



**TU CAMPO
DE PRIMERA**
AHORA
EN TUS MANOS



ACTUALIDAD DEL

CAMPO 20 AÑOS

AGROPECUARIO

AÑO 21 | N° 242 | AGOSTO 2021 | ASUNCIÓN, PARAGUAY

**Diagnóstico de
las enfermedades
de las plantas**

**Bayer presentó Tu
Campo de Primera**

CULTIVO DE INVIERNO

Doble propósito en el Chaco



@bayer4croscopy



CALIDAD. ECONOMÍA. ALTO RENDIMIENTO.
EXCELENTE RELACIÓN COSTO-BENEFICIO.

¡DESCUBRA EL **ADVANCE** 3000 AM24 DE JACTO!



**Agro
ALTONA S.A.**

CIABAY
Agricultura en buenas manos

RH
RETAMOZO HNOS

UNIJET S.A.

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

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

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

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



AGROESTE

**PRODUCTIVIDAD
Y CALIDAD COMPROBADA**



**ESTABILIDAD PRODUCTIVA
ALTA CALIDAD DE TALLO
Y RAÍZ**



**SANIDAD DE HOJAS Y TALLO
ALTA PRODUCTIVIDAD**



**SÚPER PRECOCIDAD
CALIDAD DE GRANOS**



**CALIDAD DE GRANOS
ALTA PRODUCTIVIDAD**



**EXCELENTE SANIDAD
FOLIAR, TALLO Y RAÍZ
TOLERANCIA A CIGARRITAS**



**CALIDAD DE GRANOS
ALTA TOLERANCIA
A CIGARRITAS**



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

SILOS Y SUCURSALES

Silo y suc. Morena (0983) 580 740
Tolva Yambá (0983) 581 671
Silo y suc. Marañón (061) 572 182 / (0984) 102 204
Suncoral Bella Vista (0767) 240 692
Silo y suc. Tírol (0982) 222 999
Silo y suc. Itapúa (0983) 440 366
Silo y suc. Marañón (0985) 755 928 / (0985) 510 116
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 10) (0528) 222 946
Silo y suc. Nuevo Durango (0983) 631 210 / (061) 572 871
Silo y suc. Liberación (0431) 200 563/2
Silo XT Yyghá (0983) 616 056
Silo Mingo Guazú Km 27 (0981) 900 604
Silo y suc. Santa Fe del Paraná (061) 572 871 / (0983) 656 171
Silo Pilayry (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 / (0983) 717 384
Silo y suc. Colonia 8 de Diciembre (Troncal 3) (0983) 910 870
Silo y suc. Nueva Esperanza (Troncal 4) (0454) 20 040/41 / (0984) 274 021
Silo y suc. La Paloma (0985) 646 767 / (0983) 203 633

AGROESTE y VT TRIPLE PRO son marcas registradas de Titularidad de Monsanto Technology LLC



49

NOTA DE TAPA

CAMINO A SEGUIR EN EL CHACO

El desarrollo de cultivos de invierno en el Chaco tiene doble propósito: cubrir el suelo y generar renta. Pese al clima adverso, este modelo agrícola va cumpliendo su cometido, de acuerdo a la experiencia de la empresa Carlos Casado en Mariscal Estigarribia que además impulsa la integración agropecuaria con ganado bovino terminado a corral y recría a campo con silo en autoconsumo.

AÑO 21 | N° 242 | Agosto 2021



30

SEGUNDA VERSIÓN DE LA FERIA ORIGINAL VIRTUAL JOHN DEERE



38

ALTERNATIVAS DE MANEJO EN PRE Y POS EMERGENCIA DE AMARANTHUS HYBRIDUS



BOX EMPRESARIAL

- 24 La empresa BALPAR S.A. cuenta con cobertura en todo el territorio paraguayo
- 26 Rizoderma Max, el control biológico para la protección más prolongada
- 38 Alternativas de manejo en pre y pos emergencia de Amaranthus hybridus
- 44 Agrofétil apoya a comunidad para acceder al agua potable
- 62 ProSoil innova con los biológicos en los cultivos

EVENTOS

- 46 Granusa inauguró centro logístico en Mariscal Estigarribia
- 52 Alternativas tecnológicas para el Chaco
- 74 Con el mandato del desarrollo cooperativo y nacional

EVENTOS ONLINE

- 20 Bayer presenta Tu campo de primera
- 32 Importantes charlas en la Feria Original John Deere 2021
- 36 Desafíos y tendencias del sector semillero

AGRONEGOCIOS

- 42 Healthy Grains marca un hito histórico para nuestro país

NOTA TÉCNICA

- 68 Importancia del diagnóstico de enfermedades de las plantas
- 70 Fertilización en orquídeas
- 72 Problemas de plagas en cultivos hortícolas
- 76 Recordemos sobre los LMRs



60

BOQUILLA DE PULVERIZACIÓN: UNA PEQUEÑA PIEZA QUE MARCA LA GRAN DIFERENCIA EN LA PRODUCCIÓN AGRÍCOLA



64

CANOLA, EXPECTATIVA ELEVADA



Texaro[®]

Arylex[™] active

HERBICIDA

**ASEGURE SU COSECHA
DESDE EL INICIO**

El futuro del **control de Buva** ya llegó.
Presentamos el nuevo estándar en control
de *Conyza* en tu cultivo de soja.

Ponete en contacto con el representante
comercial de tu zona y comencé a pensar
en el mañana.

**MÚLTIPLES
MODOS
DE ACCIÓN**

INTEGRACIÓN CON CULTIVOS DE INVIERNO EN EL CHACO

La inteligencia es capaz de desarrollar grandes avances en beneficio de la humanidad y esa capacidad permitió la búsqueda de soluciones incluso en los lugares donde menos se podía esperar que ello ocurra. Tal es el caso de adaptar genética vegetal y animal a condiciones extrañas a sus orígenes, con notables resultados. En donde fue fundamental la actitud y las ganas de superar los obstáculos.

Las investigaciones y la tecnología permitieron así responder a lo que quizás en tiempos pasados era impensable ejecutar y lograr tal posibilidad. La agricultura es una de las actividades beneficiadas con decisiones y acciones aun frente a la oposición. Un caso concreto es que gracias a los trabajos científicos locales, Paraguay lidera como uno de los países subtropicales en la exportación mundial de trigo.

Gracias a estos trabajos, se obtuvieron materiales aptos, con buenos resultados y que incluso están incursionando en suelo chaqueño, como queriendo exigir aún más ese proceso de adaptación y demostrar la viabilidad de una integración productiva en ambientes todavía más rigurosos. Y esta idea tomó cuerpo con varias experiencias, entre ellas la de la estancia Jerovia, del grupo Carlos Casado.

En la unidad productora se obtuvieron experiencias con soja y maíz, para las temporadas de verano. El siguiente paso fue incursionar en los de invierno. Así, dieron luz verde a iniciar trabajos con trigo, triticale, centeno y nabo forrajero combinado para descompactar el suelo. Todavía en los primeros pasos, pero con la convicción de seguir adelante, este tipo de iniciativas son de gran importancia.

Primero, por demostrar que es viable lograr la integración agrícola – ganadera (también desarrolla la pecuaria); segundo, por instalar bases para respaldo bibliográfico con los resultados obtenidos y tercero, pero no menos importante, como ninguno de los demás puntos, en la actitud de encontrar respuestas, a pesar de todos los inconvenientes. Porque bien sabido es lo que implica llevar ciertos proyectos agrícolas al Chaco.

Y ser pioneros en el proceso implica muchas cosas. Lo cierto y concreto es que gracias a estas experiencias se puede pensar en seguir expandiendo soluciones alimenticias en la región Occidental y, al mismo tiempo, dar posibilidad de beneficiar el suelo con coberturas de invierno, complementando actividades como la agricultura y la ganadería, contribuyendo a una producción amigable con el ambiente.



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 máquinas siempre funcionen al máximo y con el mejor rendimiento, te recomendamos
usar los Lubricantes Genuínos 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
| Katuete (0985) 908 725

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

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

SEGUINOS EN

f

Instagram icon

YouTube icon

www.delasobera.com.py

Clima cálido y sequía, beneficios y complicaciones

Las altas temperaturas recientes, sumadas al estrés hídrico, preocupan a los productores de grano que están en plena cosecha de maíz y atentos al desarrollo del trigo. “Si bien el trigo no necesita tanta humedad como la soja, igual tememos que el extremo calor y la sequía afecten su desarrollo, ya que está en etapa de llenado de granos”, manifestó Lauro Fischer, técnico agrícola y representante de la Coordinadora Agrícola del Paraguay, filial Itapúa, según un informativo dado a conocer por la Unión de Gremios de la Producción (UGP). En tanto, agricultores de San Pedro señalaron que el tiempo cá-

lido y seco beneficia en la cosecha de maíz. “Este clima ayuda a secar los granos. Estamos en plena etapa de cosecha y estimamos que en 15 a 22 días culminarán los trabajos. Si la sequía persiste, demoraremos un poco en iniciar la siembra de soja”, explicó Julio Chilavert, productor de la zona. Asimismo Cristi Zorrilla, presidente de la Coordinadora Agrícola del Paraguay en Caaguazú, señaló que en la zona hay muchas quemadas de basura que desencadenan incendios de pastura y otros cultivos locales. Faltan los insumos para la próxima campaña. Los productores expresaron que, debido a la bajante de los ríos

y el paro de camioneros, escasean los insumos para iniciar la campaña agrícola 2021 – 2022. “Algunos de los fertilizantes se importan y muchos productores ya pidieron mucho antes los productos, pero otros agricultores de menor escala están preocupados por la escasez, ya que no suelen prever”, sostuvo Fischer. En tanto, las predicciones del modelo climático del Instituto de Biotecnología Agrícola (Inbío) muestran que para próximos días la tendencia se mantiene en una distribución muy escasa de precipitaciones sobre el territorio nacional, con algunas posibles lluvias localizadas. Los registros más elevados se concentrarían en el sur de la Región Oriental, con acumulados que llegarían a superar ligeramente los 11 milímetros, se indicó en el boletín de la UGP. **CA**

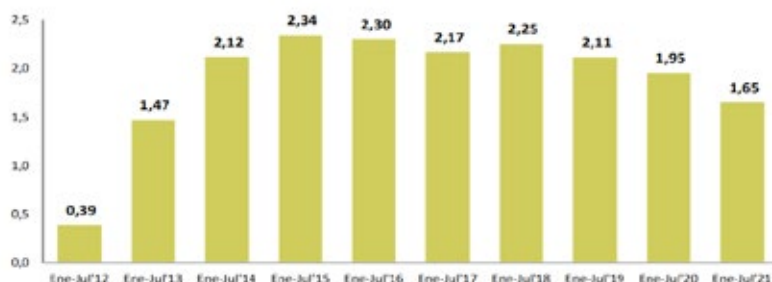
Caída en procesamiento de granos

Hasta julio del 2021 se han procesado 1.650.215 toneladas, valor que se mantiene como el peor volumen registrado desde el año 2013, según el boletín mensual de la Cámara Paraguaya de Procesadores de Oleaginosas y Cereales (Cappro). “Si lo relacionamos con lo conseguido en el mismo periodo del 2020, la caída es del 15,6 %, lo que equivale a más de 300 mil toneladas de reducción”, se resaltó en un párrafo. La molienda mensual de oleaginosas cerró en números negativos por sexto mes en este año, tanto en relación al año pasado como

en relación al promedio de los últimos tres años. Esta situación va marcando claramente una tendencia que apunta a cerrar, por tercera ocasión consecutiva, con una molienda menor a la conseguida el año anterior; considerando la limitación que impone la capacidad instalada para recuperar volúmenes como los que se han perdido hasta el momento. A esto se debe agregar la falta de estabilidad e incertidumbre con la que tiene que trabajar la industria aceitera nacional, por los constantes cambios a las reglas que afectan a su competitividad, además de los

problemas logísticos actuales tanto en el transporte por vía fluvial como por vía terrestre, refirió en otra parte el texto. En tanto, igualmente al cierre del mes de julio, la molienda acumulada de soja lleva a que se registre una utilización de la capacidad nominal del 61 % en la agroindustria nacional. Este porcentaje representa una caída de 10 puntos porcentuales en la comparación a lo acumulado al séptimo mes del 2020. Este aprovechamiento de la capacidad nominal se mantiene como el peor que se haya conseguido en este periodo desde el 51 % del 2013. La actual tendencia de procesar menos oleaginosas que en años anteriores podría mantenerse e incluso exacerbarse en lo que queda del año, ya que a los constantes cambios de regla que afectan al sector se sumaron las trabas para el normal tránsito de mercaderías en el país, que llevó a que algunas fábricas dejen de operar, al no poder hacer llegar su materia prima o enviar sus productos a destino, se informó. **CA**

Industrialización de Soja - CAPPRO



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



FERIA ORIGINAL

JOHN DEERE

EDICIÓN VIRTUAL 2021

INSCRIBITE EN

JohnDeere.com.ar/FeriaOriginalKurosu

EFICIENCIA EN EL SISTEMA DE
PRODUCCIÓN CAÑA DE AZÚCAR.

/ 10/09 DE 18:00 A 19:00 HS.

SISTEMA DE PRODUCCIÓN DE GRANOS.
LA IMPORTANCIA DE LA PULVERIZACIÓN.

/ 28/09 DE 18:00 A 19:00 HS.

EFICIENCIA EN EL SISTEMA
DE PRODUCCIÓN GANADERÍA
Y FRUTICULTURA.

/ 05/10 DE 17:00 A 18:00 HS.

SISTEMA DE PRODUCCIÓN DE GRANOS.
LA IMPORTANCIA DE LA COSECHA.

/ 26/10 DE 18:00 A 19:00 HS.

TE INVITAMOS A VISITAR KUROSU & CIA.

PARA ENTERARTE DE LAS NOVEDADES Y
APROVECHAR LAS PROMOCIONES ESPECIALES.



ESCANEAR AQUÍ

KUROSU & CIA.



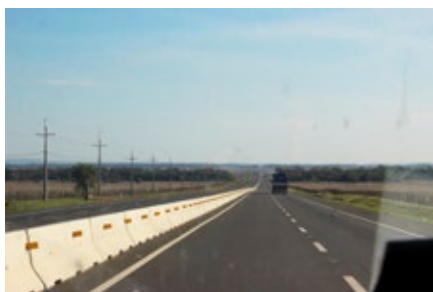
JOHN DEERE

Exigencia de tránsito libre en rutas

La Asociación de Productores de Soja, Oleaginosas y Cereales del Paraguay (APS) emitió un pronunciamiento, fechado el 11 de agosto en Ciudad del Este y por el cual sentó postura con respecto a la movilización de transportistas fleteros. Bajo el título de “Exigimos tránsito libre en las rutas del país”, el gremio inició su manifestó al reivindicar la necesidad de establecer un precio ajustado a la oferta y la demanda por el servicio de flete en Paraguay, “que sea de calidad y que cuente con la flota necesaria para el traslado de las mercaderías, dentro de un contexto de libre mercado. Sin embargo, rechaza-

mos categóricamente la intención de crear por ley un porcentaje fijo como costo del transporte de carga”, refirió. En otro párrafo, la APS consideró que el reclamo de transportistas sobre un precio justo es válido, “pero no acompañamos la idea de crear una ley que regula el precio del flete porque es un sistema que con el tiempo no va a funcionar”. A renglón seguido indicó que consideran que “el equilibrio en el precio se establece dentro del marco de la negociación y no con base en una imposición. En caso de consumarse el quiebre de este principio básico, en el futuro se presentarían serios desajustes que causarían la pérdida de compe-

titividad”. Posteriormente indicaron que la producción y el país “necesitan del sector transportista para llegar a los mercados, por lo que este segmento requiere ser fortalecido y estimulado y al ser partícipe de la cadena de valor de la producción de alimentos de Paraguay debe adherirse a las leyes vigentes y basarse en el principal factor de la competitividad sustentada en la oferta y la demanda”. En la última parte indicaron que desde la APS se considera que “las empresas transportadoras deben establecer ciertos parámetros con los choferes para acceder a una distribución de los recursos cobrados por los servicios de transporte prestados, porque, de lo contrario, siempre existirá este tipo de reclamos que no ayudan a la previsibilidad del sector productivo ni de ningún otro segmento económico del país”. Finalmente, exigió “con énfasis” a la Fiscalía y a la Policía Nacional que resguarden la seguridad de las personas que no se adhieren al paro, así como el patrimonio privado. “Repudiamos la violencia y ratificamos que el camino para buscar la solución es el diálogo y no la extorsión”, concluyó el pronunciamiento. **CA**



Más de 20 mil focos de calor

El Instituto Forestal Nacional (Infona) informó que durante el mes de julio se detectaron un total de 20.900 focos de calor en todo el territorio nacional, siendo los departamentos más afectados Presidente Hayes, Concepción, Alto Paraguay y San Pedro, según difundió la agencia oficial de noticias IP Paraguay. Del

total de focos registrados en el séptimo mes del año, 4.404 corresponden al departamento de Presidente Hayes, 4.077 a Concepción, 2.578 a Alto Paraguay y 1.749 a San Pedro. La presidente del Infona, Cristina Goralewski, refirió que hubo registros de 1.300 focos de calor a nivel nacional solo en 24 horas. De algunas ocurrencias de lluvias que pudieron mitigar la situación, la funcionaria refirió que ello no debe ser un motivo de relajo y que actualmente el país se encuentra en una temporada en la que cualquier tipo de quema debe evitarse, según IP Paraguay. “Instamos a la ciudadanía a la conciencia en la situación en la que nos encontramos y las condiciones climáticas que no son

las ideales. El mejor combate al fuego es la prevención”, recalzó y recordó que evitar repetir los daños ambientales que se generaron el año pasado cuando en septiembre se llegó al pico de 53.700 incendios que abarcaron casi todos los departamentos del país. Agregó que las denuncias por quema de pastizales o basura se pueden realizar mediante una llamada al Sistema 911 de la Policía Nacional o en las comisarías más cercanas al hecho. Recomendó acudir a los bomberos voluntarios en caso de desborde. Finalmente, anunció que se debe tener en cuenta la situación meteorológica y no minimizar al fenómeno de “La Niña” que puede potenciar aún más la magnitud de los focos de calor en los próximos meses del año, informó la agencia oficial. **CA**



Fotos: Gentileza IP PARAGUAY

PROVITA SEED PACK TS

AQUÍ COMIENZA EL ÉXITO DE SU CULTIVO

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

curasemillas
HURACAN 25FS
Fipronil 25%

REGULATOR *tm*
Fisioactivador
Amino (0,81%)
Kinetin (0,014%)
Giberelina (0,014%)

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



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



Argentina, líder en tecnología en sembradoras

Es sabido que la Argentina se destaca por su alta eficiencia en la producción agropecuaria y para lograr tal posición ante el mundo, el desarrollo de la industria nacional de maquinaria agrícola ha sido y es un factor central. Es decir, la investigación, diseño y fabricación de maquinaria agrícola nacional permitió la provisión en tiempo y forma de los equipos necesarios con características específicas.

Un aspecto diferencial, en nuestro país, es el intenso uso anual de los equipos, condición necesaria para lograr su rápida amortización por un lado y por otro, que pequeñas extensiones agrícolas tengan acceso al uso de equipos muy modernos y de elevada capacidad de trabajo de la mano de los contratistas rurales. La notable difusión de la figura del contratista que brinda servicios con maquinaria agrícola ha colaborado con el logro del elevado uso anual de los equipos.

En el caso de las sembradoras, el desarrollo de equipos de condiciones específicas hizo posible la siembra de superficies en tiempos acortados, con la calidad de implantación que permite minimizar la brecha entre los rendimientos potenciales y reales de las semillas involucradas.

Aporte récord del agro a las arcas del Estado

En materia de derechos de exportación (DEX), los principales complejos agroindustriales aportaron en los primeros seis meses de 2021 \$ 451.853 millones, lo que equivale al 95% del total recaudado por la Administración Federal de Ingresos Públicos (AFIP) en esta materia, superando ampliamente el 56% alcanzado en los primeros seis meses de 2020. Representa además el 8,6% de la recaudación total de la AFIP en lo que va del año, según señala la Bolsa de Comercio de Rosario en un informe.

Para el segundo semestre se proyecta que este sector aporte otros \$ 378.329 millones, convirtiéndose en un sostén clave para financiar el gasto público. *"Estimamos que entre julio y diciembre se recaudaría un 117% más que en el segundo semestre de 2020"*, indicó el estudio.

La suba de precios de los principales productos de exportación argentinos y el mayor volumen de ventas al exterior concertadas en lo que va del año 2021 ha resultado positiva para las cuentas nacionales, las que arrastraban desequilibrios hasta 2019, cuando se sumaron en 2020 las catastróficas consecuencias de la pandemia por COVID.

TRIGO

Finalizó la siembra

La siembra de trigo llegó a su fin con la incorporación a nivel nacional de 6,5 millones de hectáreas, sin cambios respecto de lo implantado en la campaña 2020/21, informó la Bolsa de Cereales de Buenos Aires (BCBA).

Las precipitaciones acumuladas durante el fin de semana pasado permitieron implantar los cuadros remanentes de trigo en el centro y sudeste bonaerense, además de impulsar la emergencia de lotes recientemente incorporados, demorados por las temperaturas frías y falta de humedad en los suelos, indicó la entidad bursátil.

En tanto, sobre el norte del país durante la última semana se profundizó el déficit hídrico "afectando el desarrollo de los cuadros más avanzados", advirtió la entidad. Con este escenario, la Bolsa porteña prevé una producción de 19 millones de toneladas de trigo.

CEBADA

Aumentó la superficie sembrada

También concluyeron los trabajos de siembra de cebada sobre un área de 1,15 millones de hectáreas, una superficie 27,8% superior a la registrada en el ciclo anterior, señaló la Bolsa de Cereales de Buenos Aires.

La siembra culminó con un aumento de 250.000 hectáreas con respecto a la campaña pasada, impulsada por mejoras en la relación insumo/producto. Gran parte de la superficie sembrada con cebada se encuentra transitando el período de macollaje, con "demoras en su crecimiento como consecuencia de las bajas temperaturas", concluyó la entidad bursátil.

LECHERÍA

Un segundo semestre que complica a los productores

De acuerdo con el último informe de Caprolecoba (Cámara de Productores de Leche de la Cuenca Oeste), las proyecciones de segundo semestre preocupan a los productores lecheros. Durante el primer semestre los tambos pudieron recuperar un precio razonable y superar un período de rentabilidad negativa, sin embargo, el segundo período del año provoca incertidumbre al sector por varias razones. En principio, el dólar viene atrasado respecto de la inflación y no está claro cuánto se sostendrá en los valores actuales. Además, el consumo interno no toleraría más subas en los lácteos, como las registradas recientemente. Por otro lado, llega el crecimiento estacional de producción, y la Argentina debe exportar sin sobresaturar un mercado local débil. Las elecciones de septiembre y noviembre agregan incertidumbre adicional.



UN HALOXIFOP DIFERENTE CON NANOTECNOLOGÍA

**NO NECESITA
EL AGREGADO
DE ACEITE**



PURA EFECTIVIDAD Y PRACTICIDAD

- ✓ Excelente control de gramíneas anuales y perennes
- ✓ Gran acción a baja dosis por hectarea
- ✓ Rápida acción a los pocos días de aplicado
- ✓ No requiere el agregado de aceite



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

Es fundamental apoyar al país con el fortalecimiento del agro

Devanir Ribeiro, gerente de Marketing de Agrofertil, nos cuenta sobre la evolución y los puntos fuertes de la empresa Agrofertil en 28 años de trayectoria, donde la innovación e inversión constante fueron claves. Destacó el rol de la revista Campo Agropecuario en estos 20 años y enfatizó: "es fundamental apoyar al país con fortalecimiento del agro de manera social y ambientalmente correcta".

– CAM. ¿Puede relatar la historia de la empresa Agrofertil?

– Ribeiro. Agrofertil es una empresa que empezó en Paraguay en 1993. En esa época, la agricultura ya estaba caminando. Desde sus inicios, hace 28 años, tuvo y sigue teniendo el propósito de llevar información al agro. Es una empresa cuyos directivos son hermanos. Empezó con la distribución de defensivos agrícolas, atendiendo la necesidad del agricultor, dando apoyo, asesoramiento y ayuda para poder manejar el agro. Agrofertil buscó ver la necesidad del productor, les proveyó de productos con calidad, equilibrados con el medio ambiente y dio respuestas para sus necesidades con el acopio de granos.

Agrofertil hoy está en Paraguay con 24 silos y totaliza 27 unidades distribuidas en todo el país. Con los silos cerramos el círculo con la producción de alimento. Estos centros de acopio ofrecen además asesoramiento para la comercialización de granos a los productores. El objetivo de la empresa es estar cerca para facilitar la asistencia. Agrofertil es un aliado del agricultor.

También es reconocida en el país por ser una compañía que apuesta al crecimiento y desarrollo profesional de sus colaboradores, con más de 600 personas que forman parte del equipo humano. En el campo estamos con más de 150 colaboradores brindando apoyo al agricultor.

Además del asesoramiento técnico brinda financiamiento. Son 28 años de crecimiento y estamos buscando cada vez mayor evolución para el agro, trabajando en equilibrio con el medio ambiente y el entorno social.

– CAM. ¿Cómo vivieron los procesos de evolución del agronegocios en estas dos décadas?

– Ribeiro. La empresa vivió conforme a la necesidad.



Devanir Ribeiro, gerente de Marketing de Agrofertil.

Agrofertil siempre buscó acompañar los procesos de cambio del campo. La agricultura está en el campo, nosotros estamos allí para asesorar y nos adaptamos a todos los procesos de transformación del agro para ofrecer soluciones al agricul-

tor acorde a los tiempos. En estos 28 años hubo muchos cambios, el cultivo de la soja se expandió, incrementó la producción en la misma área, que es parte de la transformación del agro, donde precisamos producir más en la misma superficie.

En este tiempo de transformación Agrofertil buscó innovación y tecnología para que el agricultor pueda producir cada vez más.

Las cosechadoras y las sembradoras se agigantaron, se siembra más rápido y se cosecha más rápido, por ello nosotros fuimos construyendo más silos para responder a la necesidad de almacenamiento, para que el cliente también tenga la tranquilidad de acopio para su cosecha. La transformación del agro fue mucha y en los últimos cinco años más. La tecnología se impuso con herramientas más precisas. Los equipos de aplicación hoy aplican de forma más eficiente, con menor daño al ambiente. Sabemos que las máquinas hoy están andando solas, Agrofertil acompaña esta evolución y hoy pone en el mercado la agricultura inteligente. Cada vez estamos acompañando más, con productos, con innovaciones, con tecnologías, con procesos y con personas capacitadas.

_ CAM. ¿Algunos hitos que fueron determinantes para Agrofertil y sus clientes?

_ Ribeiro. Un hito importante es la incorporación de la línea Fertilize, con esto conseguimos proveer todo lo que la planta necesitaba. macronutrientes y micronutrientes. También la instalación de los silos, con esto conseguimos responder al agricultor que por cosechar más rápido no pierda sus granos. También montamos un sector de innovación dentro de la empresa y estamos trabajando para eso. La incorporación de la agricultura inteligente es otro punto relevante, porque brinda la posibilidad de que el agricultor vea lo que tiene su suelo, la necesidad de su planta a través de exámenes de las hojas y el muestreo de los suelos.

Agrofertil es una empresa que brinda asesoramiento técnico al agricultor dándole innovación y tecnología para poder crecer en el agro. Es una empresa que está buscando desarrollo constante para apoyar al agricultor para producir más en la misma área y alimentar cada vez más al mundo.

_ CAM. ¿A cuántos productores llega Agrofertil y cómo los acompaña en el financiamiento?

_ Ribeiro. Los pilares de Agrofertil son las personas, la estructura y también el financiamiento. Tenemos una cartera de unos 3.000 clientes a quienes proveemos productos, asesoramiento y financiamiento. El agricultor prefiere trabajar con una empresa sólida y la trayectoria que construyó Agrofertil en estos 28 años es apoyar al agricultor en las horas buenas y malas; porque el productor debe volver a sembrar y allí Agrofertil lo apoya con financiamiento o refinanciamiento. También asiste a las comunidades y cuida el medio ambiente.

Sus directivos mantienen una política de puerta abierta



con los productores. De esta manera ellos saben cuál es el objetivo de los directivos con el agro.

_ CAM. ¿Cómo sintieron el acompañamiento de la revista Campo Agropecuario durante estos 20 años?

_ Ribeiro. Campo Agropecuario nació 8 años después de Agrofertil y su rol fue muy importante para la difusión de lo que nosotros hacemos en el mercado, los productos que ofrecemos, mostrando realmente que es la empresa y el agro.

Es muy importante contar con una revista direccionada al agro, donde podemos ver notas técnicas, acompañamiento de los eventos, lanzamientos y, un punto principal, la seriedad por todo lo que está haciendo en estos 20 años Campo Agropecuario.

La revista es un vehículo de información y tecnología. Es un medio de comunicación con la que nos damos apoyo mutuo, es una empresa que aporta al agro. En nuestro crecimiento durante 28 años también el aporte de los medios de comunicación fue muy importante, nos ayudó muchísimo y hoy sigue con nosotros. Hace 20 años que estamos con la parceria para la divulgación en la parte escrita y en la parte virtual.

La revista también evolucionó en volumen y en circulación, está junto a las empresas y junto al agricultor divulgando las informaciones positivas del agro, destacando las tecnologías y la innovación.

Estamos contentos como empresa porque vimos el desarrollo y el crecimiento de Campo Agropecuario. Es un honor muy grande.

_ CAM. ¿Puede dar un mensaje acorde a su expectativa?

_ Ribeiro. El agro y las empresas tienen que apoyar un medio de comunicación para que ellos puedan seguir siendo ese actor de comunicación y podamos cada vez más producir alimentos para el mundo.

Seguimos fuerte apoyando a Paraguay. Nuestro objetivo en este país es aportar al crecimiento y seguimos en ese propósito. Sabemos que la innovación vino para quedarse y el agro puede aportar cada vez más al desarrollo del Paraguay, porque estamos bien colocados en producción y exportación de alimento.

Es fundamental apoyar al país con el fortalecimiento del agro de manera social y ambientalmente correcta. **CA**

Más de 700.000 ha de soja comenzaron y ganaron con Ativum®.

Ativum® es el fungicida de BASF que ofrece un excelente control sobre la roya y enfermedades de fin de ciclo; ideal para las primeras aplicaciones



 **BASF**
We create chemistry

Los cultivos de máxima productividad tienen de aliado a Versatilis®.

Versatilis es el fungicida de BASF que ofrece el máximo control sobre la roya y otras enfermedades.



AHORA TU CAMPO AL WHATSAPP

 **0984 590 883**

CAMPAÑA 2021/2022

Bayer presenta Tu campo de primera

Bayer lanzó su campaña 2021/2022 “Tu campo de primera”. La modalidad fue virtual el 28 de julio donde presentó las innovadas herramientas de cara a la campaña de soja que se inicia. La compañía destacó lanzamientos en tratamiento de semillas, genética e insumos para todo el proceso productivo.



Representantes de Bayer junto a los representantes de la Cooperativa Sommerfeld.



Claudio Acosta.

Durante un interactivo evento virtual, la empresa Bayer presentó “Tu campo de primera” donde destacó numerosas herramientas que sumarán eficiencia en el campo e incrementarán los rendimientos de los cultivos.

La apertura estuvo a cargo de Claudio Acosta, Managing Director de Bayer para Paraguay y Bolivia, quien al tiempo de agradecer el acompañamiento dio el adelanto de las novedades que dispone la compañía para la presente campaña en genética, tratamiento industrial de semillas, fungicidas, insecticidas y ofertas especiales.

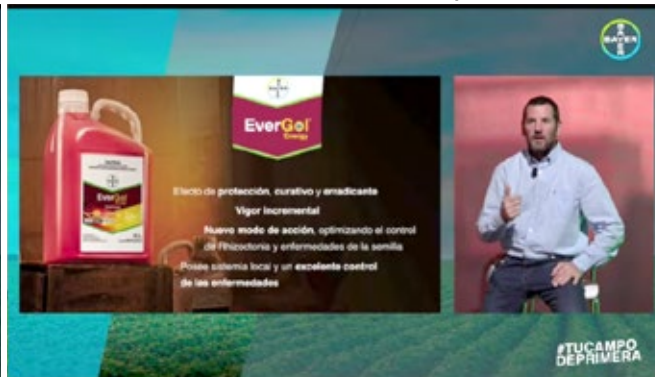
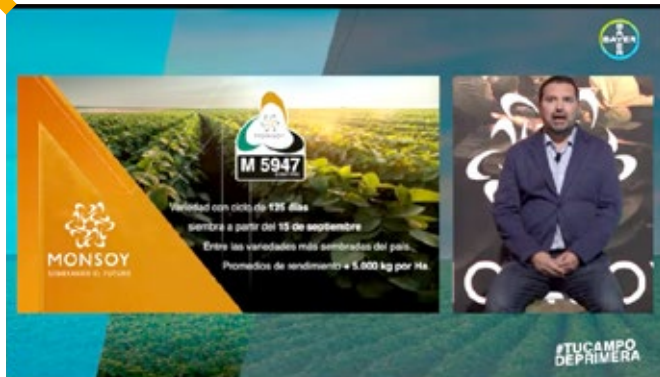
El gran lanzamiento de la noche fue EverGol Energy, la propuesta innovadora para tratamiento industrial de semillas. También se presentaron insumos conocidos y se dieron informaciones sobre el mejor posicionamiento del portafolio Bayer.

La jornada virtual también permitió conocer experiencia de productores de diferentes regiones del país quienes utilizaron la tecnología Bayer en los distintos insumos agrícolas, y lograron resultados muy satisfactorios.

GENÉTICA MONSOY

Carlos Pino, representante técnico Monsoy, dio detalles de la genética de soja Monsoy. Mencionó que esta variedad ofrece la tecnología INTACTA, que otorga a la planta de soja la tolerancia a insectos lepidópteros y al glifosato, además del mejor germoplasma que garantiza adaptabilidad, estabilidad y alto techo productivo.

Destacó dos materiales muy rendidores: La M 5947 IPRO, del grupo de madurez 5.9, 125 días de ciclo, indicado para siembra desde el 15 de setiembre en adelante. Esta variedad es recomendada para ambientes de media y alta fertilidad, posee excelente comportamiento en suelos arenosos, tiene arquitectura moderna, hojas lanceoladas y un sistema radicular agresivo que confiere tolerancia al estrés hídrico. “En la última campaña fue la más demandada por su alta caja productiva donde logró alcanzar promedios de rendimientos superiores a 5.000 kilogramos por hectárea. Asimismo, destacó la M 5705 IPRO, el último lanzamiento con la tecnología INTACTA. Es más precoz, del grupo 5.7, 115 días de ciclo aproximadamente, planta de forma



erecta, excelente ramificación, indicada para siembra tardía y alta caja productiva.

El productor Manfred Martens comentó su experiencia de una década con los materiales Monsoy. Destacó su estabilidad. *“Cuando el clima permite rinde mucho y si el clima nos es optimo aguanta mucho”*, expresó al destacar que tiene experiencia con tres materiales Monsoy. La última incorporada fue la 5705, que dio optimo resultado en la primera experiencia con un rendimiento promedio de 4.700 kilogramos. *“Invito a experimentar”*, expresó el productor.

EVERGOL ENERGY EL LANZAMIENTO

El gran lanzamiento de *“Tu campo de primera”* fue EverGol Energy, innovador fungicida para tratamiento industrial de semillas. Ricardo Ranea, responsable de desarrollo para Paraguay y Bolivia de Bayer, destacó que es un fungicida sistémico y de contacto indicado para ser usado en el tratamiento industrial y profesional de semillas. El mismo provee a la semilla y a la plántula la protección en una amplia gama de enfermedades, principalmente el complejo del *Damping off* que afecta mayormente a los cultivos en etapas iniciales, donde los patógenos *Fusarium*, *Pythium*, y *Rhizoctonia* atacan a la planta.

EverGol Energy otorga mejor protección a la plántula, mayor sanidad y más rendimiento al cultivo. La triple mezcla de Penflufen, Prothioconazole y Metalaxil le provee un efecto curativo y erradicante.

“Es un producto convincente, diferente y sustentable”, explicó Ranea. Convincente porque otorga mayor velocidad de protección al establecimiento del cultivo, debido a que ge-

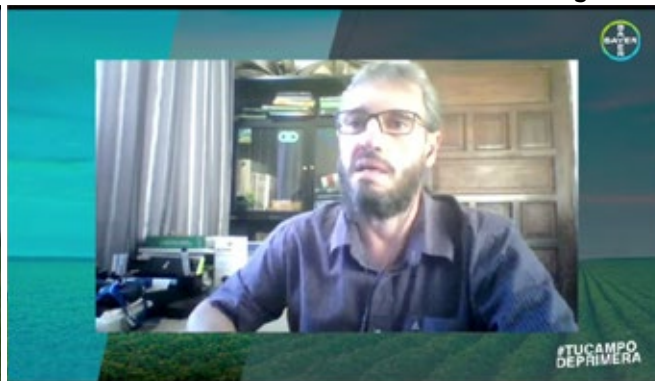
nera plantas más sanas y por ende estas no deben gastar sus recursos para defenderse, sino emplean para producir biomasa aérea y radicular que reduce la pérdida de plantas. Es diferente, porque aporta un nuevo principio activo, el prothiconazole, al mercado de tratamiento de semilla. Este permite excelente control contra *Rhizoctonia*, además complementa muy bien a los otros principios activos para el control de las otras enfermedades.

Es sustentable, porque otorga una sistemía local a la planta y hace que el producto quede dentro de la misa y traslade al resto de las partes, permitiendo raíces más sanas, pudiendo tomar las sustancias del suelo de mejor manera. Tiene excelente control de las enfermedades del suelo y las semillas, otorga mayor vigor a la planta y una velocidad de implantación destacada. Hace posible un stand de plantas iniciales parejo y tiene alta compatibilidad con los inoculantes del mercado.

EFICIENCIA DE EVERGOL ENERGY

Ricardo Bagatelli, reconocido investigador en el rubro de semillas, relató sobre los resultados de la prueba de eficiencia del EverGol Energy en laboratorio. *“Medimos la eficiencia del producto sobre la calidad sanitaria de la semilla, suprimió la presencia de hongos en la semilla. Redujo a cero la presencia de hongos en lotes de semilla”*, dijo.

Asimismo comentó que realizaron la medición del impacto sobre la calidad fisiológica de las semillas, considerando el poder germinativo y vigor en varios test. Esto demostró que EverGol es inocuo, no afecta el vigor de forma negativa en la germinación. ➔



En experimentos a campo, comentó que disminuyó la presencia de patógenos de suelo, principalmente del complejo *Damping off* y el hongo líder, *Rhizoctonia*. “El producto redujo la intensidad del ataque de patógeno, cuando la plántula tuvo su desarrollo inicial. Con eso tuvimos un mejor establecimiento del cultivo y mayor población en varias regiones del país. Considerando que la siembra se hizo en situaciones adversas y la protección inicial de EverGol fue muy importante para mantener la población ideal de plántulas”, resaltó.

Resaltó que EverGol no causa efecto fitotóxico en los cotiledones. Además este producto ofrece una protección prolongada contra los hongos de la semilla, contra los patógenos del suelo, no causa ningún tipo de interferencia, no tiene fitotoxicidad en las plantas y las plantas tienen mejor potencial fisiológica.

Para instalar un cultivo, Bagatelli recomendó recurrir a un producto de alta performance como EverGol Energy.

RECONOCIMIENTO A LA COOPERATIVA SOMMERFELD

Durante la jornada virtual “Tu Campo de Primera” la empresa Bayer realizó un reconocimiento a la Cooperativa Sommerfeld, por ser la pionera en utilizar EverGol Energy en su tratamiento industrial de semillas.

Mathias Ipiña, líder de negocio CropScience para Paraguay y Bolivia y Elvis Brítez, responsable de canales selectivos de Bayer, destacaron este logro con esta cooperativa al tiempo de agradecerles la confianza y de renovar el compromiso de seguir ofreciendo las mismas garantías de calidad que destaca a Bayer.

Por parte de la Cooperativa Sommerfeld, Benny Sawatzky expresó que vienen trabajando desde hace varios años con Bayer y con buenos resultados. Asimismo Marcelo Hartmann, también en representación de la Cooperativa Sommerfeld manifestó que esperan seguir con buenos resultados y destacó satisfacción por la parceria.

CONTROL DE PLAGAS Y ENFERMEDADES

El Ing. Agr. Enrique Fretes, representante de Desarrollo de Mercado para Paraguay, expuso las herramientas que dispone la compañía para el control de plagas.

Orugas: Para el control de plagas defoliadoras las propuestas de Bayer inició con Larvin, Thiodicarb al 80%, un producto de alto poder de volteo, controla todas las especies defoliadoras. También el Alsystin que tiene Triflurmeturon al 48%. Este producto posee selectividad sobre las orugas, con lo cual impide acciones indeseadas sobre organismos benéficos.

Belt es otro insecticida con nuevo modo de acción, flubendiamide al 48%, se caracteriza por su perfil ambiental muy amigable, es de franja verde y posee control eficiente sobre las principales orugas.

Chupadores: Para los insectos chupadores la propuesta es Solomon, el insecticida a base de Imidacloprid y Betaflutrin con una novedosa formulación O-TEQ que mejorara la efectividad biológica de los ingredientes activos sistémicos. Ofrece mejor control efectivo de chinches, orugas, trips y picudos.

ENFERMEDADES Y ESTRATEGIAS DE CONTROL

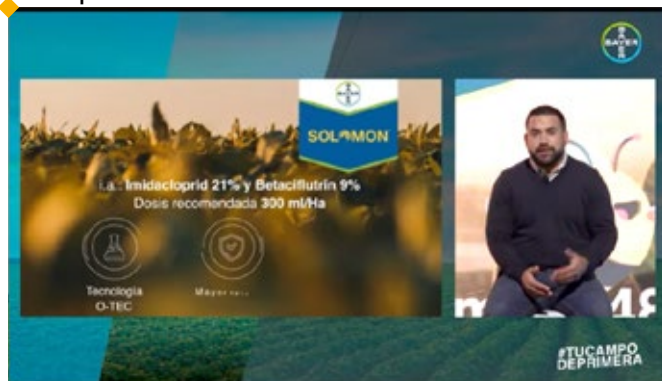
Como estrategia de control de enfermedades destacó el CiptonXpro, un poderoso y moderno fungicida, triple mezcla integrada por la nueva generación de Carboxamidas “Bixafen”, sumado al Prothioconazole y al “Trifloxistrobina”. Tiene efecto antiresistencia, prolongada residualidad, adherencia en las gotas de pulverización.

El productor Jorge Pleva, de la región Sur del país, afirmó que la aplicación de Cipton Xpro en su cultivo le permitió una importante diferencia en Kilogramos por hectárea, en comparación con otro testigo. “Sabemos que es un producto seguro y tenemos que usar productos de empresas que nos garanticen resultado”, enfatizó.

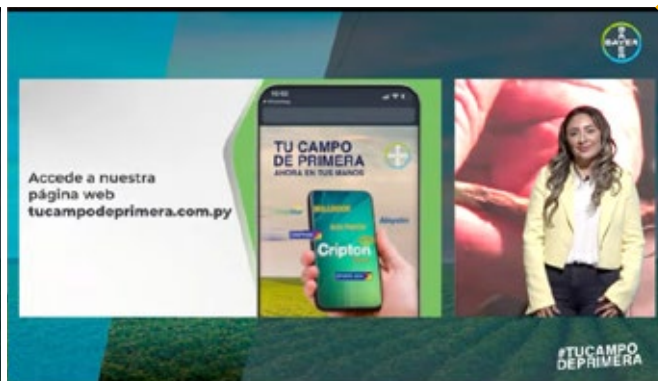
PLATAFORMA DE DESCUENTOS

Ruth Fernández, de Price y campaña para Paraguay, presentó una nueva plataforma de Bayer. La misma combina innovación, ciencia y tecnología. Es www.tucampodeprimera.com.py, a través de la cual Bayer otorga un voucher de descuento al productor. A través de la plataforma el agricultor puede elegir el voucher para el producto de protección de cultivo deseado y puede canjear con el distribuidor que elija. **CA**

Enrique Fretes.



Ruth Fernández.



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

La empresa BALPAR S.A. cuenta con cobertura en todo el territorio paraguayo

Balanzas Paraguayas S.A. (BALPAR), empresa consolidada con más de 30 años de trayectoria en el mercado paraguayo, se destaca por su cobertura en todo el territorio nacional en provisión de productos para pesaje y otros con sus respectivos servicios de postventa con personal calificado y repuestos oportunos.

Cristian Postel, Gerente de Cuentas Claves de la compañía, comentó acerca de la filosofía empresarial de BALPAR S.A. y su posición respecto a la importancia de llegar a todo el territorio paraguayo, ubicando productos y otorgando servicio técnico post venta.

"Contamos con clientes diversos en todo el país en el rubro alimenticio, agropecuario, ganadero, vial y retail por mencionar algunos". Instalamos básculas pesa camiones, básculas pesa ganado, embolsadoras, equipos para frigoríficos e industrias en general entre otros productos.

Mencionó que disponen de básculas para camiones que van a estar pesando ganado y también básculas más específicas, recomendables para la gente que está trabajando en siembra de cereales y oleaginosas. Este segmento, principalmente quienes trabajan en campos alquilados, requiere de un pesa camiones por un determinado tiempo en ese sector. *"Hemos desarrollado una báscula que es bastante liviana, se instala y obviamente tiene la ventaja de recuperarse parte del valor para poder instalarse en otro lado",* acotó.

"Contamos además con 6 camiones exclusivos para dar respuesta rápida en cuanto a servicio técnico y calibración en todo el país. Estos camiones cuentan con pesas homologadas, certificadas por el INTN de forma anual y por supuesto un equipo de técnicos de ingenieros especializados en pesaje", dijo.

En cuanto a las marcas representadas refirió que fá-

cilmente hay una treintena en distintos rubros. *"Si bien estamos en la parte pesaje, también nos dedicamos a otros segmentos, ya que atendemos a la industria frigorífica y parte del segmento de supermercados".*

Dentro del rubro agrícola y ganadero están las básculas para camiones. *"Hacemos una diferenciación importante. Hay básculas que son totalmente metálicas que son recomendados para aquellos industriales del sector agrícola quienes están trabajando en la siembra de cereales y oleaginosas. Para el manejo de ganado, principalmente bovinos, recomendamos camiones que sean pesados en básculas con plataformas de hormigón, para evitar maltratos a plataformas que son totalmente de metal",* dijo.

Además, la empresa cuenta con equipos embolsadores ideales para los balanceados y bolsas hasta 50 kg. *"Son equipos automáticos a los cuales también brindamos el servicio mantenimiento. Una de las políticas que tiene la empresa es que a todo equipo que se venda debe poder suministrarse el servicio de mantenimiento. El apoyo técnico del personal nuestro y repuesto, por sobre todas las cosas. Con eso aseguramos que el equipo tenga la mayor vida útil posible con el cliente",* recalcó. **CA**

Cristian Postel,
gerente de
Cuentas Claves
de BALPAR.



SOMOS **BALPAR S.A.**

Báscula Pesacamiones

Adquiera nuestros productos
pagando cómodamente.
Contamos con financiación propia

Nuestros planes:

Plan clásico.

Plazos de hasta 6 meses

Plan de garantía básica por defectos de
fábrica.

Plan Premium Full Cobertura todo riesgo

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

Posibilidad de pacto de recompra.

Cuotas de hasta 12 meses.

Cobertura en caso de eventualidades.

Asistencia técnica ilimitada.

Plan Agro

Puede personalizar su plan y adaptarlo a
su periodo de cosecha. Consulte las opcio-
nes que le proponemos acordes a sus
necesidades.



Otros productos industriales

Sistema de Pesaje
Continuo SPC



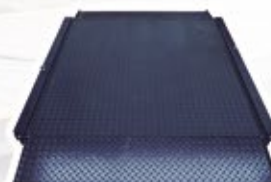
Pesa Tanque



Embolsadoras



Báscula Plataforma
con Visor de Peso



¡CONTACTANOS PARA SOLICITAR TU PRESUPUESTO!

Rizoderma Max, el control biológico para la protección más prolongada

Rizobacter presenta en Uruguay, Bolivia y Paraguay la performance de Rizoderma Max, su innovador bio-controlador fúngico con triple modo de acción, que desarrolla un modo de control más prolongado y evita resistencias de las enfermedades frecuentes que afectan a las semillas.

La búsqueda de soluciones para un manejo sustentable de los sistemas agrícolas está promoviendo como nunca antes la adopción de tecnologías biológicas para el cuidado de los cultivos. **Rizobacter** es una empresa líder y referente en la producción de insumos biológicos, que ha logrado captar el 23% del mercado global de inoculantes para el tratamiento de la semilla de soja. Ahora amplía su propuesta para la pre siembra con la presentación en países de Latinoamérica de **Rizoderma Max, un bio-controlador fúngico de nueva generación**, capaz de controlar las enfermedades más frecuentes que afectan la emergencia del cultivo, promoviendo un sistema de defensa natural que, en la extensa red de ensayos y a campo, ha demostrado alta eficiencia y un poder residual inédito, comparado con los curasemillas tradicionales.

La tecnología fue desarrollada a través de una alianza entre **Rizobacter** y el Instituto de Microbiología y Zoología Agrícola del INTA en Argentina. **Su formulación totalmente biológica se basa en la cepa del hongo *Trichoderma harzianum* (Th2)**, seleccionada por ser la más efectiva para combatir el desarrollo de las enfermedades que

provocan los patógenos presentes en las semillas y fundamentalmente los presentes en el suelo. Este modo de control biológico activa además un “efecto vigor” y mayor tolerancia al estrés favoreciendo el fortalecimiento de las plántulas durante todo el período de germinación, emergencia y desarrollo del cultivo. Su formulación ha sido probada en una extensa red de ensayos y a campo en Argentina, Brasil, Bolivia, Paraguay y Uruguay, donde se demuestra que el agregado de esta biotecnología le aporta al cultivo un incremento de rendimiento superior al 3% y, en determinadas regiones, ese aumento supera los 800 kg de grano.

Rizoderma Max es un bio-controlador fúngico con una formulación única en el mercado, 100% líquida, estéril y altamente efectiva. **Se aplica sobre la semilla en el momento de la siembra**, por lo que se transforma en una herramienta valiosa para que el productor pueda acceder a los **beneficios de la co-inoculación**. Esta práctica que, en este caso, propone la combinación de la acción de los inoculantes para la fijación biológica del nitrógeno con la acción de los microorganismos que brindan sanidad para la emergencia, crea las condiciones para el ➔

Gabriel Mina y André Zabini, brindaron charla durante el lanzamiento.



Fotos: Capturas pantalla



Cuando el peligro parece pequeño, deja de ser pequeño

Cebo molusquicida preventivo y curativo
formulado especialmente para el control
de babosas y caracoles



www.rizobacter.com





desarrollo de la soja junto a procesos naturales de nutrición y protección con el que se logran incrementar en forma sostenida los rindes y preservar las condiciones productivas del suelo.

La fórmula, que también es compatible con otros productos de formulación química, está presente en el mercado adaptada a las necesidades de la soja y también en trigo y arroz.

*"En **Rizobacter** estamos desarrollando toda nuestra capacidad innovadora para acercar herramientas cada vez más sustentables, que respondan a las expectativas de rinde de los productores. Rizoderma Max es un ejemplo de las grandes ventajas que nos ofrece la microbiología para activar procesos naturales de nutrición y protección que contribuyen sustancialmente a la alta productividad de los cultivos, preservando la salud de nuestros agroecosistemas",* remarca Ricardo Yapur, CEO de la compañía.

CÓMO ACTÚA

Rizoderma Max combina un triple modo de acción – competencia, microparasitismo y antibiosis– que inhibe la posibilidad de generar resistencias al bloquear naturalmente las posibilidades de desarrollo de los patógenos. Esto le ha permitido posicionarse como el terapéutico que protege a la semilla durante más tiempo.

Cuando se aplican cepas de *Trichoderma harzianum* a las semillas, se produce un rápido crecimiento en conjunto con el desarrollo radicular de las plántulas tratadas, que compiten con los hongos fitopatógenos por nutrientes y espacio a nivel de la rizosfera.

El hongo presente en la formulación se desarrolla alrededor del patógeno y sobre su superficie. Esto le permite ingresar al patógeno y alimentarse de él, anulando su acción sobre la semilla.

La cepa de *Trichoderma harzianum*, segrega además una gran cantidad de sustancias antibióticas y metabolitos que inhiben la actividad parasítica de los patógenos, imposibilitando su desarrollo y la reproducción. Esta particularidad del modo de acción, se vuelve estratégica para productores y asesores, ya que les permite llegar a la primera aplicación de fungicidas foliares con un nivel más bajo de enfermedades y, por ende, aumentar la eficiencia de la aplicación.

Otra ventaja que se destaca es que la fórmula totalmente biológica de **Rizoderma Max** responde con precisión a las necesidades de la agricultura moderna y a las tendencias globales de producción y consumo, que requieren de herramientas innovadoras para el cuidado de los cultivos sin impactos negativos en el ambiente. **CA**



Tanques

HORIZONTALES

Grado
Alimenticio



Transporta cualquier líquido de forma segura.

■ Polietileno de **Alta Densidad** 100% virgen.

■ Tamaños desde **750 lts** hasta **15.000 lts.**

Representa y
Distribuye



(021) 283 657

GEOMEMBRANAS

Impermeabilidad y Cuidado
del Medio Ambiente.



AgrinPlex®

Aplicaciones

- ✓ Represas.
- ✓ Tanques Australianos.
- ✓ Piletas de piscicultura.
- ✓ Tajamares
- ✓ Lagunas industriales.
- ✓ Tratamiento de afluentes.
- ✓ Piletas de evaporación.
- ✓ Piletas estercoleras.



ASUNCION

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

MINGA GUAYÚ

Ruta N° 2 Km. 14
(0981) 253 081

Más Info en:

www.cmpproductos.com.py

KUROSU & CIA.

Segunda versión de la Feria Original Virtual John Deere

En agosto arrancó con todo la segunda versión de la Feria Original Virtual John Deere y, aunque las charlas van a prolongarse hasta octubre, se tienen previstos más de 60 eventos en vivo, con lo último en agricultura digital y mucho más. Y a todo esto se sumaron las grandes oportunidades para aprovechar las promociones, según se anticipó desde KUROSU & CIA., distribuidor y concesionario clase mundial de la “marca del Venado” en nuestro país.

La Feria Original John Deere repitió su formato virtual aprovechando el éxito alcanzado el año pasado y estableció una agenda con muchas novedades, además de grandes promociones del 2 al 31 de agosto. De esta forma la edición 2021 logró captar el interés de los clientes, quienes así como demás interesados pueden seguir participando de charlas hasta octubre, según indicó el magister Pablo Benítez, director de Marketing de KUROSU & CIA., en una entrevista concedida a Campo Agropecuario Multimedia.

La nueva forma de vivir que llegó en el 2020 y que trasladó la tradicional Feria Original al formato online, se repite en este año con notable suceso. El entrevistado igualmente anticipó que los interesados pueden seguir acompañando las charlas virtuales, incluso acceder a aquellas que ya se realizaron apenas realizando un pequeño trámite, cual es el de registrarse en el enlace “<https://feriaoriginal.deere.com.ar/kurusu/>”. Y quienes hayan aprovechado las promociones, igualmente participaron de un sorteo de un tractor de jardín.

Entre los descuentos especiales por agosto se incluyeron hasta 35 % en línea de posventa, 40 % en cuchillas y dientes de la línea de construcción y, para aquellas primeras 100 inspecciones, totalmente gratis. Para el caso

de los clientes que acudan a las diferentes sucursales y centros de atención presenciales se les recuerda cumplir con los protocolos establecidos por las autoridades sanitarias, dentro de esta coyuntura de pandemia en la que se desarrolla la nueva normalidad.

De igual forma se estableció un calendario de charlas que van a ir hasta octubre. La primera arrancó con el tema “*Desafíos en la gestión ganadera*”, el 10 de agosto, con disertantes de fábrica. La segunda ocasión fue el martes 17 y se abordó “*Eficiencia en la producción de soja*”, dirigido a agricultores, operadores y gente afín al rubro. Se resaltó el respaldo tecnológico que ofrece John Deere para brindar solución integral diseñada para garantizar la máxima productividad y rentabilidad.

Al cierre de nuestra edición se invitó para participar de “*Desafíos en la*



gestión de la siembra”, a la espera de brindar orientaciones que contribuyan al crecimiento de manera sustentable y rentable. Este encuentro se programó para el martes 31, con disertantes de fábricas y especialistas del sector, además de contar como invitado especial la participación como referente de la producción local de André Lui, agricultor de Santa Rita, quien compartirá su experiencia.

El calendario de orientaciones en líneas para el mes de septiembre continúa con el tema de “Generar un sistema de producción de caña de azúcar eficiente”, el viernes 10 de septiembre a las 17 horas. Entre otros disertantes igualmente estará Pablo Benítez, por lo que adelantó que se compartirán soluciones integrales y tecnológicas que garanticen la máxima productividad y rentabilidad. Abierta a todos quienes se registren, especialmente se aguarda a participantes del Guairá y de otras áreas cañicultoras del país.

“Tenemos que mejorar la productividad. Eso implica ayudar a mejorar la gestión diaria, la planificación, la preparación, la siembra, los cuidados y la cosecha. Damos enfoque en cada etapa. Vamos a hablar mucho de conectividad que viene con ventajas desde un soporte remoto hasta un monitoreo a la flota del cliente, además de las soluciones que ofrece nuestro centro en Minga Guazú para interactuar con clientes y operadores”, manifestó sobre las charlas en general.

Se busca acercar una vez más el “Mundo John Deere” a los usuarios en función a las nuevas tecnologías, que incluyen mayor conectividad en máquinas. “Acompañamos al cliente y permanentemente vemos cómo ayudar y capacitarlo. En esta edición (de la Feria Original) se habla de toda esa tecnología y de cómo estamos acompañando a campo, con soluciones a campo y todo el equipamiento a disposición del cliente”, dijo, al tiempo de resaltar propuestas financieras con grandes promociones.

“Hablamos de tecnología, pero también que se gane en rentabilidad y eficiencia productiva. Ayudar al productor a reducir o controlar costos”, refirió. Sobre las inquietudes del cliente comentó que desea respaldo y que las máquinas si bien cada vez más tecnológicas, no sean altamente complejas en su operación sino que faciliten tareas. “KUROSU & CIA. apuesta por la capacitación. Por eso en los

próximos años no solo se apunta a más infraestructura, también brindar más apoyo técnico”, añadió.

“La compañía no solo busca crecer con sucursales, talleres o unidades disponibles, sino estar cerca del cliente y dar respuesta lo antes posible. Apostamos fuertemente a través de sucursales y el depósito central de Minga Guazú para que se reabastezca una pieza en 24 horas. Es lo que más piden los usuarios. Las marcas pueden ser buenas, pero necesitan complementar con un buen respaldo”. Septiembre finaliza con la charla “La importancia de la pulverización”, el martes 28.

Para octubre se establecieron jornadas de capacitación virtual el martes 5, con “Eficiencia en el sistema de producción ganadera y frutícola”, que apunta a conocer la solución integral y tecnológica que John Deere y KUROSU & CIA. tienen diseñada para el cliente y que le garantice la máxima productividad y rentabilidad y cierra el ciclo con “La importancia de la cosecha”, el martes 26. “Pese al formato virtual, recibimos a clientes en nuestros locales interesados en participar de las promociones”, acotó.

Todo ello, con el cuidado sanitario. Además, dado el éxito alcanzado en estas dos ediciones virtuales, para más adelante se seguiría con un formato dual, entre ferias presenciales más en línea. “Ambos son válidos y mucha gente sigue por redes sociales. Hoy el público está más familiarizado y puede acceder a charlas de este tipo desde su propio teléfono celular”, sostuvo. Una diferencia entre ambas ediciones virtuales tiene que ver con algunas novedades introducidas este año.

En ese sentido, Benítez adelantó que se aprovechó esta edición para ofrecer una plataforma nueva de eventos empleada a nivel de Hispanoamérica. Durante toda la promoción hubo interesantes descuentos que se podían acceder observando en el sitio en Internet. “En esta feria realmente tiramos la casa por la ventana, incluso en medio de una situación de mercado en función a escasez de materia prima que afecta no solo a una marca. Para septiembre habrá otros precios. A aprovechar”, concluyó. **CA**

Importantes charlas en la Feria Original John Deere 2021



Jorge Pérez, Asesor de Soluciones Integradas,
Pablo Benítez, Director de Marketing.



KUROSU & CIA. realizó su primera charla en el marco de la Feria Original Edición Virtual 2021 con el tema “Eficiencia en el sistema de producción de soja”. El pasado 17 de agosto se realizó una presentación de la solución integral y tecnológica que John Deere junto a KUROSU & CIA. diseñaron para garantizar la máxima productividad y rentabilidad, con miras a la próxima campaña sojera.

Cada campaña tiene sus propias particularidades y aunque el productor sienta que ya conoce todo, en cada campaña aparecen nuevas tendencias y herramientas tecnológicas que revolucionan por completo la industria.

Desde hace ya varios años, la Feria Original constituye una fuente de información por excelencia y también sirve como una ventana de negocios, al tiempo de dar a conocer los avances significativos en maquinarias y tecnología, así también mostrar las últimas novedades en paquetes de servicios, disponibilidad de repuestos, asistencia técnica, conectividad, entre otras.

En esta oportunidad, aprovechando el alcance de las plataformas digitales, el evento llegó a más usuarios y potenciales clientes, exhibiendo una variada gama de soluciones para cada etapa de la producción de agrícola,

específicamente en el rubro de soja, donde el principal objetivo es que la inversión realizada permita optimizar los esfuerzos e insumos de modo a obtener la mayor rentabilidad y beneficio posible.

Durante la charla, las palabras de bienvenida estuvieron a cargo de Pablo Benítez - Director de Marketing y Jorge Pérez - Asesor de Soluciones Integradas de KUROSU & CIA., quienes además actuaron de moderadores en la ocasión. Los temas desarrollados consideraron la complejidad de los desafíos diarios y las exigencias del mercado, un punto no menor si se tiene en cuenta que los parámetros han cambiado en función al progresivo desarrollo e introducción de sistemas inteligentes e interconectados en maquinarias agrícolas, con un nivel de automatización realmente notable. Al respecto, la Marca John Deere y la Con-

Siembra: tecnología RowCommand



RowCommand™ es la solución integrada de John Deere ofrecida como solución instalada de fábrica o instalada en el campo.

KUROSU & CIA.  **JOHN DEERE**

Soluciones en cosecha: S400 – S550 – S760 – S770 – S780 – S790



COSECHADORA S400

La producción no para, al igual que vos.

25% más producción
50% más calidad de grano
75% menos pérdidas



S700 LANZAMIENTO

MÁS AUTOMATIZACIÓN, MEJORES RESULTADOS

www.kurosu.com.py

► Cosechadoras con la última tecnología a bordo en guiado, documentación de cosecha, conectividad y automatización (Combine Advisor™ le ayudará a maximizar las funciones de la cosechadora automáticamente en las cosechadoras S700)

KUROSU & CIA.  **JOHN DEERE**

cesionaria KUROSU & CIA. comparten un mismo enfoque empresarial, centrado en la innovación como impulso para ofrecer a los clientes propuestas que se adapten a los requerimientos de la industria y sus necesidades específicas.

Según explicaron los ejecutivos, varios informes proporcionados por asesores agronómicos de KUROSU & CIA. indican un panorama favorable para la campaña de Soja 2021/2022, con pronósticos de un potencial crecimiento incluso por encima del promedio que se maneja a nivel nacional. Esto dependerá de algunas variables como: La capacidad del suelo (fertilidad), tecnología que acompaña a las semillas, tiempo correcto de siembra, cuidado de cultivo, calidad en cosecha, y en especial, las herramientas tecnológicas utilizadas en cada etapa de la producción. Para lograr el éxito uno de los pasos más importantes es la planificación, etapa en

la que John Deere brinda un soporte clave en lo referente a agricultura de precisión mediante el “Centro de Operaciones”, una plataforma digital disponible en la nube –compatible con todo tipo de dispositivos– que recolecta datos de todas las actividades agrícolas (Mapas, prescripciones) posibilitando una óptima gestión de los equipos y recursos de la finca.

Denis Vázquez,
Especialista de
KUROSU & CIA.



TECNOLOGÍA DE PUNTA EN MAQUINARIAS

Seguidamente Denis Vázquez - Especialista de KUROSU & CIA., se encargó de describir las ca- ➔

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



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

BUNGE



racterísticas y valores agregados de las maquinarias John Deere. Al referirse a los Tractores resaltó la gran versatilidad y el amplio rango de potencias que van desde 36 HP. hasta 470 HP. Algunos modelos poseen conectividad para un control y manejo eficaz en el campo en tiempo real.

En los equipos de siembra destacó las Plantadoras de la línea 1100 (1107, 1109, 1113), las cuales como novedad introducen el sistema SeedStar 2 + RowCommand y un lanzamiento a partir de este año, la Caja Longitudinal de Semillas (CLS); y las Plantadoras de la línea 2100 (2113, 2115, 2117, 2122, 2126, 2130, 2134) que incluyen un sistema aún más sofisticado a fin de optimizar el trabajo y aumentar el rendimiento del lote.

Las soluciones en Pulverización están disponibles en distintos modelos y tamaños (4630, M4040, M4030, M4025, todas autopropulsadas), sin embargo todas las maquinarias fueron desarrolladas en base a tecnología de vanguardia, con la ventaja de poder incorporar el sistema de Estación Meteorológica Móvil y la tecnología ExactApply™ un sistema de control inteligente de boquillas.

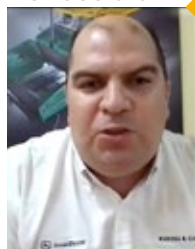
En cuanto a Cosechadoras (S400, S550, S760, S770, S780, S790) llama la atención el nivel de automatización y conectividad que ofrecen al operador garantizando buenos resultados, alrededor de 50% más calidad de granos y hasta un 75% menos pérdidas.

SOLUCIONES DE EQUIPOS DE CONSTRUCCIÓN PARA LA AGRICULTURA

A su turno Mario Benítez - Jefe de Ventas de KUROSU & CIA. enfatizó en los equipos de construcción para la agricultura y las facilidades que otorgan a los productores. "KUROSU & CIA. es representante exclusivo de la línea de John Deere Construcción y Forestal para Paraguay, así también de las líneas Hitachi, equipos Waratah, la línea NPK Hydraulic Hammer y además desde el 2019 somos representantes de la línea Wirtgen Group para equipos de asfalto y recuperación de los mismos, representando en total seis marcas: Wirtgen, Voegelé, Hamm, Kleemann, Ciber y Bennighoven", sostuvo.

Si bien hay una gran cantidad de equipos en el rubro de construcción, el experto detalló los atributos de maquinarias con aplicaciones en el sector agrícola en trabajos como curva de nivel y labores en el silo. Entre las opciones de mayor demanda figuran las Palas Cargadoras de origen brasileño (524K-II, 544K-II,

Mario Benítez,
Jefe de
Ventas de
KUROSU & CIA.



Fotos: Capturas de pantalla.



624K-II) con cucharones de tamaño estándar; igualmente se prevé la llegada de algunas versiones de características exclusivas como la 644G, con una potencia superior. No obstante, John Deere fabrica equipos más grandes y de mayor potencia como la 644K o la 724K, de fabricación en los Estados Unidos atendiendo a que tienen una configuración de alta producción para minería. Hablando de las ventajas competitivas de los equipos en sí, el cliente encontrará un aliado perfecto en su rutina diaria ya que la automatización está presente a simple vista. Las Palas Cargadoras realizan movimientos automáticos otorgando al operador comodidad y disponibilidad en el funcionamiento, con el agregado que no necesita salir de la cabina para hacer ajustes a la altura máxima de trabajo y volver a excavar. Su sencilla configuración adaptable a diferentes alturas favorece el aumento de la productividad. De igual forma, poseen una cabina moderna con amplia visibilidad, sistema eléctrico simplificado y filtros centralizados con amplio acceso para inspecciones diarias y mantenimiento preventivo. Por otro lado, la función de neutralización de la transmisión es excelente para operaciones de carga. Al pisar el freno de servicio con la función activada, la transmisión se neutraliza y toda la potencia del motor se transfiere al sistema hidráulico, lo que deriva en un menor desgaste de los discos de freno y mayor vida útil del eje. El bloqueo de diferencial se puede equipar tanto en el eje delantero como el trasero, permitiendo que la rueda con patinaje transfiera el par para la otra rueda, con el propósito de obtener más tracción en situaciones de bajo agarre con el terreno. Además de las Palas Cargadoras, KUROSU & CIA. dispone de otras maquinarias aplicadas

a la agricultura como motoniveladoras, excavadoras, retroexcavadoras, topadoras, minicargadoras, etc.

SOLUCIONES EN POSVENTA Y PAQUETES DE SERVICIO

Finalmente los moderadores del evento se refirieron al servicio posventa que proporciona KUROSU & CIA. en tal sentido, la diferencia en términos de competitividad radica en la inmediatez al momento de solucionar cualquier inconveniente en el campo mediante la acción del "Centro de Soluciones Conectadas" donde los profesionales realizan el monitoreo de los equipos en tiempo real y reciben constantemente alertas de mantenimiento. Esto ayuda a identificar los problemas rápidamente y facilita el trabajo de los técnicos, derivando en un ahorro importante de tiempo y costos.

Así también pone al alcance de los clientes precios diferenciales, promociones, descuentos exclusivos y la posibilidad de configurar un paquete de servicios de acuerdo a sus necesidades, pudiendo beneficiarse del programa de mantenimiento basado en el análisis de aceite. **CA**





IV CONGRESO PARAGUAYO DE SEMILLAS

Desafíos y tendencias del sector semillero

El IV Congreso Paraguayo de Semillas, la IV Expo Semillas y IV Expo Ciencia y Tecnología de Semillas expuso los desafíos y las tendencias del sector semillero durante dos jornadas virtuales el 21 y 22 de julio. Fue organizado por la Asociación de Productores de Semillas del Paraguay (Aprosemp) tuvo como lema “Ñañemity, topu'ã Paraguay”.

Políticas de Semilla Nacional e Internacional, Biotecnología, Calidad de Semilla e Innovación, Producción de Semillas, Propiedad Intelectual, Tecnología de la Producción de Semillas: Tratamiento Industrial de Semillas; Tecnología de la Producción de Semillas: manejo para el control de plagas y enfermedades e Innovación y Sustentabilidad fueron los ejes temáticos del IV Congreso Paraguayo de Semillas.

El evento que contó con la coorganización por la Asociación Paraguaya de Obtentores Vegetales (Parpov) y el Servicio Nacional de Calidad y Sanidad Vegetal y de Semillas (Senave) tuvo como disertantes a especialistas nacionales e internacionales.

Durante la apertura, el vicepresidente de la Aprosemp, Ing. Agr. Hugo Acosta, expresó que el sector semillero está enfrentando desafíos importantes, y está a la altura del productor paraguayo que es muy exigente en tecnologías.

Indicó que el sector está aportando lo más importante, la genética, que constituye el pilar del rendimiento y del mejoramiento genético para que Paraguay esté actualmente posicionado como quinto productor mundial de soja.

Ing. Agr. Pascual González,
presidente de Parpov.



Organizadores junto a los
premiados por sus trabajos.



Destacó el rol de los semilleristas y los obtentores, quienes apuestan por producir semillas de calidad y enfatizó la necesidad de un mejor escenario legal, para que siga creciendo el uso de semillas certificadas.

Recordó que está llegando la tercera generación de biotecnologías y el sector está presto a los nuevos desafíos, invirtiendo en nuevas tecnologías a nivel de procesamiento de semillas y trabajando fuertemente en capacitación. Por su parte, el Ing. Agr. Pascual González, presidente de Parpov, manifestó que el sector asume el desafío de traer innovaciones a toda la cadena semillera, como parte de la industria de semilla del Paraguay.

Expresó que las socias de Parpov están preparadas para ayudarse y acompañar los adelantos con la generación de germoplasma de nuevas plataformas.

Recordó que están atravesando una situación complicada por el mercado de la semilla ilegal. *"En soja estamos en un margen de 30% de legalidad, trigo estaríamos en torno a un 50% y con maíz estamos atravesando una informalidad del 50%"* resaltó, al destacar que es preocupante, porque las compañías invierten.

"Nuestros aliados estratégicos son los semilleristas, están innovando en tecnologías, preparando industrias para tratamiento de semillas, entonces pedimos a los órganos de control, a las autoridades que nos ayuden en el control de esta ilegalidad", expresó.

A su turno el ministro de Agricultura y Ganadería,

Ing. Agr.
Hugo Acosta,
vicepresidente
de la Aprosemp



Ing. Santiago
Moisés Bertoni,
ministro de
Agricultura y
Ganadería.



Ing. Santiago Moisés Bertoni, destacó la importancia de la semilla al tiempo de felicitar a los organizadores por desarrollar este evento de capacitación.

AMPLIA PARTICIPACIÓN MARCÓ EL ÉXITO

La amplia participación, el nivel de las disertaciones y presentaciones marcó el éxito del IV Congreso Paraguayo de Semillas y la IV Expo Ciencia y Tecnología.

El presidente de Aprosemp, Roberto Lang, valoró a quienes expusieron sus trabajos durante el acto de premiación, al tiempo de agradecer a todos los participantes del Congreso edición 2021.

La Ing. Agr. Dolia Garcete, gerente de Aprosemp, destacó el logro como organizadores del evento, ya que se inscribieron más de 530 personas y unas 350 participaron de forma permanente.

Agradeció a los estudiantes e investigadores quienes expusieron sus trabajos en la Expo Ciencia y Tecnología.

"Fueron 89 estudiantes quienes participaron sin costo alguno. Se presentaron 86 trabajos en la Expo Semillas en 5 áreas temáticas que fueron premiados en cinco categorías: oro, plata, bronce y dos menciones de honor", dijo.

Mencionó que la modalidad virtual permitió la participación de varias universidades distantes de Brasil, Costa Rica y del país, de los departamentos: Central, Alto Paraná, Concepción, Pedro Juan Caballero e Itapúa. También se destacaron temas nuevos como el sector forestal. **CA**

Roberto Lang y Dolia Garcete
en el acto de premiación.





Fotos: Capturas de pantalla.

RAINBOW DISPONE DE UNA AMPLIA GAMA DE SOLUCIONES ANTE ESTA PROBLEMÁTICA

Alternativas de manejo en pre y pos emergencia de *Amaranthus hybridus*

En su gran mayoría diversas malezas han adquirido una cierta resistencia a los herbicidas y el manejo inadecuado de las mismas terminó reforzando esta tendencia negativa. El *Amaranthus hybridus* se convirtió en motivo de preocupación para muchos productores dado su impacto en el rendimiento del cultivo de renta, sin embargo Rainbow desarrolló alternativas eficientes de manejo en pre y pos emergencia con amplio espectro de control que permite disminuir la incidencia de la maleza.

Si nos ceñimos a la definición exacta de “resistencia” encontraremos múltiples conceptos pero al hablar en específico de malezas se relaciona con aquella capacidad inherente de algunos biotipos dentro de una determinada población de sobrevivir y multiplicarse después de la aplicación de un herbicida, al cual la población original era sensible. La resistencia se da como

un efecto secundario no deseado tras el uso reiterado de un producto, por el cual la maleza deja de ser controlada con la misma eficacia. La problemática en torno al *Amaranthus hybridus* se acrecentó en los últimos años a nivel país y sigue la línea mencionada obligando a los productores a buscar nuevas estrategias de control que abarquen desde la etapa de pre emergencia sin descuidar la pos ➔



Crecer, es superarnos siempre.



HERBICIDAS



INSECTICIDAS



FUNGICIDAS

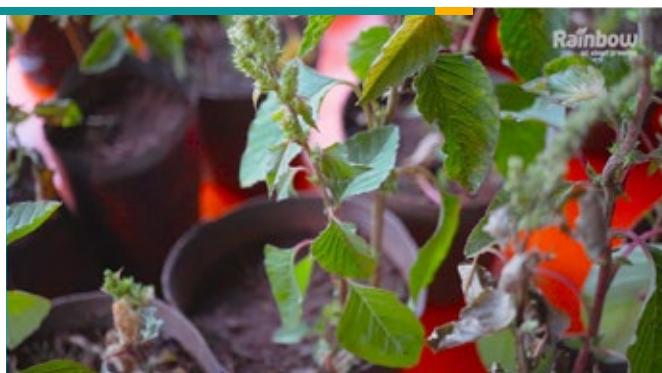


TRATAMIENTO
DE SEMILLAS



CONOCENOS MÁS! www.rainbowagroconosur.com

Rainbow
all about growing



emergencia. El Ing. Agr. Gerónimo Ortiz, consultor externo contratado del departamento de Investigación y Desarrollo de Rainbow Paraguay, ha encabezado diversos trabajos a campo y estudios especializados para entender mejor el comportamiento de esta maleza cuya característica principal es la resistencia al glifosato y la adaptación a diversos ecosistemas, lo que facilita y acelera en gran medida su dispersión.

Con miras al inicio de la campaña sojera la firma se encargó de dar visibilidad a diversas alternativas destinadas a disminuir la incidencia de *Amaranthus hybridus* durante la zafra. Al respecto, Ortiz mencionó que dicha maleza se reproduce únicamente por semillas y una sola planta puede producir hasta 600.000 semillas, a lo que se le agrega el particular rasgo de presentar desuniformidad en el proceso germinativo. A juzgar por su comportamiento la ventana de trabajo del agricultor es bastante amplia ya que requiere una correcta elección de los productos para controlar la cama de siembra, el banco de semillas y la emergencia tardía.

Durante una charla realizada en el distrito de Capitán Miranda, departamento de Itapúa, el profesional recomendó la utilización de los siguientes productos: el **Sunzone Xtra** (Sulfentrazone 75% - 750 gr/kg IA), herbicida versátil pre emergente de malezas de hoja ancha y algunas gramíneas anuales en desecación pre siembra o pre emergencia del cultivo de soja, es poco retenido por el rastreo (rápida incorporación al suelo con cobertura) y alta persistencia (45-60 días); el **Sungain Xtra** (Flumioxazin 51% WG), que posee un excelente control residual de malezas de hoja ancha, rapidez de quemado en

la maleza objetivo y baja solubilidad en agua favoreciendo el poco lavado por lluvias en el suelo; y el **S-Maestro** (S-Metolaclo 96% - 960 g/l IA), una herramienta muy útil para el control de banco de semillas de gramíneas y algunas malezas de hojas anchas anuales como el *Amaranthus hybridus*, es de alta residualidad (45 días), ideal para rotar principios activos y minimizar resistencias.

Para la pos emergencia aconsejan el uso del **Fomeflag** (Fomesafen 25% - 250 gr/l IA), herbicida de contacto, selectivo, para el control de malezas de hoja ancha en pre emergencia y pos emergencia temprana del cultivo de soja, dispone de acción residual y un efecto capaz de reducir la probabilidad de generación de resistencias; y a la par el **Fomeflag Plus** (Benazolin-Ethil 300G/L + Fomesafen 250G/L SC), herbicida co-formulado, sistémico y de contacto para el control pos emergente de las malezas de hoja ancha en el cultivo de soja que combina dos mecanismos de acción diferentes (Hormonal y PPO), es de baja toxicidad por ser un herbicida de banda verde y no tiene efecto sobre cultivos subsiguientes. **CA**

Ing. Agr.
Gerónimo
Ortiz,
consultor
externo
contratado
por Rainbow
Paraguay.



PRODUCTORES EXITOSOS, USAN EL ORIGINAL,
EN GRAMINICIDA ELIGEN

HERBICIDA

Select

240 EC

- ~ ÚNICO CLETHODIM **ORIGINAL**, CON RESULTADOS GARANTIZADOS
- ~ ESTABILIDAD DE LOS NIVELES DE CONCENTRACIÓN DEL PRINCIPIO ACTIVO, EL SELECT 240EC ES TRANSPORTADO EN CONTENEDORES REFRIGERADOS
- ~ 20% MENOS DOSIS QUE LOS PRODUCTOS GENÉRICOS
- ~ CONTROL EFICAZ DE LA DIGITARIA INSULARIS (KAPIÍ PORORO, AMARGOSO)
- ~ SIEMPRE UTILIZAR CON COADYUVANTE



La producción nacional continúa alcanzando nuevos hitos históricos, y muestra de ello es el gran salto dado por Healthy Grains, firma que anunció recientemente la exportación de productos derivados del cannabis industrial a exigentes mercados internacionales.

LÍDER EN PROCESAMIENTO DE CÁÑAMO INDUSTRIAL EN LATINOAMÉRICA

Healthy Grains marca un hito histórico para nuestro país

En la mañana del miércoles 4 de agosto de 2021, la firma local Healthy Grains S.A. oficializó en conferencia de prensa la exportación de aceites, proteínas y otros derivados del Cannabis no psicoactivo (cáñamo industrial) al mercado de los Estados Unidos, y, por primera vez, a Australia y Canadá, hecho que representa un hito histórico para nuestro país al incursionar

con fuerza en el rubro en exigentes mercados extranjeros. La noticia ha generado mucha repercusión debido a los alcances de este acontecimiento sin precedentes ya que además de posicionar al Paraguay como “primer País latinoamericano exportador de alimentos y derivados del cáñamo”, el impacto económico interno será sumamente positivo al permitir la generación de ingresos para la

agricultura familiar campesina de cinco departamentos. El evento se llevó a cabo en la planta industrial de Healthy Grains, ubicada en el Parque Industrial Nuestra Señora de la Asunción de Luque, y contó con la participación del presidente de la República, Mario Abdo Benítez; el ministro de Agricultura y Ganadería, Moisés Bertoni; representantes de la Senad; miembros de la Cámara de Cáñamo Industrial del Paraguay, del Senave y otras autoridades. En la ocasión, los invitados realizaron un recorrido guiado a través de las instalaciones de modo a visualizar las diferentes etapas que intervienen en el procesamiento del cáñamo. En este punto cabe destacar la moderna infraestructura, equipamientos y adecuaciones técnicas con la que cuenta la empresa cuya inversión se estima supera los 3 millones de dólares.

Como detalle resaltante también estuvieron presentes ejecutivos de Tangho Technology, compañía estadounidense que firmó un acuerdo estratégico con Healthy Grains para la inversión de creación y desenvolvimiento de la industria de procesamiento en fibras de cáñamo en Paraguay. Portavoces de la firma nacional informaron que de cara al futuro se prevén varias acciones tras el éxito en la exportación –en julio pasado– de unas 21 toneladas de alimentos derivados del Cannabis no psicoactivo a la Unión Europea y Reino Unido.

Durante el acto protocolar, el ministro Bertoni recordó que cuando el Ejecutivo autorizó el cultivo de cáñamo en el país, en octubre de 2019, no se tenía ni una sola hectárea cultivada y a partir de ello, en colaboración con diversas instituciones se empezó a diseñar un marco regulatorio robusto, confiable y previsible para que las empresas puedan invertir en el rubro con total seguridad.

Si hablamos de antecedentes el Ministerio de Agricultura y Ganadería (MAG), mediante la Dirección de Extensión Agraria, incentivó la producción de cáñamo industrial en 5 departamentos de forma experimental, registrándose a la fecha resultados satisfactorios. Unos 40 productores, distribuidos en San Pedro, Caaguazú, Cordillera, Guairá e Itapúa, con una extensión de alrededor de 60 hectáreas productivas, forman parte de la primera etapa de producción de cáñamo. Las primeras



cosechas están previstas para el mes de septiembre, según indicaron desde la cartera de Estado.

Healthy Grains S.A. produce y exporta diversos productos agrícolas de alta calidad –avalados por certificaciones internacionales– difundiendo la alimentación saludable como una gran tendencia de consumo contemporáneo. Algunos alimentos procesados en la fábrica son: cáñamo, chía negra, chía blanca, maní, harina de chía blanca/negra, chía molida blanca/negra, aceite de chía, entre otros. La incursión en el rubro del procesamiento de cáñamo industrial realza su innovadora visión de negocios, que contempla una línea de trabajo centrada en el crecimiento de la economía y en beneficio de los pequeños productores. En el plano local la compañía ha recibido premios y reconocimientos por haberse posicionado en poco tiempo entre los mayores exportadores en los agronegocios en 2017, 2018, 2019 y 2020 no obstante, en la actualidad busca mantener su estatus de liderazgo mediante nuevas inversiones que permitan potenciar la producción y la capacidad del equipo humano. **CA**





Agrofertil apoya a comunidad para acceder al agua potable

Como empresa comprometida con el desarrollo de las comunidades donde tiene presencia, Agrofertil colaboró por medio de un proyecto de infraestructura con 44 familias del barrio Boquerón de la localidad de Liberación en el departamento de San Pedro.

El apoyo brindado consiste en la provisión de 500 metros de caño plástico que serán destinados a la instalación de una red de distribución de agua potable para las familias de dicho barrio, quienes, de esta

manera, tendrán acceso seguro al vital líquido en todo tiempo.

Para iniciar estos trabajos, se firmó un acuerdo de cooperación entre la Comisión Pro-Agua del barrio Boquerón y con el Grupo Sarabia a través del Centro Tecnológico de Investigación y Desarrollo (CETEDI), organización que implementa los planes de responsabilidad social de la empresa Agrofertil.

Participaron de este acto el representante del Grupo Sarabia Mauricio Muñoz Valdivia, el presidente del comité Miguel Santacruz Oviedo y representantes de los beneficiarios de la comunidad.

En este sentido, los miembros de la comisión se comprometieron en aportar la mano de obra necesaria para la instalación de la red de agua, mientras que Agrofertil, colaborará además con los cables eléctricos necesarios para el funcionamiento de la bomba del pozo artesiano. El presidente del Comité expresó que la ayuda recibida por parte de la empresa es muy importante para poder concluir el proyecto de distribución de agua potable a las 44 familias del barrio, destacando que esto aportará mejorarla calidad de vida de los pobladores.

Cabe resaltar que en esta zona del país aún existen numerosas comunidades que no cuentan con el servicio de provisión de agua potable; importante no sólo para el consumo familiar, sino también para preservar las condiciones de higiene en estos tiempos de pandemia.

Esta iniciativa además se enmarca en uno de los pilares fundamentales de la empresa en su vínculo con la sustentabilidad, apostando por el futuro de las personas hacia un desarrollo inclusivo.

La empresa nacional Agrofertil es líder en asistencia técnica, distribución de insumos, acopio y comercialización de granos en Paraguay. Desde hace 27 años, apoya a los agricultores a lo largo de todo el proceso productivo.

El Grupo Sarabia es líder del Agro-negocio en Paraguay en la producción y comercialización de defensivos agrícolas y acopio de granos a través de sus empresas Tecnomyl, Agrofertil y Agropecuaria Campos Nuevos. Sus directivos José Marcos Sarabia, Paulo Sergio Sarabia y Antonio Ivar Sarabia participan activamente en las acciones de Responsabilidad Social Empresarial, fomentando actividades en favor de los sectores más vulnerables y el cuidado del ambiente. **CA**

Nuevas fórmulas Premium Mix + Magnesil.

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




**premium
mix**



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

BUNGE



Granusa inauguró centro logístico en Mariscal Estigarribia

Granusa inauguró un centro logístico en Mariscal Estigarribia, departamento de Boquerón, Chaco. Esta empresa de nutrición animal busca con esta nueva infraestructura dotar al productor de la región Occidental de asistencia y de soluciones de acuerdo a sus necesidades.

El acto de inauguración fue el 27 de agosto y contó con la presencia de los directivos y funcionarios de Granusa, autoridades departamentales, distritales, productores e invitados especiales.

El doctor Cesar Borba, directivo de Granusa, destacó la importancia del nuevo centro logístico instalado en un lugar estratégico, ya que les permitirá estar más cerca de los productores. *“Es un centro logístico, de coordinación para todo el Chaco Central y Alto Chaco, ya que no solo será un lugar de distribución de productos, sino un centro operativo”*, expresó.

Borba expresó que el Chaco es muy extensivo, por ello es importante estar presente para entender el clima, el ambiente y el pensamiento del productor. *“Para nosotros el Chaco es el mejor costo beneficio producido en la ganadería en Paraguay. Está creciendo exponencialmente en producción, en estructura y productividad. Granusa apuesta a crecer con el Chaco”*, enfatizó.

Mencionó que esta inversión fue forjada ante la necesidad de estar más cerca de los productores pecuarios, para ofrecerles mayor asistencia, ver sus necesidades e ir de-

sarrollando productos para que el ganadero gane dinero. *“Una de nuestra fortaleza es el desarrollo de productos específicos para cada región. Tenemos la experiencia y contamos con profesionales nacionales y extranjeros. Desarrollamos investigaciones constantes acorde a la necesidad de cada establecimiento”*, dijo.

El gobernador de Boquerón, doctor Darío Rafael Medina, destacó la inversión de Granusa al inaugurar este local en este momento de gran expansión de la producción en el Chaco, ya que la herramienta nutrición es demasiado importante para la producción de ganado de leche, carne y otra especie animal.

Resaltó que Granusa es una empresa que apuesta por el desarrollo productivo de pequeños, medianos y grandes productores, lo cual es admirable en estos tiempos de muchas necesidades nutricionales.

Agradeció por la apuesta, por invertir en el corazón del Chaco paraguayo, en un lugar estratégico, Mariscal Estigarribia, un distrito que se proyecta a constituirse en un centro de logística.

La empresa Granusa se inició en el 2005 en la fabricación de alimentos balanceados, tiene un convenio con Cargill, invierte en tecnología de producción y control de calidad, ofrece distintas líneas de suplementos minerales, proteicos, balanceados y núcleos, formulados para la ganadería de carne, leche y equinos. **CA**

Dr. Cesar Borba, directivo de Granusa.



Darío Medina, gobernador de Boquerón.



NK467 VIP3

ALTA VELOCIDAD PARA SUPER RENTABILIDAD.



- Super precocidad;
- Versatilidad en diferentes ambientes;
- Buena tolerancia al complejo de enfezamento con el manejo adecuado;
- Mejor biotecnología del mercado, Agrisure Viptera 3.



syngenta®



PROTEJA
LA BIOTECNOLOGIA.
PLANTE REFUGIO.

f /nkseedsbr

@nkseeds_br

www.portalsyngenta.com.br/sementes/nk



CULTIVO DE INVIERNO

Camino a seguir en el Chaco



El inicio de la agricultura extensiva a gran escala lleva más de una década en el Chaco. La aplicación de tecnología e investigación constante impulsan a los emprendedores y profesionales a implementar nuevas prácticas agrícolas en esta rica región, donde el principal inconveniente es la irregularidad de las lluvias.

Durante una gira promovida por la empresa de nutrición animal Granusa por el Chaco Central conocimos la experiencia de la compañía Carlos Casado, que empezó la agricultura extensiva hace 12 años y que en esta temporada de invierno

El desarrollo de cultivos de invierno en el Chaco tiene doble propósito: cubrir el suelo y generar renta. Pese al clima adverso, este modelo agrícola va cumpliendo su cometido, de acuerdo a la experiencia de la empresa Carlos Casado en Mariscal Estigarribia que además impulsa la integración agropecuaria con ganado bovino terminado a corral y recría a campo con silo en autoconsumo.

está cosechando trigo, una práctica no habitual en esta región del país. La estancia Jerovia actualmente desarrolla el cultivo de trigo, centeno y triticale, además los combina con abono verde nabo forrajero. Impulsa también la integración agrícola-ganadera con terminación de bovinos a corral y el mantenimiento de la recría a campo con silos de autoconsumo.

El Ing. Agr. Enrique Valenzuela, gerente de producción de la empresa Carlos Casado, comentó que la Estancia Jerovia es una unidad agrícola ganadera, donde el 80% del área está destinada a la agricultura y el 20% a la ganadería. Actualmente desarrolla cultivos agrícolas en 7.000 hectáreas de las cuales 5.500 hectáreas abarcan la producción de soja y entre 1.200 y 1.500 hec- ➔



táreas el maíz, como principales cultivos de renta en primavera-verano.

Realiza además cultivo de cobertura durante invierno. "Creemos es el camino para lograr buenos índices productivos para la soja y el maíz", expresó al mencionar que desarrollan cultivo de trigo y otros rubros de invierno.

El trigo inició como cobertura y en los últimos 3 años es opción de renta. En la presente campaña destina 2.500 hectáreas a este cultivo, que durante el mes de agosto estaba en plena cosecha. "Es la primera vez que empleamos esta extensión a la producción de este cereal, en años anteriores no pasamos las 1.000 hectáreas", resaltó.

Los rendimientos no son los esperados debido a la helada temprana que afectó al cultivo a fines de junio. No obstante el promedio alcanzado de las áreas ya cosechadas, unos 700 kilogramos por hectárea, y la buena calidad permitirían la renta.

"Hay muchos paradigmas que cumplir sobre el doble cultivo en el año en el Chaco, porque una gran limitante que tenemos es la disponibilidad de agua. No obstante estamos ex-



Técnicos de Granusa y de la Estancia Jerovia en parcela de centeno.

perimentando y logrando resultados. Nos animamos a decir que permite un segundo cultivo, el trigo, triticale y el centeno que en esta campaña se está volviendo también comercial", resaltó.

COBERTURA DE INVIERNO

Mencionó que este año cuentan con 4.600 hectáreas de cultivo de cobertura de invierno, introducen gramíneas dentro del plan de rotación. "Con esto buscamos mantener el área de cultivo de soja no menos de 5.500 hectáreas y de maíz, 1.200 hectáreas". El área de cultivo de trigo este año abarca 2.500 hectáreas. "Es la primera campaña de las tres en que logramos la uniformidad y la población que buscábamos, pero nos jugó en contra las heladas tempranas que ocurrieron en la región a fines de junio. Esa situación limita la productividad", resaltó.

Las variedades sembradas fueron Toruk e Itapúa 80, por ser las mejores adaptadas al suelo del Chaco. También hay 400 hectáreas de centeno, 400 hectáreas de triticale y mix de cobertura, donde se combina nabo forrajero con triticale y centeno. Además nabo soltero para es-

Ing. Agr.
Enrique
Valenzuela,
gerente de
producción
de la empresa
Carlos Casado.





estructurar el suelo compactado.

En la campaña 2021 desarrolló 5.476 hectáreas de soja y 1.211 ha de maíz. El promedio de rendimiento en la soja fue de 1.520 kilogramos por hectárea y en el maíz 1.800 kilogramos por hectárea. La soja compensó su bajo rendimiento causado por estrés hídrico con los buenos precios de los commodities y dejó renta, pero el maíz que fue dañado por el fuerte ataque de la cigarrita no logró cubrir sus costos.

La totalidad de la producción de soja es comercializada en los silos instalados en los puertos más cercanos. El 15% del maíz consume la estancia con la producción de ganado y el resto vende en la región a las cooperativas y ganaderos.

EXPERIENCIAS Y EXPECTATIVAS

El profesional destacó que si bien son pioneros en agricultura a gran escala, de momento no tienen previsto crecer con este rubro por los dos años secos que están atravesando. Tienen previsto apostar más por la gana-

dería para lograr mayor espalda financiera ante resultados no favorables en agricultura.

Valenzuela recordó que en Jerovia desarrollan los manejos adecuados, siembra directa, cuidado del suelo y uso de variedades adecuadas y adaptadas al Chaco. *"Aquí lo fundamental es que el clima acompañe para llegar a los mejores resultados. Lluvias homogéneas tuvimos soja con rendimiento promedio 3.500 kilogramos en promedio. Hoy la visión de la empresa es mantener el área agrícola, y apostar más al crecimiento ganadero"*.

INTEGRACIÓN AGROPECUARIA

Si bien la firma Carlos Casado desarrolla ganadería en ciclo completo, en la Estancia Jerovia en los últimos dos años realiza recría a campo y terminación en confinamiento estratégico. A partir del año que viene proyecta realizar también cría en esta estancia.

Desde este año la empresa cuenta con la participación de Granusa en el acompañamiento nutricional. Valenzuela destacó el asesoramiento de esta firma de nutrición animal que contribuye a ganar eficiencia.

"Es el primer año que estamos trabajando con Granusa y al cierre de la primera venta se cumplió con la promesa de una ganancia de peso de no menos 1.400 kg por día. La conversión fue óptima, considerando la categoría de animales que ingresó al feed lot, animales semiterminados. No obstante lograron una buena conversión que fortalece la confianza del trabajo de Granusa con la empresa."

Por su parte, el doctor Enrique Aguilera, profesional de Granusa, destacó el gran desafío impulsado en Jerovia, de demostrar altos rendimientos en ganadería en poca superficie con hacienda en periodo de recría y terminación.

El objetivo con este establecimiento es expandir el núcleo productivo. El desafío ahora es suplementar las estancias de cría y conseguir cortar los ciclos productivos que con una buena estrategia nutricional es mucho más fácil. **CA**

Dr. Enrique Aguilera, profesional de Granusa.





Fotos: Centrea La Rural.

El viernes 13 de agosto se realizó una charla técnica para abordar sobre las alternativas tecnológicas para el Chaco. Fue en el local de la semillera del grupo Lowen, en Filadelfia, inédito emprendimiento en conjunto con el grupo GPSA. El acto contó con participación de autoridades nacionales quienes ponderaron la inversión y la proyección de esta alianza. La ocasión fue propicia igualmente para dar a conocer novedades tecnológicas de otras aliadas a GPSA.

ALIADOS EN EMPRENDIMIENTO SEMILLERO

Alternativas tecnológicas para el Chaco

El evento se desarrolló a la noche en la zona de Friedensfeld, a pocos km del centro de Filadelfia. El grupo Lowen lleva radicado ahí un importante capital para desarrollar, gracias a una iniciativa

con GPSA, la industria semillera, teniendo como respaldo el avance de la frontera agrícola en la región Occidental. El acto arrancó con las palabras de bienvenida de Graciano Pereira, presidente del grupo GPSA, acompañado por Hildor Lowen, su aliado local.

"Sabemos de todos los obstáculos que se nos presentan, pero es justamente nuestro deseo y pasión el desafío. Siempre, en todos los emprendimientos que decidimos llevar adelante, buscamos aliados de altura y calidad que podamos desarrollar un trabajo profesional acorde a lo que es la misión la empresa. Por eso firmamos un pacto con Hildor (Lowen), con quien llevamos, con mucha satisfacción, este trabajo del desarrollo de la producción de semillas en el corazón del Chaco", dijo.



Graciano Pereira, presidente del grupo GPSA, acompañado por Hildor Lowen, su aliado local.

Anticipó que gracias a este espacio y acuerdo se pueden proyectar más eventos y propuestas, que permitan contar con una plataforma para lanzamientos y actividades como días de campo. *“Somos amigos de investigaciones, del trabajo, apasionados por generar recursos humanos que pueda tener sustento para desarrollar y crecer en el país”,* sostuvo, al tiempo de agradecer a las autoridades por el permanente apoyo recibido, que nace de una sintonía en objetivos y sentimientos por crear un país productivo. Posteriormente, Fabián Pereira, director Comercial del grupo GPSA, realizó una presentación como corporación de la implicancia del emprendimiento. *“Es un placer hacer esta presentación desde el corazón del Chaco. Para nosotros es una satisfacción inmensa poder acercarnos a cada uno de los productores que van a mostrar el verdadero potencial de la nueva frontera agrícola del Paraguay”,* sostuvo y recordó que como estrategia se buscó un aliado que conozca la zona. Así empezó a construirse una relación comercial entre ambos grupos: GPSA y Lowen, teniendo como objetivo producir la mayor cantidad de semillas y se constituya en una plataforma para traer herramientas necesarias

para cada uno de los agricultores locales. *“Ahora estamos más cerca para traer las herramientas necesarias para maximizar los resultados en cada uno de los campos chaqueños. Hoy GPSA se convierte en una verdadera fortaleza”,* sostuvo y ponderó su naturaleza de empresa paraguaya.

Con este paso, Fabián Pereira destacó que la compañía pone su esfuerzo para transformar y mostrar la verdadera fortaleza del sector agrícola paraguayo al *“volver a traspasar la nueva frontera agrícola. El Chaco demuestra que no hay frontera para la agricultura y sabemos que el gran desarrollo agrícola y el pilar fundamental que mueve la economía del país es este y por eso apostamos y queremos estar cerca para que cada uno siga produciendo y haciendo que esta tierra cada vez sea más próspera”,* dijo.

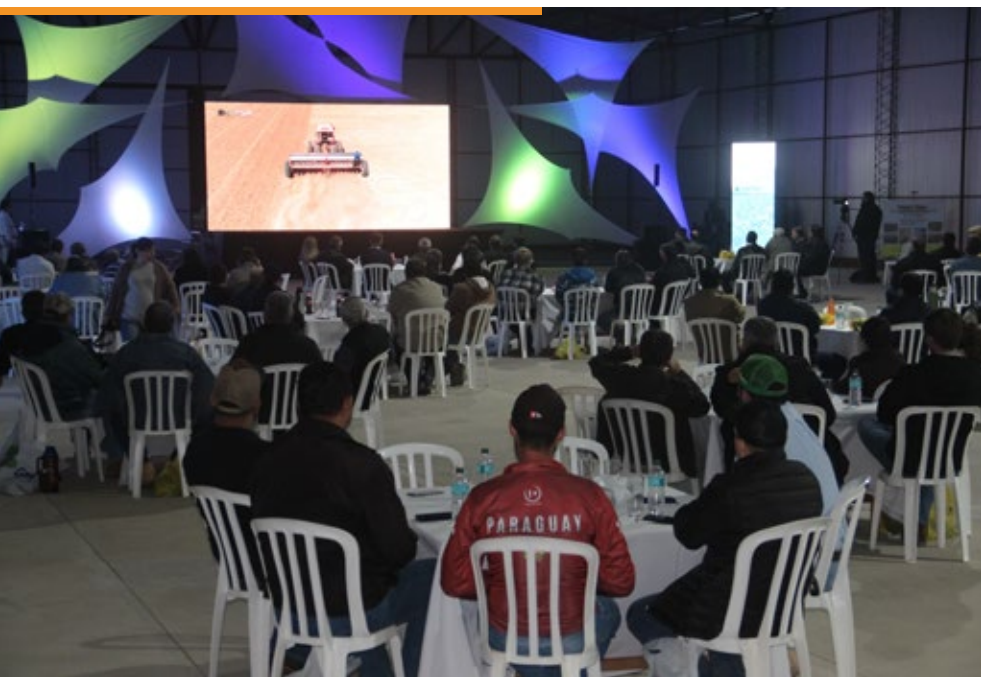
Como grupo, GPSA, prosiguió, está en pleno desarrollo y el desarrollo de simientes en Paraguay obedece a la dinámica inyectada principalmente por diez industrias semilleras, de las cuales, como empresa, *“hoy somos parte de las primeras tres y eso nos pone muy contentos”,* reconoció, además de la importancia de la inversión para liderar la semillería chaqueña. A la función como proveedor de *“herramientas para maximizar rendimientos”* sumó la condición de *“productor agrícola”* de GPSA.

“Conocemos el sector. Estamos metidos en la producción de semillas. Estamos en la producción comercial de arroz y estamos muy metidos en varias ➔

Fabián Pereira, director Comercial del grupo GPSA



Fotos: Gentiliza La Rural.



zonas del país para producir algo que pueda mover y siga estructurando este gran pilar económico que es la agricultura”, indicó. Invitó a los presentes a observar un video institucional que muestra “la verdadera fortaleza de todos nuestros proyectos”, del grupo GPSA. Posteriormente se pasó a las charlas para desarrollar el tema de la ocasión.

LÍNEAS GPSA Y GAMA

El gerente de la región Norte, de GPSA, Rodney Bordaberry, abordó detalles en este sentido. Recordó que como compañía se busca aumentar, año a año el portafolio de propuestas y soluciones. En ese sentido, en la línea GPSA indicó que hace tres años, cuando ingresó a la firma, esta contaba con tres productos propios. “Hoy suma una treintena. Crecemos cada año para satisfacer las necesidades en el campo”, sostuvo. Presentó primeramente productos tradicionales para desecación.

Recordó que son propuestas conocidas en el mercado, tales como BOXER, CLETODIM 240 EC, CAMPERO, PA-

RATECH 24 y PARCERO, abarcando así glifosato, paraquat, glufosinato de amonio y otros.

En herbicidas, existen propuestas más específicas y otras nuevas dentro del portafolio. En pre emergentes, existen sugerencias tanto para gramíneas como para hojas anchas, con Diclosulam y Metolaclor al 96%. Está TOP RICE, un producto exclusivo para arroz, además de la Atrazina, ATRAFULL al 90%, indicada para cultivo de maíz, con una notoria expansión en el Chaco. En insecticidas, expuso sobre control de orugas, las principales plagas encontradas en cultivos chaqueños.

Por ello comentó sobre la opción en mezcla de Benzoato más Lufenuron y Lufenuron puro, al 30%. Adicionó VALYRIA, con lo que se encontró buena respuesta en el control de oruga, en estos momentos, ante las presiones más altas en las parcelas a nivel país, tanto en la Oriental como en la Occidental. “En estancia Amapola usamos bastante y con buenos resultados”, sostuvo. Pasó a abordar fungicidas. En este segmento, destacó dos multisitios protectores: Mancozeb 80% y Clorotalonil 72%.

Entre los productos ya conocidos por tener algunos años en la cartera de GPSA está CENTINELA y otras soluciones sobre todo para las enfermedades de fin de ciclo, entre ellas Cercospora y Corynespora, de gran incidencia en los últimos años

Rodney Bordaberry, gerente de la región Norte, de GPSA.



en parcelas de soja, aunque la sequía igualmente fue determinante estas temporadas. Otra propuesta es la mezcla de Tebuconazole y Difenconazole que, al analizar la relación costo/beneficio, representa una excelente opción en fungicidas, resaltó.

En línea de insecticidas están las sugerencias para el control de chinche, aunque para el caso del Chaco no se registran presiones altas de esta plaga, por lo que representa un costo menos para el agricultor. Con este segmento fueron presentadas las propuestas del portafolio GPSA, para luego pasar a la línea GAMA, especializada en todo lo que sean coadyuvantes, tratamiento de semillas y fertilizantes foliares. *"GAMA es la línea hermana nuestra especializada en nutrición vegetal"*, afirmó.

Para el Chaco las propuestas incluyen tratamiento de gramíneas, para favorecer el enraizado en cultivos como el maíz y otorgar un vigor diferente a las raíces, para facilitar un mejor desarrollo. Citó el TAGGY, para la soja y con resultados más que probados positivamente en la Occidental. *"Impresiona la capacidad que tiene de enraizamiento de las plantas aplicando este producto"*, destacó. Admitió que si bien esta región presenta suelos fértiles, determinados micronutrientes no están presentes.

La propuesta incluye MAGNUM, indicado para aplicación, junto con glifosato. Es desintoxicante del glifosato, lo que permite a la planta reaccionar más rápido. Adicionó el TOP AMINO, *"un producto completo"*, pues incluye de forma completa tanto macro como micronutrientes, así como aminoácidos, hormonas y materia orgánica, un diferencial que prácticamente no se encuentra en otros productos similares, manifestó. Para época de plena floración está BORUSS, igualmente ya probado en el Chaco. La línea de nutrición vegetal incluye además a POTASIUNN, recomendado para el llenado de granos. Es indicado para quienes estén en el segmento de multiplicación de semillas. Igualmente citó a KRON, un producto muy vendido en la región, con un share importante porque baja muy el bien pH para aplicación de glifosato y antiespuma, apuntó al tiempo de anticipar que se está trabajando para desarrollar un secuestrante de cationes, como ayuda extra ante las *"aguas duras"* chaqueñas.

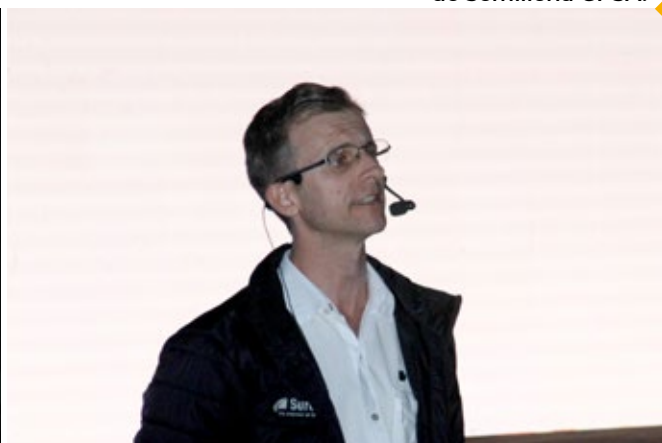


PRODUCCIÓN DE SIMIENTES

A su turno, Paulo Praas, gerente de Semillería GPSA, abordó sobre el desempeño de la industria semillera en la zona. Primeramente presentó un video sobre lo realizado en el parque industrial ubicado en el área de Torín, distrito de J. E. Estigarribia (Caaguazú). Resaltó que el trabajo cuenta con certificación ISO 9001, lo que exige mantener un estricto padrón de calidad. Posteriormente pasó a dar detalles sobre la producción de los materiales de propagación de la compañía.

En total procesaron en el último corte más de 221,6 mil bolsas. De estas, unas 139 mil fueron de soja y 63 mil, trigo. Arroz, en su primer año de multiplicación, llegó a 18,9 mil bolsas. *"Esto es importante para nosotros porque además de aumen-* ➔

Paulo Praas, gerente de Semillería GPSA.



Fotos: Gentiliza La Rural.

tar y crecer, apuntamos a semillas certificadas que no solo aportan al fisco, sino que principalmente aportan a la cadena productiva”, subrayó y complementó en trigo, lideró a nivel de país la producción de simientes, según datos de la industria semillera local.

De igual forma valoró la posibilidad de trabajar con materiales de primera línea como licenciada de obtentoras. Así, destacó la genética Nidera a través de Syngenta; Bayer con Monsoy y GDM con las dos marcas Don Mario y Brasmax. La experiencia de multiplicar semillas en el Chaco también arrojó cifras. Así compartió la producción de 13 mil bolsas con MONSOY 6410 o la de 9,8 mil bolsas de GARRA, entre las de mayor volumen. Otras destacas fueron las NIDERA 6483 y 6601.

A estas se sumaron igualmente las DM 75i75 y 8277. *“Pese a que la sequía afectó la producción de semilla en la zona, llegamos a 38 mil bolsas obtenidas en el Chaco, beneficiadas en la propiedad de don Hildor Lowen y están almacenadas en este local”,* relató. Anticipó que a futuro, además de seguir con las variedades expuestas se está negociando con los obtentores para agregar dos materiales más con buena respuesta en la región: la DM 67i70 y NIDERA 7709.

“Varios productores presentes pidieron por esas variedades para multiplicar. Este sería la paleta de genética que entra en nuestro plan para la próxima campaña. Queremos crecer porque GPSA siempre está desafiando los límites. Nuestro piso mínimo apunta a 70 mil bolsas, pero con Hildor Lowen, con todos los productores de la zona avanzaremos hacia las 100 mil bolsas de semillas de soja. Quizás 150 mil, pero el proyecto es producir 100 mil”, volvió a subrayar.

SANIDAD Y GENÉTICA CON SYNGENTA

Entre los aliados de GPSA igualmente estuvieron representantes de la compañía Syngenta Paraguay. Ysrael Machado, del Departamento de Marketing de Desarrollo Técnico de Mercado, quien abordó sobre soluciones

agroquímicas, con especial énfasis en los productos EDDUS y AMPLIGO. Lo acompañó Ricardo Servín, responsable comercial para la región. Sobre la firma, indicó el liderazgo en innovación y desarrollo de productos para la agricultura.

El foco estuvo en los dos productos mencionados, atendiendo a la adaptación observada para las necesidades de la agricultura chaqueña. De EDDUS indicó que se trata de un herbicida pre emergente lanzado en el país en 2019 y pensado para el difícil control de malezas, sobre todo para el manejo de resistencia, atacando el estado inicial de crecimiento del matorral, retrasar su germinación y evitar la competencia temprana. Es una mezcla de dos principios activos de moléculas desarrolladas por Syngenta.

Estas son S-Metalacloro, concentración al 46% y Fomezafen al 11%. Su acción graminicida permite controlar banco de semillas, complementado con el combate a malezas latifoliadas. *“A diferencia de otras propuestas en el mercado, conseguimos con la mezcla una combinación binaria para el control total de malezas de hojas anchas y finas, más un amplio espectro de control en una gran variedad de matorrales para tener un cultivo limpio, una parcela limpia para iniciar la siembra”,* expuso.

El posicionamiento para EDDUS apunta a una aplicación secuencial más cercana a la siembra. El segundo producto presentado fue el insecticida AMPLIGO, igualmente mezcla dos activos muy potentes Lambda-cialotrina y Clorantraniliprol, lo que ofrece un gran poder de choque, de acción inmediata para el control de orugas. La Lambda-cialotrina es del grupo de piretroides y tiene un efecto directo sobre el sistema nervioso del insecto, generando una sobre excitación.

En tanto, Clorantraniliprol genera una parálisis total del cuerpo. *“Cuando el producto llega a la oruga, deja de alimentarse y, tiempo después, muere*

Ysrael Machado, del Departamento de Marketing de Desarrollo Técnico de Mercado.





Fotos: Gentiliza La Rural.

de inanición. El producto controla un amplio espectro de orugas, en especial del grupo de *Spodopteras*, las cortadoras, las que más causan daño”, enfatizó. La propuesta a su vez está asociada a la tecnología ZEON, patentada por Syngenta, al innovar la formulación con una mezcla de suspensión concentrada con microcápsulas en suspensión. Estas cápsulas microscópicas, de entre 3 y 5 micras, dan estabilidad en el caldo de aplicación, con un efecto residual mayor, pues las pequeñas permiten mantener el principio activo por más tiempo y a medida que pasan los días, el producto se libera y controla la plaga. Si bien no se debe descuidar el monitoreo de parcelas, en el esquema de posicionamiento del producto, se sugiere realizar una aplicación de AMPLIGO de manera preventiva, pensando en orugas que se están iniciando.

La presentación de genética de Syngenta corrió por cuenta de Rodney Bordaberry. Presentó el portafolio NK, en híbridos de maíces, que la compañía propone para Paraguay, bajo representación de GPSA. Dentro de las propuestas en biotecnología, se habló sobre VIPTERA, “la única que tiene verdadero control sobre todo en el complejo oruga, que son plagas principales en el cultivo de maíz”, explicó. Otros pilares de esta tecnología son su alto techo de productividad y su eficiencia operativa.

“El portafolio de NK Syngenta es muy amplio pero, para el Chaco, posicionamos tres híbridos: el SUPREMO VIPTERA 3, da enorme resultados en la zona, por sobre todo por productividad; el STATUS VIPTERA 3 es muy estable, por lo cual tiene un fuerte mercado ganado localmente; y el FERROZ VIPTERA 3 posiblemente es de mayor futuro para la región. Este es para inversión media y de doble propósito. Tanto el objetivo de granos como para utilizarlo como alimento de animales”, subrayó.

Del SUPREMO VIPTERA 3 expuso que para siembras en enero se recomiendan de 55 mil a 60 mil semillas. Si se pasa a febrero, baja al rango de 52 a 55 mil. Algunas ventajas, el altísimo potencial productivo que tiene comprobado y excelente estabilidad productiva. Es muy estable y bajo factor de reproducción de nematodo. No es susceptible a virosis y Mollicutes, cuyo vector, la “cigarrita”, tuvo gran incidencia en varios cultivos. Este híbrido presenta tolerancia alta al complejo Mollicute, dijo. Además, presenta excelente calidad de granos, tallo y raíz. Siendo la del tallo una de las principales virtudes, expuso. Reiteró igualmente que la tecnología VIPTERA 3 igualmente permite controlar malezas tanto con glifosato como con glufosinato de amonio. Del FERROZ VIPTERA 3 indicó que se recomiendan 55 mil semillas para enero o de 50 mil semillas para febrero e incluso, si es fines de febrero, bajar a 45 mil semillas. Es una planta exuberante, con hojas anchas, indicado para ensilados. Si se eleva la población, se corre el riesgo de perjuicio de tener plantas pequeñas sin expresar el potencial. Entre las ventajas, está el alto potencial de productividad, por ➔

ello tiene buena consideración en su segmento. Para las expectativas del Chaco posee varias ventajas, además de un excelente costo/beneficio porque la semilla en promedio, aproximadamente 20% más barata que las semillas de punta y entregan un resultado similar a lo que entrega un híbrido de punta.

Igualmente presenta bajo factor de reproducción de nematodo y, si bien es muy tolerante a la “cigarrita”, no se debe dejar de realizar controles en parcela, recalcó. Tanto SUPREMO como FERROZ llegan a cosecha con tallo verde, lo que permite cargar granos hasta el último momento de la cosecha y proporciona mucha sanidad, al ofrecer una estructura que sin facilidad en el quiebre del tallo, lo que lo diferencia de otros híbridos que adolecen de esta situación en la última etapa reproductiva, concluyó.

PROPUESTAS DE BASF

Francisco Centurión, DTM BASF para la región Norte y el Chaco, siguió con las presentaciones. Tuvo a su cargo presentar dos propuestas de la compañía: ACRONIS TOP y VAULT HP. Recordó que la firma tiene como mayor desafío poder asistir a más de 9 mil millones de personas para el 2050, lo que se puede concretar mediante la asistencia de productos que generen mayor productividad, de calidad y, por sobre todas las cosas, sustentable al ambiente.

Resaltó que BASF Paraguay tiene un portfolio bastante amplio compuesto por variadas líneas de productos como herbicidas, fungicidas, tratamientos de semillas e insecticidas. Dentro de estos segmentos, presentó dos productos del segmento de tratamiento de semillas. Del ACRONIS TOP indicó que está compuesto por el insecticida Fipronil, al 25%, y dos fungicidas. Pyraclostrobin, al 2,5%, más Metiltiofanato, al 22%, una propuesta Premium y de amplio espectro de control, dijo.

La presentación es en caja de diez bidones de un litro y se puede emplear tanto en cultivo de soja como de maíz

Francisco Centurión, DTM BASF para la región Norte y el Chaco.



y de otros. Posee la tecnología Ag-Celence, con el ingrediente activo F500, que favorece el aumento de rendimientos y calidad en cosechas, dado que le proporciona a los cultivos protección y sanidad. En soja, la dosis es 200 cc/100 kg de semilla o 2 ml/kg de semilla; para algodón, de 400 a 500 cc; y para maíz, de 300 a 400 cc, siempre por cada 100 kg de semilla.

Del VAULT HP destacó que se trata de un inoculante de última generación con altísima concentración que permite trabajar con una dosis ultra baja. Viene con un protector bioestimulante que promueve la nodulación. La presentación en una caja es de dos vejigas de inoculante de 750 ml y dos vejigas del protector bioestimulante de 580 ml. Se ofrece un pack de tratamiento de semillas para 2000 kg o 40 dosis de 50 kg cada una. Como diferencial, ofrecen vejigas microperforadas para mejor respiración.

Está compuesto por inoculantes líquidos a base de *Bradyrhizobium*, con una altísima concentración de 1×10^{10} unidad formada de colonia, lo que le permite trabajar con una dosis muy baja. El protector empleado es el EXTENSION GE, con nutrientes, vitaminas e hidratos de carbono como también uno de los diferenciales, que es la tecnología de señales, que promueve la comunicación entre la raíz y la bacteria para que una mayor cantidad de pelos pueda tener nodulación.

Permite la fijación biológica de Nitrógeno en soja que combina la acción de productos biopotenciadores que estimulan el crecimiento y prologan supervivencia de la bacteria. La dosis sería 37,5 ml/50 kg de semillas, mientras que para la del protector se recomienda 29 ml/50 kg de semilla, en torno a 133 ml de producto por cada 100 kg de semilla. “Da una ventaja de trabajar más de una dosis por ha que hoy es tendencia”, expuso. Compartió igualmente un trabajo con un pack de tratamiento, desarrollado en conjunto con la Cooperativa Chortitzer Ltda.



NANOTECNOLOGÍA APLICADA A LA PRODUCCIÓN

Cerrando la parte de presentaciones, Julio Codas y Carlos Colina, de la firma Red Surcos, ofrecieron igualmente otras tecnologías y sugerencias a los productores chaqueños. El primero recordó que la empresa es de origen argentino con más de 47 años en el mercado y que llegó a Paraguay hace cinco años. Su facturación ronda de 155 a 160 millones de dólares y la intención como grupo es seguir creciendo en Latinoamérica.

Colina, jefe de Producción de Red Surcos, enfatizó que el aporte al campo es pasa por una nueva formulación en fitosanitarios. *“Ofrecemos la nanotecnología aplicada a fitosanitarios que esta empresa líder ofrece al mercado. Hablamos de más eficiencia, de alta compatibilidad con otros productos y el menor impacto ambiental. Para tener una idea, en un caldo, una gota de concentración de activos lleva 1.200 millones de partículas, mientras que en una convencional es de 36 mil partículas”,* explicó.

Con esto se consiguió mejorar la cobertura en parcelas, se ganó en eficiencia del activo y se trabaja con menor porcentaje de activo que repercute fuertemente en el cuidado del ambiente, sin comprometer la eficiencia de herbicidas, fungicidas o insecticidas, añadió. Los productos detallados en la ocasión fueron DEDALO ELITE y GRAMINI ELITE. *“No vamos a tener problemas de corte en el caldo y nos permite una aplicación homogénea, más el control eficaz”,* subrayó.

De DEDALO ELITE se resaltó igualmente que permite tener aplicaciones cercanas a las siembra, es compatible con el glifosato y con otras formulaciones. El GRAMINI ELITE cuenta con una formulación igualmente nanotecnológica y es una opción excelente para gramíneas y ciperáceas. Como diferencial ofrece el aceite incorporado, dijo Colina. Codas resaltó que la empresa en el país empezó un camino de desarrollo y cuenta con productos

innovadores para llevar a resultados deseados.

Destacó la alianza con GPSA y del trabajo iniciado con el cultivo de arroz, aprovechando la experiencia que cuenta el grupo Pereira. Compartió datos de aplicaciones sobre algodón y otros aspectos. *“Estoy seguro que con GPSA vamos a tener un buen crecimiento en Paraguay y el año que viene vamos a traer 20 productos más con nanotecnología”,* sostuvo e invitó a las autoridades presentes a aprovechar la tecnología para desarrollar programas productivos fuertes en el campo.

EL GRAN SEMILLERO

La voz del Gobierno durante el año la llevó el Ministerio de Agricultura y Ganadería (MAG). Su titular, Moisés Santiago Bertoni, tuvo algunos minutos para intervenir y resaltar lo observado en la ocasión. *“Ni el pensamiento más optimista podría creer que íbamos a encontrar una industria con este tamaño, con este volumen en el Chaco. Me jacto de conocer y venir seguido al Chaco, pero no tenía la menor idea de un emprendimiento y felicito al grupo por el esfuerzo”,* admitió. Arenglón seguido resaltó que la agricultura chaqueña no es una cuestión lejana y futura, sino una realidad y que sí tiene un potencial de crecimiento hasta constituirse en un gran semillero. *“No podemos iniciar ningún proceso agrícola sin empresas semilleras robustas que ofrezcan tecnología, sanidad, genética adecuada para cada especie o condición de trabajo que el productor requiera”,* resaltó y reiteró el asombro de ver una región con un crecimiento exponencial.

“Probablemente (el Chaco) va a ser una región productora de grano, también de semillas, para esta y otras regiones. Incluso para el exterior, porque en el Chaco se dan condiciones para buena calidad de semillas”, destacó y recordó que desde el Gobierno se vienen realizando inversiones importantes para la Occidental, en carreteras, en energía eléctrica y otras mejoras. *“El Chaco va a ser el gran semillero, el gran productor, el gran granero de la región”,* concluyó. **CA**



Boquilla de pulverización: una pequeña pieza que marca la gran diferencia en la producción agrícola

Cada vez más tecnológicas y precisas, las boquillas de pulverización mejoran la calidad y la eficiencia de la aplicación de insumos.

En cada cosecha es posible observar que el aumento de la producción agrícola es el resultado del crecimiento de las áreas cultivadas y, principalmente, de un aumento constante de la productividad en todos los tipos de producciones, desde bosques plantados, cereales, frutas, ganadería hasta bioenergía. Considerando que la expansión de las zonas cultivables está cada vez más limitada y sabiendo que la proyección en escala global para la producción de alimentos es de por lo menos duplicarla hasta el año de 2050, la utilización de la tecnología y el uso racional de los recursos, serán factores primordiales que permitirán aumentar la productividad para satisfacer esta demanda. En resumen, el plan es producir más alimento en un mismo pedazo de tierra, utilizando menos recursos.

Desafiante, pero no imposible. Las empresas públicas y privadas buscan soluciones para hacer que el negocio agrícola sea cada vez más productivo y al mismo tiempo, sostenible.

Una de estas soluciones está en el desarrollo de **boquillas de pulverización** cada vez más precisas. Las boquillas son pequeñas piezas que se acoplan a los pulverizadores y que marcan una gran diferencia en el control fitosanitario. Según Organización de las Naciones Unidas para la Agricultura y la Alimentación



(FAO) las plagas y enfermedades, si no se controlan, pueden afectar la producción agrícola con pérdidas de alrededor de un 40%.

Para evitar todo este desperdicio, la pulverización tiene un papel fundamental en el día a día de un agricultor, que puede elegir entre diferentes métodos y procesos, como productos químicos y biológicos e incluso fertilizantes líquidos, en el caso de nutrición de la planta y un factor clave es la elección del tipo de boquillas a utilizar.

LA IMPORTANCIA DE LAS BOQUILLAS DE PULVERIZACIÓN

Para permitir una pulverización más eficiente y segura, la correcta aplicación de los productos exige una gran eficacia de los pulverizadores y de las técnicas de aplicación junto con las tecnologías y procesos cada vez más avanzados.

Según Daniel Petreli, ingeniero agrónomo y especialista en tecnologías de aplicación de **Jacto**, empresa de máquinas agrícolas que tiene entre sus especialidades la pulverización, la boquilla es responsable de gran parte de los resultados obtenidos en la distribución correcta de los productos fitosanitarios en el objetivo.

"Este control contribuye para tener un cultivo más sano y rentable para el productor, porque una planta sana expresa su potencial genético y produce mejor. Así, podemos decir que las boquillas tienen un papel fundamental en lo que res-

pecta a evitar pérdidas y desperdicios", explica.

En la pulverización todo debe estar debidamente regulado y los principales ajustes serían referentes al producto que se utilizará, la velocidad del pulverizador, la tasa de aplicación y el tamaño de la gota.

El tamaño de las gotas es determinado por la selección de la boquilla de pulverización, aspecto este que genera muchos de los problemas de aplicación debido a la gran diversidad de modelos disponibles.

Hay boquillas, por ejemplo, que producen gotas finas que permiten una mayor cobertura y una mejor penetración en el objetivo. Por otro lado, si hay un aumento de temperatura y en caso de viento, su rendimiento disminuye y ellas quedan más susceptibles a pérdidas por deriva y evaporación. Es decir, la elección del tamaño de la gota generada por la boquilla dependerá del tipo de cultivo, del tipo de plaga y de dónde se encuentra, del modo de acción de los productos fitosanitarios, de las condiciones de temperatura, de humedad e incluso de la velocidad del viento, ya que las gotas deben ir al encuentro de las plantas objetivo y no dispersarse en el aire.

Sin embargo, elegir las boquillas de pulverización adecuadas es solo una parte del proceso. Otra parte es la inspección periódica de estas piezas, ya que, dependiendo de su estado de conservación, los agroquímicos podrán aplicarse en exceso. Siempre deben permanecer en el rango correcto de aplicación de acuerdo con su calibre. **CA**





ProSoil innova con los biológicos en los cultivos

ProSoil es una empresa que representa y distribuye productos biológicos en el país. Instalada en Bella Vista, Itapúa cuenta con alianza con renombradas empresas, entre ellas Nitrap de Argentina y Fertilis de España, con las que ofrece productos compatibles y efectivos a sus clientes. Además fabrica los tanques aplicadores de fertilizantes en surco de la marca Eficaz.

El Ing. Agr. Antonio Riveros, gerente comercial de ProSoil, comentó a Campo Agropecuario, que ProSoil está en el mercado desde el 2016, trabaja con productos específicos para dar respuesta a cada inconveniente que se presenta en la parcela del agricultor. *“De acuerdo al cultivo aplicamos la tecnología de coinoculación con nematocida, biofungicidas, hongos y una línea de nutrición que es compatible 100% con los insumos biológicos”,* dijo.

La coinoculación y la asociación de hongos o bacterias benéficas son una solución sostenible para los problemas que se presentan hoy en día como las enfermedades de suelo. Permite el mejor aprovechamiento de los nutrientes y fortalece a la planta para enfrentar situaciones climáticas adversas. Consiste en la mezcla de dos tipos de bacterias, el *Azospirillum* y *Bradyrhizobium*,

en diferentes dosis, con lo cual los resultados en el aprovechamiento de la bacteria son más eficaces. Se realiza en el surco, se asocia además con un cobalto molibdeno específico para las bacterias que son compatibles 100%. También son asociados con otros hongos como *trichoderma*, nematocidas y biofungicidas.

RESULTADOS

Mencionó que la coinoculación ya demostró resultados muy satisfactorios en diferentes regiones agrícolas del país, permiten el incremento de la producción entre 12 y 16%. ProSoil realiza el acompañamiento con personal calificado y recopila datos de cada región para evaluar los resultados. Para la presente campaña de soja que se inicia, ProSoil dispone de nuevos productos. Estos además de aplicarse en soja pueden ser utilizados en cultivos de maíz, trigo y otros cultivos.

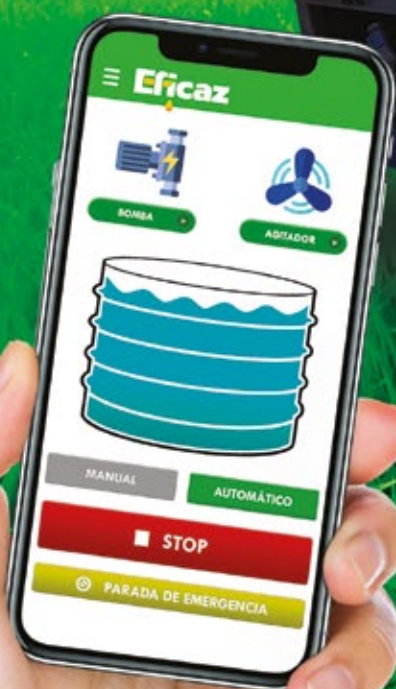
EFICAZ

ProSoil también fabrica y comercializa los tanques de inoculación bajo la marca Eficaz. La empresa tiene su planta en Itapúa, se encarga de la instalación a la plantadora y del entrenamiento del operario. Actualmente cuenta con opciones de 350, 720, y 1.400 litros. **CA**



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

Eficaz



Un producto
exclusivo de


ProSoil

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

www.prosoil.com.py



Canola, expectativa elevada

La canola, uno de los cultivos de invierno que genera buenas expectativas en la presente campaña, captó el interés de los agricultores por ser uno de los cultivos más rentables de la temporada. En la presente zafra la demanda por el material genético fue insatisfecha. El éxito del cultivo depende de los cuidados técnicos y el clima.

Entre los materiales genéticos de canola mejores adaptados y más investigados en el país se destacan los híbridos de Advanta y Nuseed. El Ing. Agr. Nilson Osterlein, responsable técnico de la empresa CW Trading S.A., mencionó que el área de siembra estimada de este cultivo en el país está entre 50.000 y 60.000 hectáreas. Las zonas de producción están distribuidas desde el sur de San Pedro hasta Itapúa, pasando por los departamentos de Caaguazú y Caazapá. *"Este año aumentó el interés por la producción de canola, por lo que no se pudo satisfacer la demanda por material genético para poder cubrir toda el área deseada. Esto se debió a que el productor no supo organizar sus pedidos de semillas a tiempo"* dijo. La canola es uno de los cultivos agrícolas que demanda mayor conocimiento técnico. El Ing. Osterlein recomienda que se realice un segui-

miento del cultivo para llegar a obtener un promedio de aproximadamente 2.500 a 3.000 kg/ha, el cual significa un buen retorno financiero para el productor.

Los cuidados para este cultivo arrancan con la época de siembra ideal, la cual se realiza en el mes abril, pudiendo realizarse también de forma escalonada hasta finales de mayo. Es importante la utilización de semillas certificadas de calidad, esto asegura una buena germinación. Con la fertilización adecuada y la correcta siembra se podrá tener un alto potencial del cultivo. Dependiendo del año puede haber ataques de plagas, tanto de orugas como hongos, los mismos se pueden controlar con un manejo adecuado, para ello es importante un monitoreo constante, y si hay una gran incidencia, se debe controlar por medio del método químico o a través del método orgánico, por medio de la bacteria *Bacillus thuringiensis*. Uno de los criterios esenciales a la hora de utilizar insecticidas, es que se debe optar por aquellos de franja verde (Inhibidores de quitina), es decir insecticidas que no sean perjudiciales para los insectos benéficos, pero que sí puedan combatir el ataque de orugas.

En la etapa final de la floración se ven las silicuas bien formadas, distribuidas en diferentes rosetas, dependiendo de las temperaturas, si no son muy elevadas, las silicuas de la parte apical se van a cargar correctamente, y aumenta la producción, si sucede lo contrario, un periodo caluroso y seco, las silicuas se ven afectadas y la producción, por ende, disminuye. La época de cosecha de la canola, va desde finales de agosto hasta el mes de octubre.

Para la cosecha también existen técnicas adecuadas que permiten reducir las pérdidas de los granos, que son altamente dehiscentes.

Una de las recomendaciones que recalcó el profesional es la rotación de cultivos, ya que por medio de esto se reducen los riesgos que se pueden dar por factores adversos. La canola es una opción ideal para ese objetivo que manejado con los criterios técnicos ideales permite altos rendimientos y un retorno económico favorable.

El profesional mencionó que en la presente campaña las parcelas de canola fueron las menos afectadas por las heladas. Las primeras parcelas cosechadas están dando bue-



Ing. Agr. Nilson Osterlein, responsable técnico de la empresa CW Trading S.A.

nos rendimientos, unos 2.000 kilogramos por hectárea. La empresa CW Trading S.A., especialista en canola, nació en el 2008 con el objetivo de ofrecer soluciones de cultivos diferenciados de alto desempeño. Enfocados en todas las etapas de producción del cultivo, desde la investigación y adaptación de los híbridos a nuestro país, distribución de semillas, asistencia técnica hasta la compra y exportación de la producción a los principales mercados del mundo. **CA**





SOJA

Estados Unidos con menos rindes

CAMPAÑA 2020/2021

En su informe mensual de agosto, el USDA estimó las existencias mundiales de soja en 92,82 millones de toneladas, frente a los 91,49 millones de julio y los 91,04 millones previstos por los privados.

CAMPAÑA 2021/2022

Para la nueva campaña el USDA proyectó la producción global de soja en 383,63 millones de toneladas, por debajo de los 385,22 millones estimados en julio. Las existencias finales fueron calculadas en 96,15 millones de toneladas, por encima de los 94,49 millones del mes pasado y de los 94,65 millones previstos por los privados. Para Estados Unidos redujo de 34,16 a 33,63 quintales por hectá-

rea la estimación para el rinde promedio nacional, considerando los datos técnicos sobre el estado de los cultivos y de imágenes satelitales. Por esta caída de la expectativa de rendimientos, el volumen de la cosecha fue proyectado en 118,08 millones de toneladas, contra los 119,88 millones del mes pasado. Para Brasil, el USDA mantuvo sin cambios sus previsiones, con una cosecha de 144 millones de toneladas y con exportaciones por 93 millones. Lo mismo sucedió con las cifras previstas para la Argentina, con una producción de 52 millones de toneladas y con ventas externas de poroto por 6,35 millones. Las importaciones de China fueron reducidas de 102 a 101 millones de toneladas.



MAÍZ

Merma expectativa de cosecha

CAMPAÑA 2020/2021

El USDA estimó la reserva global de maíz de la campaña 2020/2021 en 280,75 millones de toneladas, frente a los 279,89 millones del reporte de julio y a los 278,70 millones esperados por los privados.

CAMPAÑA 2021/2022

El USDA proyectó la producción mundial de maíz en la nueva campaña en 1186,12 millones de toneladas, por debajo de los 1194,80 millones del reporte de julio. Las existencias finales fueron calculadas en 284,63 millones de toneladas, debajo de los 291,18 millones del mes pasado.

Para la nueva campaña de maíz de Estados Unidos, el USDA estimó menor rendimiento, unos 109,59 quintales por hectárea frente a 112,66 quintales previsto el mes anterior, fundamentalmente por el déficit de humedad que aún sigue vigente en el oeste y el norte del Medio

Cotizaciones en Chicago (31-08-21)

Fuente: CBOT.

Soja

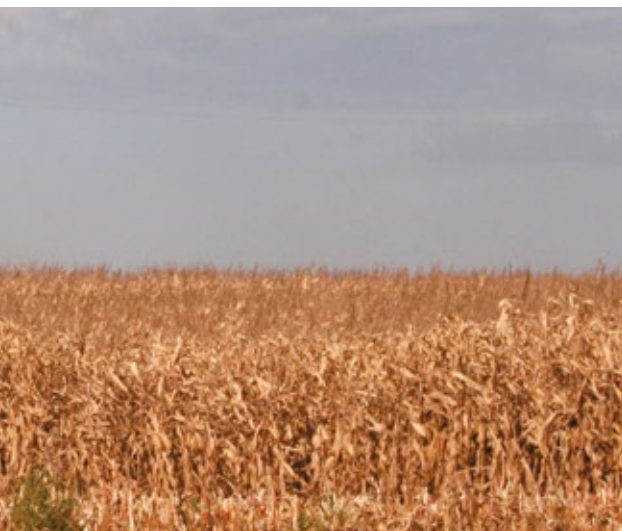
Mes	US\$/Ton
Nov-21	475
Ene-22	478
Mar-22	470

Maíz

Mes	US\$/Ton
Dic-21	210
Mar-22	213
May-22	215

Trigo

Mes	US\$/Ton
Dic-21	265
Mar-22	270
May-22	272



TRIGO

Menos producción y baja reserva

Oeste y en el este del centro-norte de las Grandes Planicies.

Asimismo el organismo redujo el uso forrajero de 145,42 a 142,88 millones de toneladas y el uso total, de 313,45 a 311,16 millones, sin modificar el volumen destinado a la industria del etanol, de 132,09 millones. Las exportaciones fueron recortadas de 63,50 a 60,96 millones de toneladas. Con todos estos ajustes, el USDA estimó las existencias finales en 31,56 millones de toneladas, por debajo de los 36,37 millones del reporte de julio y de los 32,90 millones calculados por los privados.

Para Brasil, el USDA mantuvo su previsión de cosecha de maíz en 118 millones de toneladas y las exportaciones en 43 millones. Para la Argentina mantuvo sus previsiones de producción en 51 millones de toneladas y 36 millones para las ventas externas. La producción de Ucrania fue elevada de 37,50 a 39 millones de toneladas y sus exportaciones, de 30,50 a 32 millones de toneladas. Las importaciones chinas de maíz fueron mantenidas en 26 millones de toneladas.

CAMPAÑA 2021/2022

El USDA proyectó la cosecha mundial de trigo en 776,91 millones de toneladas, por debajo de los 792,40 millones del informe de julio. Las existencias finales fueron calculadas en 279,06 millones de toneladas, también abajo de los 291,68 millones del mes pasado.

La producción estadounidense de trigo fue recortada por el USDA de 47,52 a 46,18 millones de toneladas, como consecuencia del ajuste del rinde promedio, de 30,80 a 29,93 quintales por hectárea.

Asimismo, el organismo oficial estadounidense ajustó la cosecha de Rusia de 85 a 72,50 millones de toneladas y sus exportaciones, de 40 a 35 millones.

Para Canadá, el volumen de la cosecha fue reducido de 31,50 a 24 millones de toneladas y la expectativa

de las ventas externas, de 23 a 17,50 millones.

La producción de Ucrania fue elevada de 30 a 33 millones de toneladas y sus exportaciones, de 21 a 23,50 millones.

Para la Unión Europea la producción fue elevada de 138,20 a 138,60 millones de toneladas, mientras que sus ventas externas fueron incrementadas de 34 a 35 millones.

Para el hemisferio Sur, la cosecha de Australia fue elevada de 28,50 a 30 millones de toneladas y sus exportaciones, de 20,50 a 22 millones.

Asimismo, la producción de la Argentina fue sostenida en 20,50 millones de toneladas y las exportaciones, en 13,50 millones.

Para Brasil la producción fue elevada de 6,90 a 7,70 millones de toneladas.

Máquinas vendidas Hasta Agosto-2021

Tractores

John Deere	577
Massey Ferguson	226
New Holland	145
Valtra	139
Case	95
LS	52
Lovol	20
Yto	14
Total	1288



Fuente: Cadam.

Cosechadoras

John Deere	89
New Holland	85
Case	36
Massey Ferguson	18
CLAAS	13
Total	241



Fuente: Cadam.

Pulverizadores

Jacto	27
John Deere	22
New Holland	6
Kuhn	6
Massey Ferguson	5
Case	3
Total	69



Fuente: Cadam.

Máquinas: agosto productivo

La comercialización de maquinarias agrícolas tuvo un buen agosto, principalmente los tractores que lograron unas 206 unidades vendidas, el mes más productivo de este ejercicio. Hasta el octavo mes de este año se vendieron 1.288 unidades, según los datos Cámara de Automotores y Maquinarias (Cadam).

Las ventas de cosechadoras también avanzan, hasta fines de agosto se comercializaron 241 unidades.

Los pulverizadores, otro segmento de maquinarias, cuyas estadísticas de venta da a conocer Cadam, no quedaron atrás, ya que al cierre del mes de agosto se lograron vender 69 unidades. La preferencia por las marcas, en tractores, John Deere lidera el mercado con el 45% de las ventas. El segundo lugar mantiene Massey Ferguson

con el 18% de las preferencias y el tercer puesto está New Holland con el 12% de las ventas.

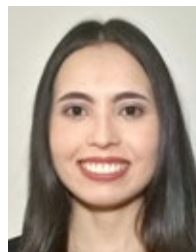
En cosechadoras John Deere encabeza las preferencias con el 37% del mercado, le sigue New Holland con un estrecho margen con el 35% del mercado y Case IH mantiene el tercer puesto con el 15% de las ventas.

En pulverizadoras, Jacto pasa al frente con el 39% del mercado, se queda en segundo lugar John Deere con el 32% de las ventas y comparten el tercer puesto las marcas New Holland y Kuhn con el 9% del mercado cada una.

El dinamismo en este sector es alentador, la demanda en algunos casos está superando a la oferta, principalmente por la escasa disponibilidad de las maquinarias como consecuencia de la pandemia.



El monitoreo es una herramienta clave que sirve para apoyar el diagnóstico y para tomar la decisión de realizar determinado manejo. Foto: Guillermo Andrés Enciso Maldonado.



Ing. Agr. Gabriela Giuliana Caballero Mairesse

Clínica Vegetal – Universidad San Carlos, Asunción, Paraguay
(clinicavegetal@usc.edu.py)



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

Clínica Vegetal – Universidad San Carlos, Asunción, Paraguay
Centro de Desarrollo e Innovación Tecnológica, Itapúa, Paraguay.
(gui77eenciso@gmail.com)



Dr. Horacio Daniel Lopez-Nicora

Clínica Vegetal – Universidad San Carlos, Asunción, Paraguay
Department of Plant Pathology, The Ohio State University, Columbus, OH, USA.
(lopez-nicora@usc.edu.py)

Importancia del diagnóstico de enfermedades de las plantas

Desde tiempos bíblicos hasta la actualidad, las enfermedades de los cultivos se han manifestado con distintas intensidades, provocando grandes pérdidas de cosecha, migraciones, hambrunas hasta cambio de costumbres. Por ejemplo, entre 1845 y 1846, los cultivos de papa de toda Irlanda fueron devastados por el infame pseudohongo *Phytophthora infestans*, provocando la hambruna irlandesa, donde murieron más de un millón de irlandeses y otro millón y medio tuvo que migrar a América. Así también, los ingleses reemplazaron el café por el té, debido a que sus cultivos de café fueron perjudicados por el hongo *Hemileia vastatrix*, causante de roya. En Paraguay, la agricultura es uno de los pilares más importantes de la economía, ya que aporta más del 30% al producto interno bruto. Dependemos de diversos cultivos como la soja, el trigo, el maíz y hortalizas. Estos cultivos agrícolas están constantemente predispuestos a ser afectados por enfermedades causadas por diversos agentes patógenos como bacterias, hongos, virus, nematodos, entre otros, reduciendo el potencial de rendimiento. Todo esto, al mismo tiempo depende de que las condiciones

ambientales sean favorables para la infección, de que el hospedero sea susceptible y del patógeno virulento. Cuando trabajamos en la producción de plantas, a diario nos encontramos con una diversidad de sintomatologías en nuestras plantas como manchas amarronadas, puntos oscuros, presencia de polvo blanco o de color amarillo, entre otras, las cuales pueden parecer inofensivas si bien, a medida que pasa el tiempo avanzan rápidamente llegando al punto de destruir los cultivos. Los daños citados anteriormente no se limitan a los cultivos extensivos e intensivos, si no que están presentes a cada paso que damos, en el árbol de limón de la vereda del vecino, en las rosas del jardín, en el cocotero de la esquina, es decir, estamos rodeados de enfermedades en nuestras plantas y la mayoría de las veces no dimensionamos lo perjudiciales que podrían llegar a ser. Estas enfermedades tienen un reflejo aún más impactante en términos alimenticios, pues el fin último de la agricultura es alimentar al mundo, en el que tenemos una población que aumenta año tras año, exigiendo alta calidad de los productos y que el mercado sea lo suficientemente eficiente para abastecer las diferentes necesidades de

los consumidores. La FAO estima que alrededor 40 % de los alimentos se pierden a causa de enfermedades en las plantas, por lo que lo restante, que no se pierde, resulta del esfuerzo continuo de millones de agricultores y profesionales en el campo y fuera de él, en los laboratorios. Hasta aquí hablamos del impacto de las enfermedades, pero ¿cómo las manejamos y prevenimos?

Cuando nos deparamos con algún síntoma en las hojas, tallos, frutos, etc., nos preguntamos cual sería la causa y cómo solucionarlo, y lo que necesitamos son respuestas claras y precisas, por lo que urge recibir un diagnóstico confiable, pues dependemos de estos resultados para resolver nuestro problema. Para ello, debemos recurrir a laboratorios de diagnóstico en clínicas vegetales, donde se busca arduamente brindar respuestas y soluciones concretas para manejar enfermedades es el foco principal. En estos laboratorios, una vez recibida la muestra de estructuras vegetales, la misma pasa por una serie de procesos y análisis, como la observación de los síntomas bajo el estereoscopio, la observación de las estructuras reproductivas de un hongo, por ejemplo, bajo el microscopio y su posterior cultivo en condiciones *in vitro*. Por otro lado, mediante muestras de suelo se pueden extraer nematodos, los cuales son parásitos de las plantas y así, pueden ser cuantificados e identificados bajo el microscopio.

La minuciosidad en el trabajo dentro de las clínicas vegetales en el diagnóstico apoyada en técnicas actuales y basadas en la investigación, proporcionan al productor la oportunidad de saber la condición fitosanitaria de su cultivo y de esta manera, tomar las mejores decisiones para manejar a la enfermedad.

Otra medida que apoya directamente al diagnóstico es el monitoreo. En esta técnica se debe recorrer constantemente las parcelas, durante todas las etapas del cultivo, haciendo observaciones detalladas en búsqueda de síntomas. La misma permite que el productor esté aún más interiorizado de lo que ocurre en su producción, debiendo realizarse incluso si no hay rastros de posibles enfermedades. En el caso contrario, podrá acompañar

La roya del cafeto fue la causa de que los ingleses pasen de ser bebedores de café a bebedores de te.
Foto: Guillermo Andrés Enciso Maldonado.



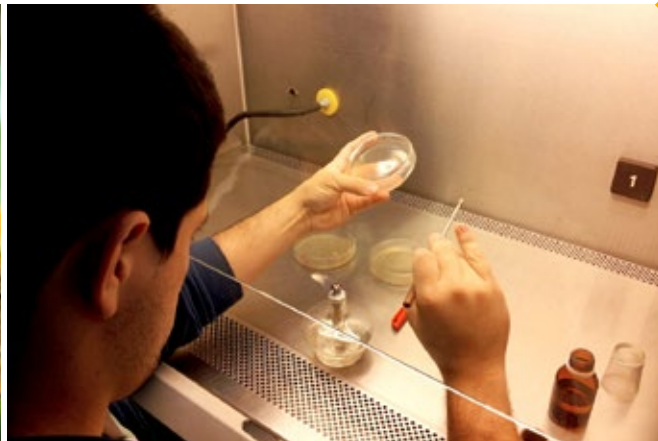
Mancha de *Alternaria solani* en especie de papa silvestre. La *Alternaria* causa tizón foliar. Foto: Guillermo Andrés Enciso Maldonado.

la forma en la que evoluciona el ciclo de la enfermedad diagnosticada y luego de aplicar las medidas de manejo, podrá hacer un seguimiento de este proceso.

Una aliada bastante importante y que a la cual nos adaptamos casi sin darnos cuenta, es la tecnología. Sus contribuciones en la agilidad del mantenimiento de las parcelas van desde el uso de la biotecnología, la agricultura de precisión, a las máquinas e implementos agrícolas. Adicionalmente, los monitoreos para la obtención de imágenes satelitales mediante el uso de drones, colaboran cada vez más en el diagnóstico, pues a través de estas imágenes podemos observar nítidamente la diversidad que presenta una parcela, por ejemplo, observando zonas con una menor cantidad de follaje en comparación a otras aparentemente en buen estado, lo que nos indica que puede haber la presencia de algún patógeno que está causando daños al cultivo.

Las pérdidas en productividad a causa de enfermedades, pueden ser devastadoras, afectando a un sinnúmero de personas involucradas en los varios sectores de la producción agrícola, pero debemos considerar que existen diferentes herramientas eficaces y laboratorios que cooperan para llegar a un diagnóstico de enfermedades cada vez más acertado y gracias a eso se pueden seleccionar las mejores medidas en el menor tiempo y costo posible. **CA**

En las clínicas vegetales se busca realizar un diagnóstico preciso para la identificación de agentes causales de enfermedades de plantas y ofrecer una respuesta pronta para la solución de la problemática. Foto: Guillermo Andrés Enciso Maldonado.





Por la Ing. Agr. Liz Otazu

Especialista en floricultura DEAG- MAG

Fertilización en orquídeas

Todos los vegetales requieren de diferentes elementos para su nutrición que garanticen su desarrollo adecuado. Las orquídeas no son diferentes, necesitan de una correcta fertilización para lograr la producción deseada.

Para realizar esta práctica es importante determinar

qué buscamos alimentar en nuestras plantas, de tal manera a elegir los elementos más adecuados. La fertilización de las orquídeas se puede realizar en forma foliar o a través de fertirriego.

Los macroelementos como el nitrógeno (N), fósforo (P) y Potasio (K) cumplen un rol muy importante en las plantas, desempeñan funciones determinadas en el desarrollo de raíz, tallo, hojas, formación de frutos y todo lo que la planta adquiere dentro de su ciclo de vida.

La mayoría de los fertilizantes que se utilizan en orquídeas vienen en líquido o polvo hidrosoluble en agua. Los mismos se pueden aplicar a través del fertirriego o fertilización foliar. Para el fertirriego se utiliza un tanque o una regadera en que se diluye el fertilizante previo a la aplicación. En este caso se cumplen dos funciones a la vez, el riego y la fertilización.

También se puede hacer la fertilización foliar donde el producto se aplica a través de fumigadores. Las dos formas mencionadas son bien aprovechadas de igual manera por las orquídeas.

Otras opciones son los fertilizantes de liberación lenta, que vienen en forma granulada.

FORMULACIONES

Las formulaciones más utilizadas en orquídeas son el (N-P-K) 30-10-10 o 20-10-20 que es para crecimiento vegetativo.

Las formulaciones 10-50-10 y 10-30-20 son indicadas para la etapa de floración, porque tienen mayor contenido de fósforos, elemento que cumple un rol muy importante para la formación de flores. También están las formulaciones universales que son (N-P-K) 21-21-21 o el 20-20-20 o 18-18-18 que se pueden utilizar en todas las etapas.

CANTIDAD

La cantidad de fertilizantes que se debe utilizar es 1 gramo por litro de agua. La aplicación se debe realizar una vez a la semana. **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



Ing. Agr. Víctor Gómez López

M.Sc. en Entomología
Investigador Asociado, CEDIC

Problemas de plagas en cultivos hortícolas

La producción de productos hortícolas como el tomate, pimiento, hortalizas de hojas u otros en el Paraguay son estacionales; y siempre están acompañadas de problemas fitosanitarios; plagas y enfermedades. Si analizamos la producción de tomate se encuentra como plaga clave a *Tuta absoluta* (Lepidoptera: Gelechiidae). Existe una diversidad de recomendaciones para disminuir el daño de esta plaga dadas por los centros de investigaciones locales, cooperativas y empresas privadas. Las recomendaciones pasan por el control cultural; que esta al alcance del productor como ser: Destrucción de restos de cultivos anteriores; retiro de hojas o partes vegetales atacadas por la plaga; utilización de trampas amarillas, trampas de luz, u otras recomendaciones. Todo contribuye a disminuir la población de esta plaga. No obstante, debido a la capacidad reproductiva de *T. absoluta* con temperaturas elevadas y

humedad adecuada alcanza picos poblacionales que pueden dañar seriamente las plantas de tomate. En este periodo, se utiliza como medida de control la aplicación de insecticidas sintéticos o químicos. Si bien los insecticidas nos ayudan a controlar a esta plaga importante; bien sabido es que la naturaleza dota a todos los seres vivos de una diversidad genética que los hace diferentes entre sí, aunque sean de la misma especie; esta diversidad le permite a una mínima población de individuos sobrevivir ante adversidades ambientales; en este caso el uso de sustancias químicas que actúan en el metabolismo de los insectos no es la excepción. Los productos insecticidas más recomendados para el control de *T. absoluta* en Paraguay son los mismos que se utilizan en una década (del grupo Benzoil Urea; Inhibidores de la biosíntesis de quitina; Espinosinas; moduladores de los receptores nicotínicos de acetilcolina; Piretroides; moduladores de canales de cloro. A pesar de que existen otros grupos químicos de insecticidas registrados en el país; como Oxidiazina, Diamidas, Pirazoles, Diacilhidrazinas, aunque estén recomendados para el control de *T. absoluta* todavía no forman parte plena de los productos que deberían ser utilizados en la rotación de los insecticidas con diferentes mecanismos de acción. Debemos entender que utilizando siempre los mismos productos; se produce la selección de individuos resistentes a ese grupo químico del insecticida; y considerándose una tasa de reproducción elevada de este insecto, existe periodos de tiempo que no se controlan mas con los mismos productos. También otro factor importante es que varios de estos productos que se podrían utilizar para la rotación están posicionados para la agricultura extensiva, y los productores hortícolas no acceden a los mismos. Cuanto mas pequeño el productor se hace mas complicado el acceso a estos productos. Una manera de paliar esta situación es la organización de productores y la compra de insumos en base a recomendaciones técnicas de ingenieros agrónomos especialistas del área. Otra tecnología que se utiliza en países vecinos y que debería experimentarse en Paraguay, con datos reales; es la utilización de trampas de feromonas y luz, que ayuda en la eliminación de adultos de *T. absoluta*. Se comenta experiencias locales importantes de agricultores que utilizan trampas caseras en forma empírica. Se hace necesario una investigación con responsables del seguimiento del nivel de control, de tal forma a obtener resultados que puedan ser transmitidas a los productores. El cultivo del tomate es uno de los pilares de la producción agrícola en el Paraguay; continuara debido al consumo popular en nuestro país; y esta en manos de pequeños productores con altos riesgos económicos. La combinación de las técnicas de producción en base al conocimiento es el único camino para lograr la sustentabilidad de este cultivo. El conocimiento se logra a través de la investigación y experimentación dentro del método científico; y una adecuada asistencia técnica en la transferencia de tecnología. **CA**



ECOSOLAR

MÁS AHORRO, MÁS PRODUCCIÓN

**AGRICULTURAL
BUSINESS**

ES UNA MARCA **Tracto**

MONTECOR

TOLVAS de 8.000 a 32.000 Lts.



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



AGRICULTURA DE PRECISIÓN

**GoIsoGuide
GPS** UN SISTEMA COMPLETO
PARA LA NAVEGACION AGRICOLA!



**GoIsoSpread
FERTILIZACIÓN**



**GoIsoSpray
PULVERIZACIÓN**



**GoIsoPilot
PILOTO AUTOMÁTICO**



**GoIsoSeed
SIEMBRA**

Tracto
AGRO VIAL S.A.
Su mejor aliado para el campo

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

CASA CENTRAL

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

SHOWROOM
RUTA TRANCHACO E/ ACAHAY Y POZO AZUL

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

SUCURSAL 8 | SAN ALBERTO
Tel.: (0761) 720 361

TALLERES M.R.A.
Tel.: (021) 751 365

SUCURSAL 5 | SAN ALBERTO SUC. Nº 2
Tel.: (0981) 267 771

SUCURSAL 9 | BELLA VISTA SUR
Tel.: (0767) 240 562

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

SUCURSAL 10 | STA. ROSA DEL AGUARAY
Tel.: (0433) 240 144

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

SUCURSAL 6 | CAMPO 9 RUTA 2 KM 11
Tel.: (0985) 759 012

SUCURSAL 11 | COL. INDEPENDENCIA PLANTA URBANA

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

SUCURSAL 7 | KATUETE
Tel.: (0471) 234 273

ANIVERSARIO 46 DE FECOPROD

Con el mandato del desarrollo cooperativo y nacional

Este mes la Federación de Cooperativas de Producción (Fecoprod) celebró sus 46 años para lo cual brindó por el fortalecimiento institucional y de las entidades socias. La organización y sus asociadas tienen una gran importancia en la generación de riqueza, de empleo y en contribuir al bienestar de las comunidades aledañas.

Alfred Fast, presidente de Fecoprod.



El actual presidente de Fecoprod, Alfred Fast, felicitó a todos los colaboradores directos de la entidad, además de extender saludos fraternales a las asociadas durante el festejo por los 46 años de vida institucional. En su mensaje, el directivo resaltó los logros y los desafíos superados, así como la importancia de seguir con las actividades sin perder de vista los valores del cooperativismo. Recordó igualmente a los ausentes y se instó a continuar con el compromiso de contribuir al desarrollo nacional. En un momento dado usó el simbolismo de una semilla de un árbol obtenida de otro con varios años encima y comparó con la importancia de seguir creciendo y crear condiciones para la continuidad de la tarea. En conversación con la prensa especializada presente en la ocasión, Fast recordó que la línea seguida por Fecoprod es la de mantenerse dentro del mandato expuesto por sus asociadas, que apunta al desarrollo de las cooperativas adheridas y, a través de ellas, de todo el país.



◆ Blas Cristaldo,
gerente
general de la
federación.

“Las cooperativas socias nos dan el mandato de apoyar su desarrollo y del país todo. Como Fecoprod siempre nos basamos sobre tres líneas: la defensa gremial, mejorar la competitividad de las asociadas y apuesta fuerte al desarrollo rural”, sostuvo. Indicó que en el primer punto, como gremio analizan propuestas normativas. “Vemos qué proyectos de leyes se debaten. Si benefician o no al sector productivo. Así velamos por los intereses y realizamos la defensa del movimiento cooperativo”.

Con respecto a la coyuntura, reconoció que después del año terrible del inicio de la pandemia, en los últimos meses se sumaron otros desafíos. *“Es un clima complicado. Tuvimos sequía, paro de camioneros, lo que arrojó muchas pérdidas. Por ello consideramos que a través del trabajo asociativo vamos a poder llegar a buen puerto”, refirió. Ponderó igualmente la capacidad de interrelación con otras organizaciones. “Trabajamos con varias instituciones locales e internacionales”, resaltó.*

En ese sentido, recordó iniciativas con diferentes organismos para acompañar acciones que fomenten el desarrollo rural. *“Son nuestros ‘partners’ que apoyan incluso con cooperación internacional con fondos para pequeños productores. Como Fecoprod trabajamos con 20 mil familias de pequeños productores en 12 departamentos y contamos con el apoyo igualmente de algunas entidades públicas locales. Con esto, buscamos una forma de dar esperanza a la población rural”, añadió.*

Sumó el desafío del balance entre producción y ambiente. *“Buscamos un desarrollo sostenible al equilibrar lo económico, social y ambiental. No podemos salir de esto porque es transversal a todos los trabajos. Es algo demasiado importante. En el Chaco, por ejemplo, hay experiencias productivas iniciadas hace 90 años. Los productores son conscientes y no quieren dejar un suelo pobre para sus hijos, sino buscan*

que hereden una vida mejor. Con el conocimiento, tenemos que apoyar esto”. Entre las novedades que se anunció está la reciente reunión desarrollada en el Ministerio de Industria y Comercio para buscar propuestas que contribuyan al beneficio de pequeñas y medianas empresas. *“Se creó una nueva forma de asociación. La pequeña y mediana empresa asociativa rural. Como Fecoprod trabajamos en esta iniciativa que va a fortalecer el ámbito rural. Se busca innovación, dar valor a la producción, lo que consideramos algo importante para el desarrollo del país”.*

A su turno, el gerente general de la federación, Blas Cristaldo, recordó que la organización aglutina a 34 cooperativas de producción en todo el país. Su importancia igualmente es relevante, sostuvo, puesto que es uno de los principales actores en cuanto a generación del PIB agrícola y nacional, a través de su participación en cadenas de valor y transformación, así como en comercio local e internacional, en rubros como granos y derivados, cárnicos y lácteos. Así, recordó que mediante sus asociadas, abarca a unos 27 mil productores y promueven acciones en beneficio a unos 20 mil pequeños productores del área de influencia de esas cooperativas. En términos de participación económica, el sector de cooperativa de producción participa con el 60% de la producción láctea; el 30% de la exportación de carne; con la peculiaridad, enfatizó Cristaldo que tres de los frigoríficos que envían cárnicos al exterior son de capital cooperativo, 100% paraguayo.

En agronegocios igualmente contribuye con el 15% de la exportación de soja y en el Producto Interno Bruto (PIB), para el caso del PIB industrial, el sector participa con 6%. En tanto, en términos de facturación, las cooperativas socias cerraron el 2020 con operaciones con valores brutos de 2.500 millones de dólares, a pesar de la pandemia. Finalmente, los presentes compartieron un almuerzo de confraternización. **CA**



Ing. Agr. Miguel Colmán

Coordinador de Programas de CAFYF.

Recordemos sobre los LMRs

Ante esta realidad es importante recordar algunos conceptos para tener en cuenta: Los límites máximos de residuos (LMRs) significan la cantidad máxima de residuos de determinado defensivo agrícola sobre determinado producto agrícola permitida por la norma alimentaria vigente. La cantidad no puede ser sobrepasada para que el producto pueda ser puesto en circulación o comercializado.

El **Codex Alimentarius** es un conjunto de normas alimentarias adoptadas internacionalmente y presentadas de manera uniforme, cuyo objetivo es proteger la salud del consumidor y facilitar el comercio internacional de alimentos. Sin embargo, las nuevas exigencias de algunos países sobre los LMRs sobrepasan las exigencias del Codex Alimentarius.

Actualmente existe un mayor control en los mercados destino de los LMRs, especialmente en Brasil y la Unión Europea. La detección de LMRs mayores a los permitidos podría ocasionar rechazo de cargas y varios problemas tanto logísticos como de redireccionamiento.

PARA EVITAR INCUMPLIMIENTOS DE LOS LMRs ES IMPORTANTE:

- Informarse sobre las tablas de LMRs para los distintos mercados y cultivos. Esto está disponible en la Pg. Web de CAPECO: www.capeco.org.
- Conocer los productos alternativos para reemplazar los productos restringidos.
- Realizar un adecuado manejo de los productos fitosanitarios leyendo las etiquetas e interpretando correctamente la información.
- Respetar el periodo de carencia y reingreso.

Periodo de carencia: es el tiempo que hay que esperar entre la última aplicación de un producto fitosanitario y la cosecha. Se debe tener en cuenta para:

- Para garantizar seguridad para el consumidor.
- Cumplir con los requisitos del mercado nacional e internacional.
- Evitar el rechazo de producto y pérdida mercado.

Periodo de reingreso: es el tiempo de espera después de una aplicación de un producto fitosanitario para el reingreso de personas y/ o animales sin equipo de protección personal.

CONCLUSIÓN

Es importante tener en cuenta las recomendaciones técnicas y cumplir las indicaciones de las etiquetas de los defensivos agrícolas para garantizar la producción de alimentos seguros y de calidad, además de mantener los mercados de nuestros productos agrícolas. **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

TRATÁ BIEN TU SEMILLA

LÍNEA SOMAX

UN KIT PREPARADO ACORDE A CADA NECESIDAD ES LO QUE OFRECE LA LÍNEA TS SOMAX.
COMPUESTO POR INOCULANTES, INSECTICIDAS, FUNGICIDAS Y BIOESTIMULANTES



• Matriz - Hernandarias: (061) 572 124 / 125 • Santa Rita: (0673) 221 598 • Bella Vista: (0984) 444 360
• Campo 9: (0984) 191 900 • Katueté: (0471) 234 175 • San Alberto: (061) 572 124



@bayer4crospy

TU CAMPO DE PRIMERA AHORA EN TUS MANOS

CropStar

BULLDOCK

Alsystin

SOLOMON

CRIPTON

Cripton
Xpro

SPHERE MAX

PARA ESTA CAMPAÑA,
BAYER TE BRINDA
BENEFICIOS DE PRIMERA,
CON VOUCHERS QUE
PODES CANJEAR POR
DESCUENTOS EN
WWW.TUCAMPODEPRIMERA.COM.PY

ENTERÁTE MÁS EN NUESTROS CANALES DIGITALES:
Y EN NUESTROS DISTRIBUIDORES AUTORIZADOS

ARROYADOR

LLEGÓ MAZEN™ FORTE. LA UNIÓN MÁS PODEROSA
PARA PROTEGER TU SOJA DE LA ROYA.

El primer fungicida que combina todo el poder del **Solatenol** y del
Protiocnazol para brindarte un control más potente desde el inicio.



 **Mazen™ Forte**

syngenta.