



Cripton
Xpro

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

Cripton Xpro.
La evolución
de la confianza.



ACTUALIDAD DEL

CAMPO AGROPECUARIO

AÑO 20 | N° 231 | SETIEMBRE 2020 | ASUNCIÓN, PARAGUAY

**Jornada de trigo
en Sem-Agro**

**Innovaciones para
la horticultura**



CAMPAÑA SOJERA 2020-2021

Expectativa de buena siembra



Si es Bayer, es bueno

#NuevosTiempos
#NuevasSoluciones

NUEVOS TIEMPOS, NUEVAS SOLUCIONES.



**Agro
ALTONA S.A.**

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

CIABAY
Agricultura en buenas manos

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

RH
RETAMOZO HNOS

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

UNIJET S.A.

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

R 500

dora
fibrada

mbra,
de
sión
n
e

2dcb.com.br

iento
pajo.

o
s
a.

ble
r hora,
ta un
bustible
da.

en
s.

hitoreo
n
operativo,
imiento

con
los
rtura
das,
nientos

S,
S,
ONES.

CORRECTORES DE DEFICIENCIA DE NUTRIENTES



KBOR



GRANUBOR®

K-BOR es un producto compuesto por la mezcla de KCl y Granubor, fertilizante de alta solubilidad en agua, desarrollado para suplir las necesidades de los cultivos de soja, maíz, trigo, canola proporcionando una nutrición adecuada para las plantas.

GRANUBOR es un fertilizante desarrollado para atender la demanda nutricional de boro de cultivos agrícolas, proporcionando una liberación gradual y adecuada a las plantas.



Agrofértil

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

SILOS Y SUCURSALES

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

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

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



50

NOTA DE TAPA

SOJA 2020-2021: EXPECTATIVA DE UNA BUENA SIEMBRA

Con expectativas de una siembra de soja positiva, el sector público y privado lanzó la campaña sojera 2020-2021 en el distrito de Raúl Arsenio Oviedo, Caaguazú. Fue el pasado 18 de setiembre en las parcelas de la empresa Agro Panambi. Se espera concretar un área similar a la campaña anterior, unas 3.600.000 hectáreas.

AÑO 20 | N° 231 | Setiembre 2020



34

VARIEDADES DE TRIGO EN ATÍPICA JORNADA



46

MAÍZ ZAFRIÑA: BUEN DESEMPEÑO EN TEMPORADA 2020



58

COOPERATIVA RAÚL PEÑA CELEBRA 30 AÑOS DE CONTINUO CRECIMIENTO



78

INNOVACIONES TECNOLÓGICAS PARA LA HORTICULTURA



BOX EMPRESARIAL

- 22 Agrofertil donó equipos de bioseguridad al hospital integrado de CDE
- 24 Hyundai Construction lanza la motoniveladora HG220
- 28 UPL lanza la Protección Especial Prodence
- 30 Bunge proyecta novedades para el mercado paraguayo
- 32 Tecnomyl suma donaciones al hospital distrital de Villeta
- 42 Baculovirus y su aporte en el manejo de orugas
- 44 Resistencia de los insectos a insecticidas
- 48 Agrofertil y Yara capacitan sobre fertilización de invierno
- 56 Rizobacter presenta tecnología de inoculación
- 62 Prosoil S.A., biotecnología para la agricultura inteligente
- 64 Agromarketing y Valios Consultora se unen para fortalecer sus servicios

CLIMA

- 26 Agroclima y Zafra 2021: Dependencia en gran medida de la precisión

INDUSTRIAS

- 66 El peso de la industria: Prácticamente una quinta parte de la economía

VALTRA

REPUESTOS GENUINOS VALTRA

TIEMPO DE ECONOMÍA EN EL CAMPO

Las mejores piezas para su máquina,
consulte su vendedor.



#ElCampoNoPara

Cotripar
cotripar.com.py



FINO MARGEN PARA ACERTAR EN LAS DECISIONES

En un año por demás complicado, el clima se sumó a brindar un buen margen para disminuir errores de cara a la temporada 2020 – 2021. La ventana es quizás muy angosta y se requiere del “buen pulso” para acertar y lograr las coincidencias para acercarse al mejor desempeño de los cultivos de verano, lo que tienen singular peso en la actividad agrícola local y en toda la economía nacional.

Las proyecciones climáticas hablan incluso de echar mano a reservas hídricas en el suelo para que la siembra “prenda” y atraviese las calurosas y con escasas posibilidades de lluvia previstas en las primeras semanas de la primavera, en coincidencia con la época recomendada para el plantío. Se habla que promediando la estación podrían llegar las precipitaciones pluviales necesarias para el agro.

Quizás algunos opten por retrasar la siembra, pero esto de igual forma tendría repercusiones en el futuro de la zafra. De retrasarse, ¿la cosecha podría coincidir con lluvias previstas en febrero y sus incidencias negativas que conlleva ese escenario? O ¿cómo afectaría concatenar con el maíz zafriña en la siguiente rotación y lograr escapar de heladas de época? Son parte de los riesgos que el productor corre.

Este mes igualmente se realizó el lanzamiento de la campaña sojera. No se esperan grandes variaciones de superficie bajo cultivo. Se mantendría por arriba de 3,5 millones de ha (sin contabilizar soja zafriña), a la espera de buenos rendimientos agrícolas, para por lo menos repetir las 10 millones de toneladas producidas. Reconociendo que los resultados son una ruleta, más todavía cuando hay un fino margen para los aciertos.



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.: (0971) 144 805 – (0982) 848 504
direccion@artemac.com.py

EDICIÓN

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



MASSEY FERGUSON

SUMATE AL **¡EQUIPO GANADOR!** **ZAFRA 2020-21**



DE LA SOBERA



Sucursal E. Ayala (595) 21 202 913/15 | **Campo 9** (0985) 909 687 | **Hernandarias** (595) 631 201 190
Encarnación (595) 71 203 026 | **Santa Rita** (595) 471 234 006 | **Guajayví** (595) 431 200 302
Bella Vista (595) 767 240 273 | **Loma Plata** (595) 492 252 890 | **Concepción** (595) 331 241 018
Katuete (0985) 908 725

SEGUINOS EN



| www.delasobera.com.py

Salida de granos, pese a demoras

Las exportaciones de maíz registraron un incremento en países de extrazona como Chile, Corea del Sur y Arabia Saudita (en calidad de mercadería en tránsito), presentándose como alternativa de destino del producto nacional ante los inconvenientes en la frontera con Brasil, principal comprador del cereal, según un informativo de la Cámara Paraguaya de Exportadores y Comercializadores de Cereales y Oleaginosas (Capeco), que comprende la salida de productos durante el periodo de mayo a agosto, correspondientes a la cosecha de maíz zafriña 2020. “Esta situación se presenta principalmente por las demoras en la salida del producto en la frontera de Ciudad del Este con Foz de Iguazú”, indicó Sonia Tomassone, asesora de comercio exterior del gremio. Si bien se destacan envíos a mercados de extrazona, Brasil sigue siendo el principal receptor de cereal guaraní, con 81% de participación, seguido de Uruguay (10%), Chile (0,07%) y mercadería en tránsito fluvial (9%), en donde figura el mercado árabe y coreano. El otro punto importante que destacado en el informe de comercio exterior de la Capeco es la reducción global de los envíos de este producto. Durante el cuatrimestre comprendido entre mayo y agosto de este año, se han exportado 466.188 toneladas, mientras que en el mismo lapso de la temporada anterior se enviaron 1.322.664 toneladas. Esto representa una reducción de 856.476 toneladas o 64,7% menos de salida del noble cereal. “La merma en los envíos se deben a varios factores, entre ellos, las demoras en la salida por la frontera Ciudad del Este/Foz, además de los precios bajos que limitan las ventas a extra zona y los retrasos en la cosecha y stocks menores con relación a la zafra pasada”, expresó Tomassone. El ranking de mayores exportadores de maíz es liderado por LAR con 24% de participación. Le siguen Agrofértil (21%), Unexpa (6%), Cargill (5%), Coopasam (3%) y otros jugadores que representan el 41% de los envíos, refirió el informativo.

CAÍDA EN TRIGO

En tanto, se registró igualmente una fuerte caída de exportaciones de trigo. En ese sentido, los envíos del cereal tuvieron un descenso pronunciado de 41,7%, según informó de comercio exterior. Al cierre de agosto, las exportaciones del cereal totalizaron 304.377 toneladas, 41,7% menos en relación al mismo periodo del año pasado durante el cual se enviaron 522.279 toneladas; es decir, en esta temporada se desalijaron 217.902 toneladas menos. Tomassone explicó que además del problema de las demoras en la salida por la frontera de Ciudad del Este y Foz de Iguazú, otro factor a considerar es que los productores esperan que los precios fluctúen favorablemente. Por ende es-

tán aguardando para vender a un mejor precio. Adelantó que se estima que a finales de setiembre finalizarían las exportaciones de trigo zafra 2019 dando lugar a las exportaciones de trigo correspondientes a la nueva zafra. Con respecto a destinos, todo prácticamente va a Brasil, con un 99% de participación. El 1% restante representan los envíos a Bolivia y Vietnam. En materia de ranking, la firma TransAgro con un 13% de participación es el principal exportador de trigo paraguayo. En segunda ubicación, con 12% de protagonismo, se encuentra Agrofértil. Cierra el podio de mayores exportadores de trigo, Nativa, con 11% de participación. Luego aparece LAR (9%), Coopasam (7%), Unexpa (5%), Cooperativa Pindó (4%), ADM (4%), y otros jugadores representan 35%.

SOJA, A LA ESPERA DE NORMALIZACIÓN

Finalmente, y a pesar de los problemas de navegabilidad y de los inconvenientes en la salida por vía terrestre en la frontera con Brasil en gran parte de esta temporada, las exportaciones de soja totalizaron 5.014.964 toneladas al cierre de agosto de este año, según informó igualmente Comercio exterior de Capeco. Tomassone indicó que este volumen representa un incremento de 10%, en comparación con el mismo periodo del año anterior, cuando se enviaron 4.513.577 toneladas. La profesional destacó que se van regularizando las exportaciones respecto al mismo periodo del 2019, gracias a las ventanas de agua que permitieron la navegación, sobre todo por la hidrovía del río Paraná. “Si bien las exportaciones terrestres siguen con demoras, especialmente en la frontera de Ciudad del Este y Foz de Iguazú, seguimos realizando acciones ante las autoridades a fin de contar con una mayor fluidez”, explicó. El principal destino de la soja paraguaya es Argentina, que durante los ocho meses anteriores adquirió más de 4 millones de toneladas, que representa el 81% de todos los envíos realizados en esta temporada. Le siguen Brasil (10%), Rusia (7%), Unión Europea (1,7%) y otros mercados (0,3%). El ranking de exportadores de soja es liderado por Cargill con un 14% de participación, que representa 694 mil toneladas enviadas a diferentes mercados del mundo. Le sigue Glenpar S.A. con 13% de protagonismo en la segunda ubicación. La tercera posición es ocupada por Sodrugestvo (11%), seguido de Agrofértil (10%), Cofco (9%), ADM (9%), Copagra (6%), LDC (5%) y otros exportadores (27%), que representan 37 empresas que operaron en comercio exterior de este rubro. Finalmente, el informe de comercio exterior menciona que los derivados de la soja tuvieron comportamientos dispares, considerando que los envíos del aceite crudo de soja aumentaron, concluyeron los datos divulgados por Capeco. **CA**

PROMOCIÓN "PRIMAVERA VERDE"

**LAS MEJORES CONDICIONES
EN TRACTORES E
IMPLEMENTOS**

#1

**JOHN DEERE
MARCA LÍDER
EN VENTAS DE
TRACTORES
EN PARAGUAY**

20% DESCUENTO AL CONTADO

**OPCIONES DE FINANCIACIÓN POR BANCOS
PLAZO HASTA 5 AÑOS Y TASA DESDE 6%**

¡FINANCIACIÓN DE KUROSU & CIA.!

*** ENTREGA MÍNIMA Y SALDO EN CUOTAS MENSUALES
DESDE 390 USD.**



***Vigencia de la Promoción: Hasta el 31/10/2020**

KUROSU & CIA.



JOHN DEERE

Rindes a la baja en trigo



Agricultores reportaron que los rindes del trigo bajaron un 25%, con respecto al año, tras las cosechas en zonas de Alto Paraná y Caaguazú, quienes por el contrario resaltaron que la calidad es óptima. En tanto, en Itapúa las heladas quemaron muchos cultivos y la actual sequía tampoco favorece al cereal, según reportes recibidos y di-

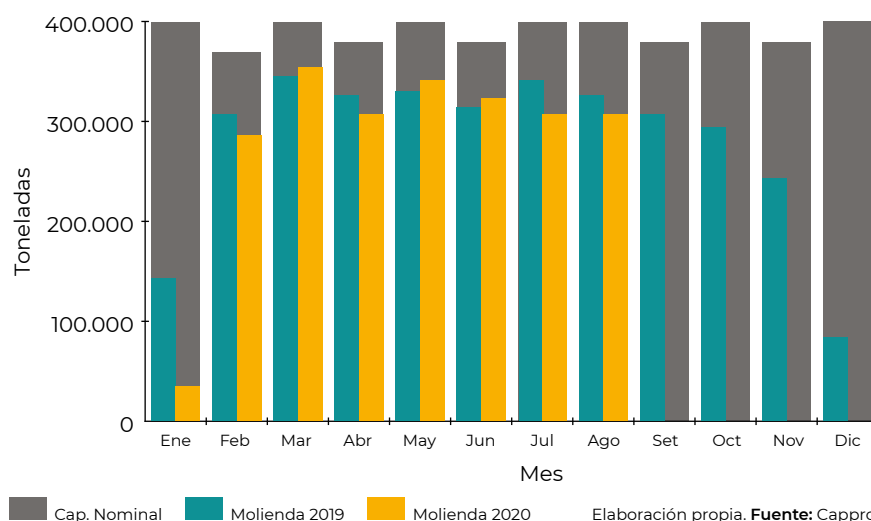
vulgados por la Unión de Gremios de la Producción (UGP) este mes. “Un 90% de los cultivos de trigo fueron afectados por la helada, y lo poco que queda está siendo cosechado, pero muchos no podrán cubrir sus costos de producción”, dijo Dante Servian, agricultor de esta zona. Complementó Lauro Fischer, técnico agrícola, quien manifestó que la sequía actual también afecta los cultivos de trigo que sobrevivieron a las heladas. “Los granos golpeados por la sequía no pueden recuperarse sin lluvias y, hasta ahora, hay demasiado estrés hídrico”, señaló. Agregó que el trigo es engañoso, puede verse lindo en apariencia, pero al momento de cosechar se ve la poca calidad del grano, por lo que no puede estimarse un rendimiento promedio en este departamento. En Caaguazú y Alto Paraná los agricultores reportan buena calidad del grano, pero poca cantidad este año. “Los rendimientos están por los 1.000 a 2.200 kg por hectárea, la calidad del grano es excelente pero los rindes son un 25% menos que el año pasado”, sostuvo Aurio Frighetto, productor y representante de la Coordinadora Agrícola del Paraguay, concluyó la UGP. **CA**

Se consolida mal desempeño de molienda

La molienda de soja que se ha acumulado hasta el mes de agosto representa el 72% de la capacidad nominal de procesamiento dentro de las industrias nacionales. Este valor representa una mejoría de un punto porcentual con relación al cierre del mes pasado, pero implica una disminución de seis puntos porcentuales con relación al mismo período del año pasado. Conforme avanzan los meses, el mal desempeño de la molienda en el 2020 se va consolidando, tanto si se compara con el registro del año anterior como con el promedio de los últimos años. Este contexto dificulta pensar en una mejora en los cuatro meses que quedan en el año y todo hace apuntar a que este sería el año con menor porcentaje de utilización desde el 70% que se había conseguido en 2014, según el boletín informativo mensual de la Cámara Paraguaya de Procesadores de Oleaginosas y Cereales (Cappro), edición agosto. Entre otros aspectos, se indicó igualmente que al mes de agosto, se industrializaron 2.280.322 tone-

ladas de oleaginosas, una reducción del 11% con relación al promedio de lo registrado en el mismo periodo en los últimos 3 años y más de 200 mil toneladas menos que lo conseguido hasta el octavo mes del 2019. A los factores negativos que enfrenta la industria aceitera, se sumaron los sobrecostos generados por la caída en el nivel de los ríos que, aunque no tiene un impacto en la disminución de la molienda, se suman a los demás temas que disminuyen su competitividad, según se supo. **CA**

Gráfico. **Capacidad Nominal / Industrialización**



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
Azufre (0,31%)
Aluminio (0,015%)
Silicio (0,21%)

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



Rechazo a las nuevas medidas económicas

El presidente del Banco Central de la República Argentina (BCRA), Miguel Pesce anunció una batería de medidas tomadas en consonancia con el Ministerio de Economía y la Comisión nacional de Valores (CNV) que incluirán límites en la compra de dólares por parte de las empresas para cancelar deudas. Asimismo, un anticipo del 35% de impuesto a las Ganancias o a Bienes Personales para la compra del dólar ahorro y que los gastos con tarjeta en moneda extranjera se harán a cuenta del cupo de hasta US\$ 200 mensuales. Entidades agropecuarias criticaron las medidas anunciadas por el BCRA para la compra de dólares para atesoramiento y cancelación de obligaciones en el exterior, al afirmar que el nuevo esquema aumenta la desconfianza de los inversores e incrementa la brecha cambiaria existente.

Las cadenas agroalimentarias lograron aumentar sus exportaciones

Enfocando el análisis exportador en base a los sectores y complejos informados por INDEC y datos de MAGyP, la agroindustria ha representado el 73,1% del total exportado por el país en la primera mitad del año. Dicho guarismo, se ubica 8,6 puntos porcentuales por encima de lo registrado en el año 2019 (64,5%). En este sentido, a pesar de que las exportaciones totales cayeron, las cadenas agroalimentarias lograron aumentar levemente sus despachos externos, desde US\$ 19.871 millones hasta US\$ 19.993 millones, según informa la Bolsa de Comercio de Rosario. Respecto de los productos que más incrementaron sus exportaciones en valor, se destacaron soja y maíz en grano, que en conjunto elevaron las exportaciones de Productos Primarios en US\$ 961 millones.

Avanza la siembra de girasol

En paralelo, la siembra de girasol ha registrado un progreso intersemanal de 2,3 puntos porcentuales, concentrado sobre las provincias de Córdoba y Santa Fe, alcanzando a cubrir el 15,4 % del total nacional estimado en 1,4 millones de ha para el ciclo 2020/21, señala la Bolsa de Cereales de Buenos Aires en su panorama agrícola semanal. Este avance mantiene una demora interanual de 18,8 puntos porcentuales. Respecto de la fenología, los primeros lotes implantados en la región NEA inician el estadio de botón floral, afectados por el presente escenario de limitada humedad en los suelos.

TRIGO

El fantasma de la sequía

El trigo en el Norte del área agrícola ha recibido escasas precipitaciones en prácticamente todo el ciclo y ello no solo impacta en las expectativas de rinde sino que también se espera que aumenten las hectáreas abandonadas. Por otro lado, la condición de cultivo regular a mala que predomina sobre el centro-oeste comienza a extenderse hacia el Sur, dificultando la recuperación de los cuadros que también fueron afectados por heladas, señala la Bolsa de Cereales de Buenos Aires. En paralelo, sobre el margen este de la región se han detectado focos de enfermedades, lo que provocó que se comenzara con las aplicaciones de fungicidas.

CARNE

Cae el consumo

El consumo de carne vacuna en el mercado interno, un bastión en otros tiempos del país, se ubicó en agosto en torno de los 50,3 kilogramos per cápita por año, con una caída del 2,7% interanual, afectado por las consecuencias de la pandemia de coronavirus, aunque a tono con la tendencia a la baja de los últimos años. "Hace rato que viene declinando", afirmó el presidente de la Cámara de la Industria de Carnes (Ciccra), Miguel Schiariti, quien lo relacionó con la depreciación del poder adquisitivo desde el año pasado ante la imposibilidad de los salarios de igualar a la inflación. Según Ciccra, el consumo de carne vacuna por habitante por año en el mes de agosto evolucionó desde los 61 kilogramos de 2013, pasando por los 59,2 kilogramos de 2014, los 58,6 kilogramos de 2015, los 55,8 kilogramos de 2016, los 56,9 kilogramos de 2017, los 58,2 kilogramos de 2018 y los 51,7 kilogramos de 2019, hasta los actuales 50,3 kilogramos.

LECHE

Productores complicados

Las asociaciones de productores de leche de Córdoba y Santa Fe indicaron que los valores que cobra el productor hoy no cubren los costos, tal cual se lo han hecho saber al director de Lechería de la Nación. Argumentan además que la demanda de productos elaborados sigue sostenida y los precios son firmes. "Ante esto convocamos públicamente a las Cámaras Industriales a considerar los precios que abonan a nuestros representados los Productores Primarios, por la materia prima más importante de sus productos.

TRACTOR 45 HP **LOVOL**
FOTON



Entrega **\$2.500**
10 cuotas semestrales de
6 cuotas semestrales de **\$2.150**
Hasta 3 años

Tractores de última tecnología para el productor de campo!

Tracto Agro Vial S.A presenta la línea de tractores de última generación con representación de la empresa, ahora puedes retirar tu Foton Lovol desde 25 HP hasta 130 HP con financiación propia hasta 5 años! Acércate ya a cualquiera de nuestras sedes Tracto en todo el país y viví la experiencia FOTON LOVOL!.

TRACTOR 125 HP **LOVOL**
FOTON



Entrega **\$8.000** 10 cuotas semestrales de **\$4.700**
Hasta 5 años

TRACTOR 130 HP **LOVOL**
FOTON



Entrega **\$8.500** 10 cuotas semestrales de **\$4.915**
Hasta 5 años

TRACTOR 60 HP **LOVOL**
FOTON



Entrega **\$3.000**
6 cuotas semestrales de **\$2.600**
Hasta 3 años

TRACTOR 25 HP **LOVOL**
FOTON



Entrega **\$1.650**
6 cuotas semestrales de **\$1.400**
Hasta 3 años

TRACTOR 100 HP **LOVOL**
FOTON



CABINADO Entrega **\$6.000** 10 cuotas semestrales de **\$3.515**
SIMPLE Entrega **\$5.500** 10 cuotas semestrales de **\$3.250**
Hasta 5 años

TRACTOR 75 HP **LOVOL**
FOTON



Entrega **\$4.000**
10 cuotas semestrales de **\$2.350**
Hasta 5 años

TRACTOR 32 HP **LOVOL**
FOTON



Entrega **\$1.800**
6 cuotas semestrales de **\$1.500**
Hasta 3 años

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

CASA CENTRAL

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

Seedforce



www.glymax.com

El pack de **tratamiento de semillas** con la más alta tecnología del mercado



Máximo control sobre las principales plagas y enfermedades del suelo;



Evita re-siembra por las pérdidas de plantas provocadas por las plagas;



Rápido establecimiento del cultivo;



Plantas más vigorosas y con más raíces;



Mejor fijación biológica del nitrógeno.


Glymax
Presencia fuerte en el campo

“En un momento dado, va a ser un sector ponderado en el país”

Raúl Legal, nuevo presidente de la Federación Paraguaya de Madereros (Fepama), asumió el desafío de liderar el gremio confiado en que el sector tiene mucho potencial, que si se lo sabe aprovechar podrá aportar más de lo que ya contribuye a la economía nacional. Además indicó que perfectamente pueden convivir la actividad productiva y el ambiente. Asimismo resaltó que, pese a la pandemia, la inversión forestal continuó y que se anuncian otros proyectos importantes.

– CAM. ¿Un año difícil para asumir responsabilidades?

– Legal. Y se da en un momento atípico, pero lo tomo con toda responsabilidad el desafío de liderar un gremio antiguo con una cantidad importante de socios y tras la asamblea realizada para recomponer la directiva por un periodo de dos años. Creo en este sector. Conozco esta actividad desde hace más de 25 años y conozco la calidad de los asociados. Asumí el compromiso para dinamizar y potenciar porque creo que el sector forestal puede dar mucho para la economía nacional.

– CAM. ¿Hace falta cambios en el marco legislativo para esa dinamización?

– Legal. Tenemos herramientas muy interesantes para el sector forestal. Por ejemplo, para la reforestación tenemos la “Ley de Vuelo forestal” que permite la asociación entre el propietario de tierra y el interesado en reforestar. Eso facilita mucho las plantaciones. De hecho hay buenas experiencias operando de esa manera. Si se plantea que la actividad cuenta con todas las leyes necesarias, en ese sentido, el bosque está protegido. Ahora, si se cumple con lo que está escrito, es de reconocer que hay un inconveniente de incumplimiento de algunos que no necesariamente tienen que ser asociados a la Fepama. Creemos que con las leyes con las que cuenta, el sector forestal va a disponer de la materia prima suficiente para seguir desarrollando la industria, más aún que hoy estamos combinando de plantaciones, ya que un 70 % u 80 % de lo que se industrializa en Paraguay ya constituye madera de plantación. Hay una costumbre, una cul-

Raúl Legal, presidente de Fepama por el periodo 2020 – 2022.



tura del uso de madera. El mercado ha respondido satisfactoriamente, por lo tanto creemos que el bosque está, de alguna manera, con menos presión que antes y, reitero, cum-

pliendo las leyes forestales, vamos a tener madera para rato. También para que haya incentivo a la plantación, es necesaria la modificación de la Ley 515 (incentivo a la reforestación) que va a posibilitar la exportación de cierto tipo de rollo, específicamente orientado hacia la producción de celulosa. Eso va a significar que el mercado va a estar ampliado. El nuestro es limitado, pequeño y con esa modificación de la ley, bien reglamentada, las industrias no se quedarán sin materia prima y va a facilitar aumentar la exportación. También va a incentivar que inversionistas que quieran venir a hacer sus plantaciones lo hagan. Que se vea que tenemos condiciones favorables en cuanto a clima, suelo. Creo que eso lo va a incentivar y se van a ampliar las posibilidades de venta, de exportación y eso significará mayor plantación en el sector forestal.

– CAM. ¿Existe buen nivel de reforestación en el país?

– Legal. La reforestación en Paraguay está alrededor de las 200 mil ha, contabilizadas hoy. Es interesante, pero somos ambiciosos en el sector forestal. Creemos que podemos duplicar, e incluso triplicar, y, por lo tanto, existen condiciones. Hay interés renovado en el sector. Creemos, reitero, que el ámbito forestal tiene un potencial de crecimiento, además da mucha mano de obra, genera ingresos de divisas por exportaciones. Por lo tanto, apostamos todos nuestros esfuerzos para que esto se vuelva realidad. Asimismo, como está el marco legal, se apunta a disponer de línea de crédito a largo plazo, con tasas atractivas, para fomentar el sector que, como no es un emprendimiento, una inversión a corto plazo, debemos crear la cultura de invertir a mediano y largo aliento. De las plantaciones, los últimos informes dan cuenta de esas 200 mil ha, mayoritariamente para biomasa, aunque también para madera sólida. De hecho, hoy se está plantando para ambos objetivos y está pendiente para ampliar el mercado.

– CAM. ¿Qué tal la relación con las autoridades?

– Legal. Existe buena sintonía, por ejemplo con la presidente del Infona (Instituto Forestal Nacional). Tenemos buena relación. Hay armonía y tenemos planes en conjunto para desarrollar la actividad. También con Rediex (Red de Inversiones y Exportaciones) se está instalando la Mesa forestal y creemos que el Gobierno en sí apuesta por este sector. Cree en este sector y eso es bienvenido. Estamos contentos por eso. Por supuesto hay mucho por hacer y, de hecho, debe existir armonía entre privados y públicos.

– CAM. ¿Cómo van las actividades e inversiones en este escenario de la pandemia?

– Legal. Las industrias instaladas en la cadena productiva del sector forestal están activas. No en un 100 %, en este momento, pero están activas. Hay un



anuncio de inversión en el sector forestal. Específicamente la planta de celulosa que se estaría instalando próximamente en el Norte del país. Son inversiones importantes, que se suma a una situación con muy buena demanda de maderas. Es una situación atípica, ciertamente, porque normalmente en esta época no solemos tener tanta demanda. Sin embargo, parece que ocurrió algún fenómeno, el distanciamiento social posibilitó que la gente vea opciones de compra y encontró en la madera una buena alternativa. Hay varios industriales que están pasando un buen momento en cuanto a su venta, específicamente, Caaguazú. Está teniendo buena producción y muy buena venta. También hay otras regiones como Coronel Oviedo o zonas en el departamento de Itapúa. Es algo que nos motiva. Es un fenómeno que se da en la región porque misma experiencia hay en la Argentina. Están entusiasmados los argentinos y estamos viendo que esto siga, que no caiga y estamos entusiasmados con esta situación en el sector forestal. ➔

– **CAM. ¿Fepama está proponiendo más valor agregado a la producción?**

– **Legal.** La capacidad instalada en Paraguay es muy buena. En la madera hay “know how”. Hay muchas industrias que tienen valor agregado, por ejemplo hay empresas paraguayas que exportan piso parquet totalmente hidrolaqueado, con todos los requisitos del mercado internacional. El caso de los muebles, lo mismo las maderas chapadas, contrachapadas, ya tienen su valor agregado. Por supuesto que en el gremio pretendemos que eso siga y que pueda agregar nuevos productos con mayor valor agregado. En este momento se da una situación, específicamente en el mercado internacional. Lo que son maderas provenientes de bosques nativos de hecho tiene valor agregado. El mercado lo pide de esa manera. Cuando hablamos de productos semi-elaborados ya es proveniente de las plantaciones. Con eso no quiero decir que no insistamos para tener más valor agregado. Hay buena capacidad instalada. Hay buen conocimiento del sector y ante un mercado internacional deprimido en el sentido de la economía, lo que en este momento estamos insistiendo es de ofrecer productos más innovadores ya provenientes de las reforestaciones.

– **CAM. ¿Pueden convivir iniciativas productivas con el respeto al ambiente?**

– **Legal.** En la Fepama estamos convencidos que absolutamente podemos armonizar los sectores. Podemos trabajar, incentivar la actividad productiva y podemos convivir perfectamente con el medio ambiente. De hecho, el maderero está interesado que los bosques permanezcan. De eso depende para su continuidad y también veo que el sector productivo paraguayo ha entendido la importancia de lo que es la conservación del medio ambiente pero, a su vez, es muy necesaria para el país la actividad productiva. Hay conversaciones con oenegés ambientalistas en ese sentido y creo, firmemente, que algún tipo de consenso, algún tipo de entendimiento vamos a tener, de tal manera que sigamos protegiendo el medio ambiente pero también nos dediquemos a aumentar la producción. Este país necesita eso. Necesitamos reactivar la economía. El sector productivo debe tener la atención debida, por supuesto, sin dañar al medio ambiente.

– **CAM. ¿Estrategias para fortalecer al gremio?**

– **Legal.** Actualmente estamos con 80 asociados activos y una de mis propuestas al gremio es obtener más masa societaria. Hay muchos madereros que aún no son socios y justamente motivados por el buen momento de la comercialización de la madera estamos promoviendo también para que más se sumen. En ese sentido, tenemos planeado una vez que nos permitan las condiciones en esta pandemia hacer reuniones, presentación de oportunidades en el sector. Tenemos aliadas como la

asociación de madereros del interior. Queremos potenciar. Creemos que este sector va a ir creciendo. En un momento dado, va a ser un sector ponderado en el país. Por lo tanto, buscamos contar con más socios.

– **CAM. ¿Cuál es la participación del sector en el PIB?**

– **Legal.** Hoy la participación en los registros oficiales no es muy considerable. Ciertamente porque hay movimientos comerciales que no están registrados. Por ejemplo, los exportadores, por lo general, utilizan pallet en una cantidad importante y eso no está registrado como producto del sector. Hay muchos otros productos no registrados, por lo tanto la participación no es muy significativa. Sin embargo, las operaciones del sector en cuanto a valor están alrededor de 100 millones de dólares de exportación anual.

– **CAM. ¿Algo para agregar o algún mensaje final que desee compartir?**

– **Legal.** El mensaje que quiero dar es que estamos trabajando en la Fepama para mostrar a la ciudadanía en general que la madera bien hecha, trabajando bajo cumplimiento de las leyes forestales, es un buen rubro. Pido a la sociedad que considere en su opinión que es un rubro potencial, que crea mucha mano de obra. Que nos vean de esa manera. Que no nos vean como responsables de la deforestación. En el sector forestal hay conciencia y es el que está más interesado en la conservación de bosques porque de ellos depende para su producción. Ciertamente pueden haber algunos ilícitos en el sector, no necesariamente significa que algún miembro de este gremio esté involucrado, pero hay apresuramiento en las opiniones cuando ya existe un plan de manejo aprobado por el gobierno. Lo que pido es que la gente, cuando va a sacar conclusión, que nos pida información, que coteje la información para, posteriormente, opinar sobre el sector. **CA**

A large, stylized pink ribbon is positioned on the left side of the image, looping around the top left corner of a white rectangular frame. The ribbon has a 3D effect with shadows.

La detección temprana
hace la diferencia.

Octubre
mes de lucha
contra el
cáncer de mama

Apoya





Versatilis®

Máximo control en roya.

- Acción curativa.
- Posee una baja dosis y es fácil de transportar.
- Formulación amigable.

 - **BASF**

We create chemistry

A photograph of a large-scale agricultural irrigation system, likely center pivot, over a vast field of soybean plants. The scene is captured at sunset or sunrise, with a dramatic sky in shades of orange, red, and dark blue. A bright light source on the left creates a powerful, wide beam of light that illuminates the field and the structure of the irrigation system. The rows of green soybean plants are visible in the foreground, receding into the distance.

**SOLUCIONES
PARA EL CULTIVO
DE SOJA**

Agrofertil donó equipos de bioseguridad al hospital integrado de CDE



Momento de la entrega de donativos al Hospital Integrado Respiratorio de Ciudad del Este.

El CEO del Grupo Sarabia, José Marcos Sarabia indicó que se decidió ampliar el apoyo a la salud pública en varias regiones del país con el objetivo de brindar un acompañamiento cercano al Ministerio de Salud Pública y Bienestar Social en la campaña de prevención. Adelantó además que el Grupo Sarabia asistirá a varios centros de salud en varios puntos del país, en especial en las zonas de influencia de las unidades de negocios de Agrofertil en áreas rurales.

“Estamos decididos en apoyar el fortalecimiento del sistema sanitario del país y ser partícipes del repunte de la región en el control de la pandemia. Creo que con la protección del personal de salud estamos cuidando a todo el sistema y sobre todo ayudando a que toda la población pueda tener a disposición a los profesionales”, expresó José Marcos Sarabia.

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 y Agrofertil. Sus directivos José Marcos Sarabia, Paulo Sergio Sarabia y Antonio Ivar Sarabia participan activamente en las acciones de Responsabilidad Social Empresarial, fomentando actividades en favor de los sectores más vulnerables y el cuidado del ambiente. **CA**

La empresa Agrofertil del Grupo Sarabia donó 5.000 batas quirúrgicas y 2.000 mamelucos de bioseguridad al Hospital Integrado Respiratorio del Instituto de Previsión Social (IPS) y MSP de Ciudad del Este en el marco de la campaña de fortalecimiento de la salud pública para mitigar la propagación de la pandemia del Covid-19 en el departamento de Alto Paraná. José Marcos Sarabia, CEO del Grupo Sarabia, adelantó que se beneficiarán a varios centros sanitarios del país.

La donación de los equipos de bioseguridad fue entregada al Hospital Integrado por parte de los representantes de Agrofertil y es el primero de una serie de aportes que realizará la empresa, de modo a contribuir de forma cercana en un momento crítico. El objetivo del proyecto es minimizar los impactos del Covid-19 en la región.

ESTRELA

La Estr
plantío
equipa
entre la
depend
Tiene e
estrech





Hyundai Construction lanza la motoniveladora HG220

Hyundai Construction Equipment lanzó sus motoniveladoras a nivel global y Paraguay es uno de los primeros países en recibirlas. Automotor, representante exclusivo de Hyundai Construction Equipment para el mercado paraguayo, presenta la nueva motoniveladora HG220, producto lanzado recientemente en el mundo y que llega para completar el ya de por sí amplio portafolio de maquinarias viales y de construcción del fabricante surcoreano en el país. Las motoniveladoras son valiosas para la construcción de carreteras, aeropuertos, mejora de tierras agrícolas, nivelación y excavación de canales, marcado de pendientes, aflojamiento y remoción de nieve, proyectos de conservación de agua, minería, y otras aplicaciones. De acuerdo a un relevamiento hecho con sus principales clientes, Automotor optó por la motoniveladora Hyundai modelo HG220, equipada con un motor Cummins C6TA8.3 que eroga 230 hp de potencia y un torque máximo de 920 Nm a 1.400 rpm, transmisión Powershift con tecnología ZF, escarificador y desgarrador de 5 cuchillas, bloqueo de válvula de 5 vías, cabina cerrada acondicionada y neumáticos 17.5-25-12PR L-3. Asimismo, con los implementos incluidos, su peso operativo alcanza los 17.900 kg. Para las motoniveladoras Hyundai HG220, Hyundai ofrece una garantía de 2 años o 2.000 horas, lo que ocurra primero. Como dealer oficial, Automotor brinda soporte

permanente con asistencia in situ donde la máquina trabaja, así como una disponibilidad asegurada de repuestos originales. En Paraguay, Automotor comercializa también los siguientes tipos productos de Hyundai Construction Equipment: mini-excavadoras, excavadoras sobre ruedas y orugas, mini-cargadoras, retroexcavadoras, palas cargadoras, compactadoras, aditamentos, y vehículos industriales como montacargas y apiladores. Más info sobre la nueva motoniveladora HG220 y otros equipos: Avda. Mcal. López 2977 c/ Cnel. Pampliega, Fernando de la Mora. Teléfono 021 238 6765 - hyundaimaquinarias.com.py **CA**





Plataforma Integral FGS

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



PILOTO AUTOMÁTICO HIDRÁULICO

AG 3000 MONITOR DE SIEMBRA

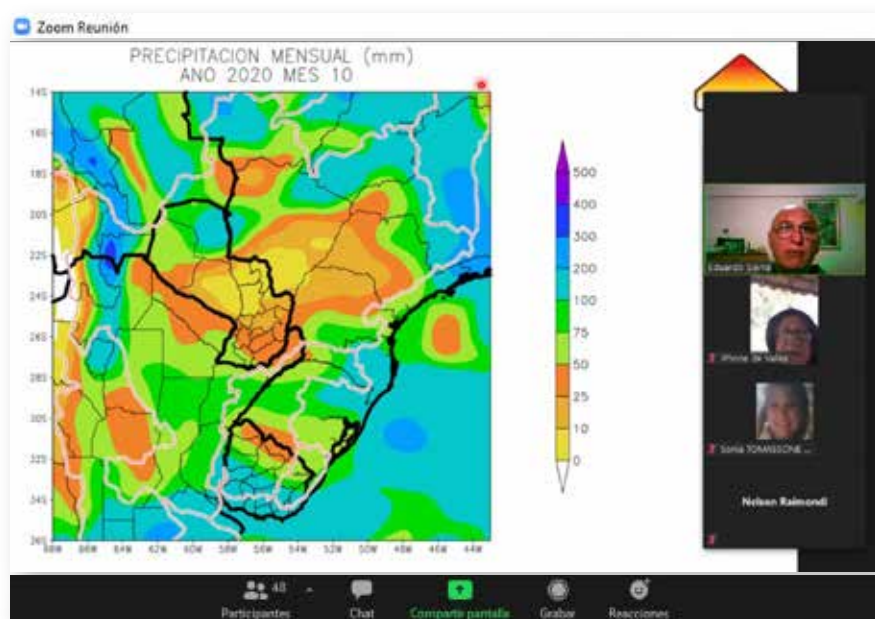


J. E. Estigarribia Tel.: (0528) 222 272 · (0528) 222 846 · agrosys@agrosystem.com.py

www.agrosystem.com.py

AGROCLIMA Y ZAFRA 2021

Dependencia en gran medida de la precisión



CONCLUSIONES Y PARTICIPACIÓN

En la parte de las conclusiones, el experto sostuvo que, dependiendo sobre todo de la velocidad que asoman los alisios, pueden esperarse varios escenarios con sus niveles de probabilidad. Así, se pueden presentar “alisios débiles: Neutral cálido a ‘El Niño’ débil”, en un 10% de probabilidad; “alisios neutrales: Neutral frío a ‘La Niña’ débil”, con un escenario expuesto del 70%; y “alisios fuertes: ‘La Niña’ moderada a fuerte. Escenario más severo que el expuesto: 20%”. La presentación incluyó aspectos como estado actual del sistema climático y proyección para la temporada 2020 – 2021; perspectiva regional mensual de precipitaciones (pluviales); perspectiva nacional mensual de precipitaciones y balance hídrico y perspectiva agroclimática local. Posteriormente se pasó al momento de las consultas e intercambio de opiniones, en donde también intervino entre otros el asesor agrícola de Capeco, Luis E. Cubilla. Entre las inquietudes que dejó la charla en línea está la posibilidad de pocos episodios de lluvias entre setiembre y octubre, época tradicional de concentración de siembra de rubros de verano, advirtiendo que se emplearían reservas de la humedad del suelo, en la región Oriental. La expectativa igualmente apunta a un desarrollo irregular de lluvias en diciembre. El presidente de Capeco, César Jure, igualmente compartió algunas reflexiones en el cierre. Estuvo como moderadora de la jornada, la asesora de comercio exterior del gremio, Sonia Tomassone. **CA**

En la tarde del martes 1 de setiembre se realizó la presentación en línea de las perspectivas climáticas a nivel regional y para Paraguay de cara a la campaña agrícola 2020 – 2021, iniciativa de la Cámara Paraguaya de Comercializadores y Exportadores de Cereales y Oleaginosas (Capeco), con orientaciones del experto en agrometeorología Eduardo Sierra. En líneas generales se pronostica una ventana complicada para la siembra, al menos para su época tradicional de primavera, por las eventuales probabilidades escasas de lluvias en esa estación, pues recién llegarían hacia inicios del verano. Esto podría ser aprovechado por la agricultura chaqueña que posiblemente deba anticipar su siembra. Las principales áreas de la Oriental, por el contrario, requerirían de una alta precisión para que pueda ser aprovechada la humedad del suelo y aguantar los esperados días prolongados sin lluvias. De igual forma, la cosecha podría coincidir con las precipitaciones pluviales que en esa fase puede afectar negativamente. En tanto, de manera positiva, se podría esperar que las lluvias generen buen caudal en los ríos para la navegación, pensando en la comercialización de granos.

PRODENCE ES FORMULACIÓN DF

**TECNOLOGÍA PRO-STICK. ALTA ADHERENCIA A LA SUPERFICIE DE LA HOJA.
TECNOLOGÍA DISPERS. DISOLUCIÓN INSTANTÁNEA SIN RIESGO DE TRANCADO DE FILTROS.**

**ACABA CON
LA ROYA**
Y OTRAS ENFERMEDADES



- ★ MAYOR PROTECCIÓN
- ★ MEJOR RESULTADO
- ★ FORMULACIÓN DRY FLOABLE (DF)
- ★ TECNOLOGÍA PRO-STICK
- ★ TECNOLOGÍA DISPERS

UPL lanza la Protección Especial Prodence

UPL lanzó al mercado paraguayo el fungicida **Prodence**, un fungicida triple mezcla con **acción multisitio**. Fue realizado en forma virtual el 17 de setiembre, directivos locales y de Latinoamérica de la compañía India reafirmaron el compromiso de esta empresa con la agricultura.



Diego Demestri,
director
general de UPL
Paraguay.

Protección Especial Prodence es la nueva herramienta que pone UPL a disposición de los productores paraguayos. El mismo fue lanzado oficialmente a través de un evento virtual que permitió conocer sobre las cualidades del innovador producto, orientado al control eficiente de la Roya y otras enfermedades.

La bienvenida estuvo a cargo del Ing. Agr. Diego Demestri, director general de UPL Paraguay, quien adelantó que la compañía presentará más lanzamientos en el transcurso del año para el mercado paraguayo. UPL es la quinta mayor del agronegocio con foco en grandes proyectos de innovación buscando dar soluciones diferenciadas a los agricultores, destacando el concepto OpenAg una red de Agricultura que alimenta el crecimiento sostenible para todos. Sin límites, sin fronteras.

Posteriormente, Himanshu Panwar, líder de UPL para las Sub Regiones de Cono Sur y Pacífico Sur, destacó que UPL Paraguay es el primer país a nivel mundial en tener

de forma comercial y seguidamente será lanzado en otros países de la región de mercados importante de agroquímicos. UPL busca ser líder del mercado en Paraguay brindando soluciones innovadoras que hagan la diferencia para el agricultor.

A su turno Amit Aggarwal, director de Marketing de LATAM, agradeció al equipo de UPL y destacó que el lanzamiento de Prodence es un gran paso para la Agricultura Paraguaya. Así mismo Alvaro Peña, gerente de Fungicida de UPL LATAM, al tiempo de agradecer a los presentes valoró el aporte del nuevo producto para la agricultura, que se destaca por su versatilidad y por sobre todas las cosas el compromiso sobre el manejo de la resistencia.

MANEJO DE ENFERMEDADES

Doctora Mónica Debortoli, investigadora del Instituto Phytus, orientó sobre de manejo de enfermedades. Expresó que actualmente es preciso entender en qué escenario deben ser posicionados los fungicidas, hubo un cambio en los últimos años, porque hay una diferencia de sensibilidad muy grande entre variedades de soja, los cultivares están siendo mejorados buscando un ciclo menor

Carlos Arce,
gerente de
Marketing de
UPL Paraguay.





Himanshu Panwar, Líder de UPL para las Sub Regiones de Cono Sur y Pacífico Sur.

y con menos área foliar. “Hoy tenemos una planta que produce más con menos hojas, entonces la importancia de esa hoja dentro de esa planta es cada vez mayor”, dijo. Destacó que el momento de inicio del programa de fungicida, debe considerar la dinámica del complejo de enfermedades. Las dos primeras aplicaciones deben realizarse a los 30 o 40 días después de la siembra y la segunda aplicación 15 días después.

Resaltó que es muy importante la adopción de los fungicidas multisitios por el aumento de control sobre manchas, antracnosis y la roya asiática de la soja. Actualmente tenemos resultados positivos de productividad relacionados directamente con la cantidad de uso de fungicidas multisitios.

El evento también permitió la transmisión de conocimiento por parte de Sergio Decaro, Líder del área de Tecnología de aplicación de UPL Brasil, explicó sobre el beneficio de la formulación del Prodenze, DF (Dry- Floable) tecnología de última generación, que permiten darnos seguridad y operatividad de uso.

PRODENCE, TRIPLE MEZCLA CON ACCIÓN MULTISITIO

El Ing. Carlos Arce, gerente de Marketing de UPL Paraguay, dio más detalles sobre las cualidades de la Protección Especial Prodenze y su posicionamiento. Este nuevo aporte de UPL es un fungicida sistémico, contacto y de acción multisitio. Alto efecto curativo, erradicante y antiesporulante, recomendado para el manejo de la resistencia.

La misión de UPL en el mundo es encontrar soluciones para el productor desde la tecnología. Prodenze se diferencia sin duda, primeramente, por su efectividad, composición y

Mónica Debortoli, investigadora del Instituto Phytus.



Amit Aggarwal, director de Marketing de LATAM.

por ser un producto que combate en 8 sitios de la célula del hongo.

Triple mezcla con acción multisitio tiene tres ingredientes activos: el Azoxistrobin, Mancozeb y Prothioconazole que garantizan estabilidad en el momento del control y en las aplicaciones. Es indicado para el control de la roya asiática en la soja y otras enfermedades. Recomendación de uso a una dosis de 2 kg/ha y agregar tensioactivo (aceite metilado de soja 250 ml por ha).

POSICIONAMIENTO

En otro momento el Ing. Carlos Arce, comentó sobre el posicionamiento de Prodenze. Está indicado para la principal aplicación, que es en la etapa reproductiva, entrando en un segmento de aplicación Premium para dar un control muy bueno en el desarrollo de la etapa reproductiva del cultivo. “Es un producto muy completo, con otros beneficios importantes que son las tecnologías Dispers y Pro – Stick, patentadas por UPL”.

“Con la Protección Especial Prodenze traemos muchos beneficios para los Agricultores, entre ellos calidad, seguridad de uso, operatividad y por sobre todo el manejo de la resistencia con 8 sitios de acción sobre la célula del hongo”, expresó. **CA**

Sergio Decaro, Líder del área de Tecnología de aplicación de UPL Brasil.





Bunge proyecta novedades para el mercado paraguayo

Bunge Paraguay proyecta innovaciones en fertilizantes para el mercado agrícola nacional con la fabricación de mezclas químicas en el país y la incorporación de la línea de fertilizantes líquidos, anunció la Ing. Química Selene Insfrán, del departamento de Marketing de Bunge Paraguay.

Esta compañía, con larga trayectoria en Sudamérica, ofrece en el mercado paraguayo fertilizantes con mezclas convencionales y una amplia gama de mezclas diferenciadas, con las líneas de Microphos y Premium Mix. Con la fabricación de mezclas químicas a nivel local, Bunge tiene previsto garantizar mayor beneficio para los productores paraguayos. “Partiendo de las deficiencias más frecuentes en los suelos de Paraguay generamos un gránulo completo que incorpora todos los nutrientes en un solo grano, tanto los nutrientes primarios como nitrógeno y potasio, como los secundarios (azufre y magnesio) y los micronutrientes boro y zinc”, comentó.

“Nosotros estamos generando estas fórmulas en Paraguay con la ventaja de hacerlo a partir de las necesidades locales y de esta forma adecuarnos a las necesidades del productor en el campo. Es un proyecto que esperamos poder lanzarlo en la brevedad posible”, dijo.

Otro de los nuevos proyectos para Paraguay es la incorporación de fertilizantes líquidos. En este tipo de fertilizantes Bunge lidera el mercado argentino y ofrece soluciones especialmente en la fertilización de gramíneas. Ahora tiene previsto incorporar la experiencia y la tecnología en Paraguay,

porque “el país ha comenzado a mostrar deficiencias de nitrógeno y azufre, que son los componentes principales de esta línea de productos”, enfatizó.

La compañía tiene previsto ofrecer en Paraguay toda la línea de fertilizantes líquidos SolMIX, que tienen diferentes combinaciones de nitrógeno

Selene Insfrán,
de Bunge
Paraguay.



y azufre, lo que le permite adaptarse a diferentes condiciones de suelo. Su utilización es muy importantes en los cultivos de trigo, maíz, girasol y caña de azúcar. El objetivo es empezar este proyecto en la próxima campaña de maíz zafriña, con la incorporación de la primera partida.

EN DIVERSOS CULTIVOS

Bunge Paraguay actualmente ofrece fertilizantes para los cultivos de soja, arroz, maíz, trigo, canola. La disponibilidad de la formuladora a nivel local permite a la compañía versatilidad para hacer formulaciones a medida, dependiendo de cada caso y de la necesidad del productor. “Nosotros nos vamos adaptando en la medida que las necesidades del campo se van modificando”, expresó.

FERTILIZANTES

Actualmente Bunge dispone en el mercado paraguayo más de 75 mezclas, entre convencionales y diferenciados, de las marcas MicroPhos y Premium Mix, dentro de la última Premium Mix + Magnesil. Ambas marcas ya están bastante bien posicionadas, ya que no solo aportan lo necesario nutricionalmente, además ofrecen un costo beneficio bastante equilibrado, lo cual le hace muy competitivo.

Bunge Paraguay cuenta con sus oficinas corporativas en Asunción y Hernandarias. Comercializa sus productos a través de distribuidores y agentes comerciales distribuidos en varias zonas del país.

También cuenta con la sucursal online en agrofy.com.py.



En esta plataforma digital se encuentran los catálogos y las opciones de mezclas. Los interesados, una vez que contactan con la empresa, son direccionados con los distribuidores o agentes comerciales de la zona donde se encuentre el productor. En esta plataforma, colocando la palabra Bunge, desplegará el catalogo de la empresa. Para mayor información pueden visitar la página web de www.bungeparaguay.com y acceder a más información.

RECOMENDACIONES

La Ing. Insrán también brindó algunas recomendaciones para lograr buenos resultados en la nutrición del suelo y alcanzar el equilibrio nutricional deseado.

“Entendemos que lo más importante para alcanzar el rendimiento máximo es el equilibrio nutricional. En eso se basan nuestras formulas con un concepto agregado; además de aportar a la planta lo que necesita, apuntar a reponer los nutrientes en el suelo”. **CA**

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



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

BUNGE

Tecnomyl suma donaciones al hospital distrital de Villeta

La empresa nacional Tecnomyl realizó una nueva donación al Hospital Distrital de la ciudad de Villeta (departamento Central), comunidad en la que tiene asentada su planta industrial. En este caso, se trató de 240 litros de alcohol líquido a una concentración del 70%. La entrega fue realizada el jueves 17 de septiembre por colaboradores de Tecnomyl (empresa que forma parte del Grupo Sarabia), bajo la coordinación de Alberto Benítez, a cargo de las actividades de Responsabilidad Social Empresarial de la empresa en Villeta.

“Quiero agradecer a los amigos de Tecnomyl por responder tan rápido a las necesidades que tenemos en este tiempo de pandemia”, declaró el doctor Carlos Villalba, director del Hospital Distrital de Villeta. “Estábamos teniendo una gran necesidad de alcohol al 75%, por la gran cantidad de pacientes que atendemos. Este alcohol es el único elemento que nos sirve para la desinfección de superficies...y los amigos de Tecnomyl, como siempre, respondieron. Ya nos habían hecho una donación de alcohol en gel anteriormente”. Villalba remarcó que el elemento desinfectante será usado en las áreas de urgencias, consultorios y quirófano.

MONITOREANDO NECESIDADES

“En el mes de junio ya habíamos donado 1.000 litros de alcohol en gel para este hospital, que es un insumo que va a durar hasta fin de año. Ese alcohol en gel sirve para la desinfección de las manos, tanto de las personas que van llegando al hospital como del personal de blanco. Este alcohol líquido es para desinfectar superficies lisas”, expresó Alberto Benítez, de Tecnomyl. “Y estamos proveyendo para un consumo de 2 meses, cubriendo prácticamente las necesidades de todas las áreas del hospital. Son 240 litros de alcohol al 70% en total”.

Benítez destacó que desde la empresa monitorean constantemente las necesidades del sistema sanitario local. “A medida que surgen requerimientos, buscamos cómo ayudar. Con esto, estamos haciendo efectivo nuestro compromiso de asistir a todos los hospitales de la zona para minimizar los efectos de la pandemia del coronavirus”, agregó. La donación anterior realizada por Tecnomyl fue de 1.000 litros de alcohol en gel al mismo Hospital Distrital, agregando otros 600 litros a diferentes instituciones (públicas y comunitarias) de Villeta. “Tecnomyl, junto con el resto del Grupo Sarabia, está comprometida con esta lucha. Y en nuestra planta estamos también adoptando todas las normas de bioseguridad establecidas por los Ministerios de Salud y de Trabajo, para operar con tranquilidad en el área de producción y minimizar los riesgos”, concluyó.

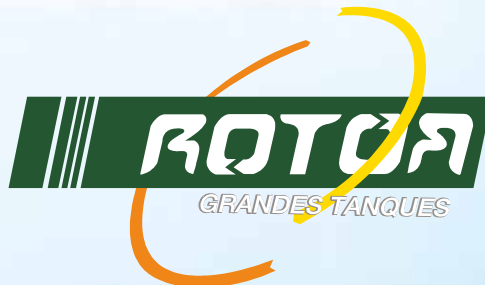


UN PROGRAMA NACIONAL

“Estas donaciones forman parte de un programa que se desarrolla a nivel nacional desde el Grupo Sarabia. En Villeta seguimos los lineamientos que nuestros directivos establecieron en el programa Juntos Sumamos, que incluye proveer de insumos a las estructuras de atención a la salud y de kits alimentarios a los sectores más vulnerables”, agregó el ingeniero Miguel Echauri, gerente industrial de la planta de Tecnomyl en Villeta.

José Marcos Sarabia, CEO del Grupo empresarial, destacó que se destinaron 400.000 dólares para dicho proyecto; que contempla también asistencia alimentaria a comunidades carenciadas de las regiones en que las empresas Tecnomyl y Agrofétil operan, además de insumos médicos y equipamientos de protección sanitaria para el personal de blanco. Las empresas del grupo Sarabia también colaboraron en gran medida para la implementación del Laboratorio Biomolecular en la localidad de Minga Guazú y del Pabellón de Neumología en Ciudad del Este (ambos en el departamento de Alto Paraná). La campaña “Juntos Sumamos” surgió de la fusión de los planes de Responsabilidad Social de las empresas Tecnomyl y Agrofétil, presentando un Plan Unificado de Contención en el marco de la campaña nacional contra la pandemia de coronavirus. El grupo empresarial también está utilizando su infraestructura para llegar a las personas más vulnerables de las comunidades en donde opera. El Grupo Sarabia es líder del agronegocio en Paraguay en los segmentos de producción y comercialización de defensivos agrícolas y acopio de granos, a través de sus empresas Tecnomyl y Agrofétil. Sus directivos José Marcos Sarabia, Paulo Sarabia y Antonio Sarabia participan activamente en las acciones de Responsabilidad Social Empresarial, fomentando actividades en favor del sistema de salud pública, de los sectores más vulnerables y del cuidado del ambiente. **CA**

**Que la sequía
no sea un problema
usá Tanques Rotor**



1.500 Lts

- Medidas máximas:
- Ancho: 1,15 m
- Largo: 1,70 m
- Altura: 1,23 m
- Peso: 80 Kg
- Tapa superior de 450 mm
- Salida de descarga de 2"



1.100 Lts

- Medidas máximas:
- Ancho: 0,98 m
- Largo: 1,68 m
- Altura: 1,05 m
- Peso: 60 Kg
- Tapa superior de 450 mm
- Salida de descarga de 2"



750 Lts

- Medidas máximas:
- Ancho: 0,88 m
- Largo: 1,60 m
- Altura: 0,95 m
- Peso: 40 Kg
- Tapa superior de 255 mm
- Salida de descarga de 2"



3.000 Lts

- Medidas máximas:
- Ancho: 1,70 m
- Largo: 2,45 m
- Altura: 1,10 m
- Peso: 140 Kg
- Rompeolas plástico interno
- Tapa superior de 450 mm
- Salida de descarga de 2"



4.500 Lts

- Medidas máximas:
- Ancho: 1,65 m
- Largo: 2,95 m
- Altura: 1,30 m
- Peso: 250 Kg
- Rompeolas plástico interno
- Tapa superior de 450 mm
- Salida de descarga de 2"



3.500 Lts

- Medidas máximas:
- Ancho: 1,65 m
- Largo: 2,90 m
- Altura: 1,10 m
- Peso: 180 Kg
- Rompeolas plástico interno
- Tapa superior de 450 mm
- Salida de descarga de 2"



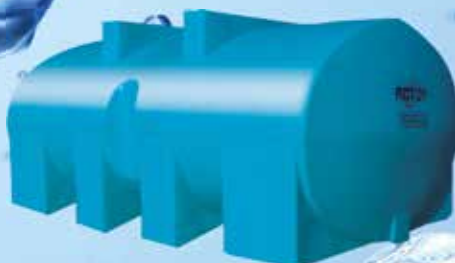
6.000 Lts

- Medidas máximas:
- Ancho: 1,60 m
- Largo: 3,30 m
- Altura: 1,65 m
- Peso: 350 Kg
- Doble Rompeolas interno
- Tapa superior de 450 mm
- Salida de descarga de 2"



8.000 Lts

- Medidas máximas:
- Ancho: 2,20 m
- Largo: 3,40 m
- Altura: 1,75 m
- Peso: 400 Kg
- Doble Rompeolas interno
- Tapa superior de 450 mm
- Salida de descarga de 2"



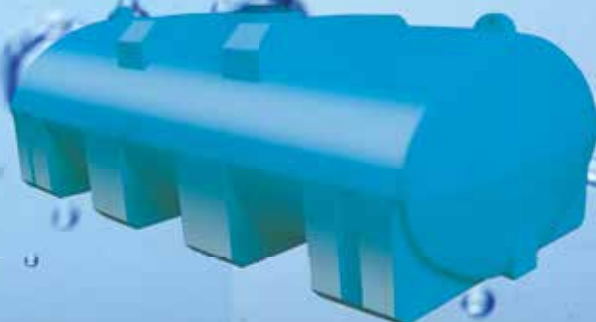
12.000 Lts

- Medidas máximas:
- Ancho: 2,20 m
- Largo: 4,40 m
- Altura: 1,75 m
- Peso: 500 Kg
- Doble Rompeolas interno
- Tapa superior de 450 mm
- Salida de descarga de 2"



10.000 Lts

- Medidas máximas:
- Ancho: 2,20 m
- Largo: 4,40 m
- Altura: 1,55 m
- Peso: 450 Kg
- Doble Rompeolas interno
- Tapa superior de 450 mm
- Salida de descarga de 2"



Los tanques horizontales se utilizan para el transporte de todo tipo de líquidos, tales como: agua potable, aguas residuales, gas oil, ácidos, fertilizantes, agroquímicos, suero, leche, estiércol, cloro, aceite, productos químicos, etc.



www.cmp.com.py

**Compañía Marítima
Paraguay S.A.**

Asunción

Avda. Artigas 4145 c/ Gral. Delgado

Tel.: (595-21) 283 657/9 • 283 665/7

Fax: (595-21) 283 664

Cel: (0981) 176 060 • (0983) 352 029

e-mail: info@cmp.com.py

Minga Guazú

Ruta N° 7 Km 14

Tel: (061) 505 191

Cel: (0981) 253 081

e-mail: ceste@cmp.com.py

Seguinos en



Variedades de trigo en atípica jornada



En un encuentro inusual fue realizada la jornada triguera. En la oportunidad, el responsable técnico de Sem-Agro Ing. Agr. Ramón López brindó los detalles de la preparación de las parcelas, además de las variedades que fue-

La firma Sem-Agro SAE realizó su tradicional jornada de trigo en su parcela demostrativa de J. Eulogio Estigarribia, Caaguazú. En la oportunidad las empresas obtentoras y de insumos informaron a los medios de prensa sobre las variedades disponibles y tratamientos ya que la pandemia no permitió la convocatoria de productores hasta el lugar.



ron sembradas en dos épocas, la primera inició el 14 de mayo y la segunda el 28 de mayo.

Comentó que previo a la siembra realizaron un análisis de suelo exhaustivo para corroborar el estado de nutrientes. Según detalló el boletín proveído por el Ing. Agr. Ramón López las lluvias caídas durante el ciclo se fueron de 408 milímetros.

El tratamiento de las parcelas estuvo a cargo de Agrotec y las empresas obtentoras IPTA, Biotrigo y OR Sementes presentaron 15 variedades de trigo, entre las que se destacaron algunos materiales ya conocidos en la región y otros de lanzamientos.

De las variedades del IPTA, López resaltó a dos que son multiplicadas por la semillería, Itapúa 90 y Caninde 31, ambos trigos mejoradores, de buena capacidad productiva e industrial, además con características de tolerancia a enfermedades. La Itapúa 90 con resistencia a brusone y ambas variedades resistentes a periodos de sequía.

Biotrigo presentó 5 variedades comerciales pero la destacada por el asesor fue la variedad Sonic de excelente calidad industrial, de ciclo corto. El trigo de lanzamiento fue el Audaz, de óptimo perfil sanitario, mejorador, el cual presenta un futuro prometedor en cuanto adaptación se refiere dentro del esquema de producción del cereal, indicó López.

De las variedades de OR Sementes mencionó que son de buen perfil sanitario, productivas y mejoradoras, las cuales sin duda, son interesantes para el productor y para el industrial harinero.

Ramón López,
responsable
técnico de
Sem-Agro.



Otro dato interesante mencionado por el asesor en la jornada fue el buen desempeño de los trigales en la zona y en la parcela demostrativa, que a pesar de contar con periodos de falta de agua, las variedades toleraron. Posteriormente la lluvia llegó con la cual recobraron las expectativas de rendimiento.

En cuanto al control de enfermedades el año fue bueno, destacó López. Los trigales se presentaron bastante sanos, además los productores – gracias a la insistencia de los profesionales- aprendieron a realizar un cultivo de trigo inteligente, el cual consiste en trabajar en áreas más fértiles, superficie donde haya realizado rotación de cultivos, entre otros manejos que contribuyó a la disminución del ataque de manchas, una de las enfermedades que más ataca al trigo. “Creo que de esta manera inteligente el cultivo de trigo puede ir recuperando los sitios que tenía anteriormente” expresó.

SEGUIR APOSTANDO POR EL TRIGO

Entre las recomendaciones y ➔



Alfred Penner,
gerente
general de
Sem-Agro.

consideraciones finales, el ingeniero resaltó la readopción del cultivo de trigo por parte de los productores, un rubro que se había dejado, pero que es totalmente rentable y sustentable, por ello como empresa semillera e industriales se encuentran aún embarcados en ello. Instó a los agricultores a buscar las mejores opciones, buenas variedades e invitó a los interesados a visitar las parcelas experimentales para seguir apostando al rubro triguero.

El recorrido con el equipo de prensa estuvo guiado por Alfred Penner, gerente general de Sem-Agro, quien comentó sobre las excelentes variedades sembradas en la parcela, las cuales también son multiplicadas por la industria semillera, donde las cualidades de los materiales son importantes, sobre todo porque son variedades mejoradores y blanqueadores, atributos que el molino necesita actualmente.

No obstante a pesar de no poder realizar de manera habitual la jornada de campo, desde la industria buscaron la forma de hacer llegar la información a través de los videos que elaboraron para enviar a los agricultores.

Recorrido por las parcelas

CUIDADOS CULTURALES

Como hace unos años, la asociación entre la Semillera Sem-Agro SAE y Agrotec permitió el cuidado cultural de la parcela demostrativa desde la siembra. En la oportunidad, el Ing. Agr. Ever Benítez, consultor técnico de negocios de Agrotec, comentó sobre el manejo de las parcelas desde la pre siembra. Se aplicó la fertilización de base con la línea de Micro Essentials de Mosaic con la formulación 10-27-10 (N-P-K) más 11% de azufre. De cobertura se aplicó el Excelent, la urea protegida de Mosaic que libera de forma gradual este nutriente.

Igualmente el profesional detalló que fueron realizadas tres aplicaciones de fungicidas, la primera fue en la etapa de macollaje, la segunda en pre floración y la tercera en etapa de post floración, donde los productos comerciales fueron Antares +Unizeb Gold, ApproachPower y Ativum, para el control de diversas enfermedades como roya, manchas amarillas entre otros. Asimismo el TA35 un adyuvante, en cuanto a la protección de plagas como pulgones y orugas fueron utilizados los productos como Patriot, Acción Plus, Quintal Xtra y como adyuvante aceite vegetal. ➔

Ever Benítez,
consultor
técnico de
negocios de
Agrotec.





La Fusión que Potencia el Inicio de tu Cultivo

TRATAMIENTO para
2.000 Kg
de Semillas

syngenta®

RIZOBACTER

Genia
FUSIÓN

Fortenza™ Pack

Ampio espectro
de control de
Plagas y enfermedades.

BAJA DÓSIS/KG

Maxim Advanced

- Hongos de semilla y almacenamiento

Fortenza™

Controla

- Helicoverpa armigera
- Elasmó
- Corós
- Picudo de la soja
- Vaquitas/Escarabajos
- Mosca blanca

Cruiser®

- Picudo de la Soja
- Mosca Blanca
- Efecto Bioactivador

Trabajando a su lado cuando y donde usted más lo necesita

Fortenza™ Pack 15 es un producto de Syngenta que combina la acción de Cruiser® y Maxim Advanced® para proteger las semillas de plagas y enfermedades desde el inicio del cultivo.

Inoculante
**Rizoliq™
Top**

Tecnología de
OSMO PROTECCIÓN

20 veces más concentrado
2*10¹⁰

Bacteria más resistentes

Menos desecación

Permite tener la semilla
tratada hasta **10 días**



TAGGY
FUSIÓN

Optimiza el uso del
Nitrógeno, por consecuencia
aumenta el peso de los
granos, promoviendo una
mayor productividad

Germinación mucho más
uniforme

Mejor arranque inicial

Mejor stand del inicio al fin
del ciclo de cultivo

Mayor cantidad de raíces y
más profundas

Mejor aprovechamientos del
Nitrógeno disponible

Facilita la absorción y el
aprovechamiento del agua y
de los nutrientes

VARIEDADES Y OBTECTORES

En la primera estación conversamos el Ing. Agr. Pedro Chávez, técnico mejorador del programa de investigación del IPTA de Capitán Miranda. En las parcelas demostrativas expuso 5 variedades de las que mencionó sus características. Algunas fueron liberadas el año pasado y otras son ya conocidas por el productor.

Resaltó que la variedad Caninde 31 es adaptada más al norte del país, con excelente potencial de rendimiento, apta para condiciones extremas de estrés hídrico relativamente.

La otra variedad expuesta fue Itapúa 95, de calidad mejoradora, excelente comportamiento sanitario ante la presencia de manchas y roya. Necesita buena nutrición del suelo para ejercer su potencial productivo.

Itapúa 90 fue otra propuesta, material nuevo, resistente a pyricularia, una enfermedad común que según el profesional explicó aparece frecuentemente en las parcelas



Pedro Chávez, técnico mejorador del programa de investigación del IPTA de Capitán Miranda.

trigueras, afectando el rendimiento, la nueva variedad es además de calidad industrial mejoradora.

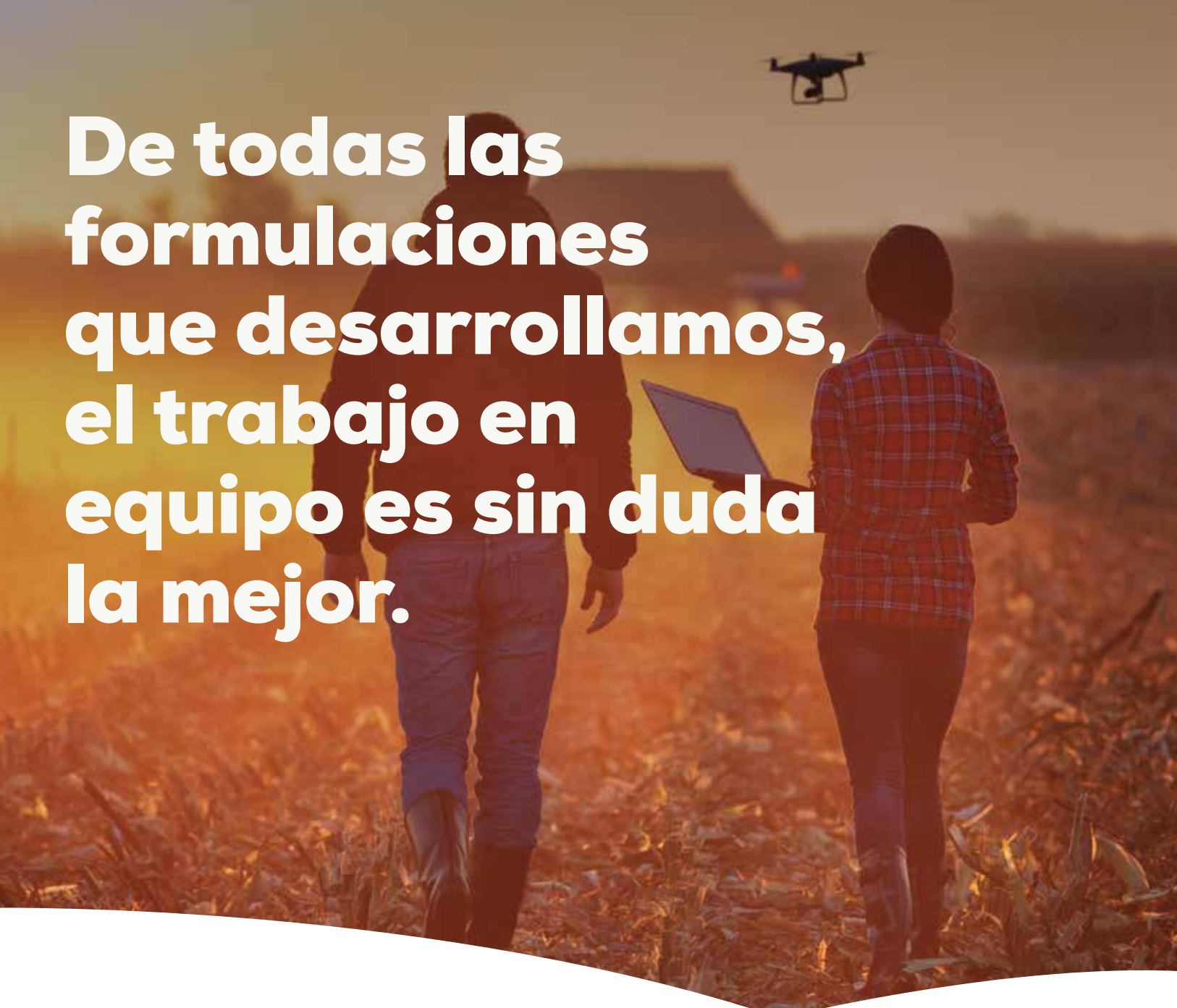
En cuanto a variedades antiguas, Chávez habló de la Itapúa 85, de buen ciclo intermedio, ideal para posicionar en fecha de siembra más larga, de manejo sanitario bueno. Otra variedad destacada por ser la más sembrada a nivel país es el Itapúa 80, de ciclo corto, ideal para los agricultores que realizan post cosecha una siembra tempranera de soja. “El ciclo de este material es de 115 a 120 días en Caaguazú y en el Sur de 110 días, esto permite una flexibilidad en cuanto a la inserción dentro del sistema del productor que lo hace muy demandado”, afirmó.

Como recomendación para los productores el profesional mencionó la importancia de diversificar las variedades, conocer su ciclo, comportamiento y requerimientos dentro del programa, además de iniciar una siembra en las fechas adecuadas para lograr los resultados esperados según la región del agricultor.

BIOTRIGO CON OPCIONES DE TRIGO PARA ALIMENTACIÓN GANADERA

En su parcela el Ing. Agr. Pericles Santacruz, representante técnico de Brava Tecnología, brindó detalles del portafolio y recomendó la innovadora variedad denominada Energix 201, material disponible de la mezcla de dos variedades, una de ciclo medio y la otra de ➔





De todas las formulaciones que desarrollamos, el trabajo en equipo es sin duda la mejor.

EN EQUIPO
TU CRECIMIENTO SE POTENCIA.

HERBICIDAS



INSECTICIDAS



FUNGICIDAS



TRATAMIENTO
DE SEMILLAS



Conocenos más:

www.rainbowconosur.com

Rainbow
all about growing



ciclo precoz, con la cual se consiguió lograr una masa verde y punto de grano que mejora la calidad del silaje obtenido.

Justificó la recomendación de la variedad por su doble propósito, ya que sirve para ensilaje, a los 90 días es el punto de corte y para fardo. En ensilaje representa un porcentaje de 12% de proteína en alimentación bovina y en fardo un 17 % de proteína. El material constituye una herramienta útil en épocas difíciles para producir alimento en invierno. La época recomendada para siembra es a partir del 10 de mayo, respetando las zonas y épocas de siembra en cada región, según estimación de posibles heladas tempranas a fin de evitarlas, comentó.

Entre las demás variedades presentadas en la jornada se encuentran el Tbio Audaz, de ciclo precoz, mejorador, de alto techo productivo, con tolerancia con manejo de algunas enfermedades de difícil control como Gibberella, bru-

Pericles
Santacruz,
representante
técnico
de Brava
Tecnología.



Cristian Inacio,
gerente
comercial de
G20 Agro.

sone, al igual que el segundo material presentado denominado Sosego que también se destaca por la tolerancia a manchas amarillas y roya.

También hubieron otros materiales expuestos por el profesional entre ellos un súper precoz, un trigo de ciclo de 110 días destinado para cierre de siembra por su emisión de espiga, con alto techo productivo y Toruk material ya conocido en el mercado con alto potencial.

OR SEMENTES CON DIVERSIDAD DE MATERIALES

G20 Agro es una empresa que dispone de tecnologías e insumos de alta calidad, además es representante comercial de las variedades de OR Sembrantes, para diversos cultivos como soja, maíz y trigo. En la oportunidad, el Ing. Agr. Cristian Inacio, gerente comercial de G20 Agro, presentó las diversas opciones que fueron expuestas en la parcela, donde destaca que las 3 variedades son ideales para los requerimientos actuales de los productores en las áreas, de calidad industrial, sanidad y productividad.

En la jornada el profesional destacó a tres variedades, el ORS Madre Pèrola, ORS Citrino y ORS Destak. La primera variedad ORS Madre Pèrola, tiene como característica, resistencia a Gibberella, al acame y otras enfermedades de hojas, es de ciclo precoz de 124 días.

La variedad ORS Citrino es un material más rústico, de grano duro y también con resistencia a Gibberella y complejo de enfermedades foliares. Como lanzamiento el ingeniero presentó a ORS Destak, un trigo de alto techo productivo, buena sanidad y con resistencia a brusone, gibberella y roya de la hoja, además de machas foliares en un cien por ciento.

Asimismo refirió que las variedades de la línea OR Sembrantes otorgan un mayor beneficio a los productores aumentando el costo beneficio al final de la zafra por el peso elevado de granos, la cual es diferenciada, los materiales brindan buena calidad de grano, alto nivel de macollaje y por ende mayor rinde. **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

Baculovirus y su aporte en el manejo de orugas

Glymax y AgBiTech organizaron un Live sobre “Por que debemos utilizar Baculovirus en el control de orugas”. Fue el pasado 2 de setiembre y en la oportunidad se destacó la importancia de este control biológico en los insectos lepidópteros y la garantía de sustentabilidad que ofrece en el manejo.



Luiz Gustavo Floss.

Durante el en vivo Andrey Godoy, gerente de Líneas Especiales de Glymax, el Dr. Germison Tomquelski, entomólogo investigador de la Fundación Chapadão, Luiz Gustavo Floss, master en producción vegetal del Grupo Floss y Marcelo Lima, gerente de Portafolio, Investigación y Desarrollo de AgBiTech expusieron sobre la realidad de este tratamiento biológico, el costo x beneficio y el posicionamiento en el control de orugas.

Andrey Godoy explicó que Glymax viene invirtiendo hace años en su portafolio de biológicos. Cuenta con una alianza con una empresa de biológicos, está actuando en este segmento con un equipo muy bien preparado ya que no solo es importante usar el producto, es necesario el uso y posicionamiento correcto.

“La alianza con AgBiTech va a sumar mucho, no solo a la empresa Glymax, sino va a dar solución al problema llevando tecnología al productor”, dijo.

Marcelo Lima expresó que el control biológico es el segmento que más viene creciendo, no solo en Brasil sino

mundialmente, por lo que considera que en Paraguay también es una tendencia que va a venir creciendo cada vez más.

Comentó que AgBiTech es una empresa de origen australiana, con know how en producción y comercialización de productos a base de baculovirus para control de orugas. Esta empresa hoy posee la mayor y más moderna fábrica de producción de baculovirus en el mundo y desde el 2016 empezó a expandirse y tiene la planta de producción en Estados Unidos.

Actualmente AgBiTech en dos años de operación ya es líder en control biológico de orugas en soja, maíz y algodón en Brasil. “El aumento del uso de biológicos no solo en Brasil, sino en el mundo, está ligado a la alta calidad de los productos”, enfatizó.

Comentó que actualmente es- ➔

Andrey Godoy.





Marcelo Lima.

tán en una segunda generación de productos a base de baculovirus. “La gran novedad ahora es que en el mismo producto se logra controlar *Helicoverpa* spp. y *Pseudoplusia includens* (falsa medidora) que en los cultivos bt sigue siendo una plaga de difícil control.

En cuanto al manejo del producto, en comparación de los químicos, comentó que con la evolución lograda se consigue mantener estable el producto a una temperatura de 25 grados centígrados durante unos 6 meses. “Si se tiene previsto utilizar en otras zafra si se va a necesitar otros cuidados, como la heladera”, comentó.

POSICIONAMIENTO Y USO

Refiriéndose al posicionamiento y forma de uso, Marcelo Lima destacó que el baculovirus encaja muy bien como protector de los productos químicos, ya que le dará longevidad a este tipo de herramienta de control de insectos.

Mencionó que se puede aplicar el baculovirus en forma intercalada o asociada al producto químico. “Es importante

aplicar baculovirus mientras las orugas están pequeñas y con baja infestación”. Enfatizó que para utilizar un control biológico es necesario un buen muestreo, saber identificar las lagartas y los instares, para que se pueda alcanzar resultados muy similares a los químicos.

BIOLÓGICOS, LA NUEVA VEDETTE

El Dr. Germison destacó que los biológicos son la nueva vedette en la agricultura y su uso viene aumentando exponencialmente.

Comentó que los mismos han evolucionado mucho y si vienen de la mano de empresas serias ofrecen mucha garantía detrás.

Mencionó que en Brasil el manejo de orugas con biológicos tiene un costo beneficio muy interesante. Son herramientas muy útiles en manejo de resistencia y contribuye a la sustentabilidad del sistema. “El control biológico actúa como un protector en el control químico y los biológicos serán herramientas integradas dentro del control químico. Se puede intercalar o asociar en una misma aplicación”, dijo.

EVOLUCIÓN DEL USO DE BIOLÓGICOS

Luiz Gustavo Floss comentó que a nivel global, los biológicos significan un mercado de 5.000 millones de dólares y cada año tiene un aumento del 20%. Resaltó que más allá de su relevancia económica en el mercado mundial, estos productos ayudan al control del problema que ocurre en nuestro día a día. “Hoy tenemos una gran necesidad de uso de insecticidas, mas sabemos que con el tiempo, los insecticidas van creando resistencia a las plagas, perdiendo su eficiencia. El control biológico con baculovirus son herramientas importante para el control de las orugas como la *Helicoverpa* y falsa medidora”, expresó. El profesional estimó que el futuro el control biológico será la principal herramienta de uso y los insecticidas químicos pasarían a ser herramientas de complemento. **CA**



Germison Tomquelski.



Resistencia de los insectos a insecticidas

La resistencia de insectos a insecticidas fue el tema desarrollado por del Ing. Agr. M. Sc Víctor Gómez, durante el seminario web organizado por Cámara de Fitosanitarios y Fertilizantes (Cafyf) el 16 de setiembre.

en el ecosistema natural ya poseen en forma innata la capacidad de resistir a los insecticidas. “La naturaleza les dota de esta capacidad para que ciertos individuos de la población puedan sobrevivir y así conservar la especie; por lo que cuando se les aplica reiteradas veces un mismo

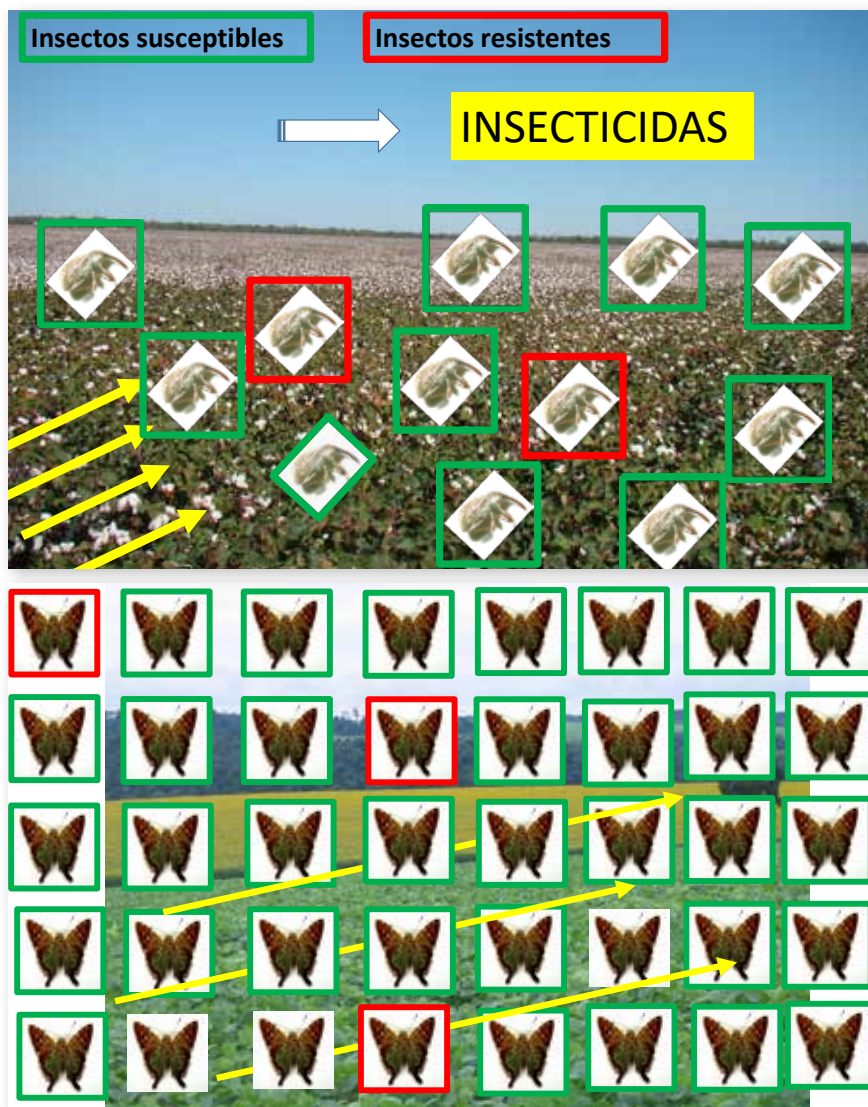
El disertante habló de la Evolución de la resistencia, Causas de la no eficacia de insecticidas en el control de plagas, Mecanismos de acción de insecticidas y Manejo de la resistencia de plagas a insecticidas.

Gómez expresó que la resistencia de los insectos a los insecticidas es un tema actual y una problemática que enfrentan los productores agrícolas. Esta línea de investigación requiere ser desarrollada para mejorar el manejo de insecticidas y disminuir el impacto de las plagas en los cultivos.

Durante la exposición explicó que las plagas insertadas

Víctor Gómez.





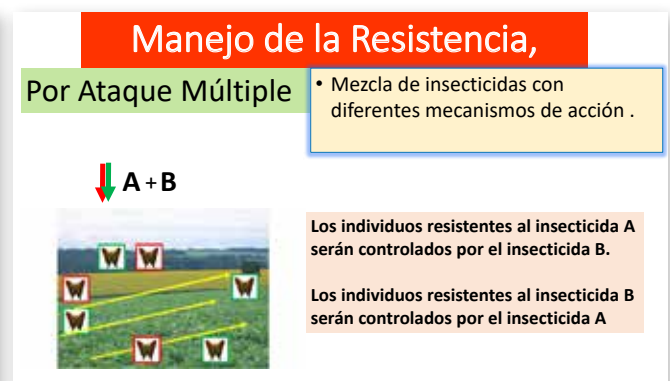
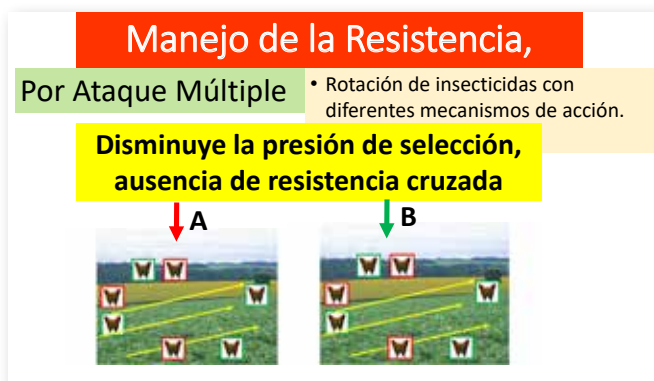
producto; pueden resistir y a la vez se multiplican seleccionándose una población resistente a ese producto". Dijo además que el origen de estos insectos, la capacidad de resistencia; y como los factores operacionales pueden favorecer el aumento poblacional de los insectos resistentes. El orientador brindó algunas recomendaciones para re-

trasar la población resistente de insectos, entre las que mencionó la rotación del mecanismo de acción de los insecticidas, evitar la aplicación de dosis inadecuadas, usar un producto con mucha persistencia, utilizar productos selectivos a insectos benéficos, realizar el monitoreo para determinar el momento de aplicación; tipo de producto a utilizar y realizar la calibración de los equipos. "El manejo de la resistencia involucra una acción conjunta de las técnicas y responsabilidad en la aplicación de insecticidas".

Recordó que los insectos son móviles y migratorios; de tal forma que las acciones deben realizarse en forma comunitaria. "Se deben hacer aplicaciones de insecticidas sin necesidad seleccionar poblaciones resistentes de insectos que podrán emigrar a otras fincas constituyéndose en un problema de control para los agricultores".

Asimismo explicó que para identificar a los insectos resistentes es necesario realizar estudios en laboratorio donde se realicen comparaciones de poblaciones susceptibles con las poblaciones de insectos de diferentes zonas de producción. "Estos resultados nos darían una radiografía de la situación real a nivel local de la posible resistencia o no de las plagas. Actualmente no poseemos una información técnica local al respecto", expresó el disertante.

De esta forma se insta a los productores y técnicos a promover el uso eficiente de los insecticidas atendiendo el manejo de la resistencia. **CA**



EVALUACIÓN DE MAÍZ ZAFRIÑA

Buen desempeño en temporada 2020

El maíz zafriña cerró su campaña, dentro de todo, con buen desempeño, según la evaluación realizada por Fabián Pereira, directivo de la firma GPSA, quien además indicó que el rubro ratificó su importancia en ciertas regiones. Recalcó la necesidad de emplear tecnologías adecuadas para cada situación y la posibilidad de acceso del pequeño agricultor a las innovaciones para mejorar sus niveles de ingreso.

El profesional ingeniero agrónomo y empresario estimó que el maíz de entre zafra o de segunda como se lo conoce también tuvo un desempeño bueno. Con una siembra estimada en torno a las 900 mil ha, superando así a otros años. A esto se complementó un mercado importante, en un área “bastante fuerte” y con mucha concentración hacia la zona norte, en el área de influencia del Paraná, aunque también yendo hacia San Pedro. “Desde San Alberto (Alto Paraná) para arriba, mucho en Katueté (Canindeyú) y bastante hacia San Pedro”, expuso. Reconoció que el comportamiento del grano fue bueno incluso soportando exigencias climáticas, con “una presencia de cierta sequía dando vueltas por ahí, especialmente en las zonas más norteñas” e incluso escapando de las pocas, pero presentes, heladas de la temporada. En materia de precios, tras un buen pri-

mer momento, el exceso de oferta en el mercado posiblemente incidió a la baja, sumado a la coyuntura inusual de una pandemia por Covid-19, con las secuelas que trae aparejado este escenario. “Con todo eso se pudo generar alguna rentabilidad, dentro de la producción”, adelantó.

Recalcó que el maíz, dentro de todo, este año se “comportó bastante bien, en promedio”. Indicó que se trabajó para adaptar ciertos híbridos que permitan ir identificando y seleccionado materiales que respondan a las necesidades actuales.



Entre los puntos altos, reconoció que, gracias a este trabajo, varios cultivos presentaron tolerancia a “cigarrita”, plaga que genera no pocos dolores de cabeza al productor. “Quizás este año se pudo optar por nuevos híbridos que escaparon de esa incidencia”, afirmó. También adelantó que se puede hablar de cierto margen de ganancia.

SAN PEDRO, NUEVA “CUENCA”

Sostuvo que en esta parte de la Oriental, el maíz tuvo igualmente un desempeño bueno. “Son costos diferentes y quizás se requiere de otro tipo de híbrido, como de menor tecnología, dependiendo de las características de la zona. Ello supone menor inversión y, por ende, un punto de equilibrio más apto o quizás no tan alto para permitir ‘empatar’ al productor. Por lo que vimos, la producción promedio en esa zona estaba cerca de 6 mil kg/ha, en áreas importantes”, mencionó y valoró el nivel obtenido para pensar en ganancia.

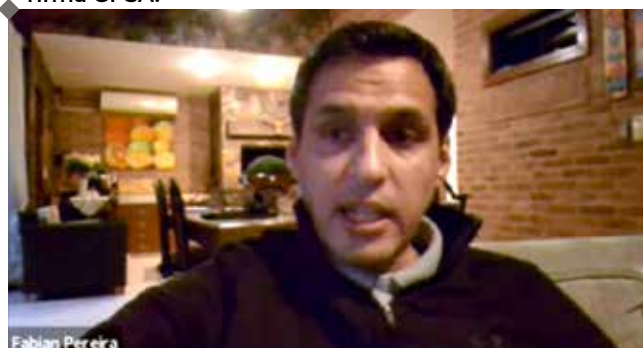
“Compensa de cierta manera, dentro de todo, para llegar a una rentabilidad, por más pequeña que sea, pero que genera rentabilidad. San Pedro es una región muy

amplia y apta para generar maíces de media tecnología, pero con buena productividad y, por sobre todo, con bajo riesgo por la incidencia de las heladas”, complementó. Un maíz de media tecnología en esa región sampedrana está en torno a 4,2 mil kg/ha. Y con una productividad de 5,5 a 6 mil kg/ha, a un precio de 100 dólares en promedio, se logra casi 1,5 tonelada de rentabilidad.

“El productor estaba recibiendo cerca de 110 dólares por tonelada. Estamos hablando entre 150 y 170 dólares por ha de rentabilidad por ha. Permitiendo que el productor tenga un ingreso extra, porque en la mayoría de los casos, de un cultivo de maíz no se paga un alquiler. Mientras, con una rentabilidad por más mínima que sea ya genera un aporte a la rentabilidad anual, además de beneficiar con la rotación de cultivos”. Dicho esto, añadió que la respuesta que está trayendo el híbrido hace que más gente se vuelva al rubro.

Y en gran medida, seguida de grandes inversiones como la de Industria Paraguaya de Alcoholes S.A (Inpasa). “Eso se notó más aún ahora por la presencia de compradores importantes, como es la fábrica de Inpasa. Anteriormente todo ese maíz era llevado al mercado brasileño, incluso hasta ahora va una parte. Solo que en este último tiempo, con la presencia de la fábrica, colaboró mucho para que esa producción no vaya hacia el Brasil y se quede para ser procesada en la región”, indicó. Instó igualmente a buscar la tecnología, pero identificando la más adecuada para posicionar según cada zona. **CA**

Fabián Pereira,
directivo de la
firma GPSA.



Agrofertil y Yara capacitan sobre fertilización de invierno



Daniel Teixeira, especialista agrónomo de Yara.

La empresa Agrofertil y Yara organizaron una Webinar sobre Fertilización de Cultivos de Invierno. Fue el 30 de julio y contó con la disertación de Daniel Teixeira, especialista agrónomo de Yara y Víctor Borges, consultor comercial de Yara.

La bienvenida estuvo a cargo de Devanir Ribeiro, gerente de marketing de Agrofertil. Actuó como moderador Fabiano de Jesús, jefe de desarrollo de la compañía, quien destacó la importancia de la fertilización en el cultivo de maíz y trigo, por la inversión que implica. Víctor Borges historió la trayectoria de la industria de fertilizantes Yara, cuyos productos representa Agrofertil. Comentó que Yara empezó en 1900 en Noruega y ahora está presente en 160 países. Destacó los fertilizantes de la Línea Rinde Mas y los lanzamientos YaraBasa y YaraVera.

Daniel Teixeira, especialista agrónomo de Yara, disertó sobre los fertilizantes específicos de cultivos de invierno. Refiriéndose al maíz de segunda zafra, dijo que hay una serie de características a tener en cuenta, como la genética y el potencial de productividad, la época de siembra, factores operacionales, resistencia a plagas y enfermedades, clima y nutrición.

Mencionó que los investigadores destacan que hay una relación entre la correcta nutrición y la tolerancia de plagas y enfermedades. “Una planta bien nutrida es más resistente”, destacó.

NUTRICIÓN

En cuanto a la nutrición, dijo que existen desafíos relacionados con la cultura: manejo de nitrógeno, eficiencia nutricional, uniformidad, vigor y sanidad.



Devanir Ribeiro, gerente de marketing de Agrofertil.



Fabiano de Jesús, jefe de desarrollo de la compañía.

Mencionó que la nutrición equilibrada tiene una relación directa con la genética, porque determina la expresión de su potencial genético. “La nutrición equilibrada es el balance en cada sistema de cultivo”.

Teixeira explicó que la deficiencia del nitrógeno en el cultivo de invierno, sea maíz o trigo, perjudica a la soja, ya que con los años repercute en la deficiencia de materia orgánica del suelo.

Mencionó que todos los factores inciden para lograr un cultivo. “La uniformidad en el cultivo se logra con una buena máquina, fertilización adecuada, calidad de fertilizantes y la uniformidad en la distribución”, dijo.

EL NUEVO YARABASA

Mencionó que YaraBasa dispone de todos los nutrientes en cada granulo. Destacó el lanzamiento de esta línea YaraBasa 10-14-14 9s 6ca+B-Zn-Mn. Esta fórmula es calculada para la exportación de nutrientes al grano.

Explicó además el proceso de fabricación de YaraBasa. La materia prima en polvo pasa por el granulador, posterior enfriamiento y poco antes del embarque se realiza el recubrimiento de lo micronutriente Procote.

Comentó que Yara tiene varias fábricas, y que hay 4 plantas capacitadas en Brasil para fabricación de YaraBasa.

“YaraBasa tiene la característica de ser un fertilizante multinutriente, ya que contiene todos los nutrientes: nitrógeno, fósforo, potasio; los macros secundarios: azufre, calcio y micronutrientes, boro, zinc y manganeso en un mismo granulo. Tiene una granulometría más rigurosa que la propia legislación. Son multinutrientes en el mismo grano, micronutrientes de alta performance, alta concentración y disponibilidad de fósforo y azufre”, explicó.

YARAVERA

YaraVera es otro lanzamiento, un aporte muy específico. Teixeira explicó que tiene un proceso diferente. “El proce-

so de granulación empieza en Sluiski (Holanda) se logra sin mezcla líquida, es sulfato de amonio, más urea. Es otro producto Premium con nutriente en el mismo grano”, enfatizó

Mencionó que presenta un revestimiento llamado Tropicote donde se tiene una mejor seguridad de la cualidad física en los granulos. La tecnología industrial permite tener nitrógeno y azufre en el mismo grano, 100% sulfato. “La fórmula del sulfato es la tiene el mismo padrón de calidad, es de la línea Yara Premium”, resaltó

YaraVera es alta tecnología industrial, calidad del producto, beneficios agronómicos. “La abonación eficiente es sinónimo de cultivo bien nutrido, bien uniforme y por ende garantiza alta productividad”, dijo el especialista. **CA**

Víctor Borges, consultor comercial de Yara.



LANZAMIENTO DE LA CAMPAÑA DE SOJA 2020-2021 EN CAAGUAZÚ

A la expectativa de una buena siembra



Con expectativas de una siembra de soja positiva, el sector público y privado lanzó la campaña sojera 2020-2021 en el distrito de Raúl Arsenio Oviedo, Caaguazú. Fue el pasado 18 de setiembre en las parcelas de la empresa Agro Panambi. Se espera concretar un área similar a la campaña anterior, unas 3.600.000 hectáreas.



Aunque las perspectivas climáticas son inciertas, con mucha esperanza se lanzó la nueva campaña sojera durante un evento organizado por autoridades gubernamentales y empresas privadas. Durante el acto en Agro Panambi, que contó con la presencia del ministro de Agricultura y Ganadería, Moisés Santiago Bertoni, autoridades departamentales y distritales de Caa-guazú junto a representantes de la empresa Agrosystem se realizó la siembra simbólica de la nueva campaña soja. Las esperanzas están puestas en la oleaginosa para que nuevamente ella sea el motor para recuperar la economía. Los productores, además de la ansiada lluvia, clamaron por seguridad para trabajar tranquilos. En la oportunidad, el ministro Bertoni destacó el optimismo de los productores sobre la presente campaña de soja, uno de los rubros más importantes para la economía paraguaya, donde estiman llegar a la cifra lograda en la campaña anterior, unas 3.600.000 hectáreas.

Moisés Santiago Bertoni, ministro de Agricultura y Ganadería.



Expresó además que sin duda los productores paraguayos suman mucho esfuerzo, que pese a las adversidades como la pandemia no han parado un solo día y prosiguieron los trabajos en el campo abasteciendo de alimentos. "Felicitamos a los productores por su esfuerzo, nos queda esperar buenas lluvias y que tengamos la humedad necesaria para sembrar y lograr un óptimo desarrollo de los plantines, y poder aprovechar esa ventana de siembra que tendremos a finales de setiembre y principios de octubre, para lograr el éxito mancomunado" destacó. Desde la cartera agropecuaria el nuevo timón apunta a seguir tra- ➔



Enrique Franco socio-gerente de Agrosytem, Santiago Bertoni, ministro de Agricultura y Ganadería y Billie Hildebrand Director de Agro Panambi.

bajando con varias ofertas exportables del país entre las que Bertoni, mencionó a la soja que ya tiene un camino trazado en cuanto a las exportaciones así como el maíz, el trigo y el arroz, este último con un repunte importante.

En cuanto al sector cárnico, el ministro espera también la recuperación de precios para que el productor ganadero pueda recibir la cotización adecuada por su producto. Refiriéndose a otros rubros mencionó que desde Medio Oriente desean comprar otros productos y que la cadena porcina está a la espera de cumplir ciertos requisitos para comercializar la carne a Taiwán, que brindara un impulso al sector.

También destacó el potencial del país para dar valor agregado por ser un país granero. El objetivo es transformar los granos en proteína animal para lo cual el sector avícola es un sector interesante

Por su parte, el Ing. Agr. Rene Carvallo, asesor técnico de Agro Panambi, agradeció a las autoridades por ser electos para el lanzamiento simbólico de la campaña, ya que como industria semillera y como productores de soja es-

Rene Carvallo, asesor técnico de Agro Panambi.



tán con las expectativas de que sea una buena campaña.

Mencionó que estaban pendientes de las precipitaciones para avanzar con la siembra, pero han tenido resultados óptimos en la cosecha de maíz y estaba vigente la cosecha de trigo.

Comentó que los productores están ansiosos de arrancar la siembra y que aguardan condiciones similares a la campaña pasada. También ansían la misma productividad.

TRAYECTORIA SEMILLERA

Carvallo aprovechó la ocasión para comentar sobre la trayectoria de la empresa en producción y comercialización de semillas. Entre las preocupaciones de la firma comentó que la capacidad de trabajo está actualmente en un 70% de su capacidad.

Lamentó la comercialización de semillas ilegales, solicitó mayor control por parte de los organismos de control y conciencia sobre la importancia del uso de semillas legales.

Comentó que las industrias semilleras cuentan con una inversión en infraestructura, mano de obra calificada, buenas variedades, excelente genética las cuales implican un costo importante para la empresa semillera, de la cual depende muchas familias. "El impacto social de esto es más que relevante, ya que permite dar trabajo a toda la comunidad", dijo.

Por último el profesional destacó otras preocupaciones por las que atraviesa el sector productivo, como a la seguridad, por las invasiones de tierra, secuestros y extorsiones.

"Esperamos que las inquietudes del área pueda llegar a las altas esferas del gobierno a través de la visita del ministro y puedan buscar soluciones a estas problemáticas y permitan al productor trabajar de manera tranquila", dijo.

En la parcela fue montada de manera simbólica la sembradora, posteriormente la comitiva realizó un recorrido por la industria semillera.



Se pueden esperar buenos precios

El Dr. Manuel Ferreira Brusquetti, economista y ex ministro de Hacienda, en su análisis sobre la presente campaña sojera, considera que hay elementos que puede permitir esperar buenos precios. Esto sería un punto alto en la incierta campaña sojera que arranca. Entre los argumentos que sostiene su expectativa están que el acuerdo Fase Uno entre China y Estados Unidos, que acabó con la distorsión en el mercado.

Mencionó que para Paraguay el precio de Chicago sigue siendo la referencia. Que si bien hay una tendencia bajista empujada por el precio del petróleo, en contrapartida existe una tendencia alcista promovida por la gran emisión monetaria de Estados Unidos. “Con esto vamos a ver una evaluación de dólar contra muchas monedas del mundo y hace que el producto sea más valioso”.

Mencionó que considerando las proyecciones de compra de China hay un sostén para el precio, a esto se le suma un problema de sequía en la campaña norteamericana, que afectó a cierta zona del cinturón maicero y podría tener un impacto. “Si hablamos de un precio de soja 350 dólares en Chicago creemos que es un buen valor”, dijo.

Por otro lado resaltó que Argentina está vendiendo mucho grano, está trabajando poco en su capacidad de procesa-



Manuel Ferreira Brusquetti, economista.

miento, con lo cual se presenta el riesgo para Paraguay de que este vecino país vuelva a bloquear el Sistema de Régimen de Admisión Temporal que tiene la soja paraguaya. Esto rige en Argentina para la soja paraguaya con el propósito de levantar la calidad de los procesos industriales. Sin embargo ya hubo el bloqueo durante el gobierno de Cristina Kirchner, “Creo que una soja a 350 dólares la tonelada podríamos tener premios a momento de cosecha en el orden de 30 dólares, cuando tengamos el físico, sin ningún evento de sequía y eso daría un valor 320 dólares la tonelada, lo cual va a ser que al productor le vaya bien económica y financieramente”, dijo.

COSTOS ESTABLES

En cuanto al costo de producción, el analista menciona que en la presente campaña 2020/2021 los costos de producción son similares a la de la campaña anterior. “Vemos costos más controlados por la situación del petróleo y está el orden de 550 dólares por hectárea”. **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

MERCADO



SOJA

Se ajusta la cosecha norteamericana

El USDA proyectó la producción mundial de soja de la campaña 2020/2021 en 369,74 millones de toneladas, por debajo de los 370,40 millones del informe de agosto. Las existencias finales fueron calculadas en 93,59 millones de toneladas, frente a los 95,36 millones del mes pasado y a los 93,50 millones previstos por los privados.

Para Estados Unidos proyectó cosecha de soja en 117,38 millones de toneladas, por debajo de los 120,42 millones estimados el mes pasado, pero por encima de los 116,81 millones esperados por los operadores. El USDA ajustó el rinde promedio de 35,84 a 34,90 quintales por hectárea.

Asimismo mantuvo la molienda en 59,33 millones de toneladas y ajustó levemente, de 63,14 a 63,07 millones el uso total, mientras que el volumen de las exportaciones fue sostenido en 57,83 millones de toneladas. Así, las existencias finales fueron calculadas por el organismo en 12,52 millones de toneladas, por debajo de los 16,59 millones del mes pasado y de los 12,76 millones que, en promedio, calcularon los privados.

Para Brasil el USDA elevó de 131 a 133 millones de toneladas su previsión sobre la nueva cosecha de soja y de 84 a 85 millones sus ventas externas.

En cuanto al nuevo ciclo en la Argentina, el USDA no hizo cambios, al sostener la cosecha y las exportaciones en 53,50 y en 7,50 millones de toneladas, respectivamente.

Las importaciones chinas fueron sostenidas en 99 millones de toneladas, nivel que es récord histórico y que muestra que China está "reconstruyendo" sus existencias porcinas tras el duro impacto de la fiebre porcina africana, que se calcula arrasó con entre el 40 y el 50% de las cabezas de la pira china.



MAÍZ

Baja producción y stock previsto

El USDA proyectó la producción de maíz de la campaña 2020/2021 en 1162,38 millones de toneladas, por debajo de los 1171,03 millones del informe de agosto. Las existencias finales fueron calculadas en 306,79 millones de toneladas, frente a los 317,46 millones del mes pasado y a los 311 millones previstos por los privados.

Con relación a la nueva cosecha de maíz en los Estados Unidos el USDA estimó en 378,47 millones de toneladas, por debajo de los 388,08 millones previstos en agosto y levemente arriba de los 378,22 millones que, en promedio, calcularon los privados. El ajuste se sustentó en el recorte del rinde promedio, de 114,11 a 112,04 quintales por hectárea, frente a los 111,97 quintales previstos por los privados, y en la reducción del área que llegaría a ser cosechada, de 33,99 a 33,79 millones de hectáreas.

Cotizaciones en Chicago (25-09-20)

Fuente: CBOT.

Soja

Mes	US\$/t
Nov-20	367
Ene-21	369
Mar-21	367

Maíz

Mes	US\$/t
Dic-20	143
Mar-21	146
May-21	148

Trigo

Mes	US\$/t
Dic-20	199
Mar-21	202
May-21	204



Para el resto de las variables comerciales estadounidenses, el organismo ajustó el uso forrajero, de 150,50 a 147,96 millones de toneladas, y el uso total, de 318,79 a 313,70 millones, donde se incluye un recorte en el uso para etanol, de 132,09 a 129,55 millones. Y como una muestra de la favorable evolución de las ventas externas, el USDA elevó su proyección sobre las exportaciones, de 56,52 a 59,06 millones de toneladas. Con todos estos ajustes, las existencias finales fueron estimadas en 63,57 millones de toneladas, debajo de los 70,01 millones de agosto, pero arriba de los 62,51 millones esperados por los operadores.

Para Brasil elevó de 107 a 110 millones de toneladas y sus exportaciones, de 38 a 39 millones.

Para la Argentina el USDA no introdujo cambios y mantuvo la producción en 50 millones de toneladas y las ventas externas en 34 millones. Mantuvo las importaciones de China en 7 millones de toneladas, al igual que las compras de la Unión Europea, en 25 millones de toneladas; de México, en 18,30 millones; de Japón, en 16 millones, y de Egipto, en 11 millones, e incrementó las importaciones a los países del Sudeste Asiático de 18,15 a 18,25 millones.

TRIGO

Mas producción y más stock

El USDA proyectó la producción mundial de trigo en 770,49 millones de toneladas, por encima de los 766,03 millones del informe de agosto. Las existencias finales fueron calculadas en 319,37 millones de toneladas, frente a los 316,79 millones del mes pasado y a los 316,10 millones previstos por los privados. Asimismo, el organismo oficial estimó el volumen de la cosecha de trigo de los Estados Unidos en 50,01 millones de toneladas, sin cambios respecto de agosto. En el resto de las variables tampoco hubo cambios, por lo que las existencias finales fueron sostenidas en 25,19 millones de toneladas, en línea con la expectativa de los operadores.

También sostuvo la cosecha de Rusia en 78 millones de toneladas y sus exportaciones en 37,50 millones.

La producción y las exportaciones de Ucrania fueron sostenidas en 27 y en 18 millones de toneladas, respectivamente.

En cuanto a la Unión Europea, la producción fue incrementada de 135,50 a 136,15 millones de toneladas, mientras que sus exportaciones y sus importaciones fueron mantenidas sin variantes, en 25,50 y en 5,50 millones, respectivamente.

La cosecha de Canadá fue elevada de 34 a 36 millones de toneladas y sus exportaciones, de 24,50 a 25 millones.

En la vuelta de Australia a los primeros planos del mercado de trigo, la cosecha fue elevada de 26 a 28,50 millones de toneladas y sus ventas externas, de 17,50 a 19 millones.

La producción en la Argentina fue ajustada de 20,50 a 19,50 millones de toneladas y las exportaciones, de 14 a 13,50 millones.

Máquinas vendidas Hasta Agosto-2020

Tractores

John Deere	393
Massey Ferguson	208
Valtra	117
New Holland	88
Case	49
Lovol	30
LS	19
Mahindra	2
Total	906



Fuente: Cadam.

Cosechadoras

John Deere	48
New Holland	33
Case	22
Massey Ferguson	9
CLAAS	8
Total	120



Fuente: Cadam.

Máquinas, cerca de los 1.000 tractores vendidos

Hasta agosto del presente ejercicio hubo buena venta de los tractores, ya que llegó a 906 unidades vendidas. Esto implica mayor comercialización que el 2019 cuando salieron 889 tractores, según los datos de Cámara de Automotores y Maquinarias (Cadam).

Los últimos meses se tuvo resultados optimistas en la comercialización de tractores. La caída que sufrió en los meses de marzo y abril fue desestimada totalmente entre los meses de julio y agosto cuando se vendieron 163 y 150 unidades. Las cosechadoras por su parte salen muy lentamente, consi-

derando los primeros meses. Hasta agosto del 2020 se vendieron 120 unidades.

Las preferencias en cuanto a marcas siguen en este orden. En tractores John Deere ocupa el primer lugar con el 43% de las ventas, en segundo lugar Massey Ferguson con el 23% del mercado y en tercer lugar está Valtra con el 13% de las ventas, con dos concesionarias que actualmente tiene en Paraguay Rieder & Cía y Cotripar. En cosechadoras John Deere tiene el 40% del mercado, en segundo lugar está New Holland con 27% del mercado y en tercer lugar en preferencias se ubica Case con el 18% de las preferencias.

Rizobacter presenta tecnología en inoculación



Rizobacter presenta la tecnología en inoculación a través de su producto Rizo Liq Surco que se aplica directamente a las semillas en la línea de siembra.

El producto Rizo Liq Surco, tecnología en inoculación desarrollada por Rizobacter, que se aplica con un equipo especial, directamente sobre la línea de siembra. Este inoculante brinda una mayor operatividad en el tratamiento, disminuye los tiempos destinados al inoculado y previene potenciales daños mecánicos de las semillas, al evitar un segundo paso por las máquinas curadoras. Además Rizo Liq Surco, disminuye el riesgo de desecación del inoculante al momento de la siembra con la consiguiente disminución de la mortalidad bacteriana. Con Rizoliq Surco, no se pretende que el productor se mude de una tecnología a la otra si no es necesario. Se ofrece una opción que, para unos, es una necesidad y para otros productores se volverá muy útil para la organización del trabajo. Rizobacter en los últimos cuatro años, ha trabajado intensamente en el desarrollo de una nueva tecnología que permitiera realizar la inoculación de los cultivos de soja en el mismo momento de la siembra y que se ha definido como: Inoculación del Cultivo de Soja en la Línea de Siembra” En los ensayos realizados en colaboración con el INTA Córdoba, “confirmamos que podemos mantener vivas a las bacterias del inoculante con temperaturas de hasta 40 grados

centígrados en el interior del tanque inoculador. Aseguramos, además, una alta concentración de bacterias de *Bradyrhizobium japonicum* durante un período de tiempo de más de cinco horas. Consecuentemente es posible la recarga de la máquina inoculadora y sembradora sin inconvenientes operativos”. Asimismo, se demostró que la nodulación obtenida con la tecnología de la inoculación en la línea fue igual o superior a la conseguida con la inoculación tradicional sobre la semilla.

CON LA INOCULACIÓN EN LA LÍNEA DE SIEMBRA SE LOGRA

- Disminuir a la mínima expresión el estrés de las bacterias sobre la superficie de las semillas, (las bacterias de *Bradyrhizobium japonicum* pasan de un medio líquido -sobre o vejiga de inoculante- a otro en el tanque inoculador), ya que eliminamos la principal causa de mortalidad bacteriana que es la desecación sobre la superficie seminal.
- Facilitar la operatoria de la inoculación a través de un sistema simple que nos permite efectuar dos tareas al mismo tiempo, Siembra e Inoculación.
- Inocular la semilla y el suelo simultáneamente, asegurando una alta carga bacteriana, gracias a una adecuada combinación del inoculante y de un protector bacteriano específico, en la zona de germinación de la radícula, órgano que es nuestro objetivo de infección para lograr más y mejores nódulos que provengan de las cepas del inoculante y con ello lograr mejores rendimientos en los cultivos de soja. **CA**

Líquido (AL)
Aplicación
en el surco



Medio estéril con bacterias
fijadoras de nitrógeno



Inoculante

Rizoliq[®]
Surco

 **RIZOBACTER**

AL SERVICIO DEL SOCIO PRODUCTOR

Cooperativa Raúl Peña celebra 30 años de continuo crecimiento





La Cooperativa de Producción Agropecuaria e Industrial Raúl Peña Limitada celebra 30 años de vida institucional llevando a cuestras una rica historia. Desde sus orígenes tiene como foco principal contribuir activamente con el desarrollo de la región a través del esfuerzo de su gente, cuya importante labor en la cadena productiva permitió generar nuevas oportunidades con miras al crecimiento futuro. En la actualidad, la experiencia obtenida a lo largo del tiempo se ve reflejada en el compromiso de seguir brindando a los socios el apoyo necesario para alcanzar sus propias metas y así asegurar el sustento de las familias.

Toda institución prestigiosa tiene su origen, y por más humilde que este sea, no se puede negar que para lograr un crecimiento a gran escala primero es necesario contar con un grupo humano capaz de dar riendas un determinado proyecto y afrontar con valentía los desafíos que puedan presentarse en el camino. Es así como el 8 de setiembre de 1990, gracias a la destacada participación de 131 agricultores -unidos por un noble propósito-, nace una nueva empresa en la pujante zona de Raúl Peña, distrito ubicado en el Sur del departamento de Alto Paraná. La entidad social, más tarde formalizada bajo el nombre de “Cooperativa de Producción Agropecuaria e Industrial Raúl Peña Limitada”, llegó para paliar las distintas necesidades del sector productivo facilitando el acceso a los insumos y herramientas vitales para llevar a cabo las labores del campo, y ofreciendo financiamiento y apoyo económico a sus asociados de

Valdir Wottrich, presidente de Raúl Peña Limitada.

modo a contribuir con el sustento de sus respectivas familias. ➔



Tras superar un breve periodo de adaptación en los primeros años, la cooperativa pasó a convertirse en actor clave en el desarrollo de la región y fue ganando la confianza plena de los productores debido a su óptima gestión, siempre respondiendo eficazmente a las exigencias del momento y demandas del mercado. El compromiso se tradujo en la construcción de un silo cuya capacidad de acopio de granos asciende a las 52.000 toneladas (con planes de ampliar a 70.000 toneladas), además de la incorporación de otros servicios de carácter indispensable como ferretería, atención veterinaria, asistencia técnica integral en las fincas, supermercado, estación de servicio del emblema ECOP, etc.

Hoy día, los objetivos principales están abocados en consolidar la imagen de la cooperativa para que todos los socios obtengan más rentabilidad en la comercialización de los productos tradicionales (soja, trigo, maíz, canola, girasol y la venta de la producción láctea), mejorar continuamente los servicios prestados a la comunidad y mantener un enfoque de protección al medio ambiente. Esta estricta línea a seguir viene desde el comité directivo, partiendo de la visión del actual presidente, el Sr. Valdir Wottrich, que asegura sentirse orgulloso del progreso registrado a la fecha a pesar de los altibajos propios del rubro. Durante una visita a la Cooperativa



Joyce Linhar y Norberto Rediess.



Raúl Peña, conocimos en detalle las instalaciones y a las personas que forman parte de la gran familia, encargados de mover los hilos de una estructura seria, responsable, solidaria y solvente que trabaja a diario -incluso en tiempos de pandemia- sin bajar los brazos velando por el bien común de los asociados.

“Este proyecto surgió a partir de las necesidades de los agricultores de la zona, y si bien los primeros años representaron todo un desafío, conforme crecía el número de socios tanto la infraestructura como la calidad de los servicios fueron mejorando a fin de atender con mayor eficiencia los pedidos del productor y acompañar su crecimiento en cada etapa”, afirmó Valdir Wottrich. El 30 aniversario de la Cooperativa de Producción Agropecuaria e Industrial Raúl Peña Limitada llega en un momento complejo pero a la vez importante, ya que la pandemia de COVID-19 exige encontrar alternativas para fortalecer la cadena de valor, por ello al margen de tomar las precauciones correspondientes en términos de protocolos sanitarios, la institución también redobla sus esfuerzos en plena crisis elevando un mensaje esperanzador que se centra en la unidad como pieza fundamental con miras a superar el escenario sin precedentes que nos toca vivir, donde las actividades ligadas al campo (agricultura y ganadería) emergen como protagonistas en la reconstrucción de la economía nacional e internacional. “Estamos cumpliendo todas



las medidas sanitarias establecidas y nuestro principal deseo es cuidar la salud y bienestar de las personas”, manifestó Valdir.

JÓVENES PROMESAS DEL CAMPO

La Cooperativa Raúl Peña da especial énfasis a la juventud, incentivando a que más jóvenes se involucren en las labores del campo en sintonía con la paulatina incorporación de nuevos elementos tecnológicos y herramientas de vanguardia en las etapas de producción. En tal sentido, una muestra de la confianza de la entidad por el segmento juvenil es Anderson Bruisma, hijo de uno de los socios fundadores, que con 23 años ha decidido trabajar al lado de su padre. “Siempre escuchamos que los jóvenes somos el futuro, sin embargo la realidad es que somos el presente, y por ende debemos encarar los desafíos ahora”, expresó.

Según Anderson, actualmente disponen de aproximadamente 400 hectáreas -de las cuales él maneja 24- donde cultivan trigo, maíz y soja. En cuanto a las ventajas que ofrece la cooperativa, sostuvo que sirve de auxilio y apoyo incondicional durante la producción a través del asesoramiento de los técnicos y los insumos al alcance de la mano. “La ayuda que nos brindan es muy útil y contribuye a nuestro crecimiento; desde el principio la cooperativa me recibió de buena manera agilizando los papeleos y trámites, para luego comenzar a trabajar juntos”, puntualizó.

PROYECTO FORESTAL CON FINES DE APROVECHAMIENTO

La apuesta por la diversificación también está presente dentro de los objetivos y la implementación del sistema silvopastoril figura como la opción más viable por sus beneficios en rentabilidad, sustentabilidad y bienestar animal. La ingeniera agroambiental, Carla Kolling, responsable del área de Reforestación con Fines de Aprovechamiento de la Cooperativa Raúl Peña, explicó que la iniciativa prevé fomentar la diversificación productiva en el campo instando a que más socios conozcan las ventajas



Anderson Bruisma, hijo de uno de los socios fundadores de la cooperativa.

del mencionado sistema y específicamente las bondades del eucalipto, una especie adaptada a las prácticas silvopastoriles dado que tiene copas estrechas que permiten la penetración de una cantidad razonable de luz directa o difusa hasta el nivel del suelo posibilitando el crecimiento de plantas forrajeras -siempre que el esparcimiento sea correcto y el manejo apropiado-, y además proporciona sombra a los animales y su madera puede ser aprovechada al máximo. En zonas aledañas a la Cooperativa Raúl Peña están disponibles parcelas demostrativas para que los socios se acerquen y observen los pormenores y resultados del innovador sistema. Asimismo, desde la entidad proporcionan asistencia técnica a los productores junto con las recomendaciones adecuadas para sacarle mayor provecho a sus recursos y así generar más beneficios económicos a mediano y largo plazo. **CA**

Carla Kolling, responsable del área de Reforestación con Fines de Aprovechamiento de la Cooperativa Raúl Peña.





Prosoil S.A., biotecnología para la agricultura inteligente

La empresa Prosoil, además de ofrecer productos diferenciados para los cultivos agrícolas, garantiza el acompañamiento a sus clientes con el asesoramiento del equipo de profesionales que compone Prosoil. “Acompañamos y brindamos a nuestros clientes una solución completa para aplicación de insumos biológicos, tanto en el surco de plantío como sobre el cultivo, con tecnología de punta para alcanzar el máximo potencial productivo. Para aplicaciones en surco contamos con los pulverizadores de la marca Eficaz, en distintos tamaños. Los mismos son diseñados para incorporarse a todas las plantadoras del mercado, permitiendo de esa manera un incremento en la productividad y eficiencia en la aplicación”, explicó Douglas Locatelli, gerente comercial de Prosoil.

Los productos de representación exclusiva Prosoil S.A. son de las marcas internacionales Nitrap y Fertilis con años de estudio y desarrollo en el mercado paraguayo y en sus países de origen. Son insumos de altísima calidad y concentración que aseguran ser la mejor opción para los productores que están enfocados a altos rendimientos. Esta firma desarrolla un trabajo constante en el campo, para demostrar los resultados de los productos que conforma su propuesta. De esta forma también se pueden dar a conocer las técnicas que estimulan a la planta a

desarrollar una raíz más agresiva, lo que aumenta la capacidad de absorción de nutrientes y agua del suelo. Para la presente campaña propone para co-inoculación el Azotrap Premium y Rizotrap Premium, ya sea mediante la pulverizadora de surco Eficaz o de forma independiente. Recomienda además el Biotrap en surco para el manejo de patógenos causantes del damping-off. **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

Agromarketing y Valios Consultora se unen para fortalecer sus servicios

Agromarketing concretó un convenio con Valios Consultora de Alto Paraná. Este acuerdo permitirá a ambas firmas fortalecer y ampliar sus servicios. Los directivos dan detalles del acuerdo, de los servicios que ofrecen y los beneficios que ofrece este acuerdo a los clientes.

El Ing. Gaspar Agüero, directivo de Agromarketing comentó que concretaron una alianza estratégica con Valios Consultora para desarrollar actividades y servicios en forma conjunta, con el objetivo de brindar valor agregado a todos los clientes de ambas consultoras.

Valios Consultora actúa en varias áreas y en diferentes regiones del país. La alianza ya está en vigencia y ambas consultoras están consolidando nuevas ideas para que en corto plazo puedan crear más productos y más servicios para el beneficio de los clientes. “Todos los servicios que hacemos como Agromarketing ahora lo estamos haciendo con la alianza de Valios”, destacó Agüero.

Por su parte, el Ing. Giovanni Negri, socio de Agromarketing explicó que los servicios Valios constituirían una extensión de Agromarketing en las regiones productivas de Alto Paraná, Canindeyú e Itapúa. “Valios es un aliado perfecto para potenciar los cuatro productos ya conocidos de Agromarketing que son: INFOMAP, SIMA, SILPA y SILCA e impulsar otros nuevos productos.

Comentó que uno de los productos que se desarrollará con Valios es INFOFINCA. “Con este servicio tratamos de llegar a los productores y hacerles un monitoreo de sus parcelas. A través de la alianza con Valios podremos llegar a esos productores y hacerles una asistencia más personalizada y más cercana”, expresó.

El Ing. Daniel Roa, director de Valios Consultora, explicó que Valios es una consultora de negocios con unos 6 años de trayectoria. Opera en varios rubros como ser: Proyectos Ambientales, Proyecto de Maquila, Tasaciones de inmuebles, Auditoría, Servicios de Recurso Humano, Servicios Jurídicos, Servicios Contables, Venta de Sociedades Anónimas, Gestión de documentaciones, operaciones de Bienes y Raíces y Corredores de seguros.

EXPANDIR LOS SERVICIOS

Mencionó que el objetivo de la alianza con Agromarketing es expandirse en el mercado y brindar más opciones de solución a los clientes, considerando que con este acuerdo estarían brindando una cobertura en casi todo el territorio nacional.

Gaspar Agüero.



Daniel Roa.



Carlo Giovanni Negri Snead.

César Duarte.

Por su parte el Ing. Agr. Cesar Duarte, encargado del Departamento de Gestión Ambiental y Tasaciones, explicó que con la alianza con Agromarketing tienen previsto ampliar el portafolio de productos que tienen y brindar mejores soluciones a los clientes. “La alianza con Agromarketing es muy importante para nosotros porque ellos están ubicados en una zona muy importante del país, como es Central, Asunción y el Chaco. Nosotros buscábamos un aliado serio y encontramos en Agromarketing lo que necesitamos”, dijo.

Mencionó que el área de operación de Valios abarca Alto Paraná, Caaguazú, Itapúa, Caazapá, Misiones, Canindeyú y San Pedro.

Valios está respaldado por un amplio equipo humano capacitado para poder brindar la mejor solución y ayuda.

CON FOCO A LA AGRICULTURA DE PRECISIÓN

Duarte destacó además que alianza entre Agromarketing y Valios ofrecerá el servicio de Agricultura de Precisión. “Con este servicio disponemos de dos paquetes, por un lado para las empresas e INFOFINCA, que es el área de agricultura de precisión para finca, dedicada netamente a los productores.

Mencionó que el trabajo conjunto entre ambas consultoras ya empezó desde inicios del presente año, están avanzando por buen camino y que ya hay servicios vigentes. **CA**

Unidos para fortalecer nuestro servicio



Mayor eficiencia y productividad
en el sector agrícola

Conoce nuestras herramientas digitales



SILCA



SILPA



INFOMAP



INFOFINCA

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

www.agromarketing.com.py

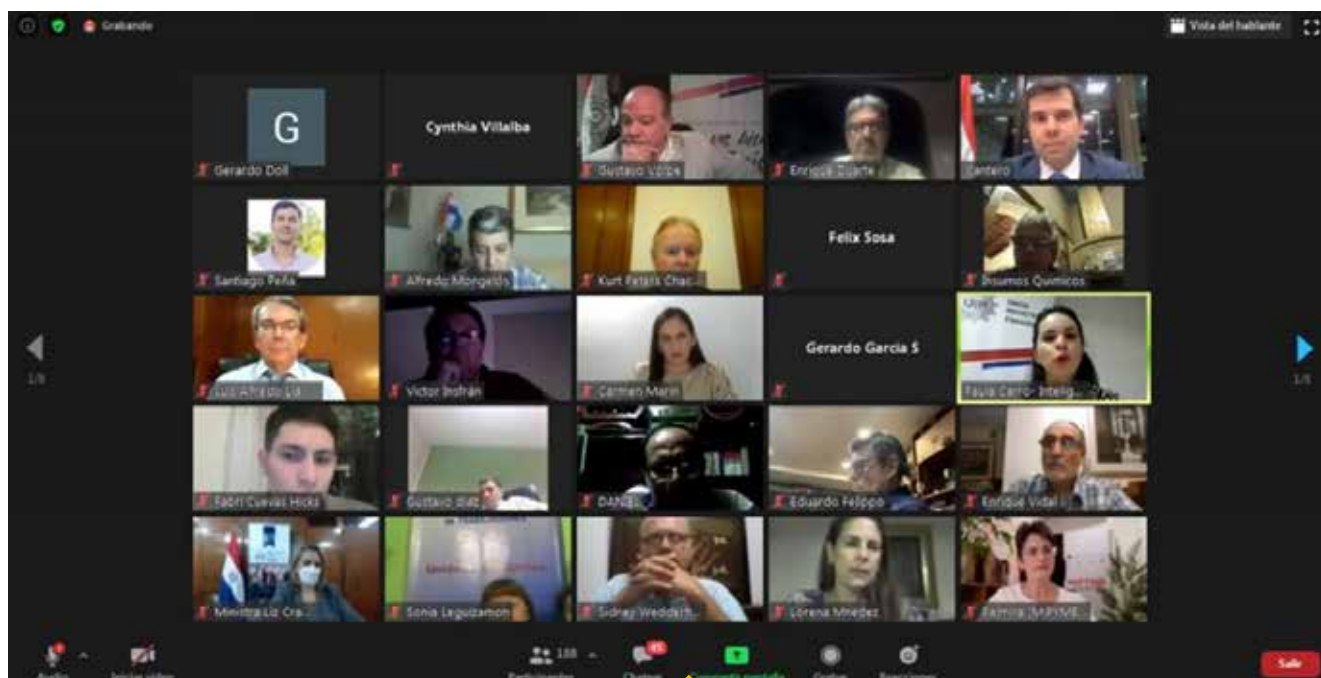
EL PESO DE LA INDUSTRIA

Prácticamente una quinta parte de la economía



Desde el Ministerio de Industria y Comercio (MIC) se emplearon las redes sociales para dar el mensaje oficial. Así, su titular, Liz Cramer, inició con un reconocimiento: “Saludo a todos los industriales, de todos los tamaños”, subrayó y extendió su agradecimiento a

En el mes de la industria nacional, varias formas de homenaje recibió este pilar de la economía nacional, respetando los protocolos sanitarios y aprovechando la tecnología disponible en los canales de comunicación actuales. El sector tiene un desempeño favorable, pese a la pandemia que se desató este año.



Mensaje de representantes del MIC a través de la plataforma digital Zoom.

todos quienes “transforman materia prima para hacer un país más fuerte, más grande”, pese a la coyuntura sanitaria mundial, que hace pasar “un proceso tan duro a todos”. Renovó su compromiso de apoyo al sector en momentos difíciles. “Todos están afectados de distintas maneras en este proceso tan duro y complejo y desde el sector público estaremos atentos”, recalcó.

En otras intervenciones ya durante una visita oficial encabezada por el Ejecutivo, en la zona de San Lorenzo, Cramer reiteró el saludo a las industrias “desde las más pequeñas hasta las más grandes, puesto que es un día en el que celebramos al gran motor de la economía paraguaya”, resaltó. De igual forma, recordó que el sector se viene abriendo a nuevos desafíos y que hoy representa el 32 % del PIB, al tiempo de insistir en que en todo este tiempo de la pandemia, la industria se elevó como protagonista para evitar desabastecimiento local. El MIC también lanzó la Guía de Inversiones 2019 – 2020.

EL 19 % DE LA ECONOMÍA

Por otra parte, el MIC dio a conocer datos del Sistema de Cuentas Nacionales del (Banco Central del Paraguay) BCP, destaca que dentro del sector industrial los rubros de mayor peso son el de la carne, con una participación del 13 %, bebidas y tabaco con 12 % y el sector químico con el 11 %. Los sectores que obtuvieron un desempeño destacado en los últimos tres años fueron: el sector químico, el de productos metálicos y el de bebidas y tabaco. “En la actualidad el sector industrial, representa el 19 % de la economía paraguaya, y ocupa a 384.810 personas en forma directa”, informó.

Con respecto a las inversiones privadas, realizadas en el periodo de agosto de 2018 a julio de 2020, bajo el régimen de la Ley 60/90 de Fomento a las Inversiones y del Régimen de Maquila, se observa que el principal destino de las inversiones, con el 88 % es el sector industrial, el segundo lugar lo ocupa el sector de los servicios con el 7,4 %, se-

guido de los sectores agroganadero y de explotación de minas y canteras con el 4,2% y 0,4% respectivamente. Además la inversión acumulada en el citado lapso es de USD 804 millones, mientras que en el sector industrial es de USD 708 millones.

De igual forma se registraron 7.672 empleos vinculados al sector industrial. Dentro del sector industrial, el rubro metalúrgico y el de la construcción, son los principales destinos de la inversión nacional y extranjera, con una participación del 29 % y 24,6 %, respectivamente. También, resalta que el periodo de estos casi 2 años, las mayores inversiones se concentraron en Alto Paraná, Central y Concepción. La pandemia del coronavirus igualmente impactó en inversiones y en el Régimen de Maquila, con una contracción del 59 %, con reducción de 49 % en creación de empleos.

De la composición de las exportaciones, el informe indica que se registró un aumento de las exportaciones con valor agregado. Las manufacturas agrarias aumentaron su participación del 17 % al 33 %, y las manufacturas industriales del 4 % al 13 %. La Red de inversiones y Exportaciones (Rediex), del MIC, se refirió a los nuevos mercados para las exportaciones, del periodo mencionado. Fueron para 35 países y 46 rubros, entre ellos: Albania, carne de pollo; Alemania, suero vete- ➔

rinario; Angola, arroz, salvados y moyuelo; Argentina, papas fritas, carne bovina, equipos de refrigeración, tapas de botellas y yerba mate.

La lista siguió con Bahamas, carne de aves; Bélgica, harina de soja; Brasil, carne de pollo, chapas de aluminio, fertilizantes nitrogenados, balanceados, calzados, cuero sin procesar, tejidos sintéticos; Bulgaria, masillas de construcción; Camerún, aceite de soja; Chile, Tapas de botellas; China Continental, aceite de colza, azúcar; Colombia, salvados y moyuelo; Dinamarca, madera de construcción; Ecuador, snacks de maní; Emiratos Árabes, poroto; España, plásticos primarios, salvados; Estados Unidos, semillas de colza; Filipinas, chías; Francia, arroz, Hong Kong, chatarras de cobre.

Finalmente, se citaron a India, con chía y mentol; Islas Vírgenes, cigarrillos y trigo; Italia, aceite de maní; Japón, colchones y almohadas, manufacturas plásticas; Kuwait, aceite de soja; Malasia, maní, plasma de bovinos, México, chapas de aluminio, colchones y almohadas, aceite de cártamo; Países Bajos, manteca; Perú, alfombras; Qatar, medicamentos; Rusia, lecha en polvo, semillas de colza; Taiwán, trigo; Turkmenistán, menudencias y Uruguay, hamburguesas. También hubo registros resaltados en la industria automotriz. Los empleos acumulados en el sector en forma directas fueron de 3.822.

IMPULSO PARA LA RECUPERACIÓN

En tanto, la Unión Industrial Paraguaya (UIP) organizó una conferencia magistral virtual bajo el título de “Construyendo las bases para una política de desarrollo industrial”. La iniciativa contó con la presencia de analistas nacionales y extranjeros. En la ocasión se resaltó que el sector está llamado para impulsar la recuperación económica, según coincidieron los intervinientes en lo que finalmente constituyó una maratónica jornada de unas cuatro horas, con una audiencia cercana a las 200 personas, según informó el gremio.

El encuentro inició con el titular del BCP, José Cantero, quien recomendó reformas estructurales de la manera más sencilla para favorecer la economía familiar y del sector productivo, para que llegue a ser más dinámica su competitividad. En representación del Ministerio de Hacienda, habló Carmen Marín, viceministra de Economía del Ministerio de Hacienda, mencionó que una de las cuestiones más importantes ante la pandemia de Covid-19 es sostener y proteger los empleos. Aprovechó la ocasión para exponer sobre el Plan de Recuperación Económica “Ñapu’ã Paraguay”.

Marín añadió que en nuestro país solo dos de cada diez trabajadores tienen acceso a una seguridad social. A su turno, Manuel Albaladejo, representante regional de la Organización de Naciones Unidas para el Desarrollo Industrial (ONUDI), lamentó el poco conocimiento del rol de la industrialización en América Latina: «Estamos un poco atrasados en el reconocimiento del rol de la industrialización. Todo lo

que se decía hace 20 años sigue vigente. El sector académico siempre tuvo claro que la industria es un gran motor del desarrollo, la industrialización ya no es un tabú”, resaltó.

Instó a trabajar para una mejor y mayor implementación, ya que, recordó, “los países que más renegaron de la industrialización y el rol del Estado hoy reconocen su valor”. El evento siguió con el economista Santiago Peña, quien destacó que cuando un financiamiento se realiza hacia proyectos industriales de largo plazo, éste vuelve más rentable, por lo que es fundamental la regulación de estas prácticas. En tanto, el economista colombiano Mauricio Cárdenas, indicó que la región requiere de un rediseño de los pactos sociales, como forma de recuperación o reactivación económica.

Todo esto, mirando hacia una economía con crecimiento que permita mejorar la calidad de vida de la ciudadanía, añadió. Finalmente, el anfitrión, Gustavo Volpe, presidente de la UIP, significó que la mejor manera de celebrar el Día de la Industria es trabajando, debido a que la pandemia no permite hacer festejos. Resaltó igualmente la capacidad que tiene la industria paraguaya de poder competir. Coincidió con el MIC en que la industria fue un gran aliado del Gobierno para que no falten suministros farmacéuticos, alimenticios y domissanitarios en el país durante la cuarentena sanitaria.

“Somos optimistas en que Paraguay va a salir de esta crisis, tiene posibilidades demasiado importantes para lograrlo y sobre todo si se apuesta a la industria, que es apostar al desarrollo como motor de la reactivación de la economía paraguaya, eso nos llena de satisfacción”, dijo al concluir. Si bien la expectativa de un año destacado para la industria, que incluso al comienzo del 2020 se pensó en exportaciones globales cercanas a USD 1.000 millones provenientes de la actividad secundaria según proyecciones de algunos funcionarios, la perspectiva desde la UIP es que no será una temporada tan catastrófica. ➔

SOMOS *BALPAR S.A.*

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

Servicio Técnico Especializado

Mantenimiento, calibración
y reparaciones en todo el país



Variedad de repuestos.



Av. Madame Lynch N° 289 esq. Soriano González, Asunción
Ventas: 0991 166 277  Servicio Técnico: 0992 267 406
Tel/Fax: 021 511 475 - 021 520 072
ventas@balpar.com.py

Báscula Pesa Camiones



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

Sistema de Pesaje Continuo SPC



Proporciona un control eficiente del material a granel.

Sistema de Pesaje en Cinta Transportadora



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

Pesa Tanque



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

Embolsadoras



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

Báscula Plataforma con Visor de Peso



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



Balpar S.A



@balparpy

www.balpar.com.py

Balpar ofrece variados productos



La empresa BALPAR S.A. ofrece una gran variedad de productos distribuida en una treintena de marcas incluso de diferentes rubros. Está especializada en pesaje y brinda servicio a una gama de productos importantes para soluciones de pesaje en la industria nacional.

Cristian Postel, Gerente de Cuentas Claves de la compañía, informó los segmentos en el cual trabaja, entre los que mencionó básculas para camiones de distintos tamaños y usos. “Tenemos básculas para camiones que van a estar pesando ganado y también hay básculas más recomendables para la gente que está trabajando en todo lo que sea siembra de cereales, donde, a veces, se alquila un campo y requiere de un pesacamiones 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.

De las marcas, reiteró que “fácilmente 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. Estamos atendiendo parte del segmento

de supermercados. Eso nos va llevando a escuchar necesidades que refieren a actividades un poco alejadas del pesaje pero que son necesidades que tienen nuestros clientes”, admitió y esto a su vez abrió la posibilidad de diversificar su campo de acción.

“En esa situación también estamos proporcionando, muebles comerciales, entiéndanse góndolas, check out (mesadas de caja), mobiliarios para la parte logística, estantería pesada, porta pallet. También tenemos un segmento que está dedicado a la higiene en sí, donde tenemos cepillería especial, con artículos que proporcionan más durabilidad, teniendo un muy buen resultado en la parte costo beneficio. Son cinco ejes de negocio dentro de lo cual se concentra Balpar”, añadió.

Cristian Postel,
gerente de
Cuentas de
BALPAR S.A.



PARA SEGMENTO AGRÍCOLA Y GANADERO

Dentro del rubro agrícola y ganade-



ro están las básculas para camiones. “Hacemos una diferenciación importante. Hay básculas que son totalmente metálicas que recomendamos para aquellos industriales del sector agrícola que están trabajando en la siembra de cereales. 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”.

Además, la empresa cuenta con equipos embolsadores para todo lo que sea balanceados o bolsas de hasta 50 kg “Son equipos automáticos y que también nos encargamos de dar todo el 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.

LOS COLABORADORES Y LA PANDEMIA

En cuanto a la parte social, la empresa ocupa a unos 40 empleados, a los que se suma el personal contratado de

manera temporal. El gerente reconoció que pese a la situación difícil por la irrupción de la pandemia, se debió asumir momentos adversos. “El directorio hizo un esfuerzo bastante importante en esta época del Covid-19. No hemos tenido despidos, incluso hemos tenido una necesidad de incorporar más personal especializado para seguir brindando un mejor servicio a nuestros clientes”.

En ese sentido, destacó la contratación de profesionales. “En este periodo, incluso, Balpar ha incorporado ingenieros que estábamos necesitando para poder mantener un nivel de servicio óptimo con nuestros clientes”, resaltó. Además, se cumplen con todas las exigencias dispuestas por las autoridades sanitarias. El impacto de la pandemia también fue absorbido. “Nos complicó al comienzo, pero a medida que se fueron aliviando las restricciones, pudimos seguir adelante”, recordó.

La naturaleza del negocio de trabajar tanto en la parte de la cadena logística para atender las necesidades de la agricultura y la alimentación, así como abastecer a las empresas que trabajan con el Ministerio de Obras Públicas y Comunicaciones (MOPC) permitió a la empresa a estar habilitada para seguir operando, pese a las restricciones sanitarias. También se destacó que del total de colaborados, en el área comercial suman unos seis vendedores, quedando así un plantel numeroso para atender a los clientes en todo el país. Por disposición del directorio, Balpar centraliza todas las actividades en la casa matriz. “Si bien no tenemos sucursales, creemos mucho en llegar de una manera personalizada a los clientes. Específicamente en el segmento de lo que llamamos atención de criterios. Todo lo que sea minisupers, autoservicios y algunas industrias en todo el país. Son atendidos a través de nuestros vendedores quienes semana a semana están recorriendo y brindando tanto soluciones técnicas, como acercando los equipos adquiridos por los clientes”.



CIAGROPA, defensivos agrícolas de calidad con sello nacional



La Compañía de Agroquímicos del Paraguay S.A. (CIAGROPA) es una industria formuladora de defensivos agrícolas. Desde su planta industrial de Villeta produce una amplia línea de productos de calidad. Pese a la pandemia, en julio pasado, alcanzó récord en producción de insumos para la protección de cultivos.

CIAGROPA es una compañía paraguaya perteneciente al grupo DEKALPAR. Elabora productos de calidad para la protección de cultivos agrícolas y ahora incursiona en el segmento ganadero. Con mano de obra paraguaya, la compañía ofrece al mercado una infinidad de soluciones con el objetivo de consolidarse como el mejor aliado en el campo paraguayo.

Campo Agropecuario Multimedia conversó con el Ing. Agr. Juan Carlos Caporaso, Gerente de Operaciones de la industria, quien brindó detalles acerca de esta industria nacional que se encuentra operando en el país desde hace 8 años. Ubicada en la ciudad de Villeta, la planta industrial cuenta con un equipo profesional de 72 personas entre operarios, directivos y un staff ejecutivo.

En la unidad realizan: Formulaciones Líquidas, Líquidos Solubles (LS), Emulsiones Concentradas (EC) y Suspensiones Concentradas o Floables (SC y/o FS). Este año alcanzó récord en producción de litros con 5 millones de litros, siendo el mes julio, el mes que produjo más de un millón de litros, una producción histórica para la firma. Cuenta además con una oficina corporativa en Asunción, donde está toda la fuerza administrativa y capital humano, también desempeñan una función importante para el éxito de la industria.

Juan Carlos Caporaso, Gerente de Operaciones de la industria.



Caporaso comentó que la industria dispone de los altos estándares para la fabricación de líneas de herbicidas, fungicidas, insecticidas y curasemillas. En la formulación disponen de los principales principios activos como el paraquat, glifosato, 2-4D, graminicidas y también emulsiones concentradas que llevan solventes en su formulación y son en general insecticidas. En la línea de herbicidas, desde hace dos años, dispone de una línea ganadera, y en suspensiones concentradas. Cuenta con los últimos principios activos que han salido al mercado y son principalmente fungicidas.

Actualmente la industria CIAGROPA cuenta con más de 80 registros, entre los cuales se encuentran los registros técnicos que son apoyo de los productos formulados.

PORTAFOLIO DE PRODUCTOS

Caporaso señaló que en la línea ganadera apostaron fuertemente al desarrollo de productos para el control de malezas arbustivas. Los herbicidas que disponen para este segmento son Aperó, Jinete y Tropa. El entrevistado presentó una línea de insecticidas denominado Fiprogrop un fipronil al 60% para el control de hormigas cortadoras, termitas, tucurús o saltamontes, picudos entre otros insectos. Actualmente este portafolio cuenta con 5 soluciones a la espera 2 nuevos registros para brindar más soluciones en este rubro. El gerente de operaciones remarcó que el fuerte principal de la compañía son los herbicidas y el cultivo de soja abarca el 85% del volumen de la producción de la industria por ser la oleaginosa el principal cultivo del país. No obstante también dispone de productos para brindar soluciones a otros cultivos, como trigo, maíz, girasol, entre otros, los cuales



son comercializados a través de distribuidores, uno de ellos es DEKALPAR y su red de ventas las cuales se encuentran disponibles en todo el territorio nacional. CIAGROPA es una industria completa. La misma desarrolla productos de manera sostenible con soluciones de valor y sustentables en el largo plazo, sobre todo seguro y amigable con el medio ambiente, que sumen para lograr los rendimientos deseados por el productor. Entre los desafíos Caporaso señaló que la industria se encuentra apostando al desarrollo de nuevos herbicidas, fundamentalmente ante las nuevas disposiciones de los mercados sobre algunos herbicidas, como el paraquat. Esta industria dispone de alternativas de reemplazo, con tres productos denominados comercialmente Digrop (Diquat 20 SL), Kesshò (Glufosinato 20 SL) y Kesshò Plus (Diquat 10 + Glufosinato 24% SL). Igualmente, la compañía espera seguir introduciendo nuevas moléculas que estima será posible entre el 2022 y 2023, las cuales son importantes para el productor agropecuario, ya que ofrecerá soluciones, que sin duda, redundarán en mejores resultados en el trabajo de campo. Al finalizar la entrevista, el Ingeniero destacó la importancia de apoyar la producción nacional, ya que las mismas ofrece garantías e impacto social, ya que al apostar por productos de fabricación nacional pueden estar confiados en obtener respuestas rápidas ante cualquier inconveniente, y por sobre todo, porque la compañía ocupa mano de obra local, aportando así a mejorar la calidad de vida de muchas familias paraguayas. Para conocer más sobre la línea de productos y soluciones podés ingresar a la página web de la industria www.ciaropa.com.py. ➔



KESSHÓ



Herbicida

Glufosinato
de Amonio
20%

**LA NUEVA ALTERNATIVA
PARA DESECACIÓN PRE SIEMBRA
Y PRE COSECHA DEL CULTIVO DE SOJA**

CIAGROPA
COMPAÑÍA DE AGROQUÍMICOS DEL PARAGUAY S.A.

Tu aliado en el campo

Planta Villeta:

Lomas Valentinas 3902 - Parque Industrial "Avay" Villeta - Central - Paraguay
(0225) 952 265 - (0225) 952 669 - (0984) 566 500

Agropecuaria Cerro Pinto

con buen manejo en la recría, pensando en el futuro



Una granja debe tener presente una serie de factores para asegurar resultados favorables. Entre ellos, la importancia de ofrecer el **manejo adecuado desde el primer momento**. Este concepto lo desarrolla la firma Avícola y Agropecuaria Cerro Pinto, productora de los huevos “San Carlos” y llegar al mercado con un alimento de calidad, desde su unidad principal en Carapeguá (Paraguarí).

Néstor Zarza, presidente del directorio de Avícola y Agropecuaria Cerro Pinto, empresa productora de los huevos San Carlos, indicó que la etapa inicial arranca con un buen manejo de las aves que serán destinadas al galpón de recría. “Recibimos las pollitas habitualmente del mismo proveedor de Brasil. Ahí está nuestro futuro y por ello destinamos una infraestructura acorde a brindar la mejor atención para nuestro futuro que depende en gran medida del mayor de los cuidados”, sostuvo.

Indicó que es política de la granja iniciar con el buen manejo que incluya buena atención para apuntar a buenos resultados. “Para lograr todo eso es fundamental la etapa de recría. Ella determina el nivel de eficiencia productiva de nuestras aves. Para nosotros es fundamental y, cada vez, estamos siendo más finos en cuanto al manejo de esta etapa. Hemos entendido que según se ofrezca la mejor o peor atención en esta etapa, seremos premiados o castigados duramente en el futuro”, recalcó.

Por ello la atención es fundamental en esta fase. “Ahí trabajamos en lograr la uniformidad, en lograr una buena

nutrición que, en gran medida, depende de un buen manejo de temperatura, desde el primer día y durante las 24 horas. Basta que en horas se pierda esa calidad de atención para que impacte negativamente en el plantel”, advirtió. Para evitar sorpresas, se extreman cuidados tales como guardia las 24 horas. “Cubrimos todos los turnos hasta por lo menos tres meses de edad”, dijo.

Néstor Zarza,
presidente
del directorio
de Avícola y
agropecuaria
Cerro Pinto.



ESCUDO SANITARIO

En este proceso se desarrollan tareas como el despique o la vacunación, entre otros manejos de los lotes actuales hasta su paso al galpón de producción, como ponedoras. “Prácticamente en un 90 % ya reciben vacunas en la etapa de recría. La labor que se



Granja ubicada en Carapeguá.

realiza ahí es de suma importancia, por lo que debemos darle la mejor atención”, recalcó. María Celeste Aquino, encargada de recría y producción de la granja avícola, también resaltó la importancia de la sanitación. Dijo que es necesario brindar a las pollitas de toda la protección para evitar afecciones por Salmonella, Newcastle o casos de enfermedad de Gumboro o incluso de bronquitis, con cuantiosos perjuicios en cualquier granja que no toma las precauciones. El manejo también incluye una rotación, para lo cual antes de incorporar nuevas aves, se debe practicar el “vacío sanitario”, el momento de descanso y el recomendado para la limpieza y la desinfección. “Vamos cambiando (repoblando), dependiendo del lote que necesitamos para reponer los galpones de producción”, orientó. Así, según necesidad, se establecen las compras o importaciones de pollitas. Estas se realizan por lo general del mismo proveedor brasileño, aunque también hubo un caso de adquisición de plantel desde Argentina, por una coyuntura inusual de falta de aves, explicó. Para la recría se trabaja comúnmente con 32 mil cabezas, aunque al momento de la visita estaban unas 46 mil.

PERMANENCIA Y ALIMENTACIÓN

Esto es en una primera etapa, conforme las indicaciones dadas en la oportunidad. Luego son destinadas a otros galpones convencionales. “Tenemos otra granja también (en la zona de Yere, Caapucú) y algunas irán destinadas allí. Con esto se aliviana la carga y facilita el trabajo para tener una recría con buen resultado. En el galpón de recría las aves quedan hasta completar trece semanas como máximo. “Es lo que puede aguantar en este lugar, luego ya no se recomienda”, añadió. Posteriormente deben ser trasladados hasta su galpón definitivo, para iniciar “la puesta”, en el proceso productivo. “Aquí se inicia todo, desde el primer día que vienen las pollitas. Se provee todo lo que necesitan también en alimentación. Para ello tienen balanceados para la etapa de iniciador, con una formulación mejorada, que cada vez avanzamos más al conocer e incorporar núcleos nuevos que requieren las aves”, explicó. También se destacó la importancia de clasificar lotes y tener un “ambiente controlado”.

CLASIFICACIÓN Y AMBIENTE CONTROLADO

Zarza también detalló sobre la importancia de una buena clasificación, una vez llegadas las partidas de los proveedores. “El trabajo consiste en separar lotes del mismo peso y ponerlos juntos. Es la especificación técnica que se recomienda porque cuando hay diferencias hacia abajo o hacia arriba, menos o más pesados, se acentúa el desequilibrio en cuanto a nutrición y eso impacta en la productividad en la etapa de producción”, alegó.

El procedimiento es “identificar lotes del mismo peso y destinarlos a un mismo sector, a una misma jaula, misma zona. Aquellos que requieren de una mejora en su nivel de peso, que están fuera de su peso recomendado, los destinamos a sectores más cómodos dentro del galpón, en sectores en donde ingresa mejor el personal, donde la temperatura es ideal, la temperatura no siempre es igual 100 % en un galpón, hay sectores con temperatura ideal y otros con cierto déficit”, reconoció.

A la par, los manejos en este sentido, pueden ser más especializado, según cada caso, en cuanto al tipo de balanceados que eventualmente se les proveerá, conforme requerimientos de peso. “Se observan los individuos de los planteles para identificar si logran o no el peso necesario, cuáles son los menos desarrollados y se les ofrece un balanceado de mayor contenido de proteínas para los más chiquitos. Todos esos manejos se dan al identificar lotes que requieran de una atención diferenciada”, dijo. ➔

Plantel de profesionales de la granja avícola.





Sol Blanca innova con calidad

El Molino Harinero Sol Blanca, de la Cooperativa Sommerfeld Limitada, innova constantemente para ofrecer una amplia gama de productos al consumidor. El último lanzamiento fue la galleta molida, destacada por la calidad que caracteriza a la marca. El Molino Sol Blanca ofrece una amplia gama de productos, como harinas de distintos tipos 000 / 0000 / leudante, fideos y panificados. En los últimos años ha completado el cambio de imagen en 80% de su línea de productos innovando en packaging. La Cooperativa Sommerfeld cuenta además con su Planta Gastronómica donde se puede adquirir productos para llevar, además de servicios de desayunos, almuerzos en buffet, masas dulces, postres y meriendas. Este sector ha normalizado sus servicios y sus ventas abriendo sus puertas al público teniendo en cuenta todas las medidas sanitarias. La Cooperativa Sommerfeld fue constituida en 1968 con fe, trabajo y esfuerzo. Cuenta con más de 1.000 socios activos. Promueve el cultivo de trigo, soja, maíz y otros. Fomenta la suma de valor de estos productos agrícolas produciendo harinas de trigo, fideos, alimentos balanceados y aceite de soja. Fundamentados en los principios cooperativos, la fe en Dios, el trabajo, el respeto a la vida y la naturaleza, avanza promoviendo el desarrollo productivo del país, aprovechando los recursos naturales con responsabilidad y generando



mayores oportunidades de progreso y bienestar para sus socios y sus generaciones. **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

Prisciliano
Florentín,
horticultor de
barrio Santo
Domingo,
Yguazú.

Innovaciones tecnológicas para la horticultura

La horticultura como actividad muy sensible requiere de los aportes de insumos y equipos cada vez más tecnificados. En ese sentido, las instalaciones de invernaderos con innovaciones vienen a dar respuestas a las necesidades del sector. Una de las últimas tecnologías desarrolladas es la que se denomina sistema manta parral y que se viene implementando en la zona de Yguazú (Alto Paraná).



Gaspar Vázquez, productor de Yguazú.

Horticultores del distrito de Yguazú vienen desarrollando su actividad en invernaderos que emplean el material conocido como “manta parral” que, dada sus características, ofrecen ciertas ventajas con respecto a otros sistemas implementados o tradicionales, según la opinión de los productores visitados durante un recorrido de un equipo de Campo Agropecuario Multimedia en la zona.

El recorrido incluyó el barrio Santo Domingo de Yguazú. Ahí, Prisciliano Florentín, horticultor con más de 10 años en la actividad, abrió sus portones para conocer detalles del trabajo en su finca. En sus invernaderos se pudieron observar varias plantas de pimiento, morrón o locote, en gran medida, y tomate, en menor participación, en sus hasta ahora 30 invernaderos, de 50 x 4,5 cada uno.

Al consultársele sobre el material manta parral indicó que optó principalmente por el precio. “Existe una gran ventaja en costo y, además hay garantía del producto. El trabajo sale más rápido y sale bien. Nos quedamos con este plástico”, expuso. A estas facilidades, agregó su resistencia al clima adverso. “Está aprobado. El año anterior ya pasamos por muchas heladas”, manifestó.

Y pese a que producir hortalizas muchas veces es una verdadera ruleta, pese a las complicaciones climáticas, en la temporada anterior salió airoso. Ello no significa que no puedan surgir inconvenientes futuros porque el mal tiempo afecta a los cultivos, aunque en menor medida si están protegidos bajo algún sistema de invernadero o estufa, como también se lo conoce.

Al visitar la finca se pudo observar que el cultivo de pimiento está en plena dinámica. Se cuenta con 9 mil plantas en el invernadero y desde finales de mayo empezó la cosecha. Trabajan principalmente con el material Nathalie, de Syngenta. Entre las ventajas de usar este híbrido resaltó la calidad de la semilla. “Estamos seguros que si plantamos, va a salir bien. Aguanta la enfermedad y da producción”, dijo.

En las primeras pasadas colectaron en promedio casi 1 kg de locote por planta. A los 22 días posteriores, realizaron otra cosecha pero no tan intensificada, sino seleccionando algunos pimientos. La parcela establecida lleva un año, como mínimo, y luego se prepara otra vez. En cuanto a precios, el horticultor indicó que mejoró en este tramo del año, y están colocando en torno a 7.000 G/kg

A su criterio, mejoró el valor, ya que el año pasado rondó entre 4.500 G/kg y 5.000 G/kg, lo que viene bien, por los problemas ocasionados por la cuarentena sanitaria y aislamiento social consecuencia de la ➔



irrupción del coronavirus tipo Covid-19 y que se instaló como pandemia a nivel global, situación que no escapó al país. Además del precio, también resaltó el mejor rendimiento obtenido en esta vuelta.

“Hace mucho llevamos con el material Nathalie. Desde que empezamos a plantar locote. Es nuestra variedad. No probamos otro porque este nos conviene”, sostuvo. Sobre la asistencia técnica, indicó que suelen recibir pero más que nada para reforzar o actualizar algún aspecto. “Debemos conocer luego todo sobre el cultivo, porque es nuestro trabajo”, reforzó.

Dependiendo de la época se trabaja más o menos. Incluso en este momento se redujo la cantidad de personal, aunque como avanzan las plantaciones, es probable que pronto vuelva a solicitar del concurso de los cosecheros, principalmente de los vecinos, con lo que se genera ocupación de la mano de obra local. Así como el apoyo de sus “cinco hermanos, más la hermana que es la patrona”, comentó de manera jocosa.

Indicó que contratar personal representa un gasto en torno a 2,5 millones de guaraníes por semana. Durante la época alta de trabajo, están permanentemente unas ocho personas. Actualmente están al 50 % de la mano de obra. Sobre la asistencia financiera, indicó que por lo habitual se tiene más apoyo de la banca privada. “Del gobierno, recibimos algunas veces la ayuda, pero no lo suficiente”, lamentó. Con respecto a los tomates, emplean el material Cariri. “Normalmente tenemos 10 o 15 mil plantas. Ahora tenemos poco, unas 4 mil, por el invierno. El morrón se planta más en invierno que tomate. Se comporta mejor y el precio sale mejor, además de su facilidad porque se trabaja menos”, reconoció. No obstante, reconoció que en la época alta, se vendió favorablemente el tomate.

La comercialización la realizan principalmente en Ciudad del Este y en los alrededores de Yguazú. Aunque si el mercado está saturado o por el contrario, no hay con-

diciones para colocar la producción, no les queda otro que incrementar los gastos en flete y trasladar a otros centros de abastecimiento importantes, entre ellos el de Asunción y alrededores. Admitió que uno de los problemas es el contrabando.

“En nuestra zona, los productos no cesan, siempre hay producción. La gente cosecha y produce, pero tenemos problemas con el contrabando. Es difícil”, dijo aunque reconoció que durante esta época de aislamiento social, se contuvo mejor. Al gobierno pidió que apoye más a los productores nacionales. “Así, la gente va a trabajar más. Sin la ayuda del gobierno, no se va a poder trabajar, no se van a poder pagar cuentas”, advirtió.

Resaltó la importancia de acceder a la tecnología, pues representa la respuesta a los muchos problemas que surgen, como enfermedades y otros aspectos. “Esta estructura es rústica pero segura. Tiene garantía. Nos conviene porque es más barato y seguro. Da gusto con el plástico y la estructura”, comentó.

Agradeció igualmente el apoyo de la empresa CMP Agro, que representa en el país la marca Agrinplex, y que provee los materiales para el sistema manta parral. “Nosotros diseñamos cómo queremos, planteamos y nos funciona bien. Tiene la ventaja y rapidez. Si hacemos rápido nos conviene. Estamos satisfechos y conformes con la empresa. No tenemos problemas por ahora”, expuso finalmente.

BENEFICIOS COINCIDENTES

Otra finca visitada fue la de Gaspar Vázquez, igualmente productor de Yguazú, quien lleva hace cinco años dedicados a la horticultura. Sobre la novedad de manta parral indicó que están optando por la tecnología. “Hace un año apareció y ahora estamos probando. Según los técnicos que nos acompañan con este proyecto, nos dicen que es mejor y tiene más ventajas”, resaltó.

Entre las bondades, igualmente coincidió con el anterior horticultor al señalar que son materiales que presentan mejor durabilidad y menor costo. Además de ayudar a una instalación rápida del invernadero y esto hizo que incre-

menten sus cultivos. “Ahora estamos haciendo una extensión de unas 3 ha aproximadamente. Tenemos 50 mil plantas de locote y estas 3 ha están bajo invernaderos”, manifestó. Recalcó la importancia de la tecnología de estufas para la actividad. “Con el mal tiempo, fuera de estas estructuras, nada es seguro. A campo abierto hay más posibilidades de pérdidas y con la experiencia que tengo bajo invernaderos, todo lo que se planta, sale, porque es un lugar protegido. Ahora apostamos al manta parral porque lo veo bien”, indicó.

Explicó que afirmó eso porque tiene las características de un material resistente. “El ancho de esta carpa difiere de otras. Es menos ancha y eso es una ventaja porque si son más anchas, con el viento, trae problemas. Calculamos que esta puede resistir más”, subrayó con respecto a manta parral. La estructura de Vázquez difiere de otras porque emplea pilares de cemento. Explicó que esto se debe a una idea de su padre, ante la escasez de postes de madera, además de la fabricación propia de la estructura de cemento que realizan. También agradeció a CMP Agro por el acompañamiento y la financiación en la horticultura en la zona pues, pese al incremento de la soja y la ganadería, sigue firme la producción olerícola.

CON EXPERIENCIA COMPROBADA EN CAMPOS

Remigio Rivarola, profesional de CMP Agro, brinda asistencia técnica de horticultura en la zona. Sobre la tecnología manta parral recordó que tuvo sus inicios en Argentina, hace poco más de veinte años. “Comenzó en cultivos de uva, de ahí el nombre, para luego pasar a otros rubros como tomates, pimientos, zapallitos, melones. En Paraguay venimos desarrollando desde hace tres años, cuando hicimos un lanzamiento oficial en Minga Guazú”, comentó.

La tecnología viene de la mano de CMP Agro, que representa Agrinplex en el país. Manta parral presenta medidas de 4.20 de ancho X 100 de largo. En los bordes tiene unos ojales perforados ya de fábrica que sirven como sostén para la carpa sobre estructura. Además, presenta áreas de refuerzo de micrones en el espesor para brindar mayor seguridad.

“Iniciamos en Minga Guazú, Alto Paraná, como parcela modelo y demostrativa para productores, con ensayos que arrojaron buenos resultados en tomate, locote y verdeo, principalmente. Luego los productores se fueron interesando. Así hoy contamos con su empleo en zonas como Cordillera, Itapúa, Minga Guazú, además de Yguazú. En Argentina se utiliza mucho en Corrientes”, indicó.

Expuso que si bien la característica de esta carpa tiene la misma tecnología que los demás invernaderos, su costo económico atrae bastante al productor. “Si hablamos con carpas comunes o estándares, es decir con UV, difusor térmico, etc., sí presenta algunos aspectos distintos. Manta parral viene sujetado de lo que denominamos retazos de textil, que sirven como sostén a la estructura, cuando hay fuerte viento”, comentó.

Esto hace que se amortigüe para evitar que se suelte directamente. En tanto, la parte del “esqueleto” está com-



Remigio Rivarola, profesional de CMP Agro.

puesto por alambre liso, conocido como “San Martín”, que puede ser de 1, 2 o 3 hilos. Por la parte de afuera se observan tensores para mayor sujeción del plástico, explicó y añadió que se puede utilizar estructura de madera también, principalmente de eucalipto o con perfiles de metales o lo que exista disponible.

Otra de las ventajas frente a la competencia es que no emplean muchos materiales, sostuvo. “Se usa lo que hay en la zona. No es difícil conseguir material. No requiere mucho material ni mucha mano de obra. El productor mismo puede ejecutar sin problema, acompañados por los técnicos que tenemos. Es fácil de armar. La ventaja en costo sería 50 % más barato comparado con los invernaderos estándares”, sintetizó.

Resaltó que un rollo de manta parral puede ser utilizado en 400 m². “Recomendamos que no sobrepase los 5 metros por el tema seguridad, sea por viento o clima. Utiliza 4 metros libres de poste a poste”. Estimó que se instalaron unas 3,5 ha con esta estructura y todos con buenos resultados, pues quienes probaron, ya lo adoptaron. Finalmente recordó que CMP Agro dispone de planes de financiación para apoyar a los productores. **CA**

EVOLUTION[®]

LÍNEA DE AGROQUÍMICOS SOMAX

Compuesta por insecticidas, herbicidas y fungicidas, EVOLUTION es una línea desarrollada y producida bajo un estricto control de calidad para atender con eficiencia las necesidades de todos los cultivos.



INSECTICIDAS



HERBICIDAS



FUNGICIDAS



Evolution: calidad que genera resultado.



• 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



Descubrí la Red AgroServices

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



Suscribite en:

www.redagroservices.com



red
AgroServices

Distribuidores autorizados:

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

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.