).

Tras la aprobación del protocolo general del evento por parte de la cartera de Estado, los organizadores se encuentran ultimando los detalles de la muestra, que luego de la pausa en 2020 vendrá cargada de novedades en cuanto a tecnología, lanzamientos, conferencias, capacitaciones y otras actividades de interés.

Según manifestó Carlos Gómez, gerente general de la Feria Agropecuaria Innovar, están enfrentando el reto de forma optimista ya que el compromiso con la eficiencia y la innovación en el campo van más allá cuestiones superficiales, se trata de generar en el presente un cambio positivo que posibilite implementar métodos y herramientas disruptivas

Carlos Gómez,
gerente general
de la Feria
Innovar.



a fin de impulsar el progreso del sector. “Será una edición especial para la organización donde vamos a unir esfuerzos y trabajar arduamente; estamos convencidos que el campo no puede parar y eso nos alienta a realizar la feria creando el espacio ideal para concretar negocios”, sostuvo.

La Feria Agropecuaria Innovar, organizada por la Unión de Empresas Agropecuarias (U.E.A), se llevó a cabo por primera vez en marzo de 2017 y desde allí no ha parado de crecer en materia de propuestas para el productor y empresas ligadas a la agricultura y ganadería. La cuarta edición contará con un estricto protocolo sanitario en sintonía con las disposiciones del Ministerio de Salud, no obstante a lo largo de cuatro días la “fiesta del campo” servirá para reforzar la unidad y estrechar los vínculos comerciales. **CA**

LactoSilo Gold líder para la inoculación de ensilado

Rizobacter en Paraguay cuenta con el producto LactoSilo® Gold de BASF, para la comercialización y distribución exclusiva en Paraguay, siendo una tecnología reconocida como líder en Inoculantes para ensilados.

Con la utilización del producto, es posible lograr silajes de excelente calidad fermentativa y nutritiva, para lo cual es importante conocer las buenas prácticas de todo el proceso de ensilado, permitiendo llegar a los comederos con forrajes conservados de alta calidad.

LactoSilo® Gold es una asociación de bacterias lácticas y enzimas celulolíticas que permiten controlar el proceso fermentativo del ensilado haciéndolo más eficiente. Además, el complejo enzimático celulolítico aumenta la digestibilidad de las fibras logrando un mayor aprovechamiento del alimento y un aumento en la producción.

¿POR QUÉ USAR LACTOSILO® GOLD?

- Acelera y asegura la fermentación. Descenso del pH (3,8 - 4,2).
- Inhibe el desarrollo de hongos y micotoxinas.
- Mejora las características del ensilaje: aroma, color, palatabilidad y pH, aumentando la ingesta.
- Impide el aumento de temperatura una vez abierto el silo.



- Reduce las pérdidas de materia seca y de nutrientes en la etapa de suministro.
- Conserva el forraje fresco por más tiempo hasta llegar al comedero, favoreciendo un mayor consumo.
- Se puede utilizar en cualquier tipo de forrajes.
- Alto retorno de la inversión por mayor producción de leche y carne.

Contar con una herramienta que te permite aumentar la digestibilidad de las fibras, logrando mayor aprovechamiento del alimento y un aumento en la producción, es una gran ventaja.

LactoSilo® Gold es una asociación de 7 Lactobacilos activos con *Lactobacillus buchneri*, que permiten controlar el proceso fermentativo del ensilado, haciéndolo más eficiente. Además, contiene un 4% de enzimas celulolíticas que permite aumentar la digestibilidad de las fibras, logrando mayor aprovechamiento del alimento y un aumento en la producción. Al ser un producto liofilizado, las bacterias se mantienen sin necesidad de refrigerarlo. La utilización del producto ayuda a toda la cadena a aumentar la producción de carne o leche, con una inversión mínima se puede mejorar la calidad del silaje, por lo cual se justifica hacer este aporte apuntando a la excelencia alimenticia de los animales. **CA**

LactoSilo® Gold

el líder en inoculante
para silaje.

NUEVA FÓRMULA LIOFILIZADA
NO REQUIERE CADENA DE FRÍO



- 7 **Lactobacilos** con *L. buchneri* que controlan el proceso fermentativo.
- Comprobada efectividad en todo tipo de silajes.

Lactosilo Gold es una
marca registrada de BASF

 **BASF**

We create chemistry

www.rizobacter.com

 **RIZOBACTER**



INSECTICIDAS

PROGRAMA PARA CONTROL DE CHINCHES

*Máxima Eficiencia contra
Chinches en la Soja*



RUBI MAX



RUBI TOP



LASCAR 97DF



TURIM MAX



RAPTOR



BUNKER



Descubrí la Red AgroServices

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



Suscribite en:

www.redagroservices.com



red
AgroServices

Distribuidores autorizados:

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

EL PORTAFOLIO
MÁS COMPLETO
PARA GANARLE
A LA ROYA.



syngenta®