



Cripton
Xpro

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

Cripton Xpro.
La evolución
de la confianza.



ACTUALIDAD DEL

CAMPO AGROPECUARIO

AÑO 19 | N° 227 | MAYO 2020 | ASUNCIÓN, PARAGUAY



**Manejo integrado
de plagas en trigo**

**Huertos urbanos
como alternativa**

FLORICULTURA & COVID-19

**A la espera de
“su primavera”**



Si es Bayer, es bueno

*Jacto.
Sirviendo a quien
hace el futuro.*



**Agro
ALTONA S.A.**

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

CIABAY
Agricultura en buenas manos

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

RH
RETAMOZO HNOS

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

UNIJET S.A.

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



AGRICULTURA
INTELIGENTE

JUNTOS TRANSFORMAMOS EL FUTURO



- Colecta de Suelo Inteligente
- Diagnóstico Físico del Suelo
- Imágenes Satélites de alta resolución
- Diagnóstico Nutricional
- Acompañamiento técnico especializado
- Plataforma Inteligente Exclusiva



Agrofértil

SILOS Y SUCURSALES

Silo y suc. Morena¹ (0983) 580 740
Tolva Ynambu (0983) 581 671
Silo y suc. Naranjo (061) 572 182 / (0984) 102 204
Sucursal Bella Vista (0767) 240 692
Silo y suc. Tirol (0982) 222 999
Silo y suc. Inaila (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

● 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



44

NOTA DE TAPA

FLORES & COVID-19: PASAR EL INVIERNO, PENSAR EN LA PRIMAVERA

La pandemia también impone una dura temporada para los floricultores quienes, como todos los vinculados al agro, pese al escenario adverso, no paran y siguen renovando sus cultivos a la espera de tiempos mejores. Una actividad en la que cabe el término “pasar del invierno a la primavera”, al prepararse ahora, pero con la expectativa puesta en resultados más exitosos, sobre todo con la demanda en la temporada alta del segundo semestre del año.

AÑO 19 | N° 227 | Mayo 2020



26

LOS CHAMPIÑONES SE REORIENTAN ANTE EL COVID-19



36

MANEJO INTEGRADO DE PLAGAS EN EL CULTIVO DE TRIGO



50

CAMPAÑA PENSÁ EN POSITIVO, INICIATIVA DEL GRUPO GPSA



70

DÍA DE LA LECHE: EXPECTATIVA FAVORABLE, PESE A PANDEMIA



BOX EMPRESARIAL

- 12 Corteva junto a #ParaguaySolidario
- 22 Grupo Sarabia desplegó su acción solidaria en Villeta
- 24 Academia Bayer: Recomendaciones y propuesta de valor para control de malezas
- 28 Glymax y Microxisto capacitan sobre nutrición y fisiología de plantas
- 32 Conozca más sobre los valores y beneficios de los lubricantes John Deere
- 34 Empresas del Grupo Sarabia suman donaciones al Ministerio de Salud
- 40 DLS entregó tractores para el fortalecimiento de la agricultura familiar
- 54 Webinar de Syngenta Paraguay: Orientaciones “en línea” sobre tecnología de aplicación
- 68 Las bacterias dan vida al suelo y aumentan la productividad de los cultivos

AGRONEGOCIOS

- 30 Semillas de soja, de cara a la nueva campaña

NOTA TÉCNICA

- 42 Transporte y almacenamiento de defensivos agrícolas
- 58 Recomendaciones de CAFYF en tiempos del Covid-19
- 74 Huertos urbanos, una alternativa para la alimentación

JORNADA DE CAMPO

- 60 Proyecto Paso Kurusu con Impacto Social

Plataformas GTS: Eficiencia en la Cosecha en Condiciones Especiales

**PROMO
COSECHA**



PRODUITIVA



X10



VELLOX

Central / Santa Rita: | (0673) 220 377 / 221 132
 Sucursal 1: Nueva Esperanza | (0464) 20 132 / 20 113
 Sucursal 2: Hernandarias | (0637) 22 181 / 182 / 183
 Sucursal 3: Santa Rosa del Aguaray | (0433) 240 110
 Sucursal 4: Loma Plata - Chaco | +595 983 141 531

Consulte con su vendedor Cotripar

cotripar.com.py

EL CAMPO, PIEZA CLAVE DEL ROMPECABEZAS

Atrás quedaron las críticas al sector productivo y algunas voces detractoras de la actividad permanecen cerradas y tapadas detrás de un barbijo imaginario que hace que esté respirando el mismo aire que lanzan. Lamentablemente para la producción esto es temporal y apenas se dé la ocasión, saldrán de vuelta a vociferar a todos los vientos de los desmanes que en nombre del campo se dan y, que capaz haya, pero que son minoría frente a la gran mayoría de productores quienes con su esfuerzo del día a día, ponen el lomo para completar su faena y, de manera directa o indirecta, apechugan todo el peso de sacar a flote a todo un país.

Es por ello que debe ser motivo de destaque que aun en situaciones extremas como la cuarentena sanitaria y el aislamiento social, el campo no para y no solo no para, sino que además se constituye en pieza clave para un rompecabezas totalmente descompaginado y desorganizado. Aunque sigan los ataques, aunque el clima no acompañe o aunque los mercados castiguen a la producción, esta sigue porque su convicción de superación es mayor, de superar los malos momentos, de superar lo logrado, como indicativo de ir más allá de lo alcanzando, de no conformarse con lo obtenido, de derrotar a la mediocridad.

En tiempos de caos para muchos, el campo vuelve a mostrar su importancia en la recomposición del país. Su actividad no solo repercute en lo económico, sino que da respuesta a una de las necesidades básicas como lo es la alimentación. También se deben sumar iniciativas de gente vinculada al campo, que siente la necesidad de dar más, sobre todo a los sectores vulnerables, con campañas solidarias. Y todo esto lo hace, porque más allá de saber que volverán las críticas y los ataques, existe un sentimiento más profundo y superior, el de generar riquezas y de reconstruir una obra cuyas piezas están desparramadas y desarmadas.



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

PULVERIZADORA MF 9330

NUEVA!



BARRAS DE 30 METROS

TANQUE DE 3.000 LITROS



NUEVA BARRA Y NUEVO
BASTIDOR CENTRAL.



APAGADO INSTANTÁNEO
DE LA PULVERIZACIÓN.



EXCLUSIVO CONTROL DE
ALTURA DE BARRAS ACTIVO.



MENOR CONSUMO DE
COMBUSTIBLE.

BARRA CON NIVELACIÓN
INTELIGENTE.

DE LA SOBERA

Asunción - Casa Central (595) 21 683 820 (R.A.) | Sucursal E. Ayala (595) 21 202 913/15
| Hernandarias (595) 631 20190 | Encarnación (595) 71 203 026 | Santa Rita Ruta (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

SEGUROS EN



www.delasobera.com.py

Envíos retrasados por baja navegabilidad

La bajante de los ríos Paraguay y Paraná mantiene con retraso los envíos de granos en los puertos. Esto supone un problema grave, ya que los costos se encarecen y los ingresos por divisas para el país también se demoran. Paraguay cuenta con la tercera mayor flota fluvial del mundo y actualmente está experimentando una de las bajantes más severas de los últimos años, sintetizó el boletín informativo periódico de la Unión de Gremios de la Producción (UGP). “El río Paraná está cerrado para la navegación y en el río Paraguay solamente se está navegando 8 pies. Esto limita mucho las embarcaciones, y la rotación misma está demorando demasiado; en vez de llegar en 7 días a Rosario, llegan en 20 días. Ante esta situación, estimamos que se alargará mucho más la salida de soja este año, seguramente seguiremos enviando hasta el mes de noviembre” explicó José Berea, presidente de la Cámara Paraguaya de Exportadores y Comercializadores de Cereales y Oleaginosas (Capeco), conforme el boletín. De igual forma, se advirtió que los ingresos por divisas se demorarán, pero se mantendrán; con la salvedad del menor precio de exportación debido a la baja de los precios internacionales producto de la pandemia por el coronavirus tipo Covid-19. Conforme registros del nivel hidrométrico, para el caso del caudal del Paraná, se observó un desempeño no vivido desde 1971. Con respecto a los precios de la soja, la UGP indicó que se notó una baja marcada en la bolsa de Chicago debido a la crisis sanitaria mundial. De los puntos positivos, se resaltó el efecto positivo de recientes lluvias, sobre todo para propiciar la siembra de trigo en algunas zonas. Los agricultores reportaron que dada las precipitaciones pluviales, se favorece la germinación del cereal, además de concluir la cosecha de soja zafriña en algunas zonas. “Ya empezamos con la siembra de trigo, y tenemos aproximadamente un 10% del área en germinación. Esta lluvia ayuda bastante al desarrollo también del maíz tardío, que recién ahora empieza a florecer”, informó Aurio Frighetto, representante de la Coordinadora Agrícola del Paraguay, filial Alto Paraná. En tanto, Cristi Zorrilla, productor y representante de la organización en Caa-guazú, indicó que los agricultores esperan días soleados luego de las lluvias para continuar con la siembra de trigo y auguraron reducciones en la superficie bajo cultivo para ese sector. “Estimamos que el área de siembra con trigo será menor este año, sin embargo, muchos ya están empezando a sembrar con miedo a las heladas”, indicó. En San Pedro, los productores están cerrando la cosecha de soja zafriña. “En estos días se termina la cosecha que queda y se empieza con la siembra de trigo, esperamos no tener heladas en los

próximos días, ya que hay muchas fincas con la siembra concluida”, explicó Alejandro Colmán, representante de la coordinadora en el departamento norteño. La siembra de trigo a nivel nacional se concentra en la segunda mitad del mes de mayo, según informaron los productores. **CA**

Apoyo del Senave en procesamiento de muestras



El Servicio Nacional de Calidad y Sanidad Vegetal y de Semillas (Senave) viene realizando tareas de apoyo en los trabajos de procesamiento de muestras para análisis de detección molecular de SARS-CoV-2, agente causal de la enfermedad Covid-19, según un informativo oficial dado a conocer para su difusión. En ese sentido, especialistas de la Dirección de Laboratorios de la autoridad fitosanitaria forman parte del equipo interinstitucional conformado por el Ministerio de Salud Pública y Bienestar Social, el Consejo Nacional de Ciencia y Tecnología (Conacyt) y del Servicio Nacional de Calidad y Salud Animal (Senacsa), en cuyas instalaciones se realizan los trabajos laborales. Igualmente, la institución destinó varios equipos de su laboratorio para fortalecer las tareas desarrolladas. Además, se estableció una serie de medidas y disposiciones ante el escenario de cuarentena sanitaria y aislamiento social, tales como la prórroga del plazo de vencimiento de todos los registros de la institución por sesenta días más, desde el 31 de mayo hasta el 29 de julio. La actual disposición fue establecida mediante la Resolución N°293/2020, como acción preventiva impulsadas por el Gobierno Nacional para evitar la propagación del coronavirus y en consenso con los usuarios de la institución, finalizó el informativo. **CA**

SOLUCIONES EN AGRICULTURA DE PRECISIÓN

**Alcance un
NUEVO NIVEL
en sus operaciones.**

**Múltiples opciones
para aumentar su rentabilidad.**

- 📶 **Nuevos Monitores Generación 4.**
- 📶 **Receptor StarFire™ 6000.**
- 📶 **Piloto Automático AutoTrac™ y documentación.**
- 📶 **Estación meteorológica móvil.**
- 📶 **Centro de Soporte a las Operaciones.**
- 📶 **Sistema JDLink™.**
- 📶 **Tasa variable y corte de secciones.**



KUROSU & CIA.

Contacte con los Especialistas al
0983 123016 ó al 0986 123206.
Consulte los modelos compatibles.



JOHN DEERE

Solidaridad desde el campo



La iniciativa denominada “Acción Solidaria desde el Campo” ya entregó más de 600 mil platos, según un informativo dado a conocer para su difusión. Esta campaña parte del esfuerzo y la solidaridad de los productores, principalmente ganaderos, como una forma de compromiso hacia la sociedad afectada, en este caso, por la pandemia del coronavirus tipo Covid-19. “Acción Solidaria desde el campo surgió como respuesta para paliar el problema de recursos de numerosas familias afectadas por la cuarentena, de la mano del Consorcio de Ganaderos para Experimentación Agropecuaria (CEA) y de la Asociación Paraguaya de Productores y Exportadores de Carne (APPEC), que se unieron en esta cruzada y que además cuenta con el apoyo de la Unión de Gremios de la Producción (UGP) y del Servicio Nacional de Calidad y Salud

Animal (Senacsa). Los productores agropecuarios aportaron sus esfuerzos para llevar alimento a los sectores más vulnerables, beneficiando a una gran cantidad de afectados. Su objetivo fue llegar a las personas más necesitadas de manera directa, con alimento, fruto del trabajo del campo y toda la cadena de valor que éste genera, añade el informativo que además aclara que las donaciones se destinaron a los comedores de la Pastoral Social Arquidiocesana, con la entrega de insumos para la comida de más de 50 comedores, y a la organización Techo Py, con la entrega de kits alimenticios para cerca de 7.200 personas. Al cierre de la edición sumaron 605.631 platos de comidas equivalen a la donación de 588 bovinos, 10 corderos, 4.500 kg de pollo, 24.500 kg de arroz, 5.000 kg de harina, 3.630 kg de fideo, 6.072 litros de leche, 1.850 unidades de yogur, 2.332 kits de alimentos, 20.000 litros de aceite, 300 lechugas, 1.000 litros de gasoil, 260 garrafas de gas y 17.500.000 guaraníes en vales de productos veterinarios, así como 310.570.000 guaraníes en efectivo. “A la fecha, como parte de la organización, nos sentimos sumamente agradecidos con todo el sector, que aportó su grano de arena para que las donaciones lleguen a alimentar a más de 20.000 personas por día, durante los 2 meses de duración de la campaña”, destacó Fernando Serrati, titular de APPEC. En tanto, Marcos Pereira, en representación del CEA, sostuvo que ambas organizaciones de la iniciativa “extienden su agradecimiento a todos los colegas productores por la activa participación en la campaña y por demostrar con sus aportes que el campo es solidario y fructífero. A pesar del duro momento que están pasando el sector productivo, la solidaridad se hizo sentimiento y por esta razón nuestro agradecimiento es doble”, expresó. **CA**



LA LINEA DE DEFENSA CONTRA LA ROYA



fungicida

PROSOY

TOTAL

**PREVENTIVO
CURATIVO**

PROSOY TOTAL es un fungicida foliar de acción sistémica, mesostémica y contacto, compuesto por los ingredientes activos Trifloxystrobin, Prothioconazole y Mancozeb. Debido al modo de acción puede ser utilizado en forma preventiva y curativa.



**AMPLIO ESPECTRO
DE CONTROL**



**FORMULACIÓN DE
ALTA CALIDAD**

"NO HAY NECESIDAD DE HACER MEZCLA EN EL TANQUE"



**FLEXIBILIDAD DE
POSICIONAMIENTO**



**VERSATILIDAD EN
LA APLICACIÓN**



Asunción
Av. Aviadores del Chaco, 3.301
Asunción, Paraguay
+595 (21) 614 401
tecnomyl@tecnomyl.com

Planta Industrial
Parque Industrial Avay
Villeta, Paraguay
+595 (225) 952 341
planta@tecnomyl.com

Ciudad del Este
Ruta Internacional, Km 6.5
Ciudad del Este, Paraguay
+595 (61) 574 860
tecnomylcde@tecnomyl.com

www.tecnomyl.com | Seguinos en  



Corteva junto a #ParaguaySolidario

La empresa Corteva Agriscience brindó su aporte solidario ante la pandemia Covid-19 y entregó donaciones de alimentos e insumos de limpieza. “En tiempos difíciles, lo importante es seguir sumando para que esta pandemia nos agarre cada vez

más juntos y unidos”, señala una nota de prensa emitida por esta compañía.

Asimismo menciona que Corteva Agriscience, fiel a su compromiso y a su responsabilidad social con el país, se suma a #ParaguaySolidario, a través del Despacho de la Primera Dama de la Nación, con la donación de un importante volumen de kits de víveres y otros enseres de limpieza, además de artículos de primera necesidad para aquellos compatriotas que hoy necesitan una mano solidaria.

“De esta manera, como empresa buscamos fortalecer el vínculo que nos une al Paraguay, de modo a aportar nuestro grano de arena para que sigamos firmes en la lucha para erradicar el Covid-19 de nuestro territorio”, señala la gaceta de prensa. **CA**



PRODUCTORES EXITOSOS, USAN EL ORIGINAL,
EN GRAMINICIDA ELIGEN

HERBICIDA

Select

240 EC



ÚNICO CLETHODIM **ORIGINAL**, CON RESULTADOS GARANTIZADOS



ESTABILIDAD DE LOS NIVELES DE CONCENTRACIÓN DEL PRINCIPIO ACTIVO,
EL SELECT 240EC ES TRANSPORTADO EN CONTENEDORES REFRIGERADOS



20% MENOS DOSIS/HA QUE LOS PRODUCTOS GENÉRICOS



CONTROL EFICAZ DE LA DIGITARIA INSULARIS
(KAPIÍ PORORO, AMARGOSO)



UTILIZAR SIEMPRE CON ACEITE MINERAL EMULSIONABLE 0,5 % V/V.

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

Crece la siembra de trigo

Este año, la Bolsa de Cereales de Buenos Aires estima una cosecha de 21 millones de toneladas de trigo, a partir de 7 millones de hectáreas dedicadas al cereal. “Ello significa que los argentinos tienen la materia prima para el pan asegurada y que ingresarán a nuestro país aproximadamente 3.200 millones de dólares, de los cuales 380 ya quedarán en las arcas del Estado como derechos de exportación”, precisó Fernando Rivara, presidente de la Federación de Acopiadores. Recordó que en la última década, solamente de granos y derivados, el sector exportó más de 400.000 millones de dólares, y “además de pagar los impuestos que pagan todas las empresas, aportamos de manera extra, en concepto de derechos de exportación o retenciones, unos 65.000 millones de dólares más”, dijo. Paralelamente, el directivo pidió dotar al Ministerio de Agricultura, con poder de decisión y de veto ante otros ministerios. “Debemos fortalecer la Agencia Nacional de Comercio e Inversión para la Promoción e Inteligencia comercial. Agricultura y Cancillería deben trabajar en conjunto, ya que necesitamos que la política le dé al sector la importancia que tiene”, apuntó.

La producción de soja rondaría los 49,5 millones de toneladas

A la fecha la totalidad del área de soja aún en pie ha culminado su desarrollo fenológico, fijando su potencial de rinde. La recolección cubre el 87,4% del área total ya medida que avanza la cosecha el rinde medio nacional continúa cayendo, ubicándose esta semana en 3.030 kg/ha. Respecto de la superficie aún en pie, restan recolectar poco más de 2 millones de hectáreas, de las cuales solo un 34% corresponde a lotes de primera, mientras que el área restante son cuadros de segunda concentrados en su mayoría en la provincia de Buenos Aires. La proyección final de la campaña se mantiene en 49,5 millones de toneladas.

Aumentaron un 13,9% las exportaciones de frutas frescas

En los primeros cuatro meses del año las exportaciones de frutas frescas totalizaron 278.099 toneladas, un 13,9 por ciento más con respecto a las 244.220 toneladas enviadas en el mismo periodo del año pasado. Los principales destinos para este producto fueron: Rusia (53.296 ton), Brasil (34.561 ton), Estados Unidos (30.692 ton) e Italia (24.473 ton). En tanto, las 38.111 toneladas de manzanas certificadas entre enero y abril significan un aumento del 31,6% sobre las 28.950 toneladas enviadas en el primer cuatrimestre de 2019.

CARNE

El encierre en los feed lots está por debajo de lo esperado

El número de animales engordados a corral aumentó un 3% en relación a abril, pero se mantiene por debajo de los promedios históricos para la actividad, según estimaron desde la Cámara Argentina de Feedlot.

Entre los motivos para explicar esta situación, desde la entidad remarcaron la paralización de las ventas a Europa y la incertidumbre ocasionada por el COVID-19, que en algunos casos dificulta la logística para recibir hacienda. Esta situación -señalan- no genera un impacto en la provisión de carne para el mercado doméstico.

El hecho que preocupa a esta cadena de valor es la virtual paralización del mercado europeo, que demanda cortes de las cuotas de exportación Hilton y 481 y los de faena Kosher, consumidos por Israel. Si bien en los últimos días se empezó a percibir un incremento en la demanda por parte de China, el gigante asiático demanda vaca, una categoría que no es la más trabajada por los corrales de encierre.

LÁCTEOS

Advierten por la caída en el consumo

La producción del 1º bimestre del año fue un 9,9% superior a igual período del año pasado, según datos de la Dirección Nacional Láctea - MAGyP, y en base a un relevamiento Observatorio de la Cadena Láctea Argentina (OCLA) sobre un grupo representativo de empresas, el 1º trimestre arrojaría un crecimiento interanual del 9%.

El stock de productos terminados medido en litros de leche equivalentes, inicia el año 2020 un 13% por encima de cómo había iniciado el año 2019 (103 millones de litros de leche equivalentes), sobre todo en aquellos productos de mayor valor agregado y unitario que tuvieron un menor consumo.

Las exportaciones crecieron 18% en volumen y 34% en valor, sobre todo por operaciones cerradas a finales del año 2019 y donde el rubro leches en polvo fue el que se llevó el 60% de la asignación de materia prima leche.

Vessarya®
Onmira™ active
FUNGICIDA

VESSARYA® EN VIVO

UNA GRAN
PRODUCCIÓN
TE ESPERA

Huevos San Carlos proyecta sumar inversiones

Néstor Zarza Franco, directivo de Huevos San Carlos, cuenta la experiencia de la evolución que lograron con la producción de huevos. “Actualmente hay un mercado enorme del huevo, por diversos factores y el efecto Covid-19”, afirmó el empresario. La firma con más de dos décadas en el rubro proyecta sumar inversiones para avanzar en competitividad.

Por

NOELIA
RIQUELME

Néstor Zarza
Franco,
directivo de
Huevos San
Carlos.

_ Campo. ¿Cómo empezó Huevos San Carlos?

_ Zarza. Empezamos la actividad en 1993 en J. Augusto Saldivar, en un local alquilado. Arrancamos con 6.000 gallinas ponedoras en piso y fuimos mejorando.

En el año 2006 dimos un salto importante, adquirimos una propiedad con la infraestructura deseada para la actividad en Carapeguá, Paraguarí y pudimos saltar de 45.000 gallinas a 75.000 gallinas ponedoras. Esto nos permitió aumentar la actividad en el primer año en que compramos el local, además empezamos a importar directamente de Brasil las pollitas, trabajamos con mayor volumen y con eso vino la asistencia técnica de los proveedores del vecino país que nos benefició mucho para la evolución.

Eso nos permitió mejores resultados y ver la actividad de manera diferente, porque hasta entonces nuestra lucha era por la subsistencia, con rentabilidades mínimas, que no nos permitían arriesgar inversiones más importantes. A partir de allí, fue un antes y un después en la actividad. Desde el 2006 se dio nuestro crecimiento importante y mejoramos la eficiencia.

Poco tiempo después implementamos las instalaciones automatizadas, que nos permitió mayor eficiencia.

Paulatinamente fuimos invirtiendo en otros rubros para ofrecer solvencia a las entidades financieras que nos proveen los recursos.

_ Campo. ¿Cuántas gallinas en producción tienen?

_ Zarza. Actualmente contamos con más 200.000 gallinas, de las cuales permanecen en producción entre 180.000 y 190.000, además las pollitas de recién.



_ Campo. ¿En infraestructura cómo están. Pueden aumentar más la población de ponedoras?

_ Zarza. La última ampliación que hicimos hace 2 años atrás fue para 40.000 aves. Ahora estamos analizando si justifica ampliar o no. Actualmente hay un mercado enorme del huevo, con la cuarentena impuesta por el Covid-19 incrementó

la demanda por este producto, pero también coincidió con la temporada de alta demanda, que siempre se da en las fechas cercanas a la Semana Santa y poco después.

Deseamos que la gente tome conciencia que el huevo es un alimento completo y económico. Paraguay es uno de los países de menor consumo per cápita de huevo, 146 huevos por persona.

La producción de huevo no se puede incrementar de la noche a la mañana, aquí se dieron varios factores que generaron esta situación de mayor demanda.

Entonces, el primer fenómeno fue que disminuyó la producción con relación a un año atrás, porque veníamos de un año de precios muy bajos que depuró el mercado y quedaron los más eficientes.

El otro fenómeno es el contrabando. Aquí se estima que fácilmente el 15% del consumo local proviene del contrabando. Ahora se cerraron las fronteras y este fenómeno disminuyó. Esta coyuntura es una oportunidad para que la gente conozca que el huevo es una alternativa muy importante desde el punto de vista nutricional y desde el punto de vista económico.

_ Campo. ¿Cuánto es el incremento habitual en la temporada alta?

_ Zarza. El aumento de consumo por la cuaresma es de 30% a 40% y eso se mantuvo. Históricamente los productores tratamos de hacer stock para tratar de abastecer a nuestros clientes, porque la gente compra el doble en esas fechas.

_ Campo. ¿Cuánta es la producción actual de Huevos San Carlos?

_ Zarza. Actualmente estamos produciendo unas 13.000 docenas por día, unos 156.000 huevos por día. Todo lo producido sale.

_ Campo. ¿Cuáles son los canales de comercialización?

_ Zarza. Tenemos dos canales principales, supermercados, autoservice, los minimarket, las cadenas importantes de supermercados. El otro canal de distribución es a granel, con planchas de 30 huevos, que se distribuye en el gran Asunción, San Bernardino y hasta Paraguari. Estamos en un promedio de 50% y 50%.

_ Campo. ¿Qué porcentaje del mercado ocupa Huevos San Carlos?

_ Zarza. Los datos que disponemos son del 2018, estas estadísticas demostraban una producción de 2.800.000 huevos por día en el país. Basados en esto, con 160.000 huevos por día no llegamos al 10%. También sobre esta base se determinó el promedio de consumo en 145 huevos per cápita.

_ Campo. ¿Cuál es el impacto social en ocupación de mano de obra de la empresa?

_ Zarza. Nosotros tenemos un promedio de 130 personas estable por día, entre la granja y la distribución. Si a eso sumamos los contratados temporalmente, contra-



tistas, técnicos y otros servicios profesionales, fácilmente llegamos a 150 personas. De cada docena de huevo vendida, que cuesta 6.000 guaraníes en promedio, entre 1.200 a 1.300 guaraníes, es costo de mano de obra.

Otro factor importante en este tema es que el 60% son de las granjas, son de zonas rurales, por ejemplo en Carapeguá tenemos actualmente entre 50 y 60 personas ocupadas regularmente, lo cual es muy valioso para la comunidad, además en gran parte se emplea mano de obra femenina.

_ Campo. ¿La empresa está trabajando en su capacidad plena?

_ Zarza. Actualmente estamos trabajando en la capacidad plena y estamos en un 65% de automatización. Somos una empresa de eficiencia media, con varios sectores automatizados.

_ Campo. ¿Cuáles son los proyectos de inversión?

_ Zarza. Las inversiones van a seguir, tenemos condiciones porque tenemos la confianza del sector financiero. Estamos en la fase de definir el área de prioridad. Actualmente se impone la construcción de una planta de tratamiento del estiércol y estamos en la etapa de investigar la mejor opción. Aquí fácilmente debemos invertir entre 2.000 y 2.500 millones de guaraníes. Actualmente tenemos el sistema de secado muy primario.

_ Campo. ¿Cómo se sienten en el rubro, compitiendo con grandes empresas?

_ Zarza. Hoy día estamos más tranquilos que hace 10 años, porque en ese tiempo nuestros conocimientos eran muy limitados sobre la tecnificación. Actualmente estamos muy fortalecidos, tenemos los conocimientos que no teníamos hace 20 años atrás y comercialmente para los proveedores ya somos interesantes y nos garantizan un importante soporte.

También hemos invertido en posicionar nuestra marca y el consumidor ya conoce nuestra marca. En calidad no tenemos nada que envidiar a las demás marcas.

_ Campo. ¿Están satisfechos con la actividad?

_ Zarza. Estamos muy satisfechos, por el impacto social que estamos logrando de emplear a más de 130 personas directamente. Esto es muy satisfactorio. **CA**

PROGRAMA EXPERTO

Una solución eficaz para el control de malezas difíciles.



Informate más en



EN MALEZAS.



 **BASF**

We create chemistry



Grupo Sarabia desplegó su acción solidaria en Villeta

El Grupo Sarabia a través de sus empresas Tecnomyl y Agrofértil, entregó la donación de 1.000 litros de alcohol en gel al Hospital Distrital de Villeta, departamento Central, en el marco de su Plan de Acciones de Respuesta a la Emergencia Sanitaria del COVID-19. Además, se entregaron 200 kits de alimentos a comunidades vulnerables de la zona.

La entrega de los insumos de desinfección y los kits alimentarios, forma parte de una estrategia de apoyo en 2 frentes muy importantes en la lucha contra las consecuencias de la pandemia del COVID-19, por un lado el fortalecimiento del sistema sanitario que viene impulsando el Grupo Sarabia en varios puntos del país mediante su Programa de Responsabilidad Social Empresarial y por otro el soporte y asistencia a comunidades aledañas, que son vulnerables.

Recibió la donación de los 1000 litros de alcohol en gel el director del Hospital Distrital, el Doctor Carlos Villalba, quien destacó la acción solidaria del grupo empresarial del sector agrícola, asegurando que toda la comunidad será beneficiaria, ya que será utilizada para la campaña de defensa del personal de blanco que trabaja en el sitio. Agradeció el constante apoyo de la industria Tecnomyl para el fortalecimiento del centro asistencial. Colabora-

dores de Tecnomyl participaron en la entrega de los donativos, al igual que en la distribución de los 200 kits de alimentos a las comunidades más vulnerables de la localidad, trabajando de cerca con las comisiones vecinales de modo a estructurar el listado de beneficiarios.

El gerente de Planta de Tecnomyl, Miguel Echaury, destacó que sintieron la necesidad de la comunidad en cuanto a insumos sanitarios para el hospital y de alimentos en comunidades en situación vulnerable, por lo que realizaron los donativos. Además, adelantó que seguirán apoyando a la comunidad en el marco del Plan de Acciones en Respuesta a la Emergencia Sanitaria, por lo que siguen realizando el relevamiento de los beneficiarios.

“El Grupo Sarabia está abocado a apoyar al sostenimiento de la comunidad, por eso estamos trabajando con los referentes de la comunidad y de los barrios de modo a identificar las familias en situación vulnerable para avanzar en las siguientes jornadas de donaciones que están siendo planificadas”- indicó Echaury.

El programa de Responsabilidad Social Empresarial de las empresas del Grupo Sarabia se vuelca al apoyo del sistema sanitario en la lucha por el control de la propagación de la pandemia y a la asistencia a las personas en situación vulnerable en distintos puntos del país.

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

GUAPA SUPRA

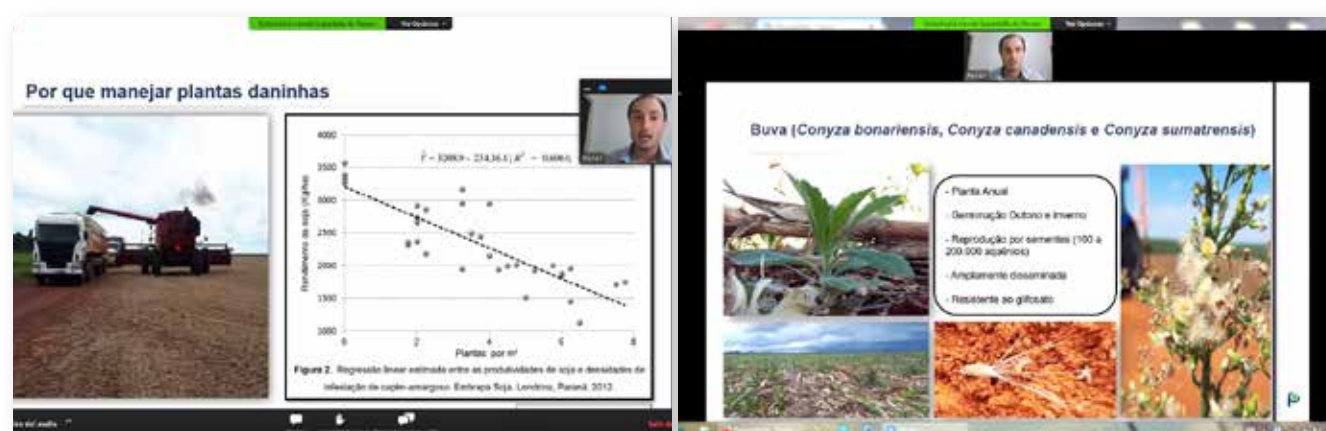
LA SEMBRADORA
QUE SU PLANTACIÓN
MERECE

Inmej
que g
y el c
sisten
con e
es la f



ACADEMIA BAYER

Recomendaciones y propuesta de valor para control de malezas



La Academia Virtual Bayer cerró el primer ciclo de charlas el pasado 6 de mayo, con la capacitación sobre Manejo de Resistencia de Malezas en el Cultivo de Soja, con la disertación del Ing. Agr. Herbológico Renan Teston de Phytus Group, Brasil.

Teston destacó que las Buenas Prácticas Agrícolas son fundamentales para el manejo de las malezas. Entre las estrategias a tener en cuenta destacó cultivar las plantas de cobertura y mantener la paja todo el año, buen manejo en la desecación, utilización de herbicidas pre emergentes, mantener el cultivo limpio, rotar los mecanismos de acción de los herbicidas, pulverizar correctamente el objetivo y adoptar prácticas culturales que favorezcan el desarrollo del cultivo de la soja frente a sus competidores.

Asimismo se presentó la propuesta de valor del Roundup Control Max, con las explicaciones del Ing. Agr. Porfirio Villalba, profesional del área de transferencia de propuesta de valor Bayer.

El Roundup Control Max es una nueva formulación de Roundup, lanzada por Bayer en el 2019 en Paraguay y Bolivia que ofrece como principal diferencial 720 gramos de ingrediente activo de ácido glifosato y una nueva generación de surfactantes, exclusiva de

Bayer, el cual permite una compatibilidad total con la sal, que es una sal mono amónica que tiene muy buena compatibilidad, por lo tanto se puede trabajar tranquilamente y obtener una muy buena performance del producto.

El producto tiene un efecto agresivo contra la maleza, brinda una seguridad en el control y principalmente, por el nuevo surfactante que tiene, una vez aplicada, en poco más de una hora, ya va a estar totalmente dentro de la maleza, circulando por el floema y el xilema de la misma, llega al meristema y causa la muerte de la planta dañina que no tenga resistencia al glifosato.

“Roundup Control Max presenta mucha rapidez para que el ingrediente activo esté dentro de la planta y cause la muerte de las malezas”, enfatizó Villalba. **CA**



SEM-AGRO
SEMILLAS DEL AGRO S.A.E.



Tecnología y Calidad a su Servicio



Representante y Distribuidor de Repuestos Agrícolas



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



Los champiñones se reorientan ante el Covid-19

Las consecuencias del Covid-19 también se hicieron sentir en el cultivo de champiñón. Este producto considerado gourmet, cuyo principal mercado eran los restaurantes y supermercados gourmet, redujo su producción al 30%. También busca nuevas alternativas de comercialización, comentó el productor Tito Martínez, quien viene cultivando y comercializando estos hongos comestibles en el país con la marca Cosecha-19, desde hace más de tres años. Este productor, que cultiva champiñones de las variedades más deseadas, incursionó en esta actividad buscando una alternativa de alimentación saludable para la sociedad, y a la vez fomentar la ocupación de mano de obra. Cuenta con sus instalaciones en el municipio de Luque y estuvo avanzando bien con este rubro no tradicional hasta que se declaró la cuarentena como con-

secuencia de la pandemia Covid-19, que como para muchos, le obligó a rediseñarse, pero no abandonó la producción, ante la expectativa de que esto pase, y que las actividades vuelvan a normalizarse.

Tito Martínez comentó a Campo Agropecuario Multimedia que siguen produciendo, pero limitaron los cultivos al 30% de lo que venían realizando. “La mitad de lo que vendíamos antes eran para restaurantes y todos están cerrados. Por otro lado, por esta incertidumbre la gente no gasta en productos que son considerados gourmet en Paraguay, porque es un fruto más caro que otra verdura o fruta básica, y como es un rubro innovador tiene un precio más alto, porque la población no consume mucho”, dijo. Enfatizó que con la producción de champiñones fueron muy castigados económicamente con esta pandemia, mas por las medidas drásticas del gobierno, que tal vez fueron necesarias, pero a este sector golpeo fuerte. “Las medidas del gobierno, necesarias o no, nos cortaron las piernas ofreciéndonos muletas a cambio, que en la realidad no llega, hay mucha burocráticas y no hace reactivar la economía de las pequeñas empresas. Con estas medidas las vinculadas al sector gastronómico fuimos muy castigados”, reiteró. El emprendimiento actualmente trabaja con la mitad de su plantel personal a la espera que esto se reactive, aunque lo ven que va a ser lento.





Variedades de champiñones elaborados por Cosecha-19.

El productor también expresó desacuerdo con el procedimiento de la cuarentena inteligente, con lo cual nuevamente es castigado fuertemente al sector gastronómico, donde mucha gente tiene su fuente de ingresos. “La medida inteligente debe contemplar medidas, que eviten contagiarnos, pero que el sector económico esté activo”, dijo.

HIGIENE EXTREMO

En cuanto al protocolo de producción, Martínez explicó

que la producción de este fruto sin dudas requiere mucha higiene, porque los hongos comestibles se contaminan muy fácilmente, por la ropa u otra cosa. “Estamos incentivando mucho el lavado de las manos, las personas realizan esta práctica, cuando entran y salen, prácticamente de manera obligatorio”, dijo.

Expresó que siguen con la esperanza de que esto cambie, pero también es consciente de que habrá altos y bajos. Está optimista y como buen emprendedor busca nuevas estrategias de comercialización.

DELIVERY

Comentó que desde este mes empezaron a realizar la venta a través del delivery. “Son muy pocos aún los pedidos, la gente pide 3 a 4 bandejas, pero ya estamos llegando hasta San Antonio. Si este sistema de comercialización no repunta solo, considerando que los champiñones son productos gourmet, estamos analizando adherirle otros productos sanos, como leche de coco nacional y té verde”, dijo. **CA**

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



Síguenos en Facebook e Instagram en [agro.expertos.Bunge](https://www.facebook.com/agro.expertos.Bunge)
Visite también www.bungeparaguay.com





Glymax y Microxisto capacitan sobre nutrición y fisiología de plantas

La nutrición es fundamental en el desarrollo de plantas, por ello las empresas Glymax y Microxisto realizaron una capacitación online sobre esta área. El webinar fue el 6 de mayo con el propósito de lograr buenos resultados en los cultivos, ya que es necesario sumar nutrición con buenas prácticas para lograr buenos resultados.

La capacitación virtual fue desarrollada con una buena cantidad de participantes. El disertante fue el Ing. Agr. Ignacio Harguindeguy, quien cuenta con una maestría en fertilidad y nutrición en plantas, coordinador del área en Microxisto. El webinar fue impulsado por la empresa Glymax Paraguay S.A., distribuidora exclusiva en Paraguay hace 18 años de la línea de productos Microxisto de Brasil. El profesional destacó la importancia de la nutrición en el tratamiento de semilla de soja, sobre todo por el valor nutricional que esto requieren para un mejor desempeño. Expresó que estos componentes nutricionales como el cobalto y molibdeno, son esenciales para una buena fijación biológica del nitrógeno en la soja, ya que la misma es un cultivo que no requiere de fertilización extra de nitrógeno, porque tiene la capacidad de asociación con

las bacterias que fijan el nitrógeno del aire.

Explicó que lo más conveniente es su aplicación en semillas, para lograr una mayor eficiencia en distribución, pues las bacterias presentes en los inoculantes también utiliza- ➔



dos en el tratamiento de semillas, necesitan de cobalto para sobrevivir y multiplicarse en el suelo. El molibdeno, es esencial para la soja, sin este micronutriente la planta de soja queda incapacitada de transformar el nitrógeno atmosférico fijado por las bacterias en proteínas que van a ser responsables por gran parte del peso de granos. No obstante, existen situaciones que fueron debatidas en el webinar con los participantes, donde algunos productos comercializados en el mercado con cobalto y molibdeno son muy salinos y ácidos, eso puede provocar la muerte de las bacterias, entre otras deficiencias, como falta de hierro para la planta. Lo ideal es utilizar productos con estos componentes que cuenten con bajos índices salinos y de pH neutro. Otro punto importante mencionado fue la importancia de realizar una buena siembra. El objetivo es realizar una siembra en parcelas bien distribuidas, esto garantiza el buen desarrollo de las plantas, las cuales pueden tener resultados interesantes para el productor. El disertante también habló sobre las hormonas y aminoácidos. Enfatizó sobre los efectos que estos tienen, los beneficios para las semillas para mantener una germinación ideal a lo largo de los días, para que estas puedan mantener el vigor por más tiempo, haciendo que tengan un desarrollo más uniforme y las plantas sean más productivas.

IMPULSE L IDEAL PARA EL DESARROLLO TOTAL DEL CULTIVO

Entre los productos de su portafolio que contienen



Cobalto y Molibdeno, Microxisto cuenta con este interesante producto el Impulse L. El disertante aprovechó y presentó trabajos en la charla virtual, ya que este producto cuenta con hormonas y aminoácidos que ayudan la germinación más uniforme. Además, posee ácidos húmicos que estimulan el desarrollo inicial de las raíces. El producto también cuenta con el exclusivo extracto de xisto, sustancia orgánica que contiene elementos minerales que auxilian en la nutrición.

Asimismo, resaltó que la empresa Microxisto es la única empresa en Brasil que produce CoMo no salino, ya que la materia prima es producida en el país vecino a través de una fábrica que produce nanofertilizantes, es decir fabrica fertilizantes en escala nanométrica, cuenta con un pH neutro, por ende, no mata las bacterias.

En su presentación también resaltó trabajos del producto realizado en el país, con el cual se ha logrado buenos resultados. Por último añadió que la calidad de los productos es gracias a la responsabilidad y el trabajo de los fundadores al igual que el crecimiento constante y continuo logrado a lo largo de los 20 años. Esto se tradujo el año pasado con un reconocimiento ya que la empresa fue elegida como la mejor empresa en Agronegocios en la categoría de pequeñas y medianas empresas, donde compitieron diversas empresas del Brasil y de diversos rubros de trabajo. **CA**





Semillas de soja, de cara a la nueva campaña

En puertas de una nueva campaña, la Aprosemp sostiene que la cosecha de las parcelas semilleras está muy avanzada y garantiza **óptima calidad**. Estima una producción de 1.000.000 de bolsas de semillas de soja certificadas de 55 variedades de diferentes obtentores.

La cosecha de las parcelas de semillas de soja está llegando a la etapa final. Según las estimaciones de la Asociación de Productores de Semillas del Paraguay (Aprosemp), en la penúltima semana de mayo alcanzaba el 70% de la colecta.

El gremio semillero estima que se obtendrá la producción de 1.000.000 de bolsas de semillas de soja de 40 kilogramos para la próxima campaña sojera, un volumen aproximado a los años anteriores, informó la Ing. Agr. Dolia Garcete, gerente de la Aprosemp.

“Este volumen se mantuvo en las dos últimas campañas. En los años más precedentes la producción alcanzaba 1.400.000 a 1.500.000 bolsas pero luego fue bajando”, explicó.

Mencionó que la superficie de siembra de las parcelas de multiplicación de semillas, en la presente campaña, alcanza 43.000 hectáreas.

El 80% de la semilla de soja se produce en la temporada de zafriña, porque las condiciones climáticas son más

apropiadas para la multiplicación del material genético.

Este año se atrasó un poco la siembra, porque los cultivos de temporada normal también se atrasaron por la situación climática, razón por la que Aprosemp solicitó al Servicio Nacional de Calidad y Sanidad Vegetal y de Semillas (Senave) la prórroga para realizar la siembra de las parcelas semilleras hasta el 28 de febrero, atendiendo la vigencia de la pausa fitosanitaria que la institución reguladora establece como medida de mitigación al ataque de la roya de la soja.

BUENA CALIDAD

Garcete comentó que todas las partidas cosechadas cuentan con buena calidad, dado que los semilleros realizan un control preliminar (pruebas rápidas de daño mecánico y análisis de viabilidad al tetrazolio) antes de la cosecha.

Mencionó que los rendimientos son variables. En las parcelas dotadas con tecnología de sistema de riego obtuvieron mayores rindes, hasta 3.500 kilogramos por hectárea. Las demás lograron un promedio de 2.000 kilogramos por hectárea.

Unas 35 empresas están produciendo semillas en Paraguay, de las cuales son 20 las industrias socias de Aprosemp. En soja unas 55 variedades están en multiplicación y el 85% de las semillas de la oleaginosa producida viene de la mano las semilleras socias de Aprosemp. Lamentó que el porcentaje de semillas certificadas esté por debajo del 30%, pese a que el costo del material genético es ínfimo en el costo de producción del cultivo. **CA**

Dolia Garcete, gerente de la Aprosemp.



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



Conozca más sobre los valores y beneficios de los lubricantes John Deere

La empresa Kurosu & Cía. desarrolló una charla virtual sobre “Valores y Beneficios de los lubricantes John Deere”. Fue en la mañana del 8 de mayo, a través de la plataforma Instagram, con la disertación de Ariel González, Coordinador Regional de Repuestos de la firma, quien destacó que los objetivos de la marca con este insumo son: Proveer un lubricante de alta calidad, brindar el mejor desempeño y un ahorro significativo además maximizar la vida útil del motor.

Mencionó que el lubricante John Deere es un aceite 100% virgen, que ofrece la función de proteger, lubricar, mantener limpio, sellar, refrigerar el motor.

Explicó que las especificaciones de viscosidad son 15W40 SL: 15 grados de invierno, 40 grados de verano y las siglas SL que indican que el aceite está preparado para motores diésel y naftero.

En su charla mencionó que el Lubricante John Deere ofrece una gran ventaja en el costo beneficio, ya que por un lado permite realizar el cambio con más horas de trabajo y ofrece la garantía de preservar la vida útil del motor.

“El lubricante John Deere tiene la capacidad de soportar hasta 500 horas de uso, mientras que con otros productos se limita a 250 horas de uso”, dijo.

González recomendó utilizar hasta 375 horas los lu-



Ariel González,
Coordinador
Regional de
Repuestos.

bricantes, pero comentó que la empresa cuenta con un moderno Servicio de Laboratorio de Análisis de Aceite, que permite determinar con exactitud el comportamiento del lubricante dentro del motor, para posteriormente indicar si puede o no extender el uso hasta 500 horas, dependiendo de la condición de cada motor y así lograr importantes ahorros. **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



Empresas del Grupo Sarabia suman donaciones al Ministerio de Salud

Las empresas Tecnomyl y Agrofértil del Grupo Sarabia donaron 1.000 litros de alcohol en gel al Ministerio de Salud Pública y Bienestar Social (MSPyBS) para encarar la lucha contra la propagación del Coronavirus, en el marco de su programa de apoyo a salud pública.

La donación fue entregada a la 13ª Región Sanitaria, con sede en la ciudad de Pedro Juan Caballero y jurisdicción en todo el departamento de Amambay.

Por parte del MSPyBS, recibió la donación el director de la 13ª Región Sanitaria, doctor Nelson Collar, quien aseguró que lo donado ayudará a la salud pública de todo el departamento “Agradecemos mucho esta donación que servirá para la mejor atención en este momento de emergencia sanitaria. Valoro la decisión de las empresas que están colaborando con la salud y la comunidad”, indicó durante la entrega.

En representación del Grupo Sarabia, entregó el material el director de CETEDI, Mauricio Muñoz, quien detalló que la donación se realizó en el marco de un Plan de Acciones de Respuesta a la Emergencia Sanitaria del COVID-19, dentro de su Programa de Responsabilidad Social Empresarial, mediante el cual ya se entregó previamente unos 6.000 artículos de bioseguridad a la Región Sanitaria de Alto Paraná.

“Por medio de estos aportes, el Grupo Sarabia, a través de sus empresas Agrofértil y Tecnomyl, reafirma su compromiso con el bienestar general de la población del país en estos momentos de crisis sanitaria. El Agro no para, porque debemos seguir alimentando a la población”, expresó Muñoz, director de CETEDI.

El Grupo Sarabia lidera en Paraguay los segmentos de prestación de asistencia técnica, acopio y comercio de granos y venta de insumos para la producción agrícola, así como la elaboración de agroquímicos como industria nacional. También implementa acciones de asistencia social a sectores vulnerables, apoyo técnico a pequeños productores agrícolas y cuidado del ambiente en las comunidades en donde actúa mediante programas desarrollados e implementados hace más de 10 años por medio del Centro Tecnológico de Desarrollo e Investigación (CETEDI), una organización no gubernamental creada en el seno del grupo empresarial. Tecnomyl y Agrofértil son empresas pertenecientes al Grupo Sarabia. Sus directivos José Marcos Sarabia, Paulo Sergio Sarabia y Antonio Sarabia participan activamente en acciones de Responsabilidad Social; fomentando actividades en favor de sus colaboradores, de los sectores vulnerables de la sociedad y del cuidado ambiente. **CA**

Big Bag



Bolsas de Rafia



Precintos de Seguridad



Silobolsa



Bolsas de Papel



Máquinas Cerradora de Bolsa - Hilos



Geopileta Estercolera, Biodigestor, Piscicultura, Reservorio



Comederos



Carpas, Cobertores para Ensilaje



TANQUES HORIZONTALES

750 LTS	4.500 LTS
1.100 LTS	6.000 LTS
1.500 LTS	8.000 LTS
3.000 LTS	10.000 LTS
3.500 LTS	12.000 LTS



Plásticos para Invernaderos y Media Sombras





Fuente: Cassen.

**Ing. Agr. Anette Stolle**

Responsable de productos pre-comerciales de la línea de agroquímicos para Corteva

Manejo integrado de plagas en el cultivo de trigo

El cultivo de trigo es el hospedero de una gran cantidad de insectos, de los cuales si bien algunos son plagas que afectan el cultivo, un sinnúmero son enemigos naturales que encuentran un ecosistema perfecto donde alimentarse y reproducirse, de allí el compromiso de trabajar con insecticidas que sea selectivos para los benéficos y de esta forma mantener el equilibrio en la dinámica poblacional de los insectos, obteniendo como retribución el control biológico de plagas. Inicialmente enfocaremos en una breve descripción de las principales plagas que se pueden encontrar dentro del cultivo de trigo y posteriormente también haremos enfoque de los insectos benéficos que podemos encontrar en el cultivo.

PLAGAS ASOCIADAS AL CULTIVO DE TRIGO

Durante todo el desarrollo del cultivo podemos encontrar un complejo de plagas atacando al cultivo, desde la fase inicial con plagas alimentándose tanto de la parte aérea como subterránea, posteriormente en la fase ve-

getativa y reproductiva podremos encontrar tanto áfidos como lepidópteros.

— **Áfidos.** Los pulgones (Hemiptera, Aphididae) pueden presentarse tanto en la fase vegetativa como reproductiva dentro del cultivo de trigo. Las especies más comunes son el pulgón verde de los cereales (*Schizaphis graminum*), el pulgón de grano o pulgón de la avena (*Rhopalosiphum padi*) o el pulgón de la hoja del trigo (*Metopolophium dirhodum*), o bien el pulgón de la espiga del trigo (*Sitobion avenae*) y el pulgón negro de los cereales (*Siphonophora*). También se tienen otras especies menos comunes que pueden ocurrir esporádicamente dentro del cultivo.

Debido a su alta prolificidad y al ciclo biológico corto, en condiciones favorables desenvuelven rápidamente colonias numerosas, formadas por hembras aladas y ápteras y por ninfas de diferentes tamaños. Los individuos alados generalmente surgen cuando se tienen condiciones climáticas adversas y esto les permite movilizarse a grandes distancias con la ayuda del viento. Esta plaga se multiplica con mayor facilidad en temperaturas amenas y en periodos de clima seco. Los áfidos tienen un aparato bucal picador – chupador. Esta plaga se alimenta de la savia del trigo y los daños son ocasionados directamente por la alimentación de la plaga o de forma indirecta por la transmisión de virus fitopatógenos que reducen el potencial de producción del trigo. Estas virosis pueden ocasionar síntomas como enanismo y hojas de coloración amarilla con bordes bronceados. Altas infestaciones de esta plaga por si pueden provocar el amarillamiento hasta la muerte de la planta.

— **Orugas defoliadoras.** Dentro del cultivo es común encontrar dos especies lepidópteras, una de ellas es *Pseudaletia sequax* y la otra especie es *Spodoptera frugiperda* comúnmente conocido como gusano cogollero del maíz. *P. sequax* puede estar presente desde el espigamiento hasta el punto de

Larva de *Pseudaletia sequax* en trigo.



Larva de *Spodoptera frugiperda*.



maduración y cosecha de trigo. Esta plaga es polífaga y puede estar presente en otras gramíneas, también son plagas de otros cereales como cebada, avena.

Es de hábito fitófago y adicionalmente, del ataque de las espigas, donde destruye las aristas y espiguetas; muchas veces cortan la base de la espiga. Se alimentan más activamente de noche o bien en días nublados.

La oruga militar (*S. frugiperda*), ocurre comúnmente en inviernos secos y no tan fríos. Es una plaga polífaga que ataca a varias especies vegetales. Es más visible en focos, causando daños en machas en el cultivo, es más común observar mayor presión de esta plaga al inicio del desarrollo del cultivo, desde la emergencia hasta el maccollamiento, consumiendo hojas y plántulas, provocando atrasos en el desarrollo del cultivo y la reducción de las poblaciones de plantas.

Coros y otras plagas de suelo. Los coros (*Coleoptera, melolonthidae*) son larvas de suelo de insectos, el más común es *Diloboderus abderus*, que se alimenta en la fase larval, consumiendo semillas, raíces y plantas que llevan dentro del suelo, después de consumir el sistema radicular. Un único coro es capaz de consumir en torno a 2 plántulas de trigo en una semana.

En trigo a densidad poblacional media de corós, a partir del cual se recomienda en control es de 5 corós/m², considerando el nivel de acción o nivel de control. En el caso de *D. abderus*, que necesita de paja para realizar

Adulto de *D. abderus*.



sus nidos y como alimento de larvas pequeñas, la disponibilidad de estos residuos vegetales influencia la oviposición, no estableciendo el crecimiento población de la especie.

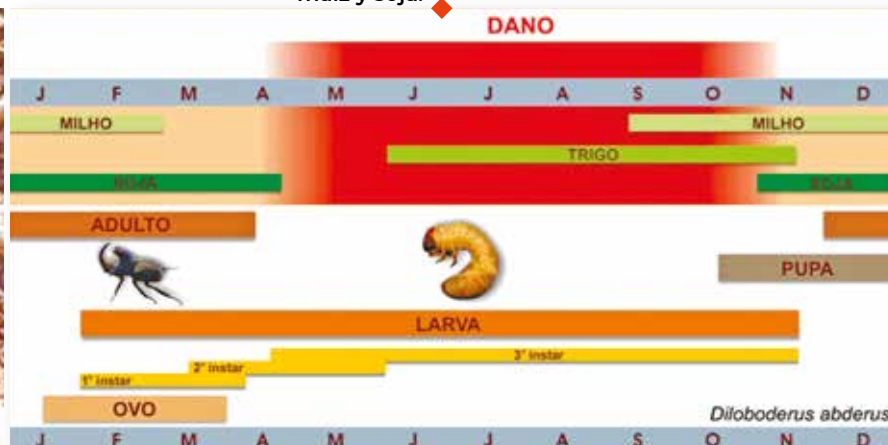
El uso de cultivos que tienen un rastrojo de fácil descomposición tal como el nabo y la canola son aliados indiscutibles para el manejo de esta plaga. Asimismo el uso de avena negra desfavorece la oviposición y aumento de esta plaga. El uso de tratamiento de semillas insecticidas también ha demostrado ser una herramienta fundamental para el control de esta plaga.

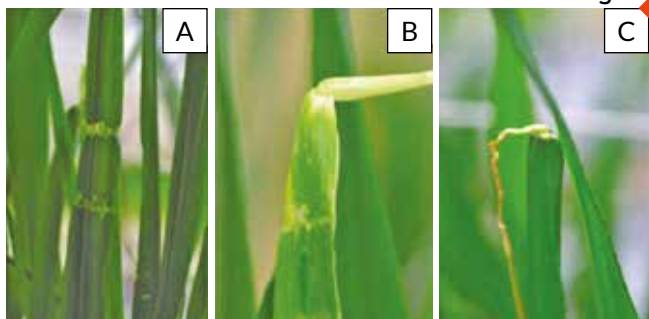
Además de coro, el trigo puede ser atacado por otros coleópteros tales como gusano alambre (*Conoderus scalaris*), vaquita (*Diabrotica speciosa*), gorgojo del suelo (*Pantomorus spp.*), etc.

Chinches. *Dichelops melancanthus* y *D. furcatus* son las especies más encontradas en el trigo, ambos pertenecen a la familia Pentatomidae.

El chinche barriga verde puede atacar las plántulas durante la ➔

Ciclo de vida y actividad de *Diloboderus abderus* en relación al cultivo de trigo, maíz y soja.





Fuente: Panizzi & Ribeiro.



Adulto de chinche barriga verde.

emergencia, en consecuencia, se puede observar hojas con perforaciones transversales, inclusive con necrosis en el tejido. Las hojas se doblan y quiebran en las líneas de perforación, algunas quedan enrolladas y deformadas. Se puede observar problemas en el macollamiento, en el desarrollo de la planta y la reducción del rendimiento de los granos. También ataca las espigas en formación, causando muerte de espigas o de la parte aérea (espiguetas).

Las espigas que emergen se presentan deformadas, secas y blancas, con síntomas semejantes a las del daño por heladas. También fue observado que en ataques fuertes de chinches en trigo durante el período vegetativo la planta emite mayor número de macollos en comparación con plantas no infestadas.

Chrysoperla externa.



Fuente: Cassen.

Manejo integrado de plagas claves

Desde el punto de vista económico, el insecto es un considerado una plaga para el cultivo, cuando llega a una dimensión población cuyos daños potenciales son superiores al gasto que sería necesario para controlar la plaga. Cuando se recurre al control químico es aconsejado optar por insecticidas que sean selectivos para los enemigos naturales.

También debemos tener en cuenta que en relación a las condiciones climáticas y de la acción de enemigos naturales (predadores, parasitoides y entomopatógenos), las plagas del cultivo de trigo fluctúan naturalmente.

ENEMIGOS NATURALES PRESENTES EN EL CULTIVO DE TRIGO

– **Crisopídeos.** Son excelente predadores de pulgones, ácaros y pequeños insectos.

– **Mariquitas.** Dentro de este grupo podemos encontrar varias especies como por ejemplo: *Cycloneda sanguinea*, *Harmonia axyridis*, *Eriopis conexa*, *Olla v. nigrum*, *Hippodamia convergens* entre otros. Tanto las larvas como los adultos se alimentan, preferencialmente de pulgones, cochinillas, ácaros, mosca blanca, larvas y huevos de diferentes especies.

– **Moscas sirfídeos.** Solo las larvas son predadoras, se alimentan de pulgones y cochinillas.

– **Chinches Orius spp. y Geocoris spp.** Adultos y ninfas son predadores. Succionan el contenido líquido del cuerpo de sus presas, tales como los pulgones, trips, pequeñas orugas, ácaros y huevos de diferentes insectos.

Asimismo podemos encontrar una serie de moscas y avispas que actúan como parasitoides de plagas. **CA**

Adulto de H. axyridis y H. convergens.



Larvas de Sirfídeos.



Fuente: Cassen.



Adulto de Orius spp.



TALISMAN®

Chinches: Pase por encima de estos obstáculos



AZAR DE LAS PLAGAS QUE CRUCEN SU CAMINO

- Flexibilidad y Eficiencia en un solo producto
- Socio ideal para el manejo de orugas
- Fórmula exclusiva de FMC con dos modos de acción
- Mayor efecto de Choque

Conozca también otras soluciones FMC para su Soja.

AURORA
900 S.C.

AUTHORITY

Gamit
900

TALSTAR
100 S.C.

OREGON

Streak

ROCKS

FMC

Este producto es peligroso a la salud humana, animal y al medio ambiente. Lea atentamente y siga las instrucciones contenidas en el rótulo, en la etiqueta y en la receta. Utilice siempre los equipamientos de protección individual (EPI). Nunca permita la utilización del producto por menores de edad. Haga Manejo Integrado de Plagas. Descarte correctamente los envases y restos de producto. Uso exclusivamente agrícola.
ATENCIÓN: CONSULTE SIEMPRE UN INGENIERO AGRÓNOMO



DLS entregó tractores para el fortalecimiento de la agricultura familiar

Con la presencia del presidente de la República, Mario Abdo Benítez y las autoridades del Ministerio de Agricultura y Ganadería (MAG), la empresa De La Sobera realizó la entrega de 10 tractores Massey Ferguson MF4275 a la Oficina de las

Naciones Unidas de Servicios para Proyectos (UNOPS).

La entrega fue el 21 de mayo durante un acto que se realizó en el Centro de Capacitaciones de Villarrica

del MAG. Los beneficiarios de estas maquinarias agrícolas, entregadas por De La Sobera, a través de una licitación pública, serán dados a los productores que forman parte de los comités de producción de los distintos Centros de Desarrollo Agropecuario de los departamentos de Guairá y Paraguarí, explicó el ministro de Agricultura y Ganadería Rodolfo Friedmann.

En la oportunidad, el Ing. Gerardo Rojas, director de Extensión Agraria del MAG, explicó que los tractores estarán dotados con encaladoras. Además de esta primera partida, que beneficiará a los agricultores de los departamentos de Guairá y Paraguarí, quienes se dedican a la producción de caña de azúcar, yerba mate, papa y cebolla, están en proceso de adquisición otros, que serán destinados a los productores del Norte del país.

En total está previsto entregar 13 tractores y nueve encaladoras. Los equipos que serán adquiridos posteriormente serán destinados a los comités de productores del departamento de San Pedro, para fortalecer la siembra directa de maíz y sésamo.

Mencionó que la inversión orilla los un millón de dólares, el financiamiento proviene de la Itaipú Binacional y a través de un convenio le transfiere al Ministerio de Agricultura y Ganadería. Los procedimientos de licitación corrieron por cuenta de la UNOPS con el objetivo de garantizar agilidad, transparencia y confianza para la ciudadanía.

En otro momento mencionó que desde la Dirección de Extensión Agraria están impulsando la instalación de huertas y ahora fomentarán la producción de rubros agrícolas de autoconsumo, con la siembra de

Diego Martinez, asesor de ventas de Massey Ferguson de DLS.



Gerardo Rojas, director de Extensión Agraria del MAG.



maíz, poroto y maní. “Queremos llegar también a 50.000 fincas en la asistencia para la producción de rubros de autoconsumo, con la incorporación de cal agrícola y fertilizantes para tener productividad y mejorar la calidad. También proveerán tecnologías para la producción de locote y tomate”, expresó.

SENCILLOS Y CON GARANTÍA

Diego Martinez, asesor de ventas de Massey Ferguson de DLS, expresó satisfacción por proveer estas maquinarias al gobierno, y a través de ellos a la agricultura familiar. “Estamos siempre presentes para apoyar a los productores”, enfatizó.

En cuanto a las características de los tractores, explicó que son de la marca Massey Ferguson, de 75 HP, de procedencia brasileña, con una potencia intermedia ideal para pequeñas fincas y ofrece todas las opciones para utilizar todo tipo de implementos.

Las 10 unidades entregadas cuentan con un año de garantía, sin límite de hora, vienen con tanque lleno de combustible, e incluye dos servicios de mantenimiento preventivo para cada máquina. Estos tractores son de la serie 4275, dotados con motores Perkins, de fácil mantenimiento y bajo consumo de combustible.

El Grupo De La Sobera cuenta con más de 20 puntos de venta distribuidos en todo el país; representa y comercializa importantes marcas para los sectores agro ganadero, industrial y vehicular como: Massey Ferguson, JCB, Chevrolet, Hyster y Renault. **CA**

Momentos del acto de entrega.



FOTOS: GENTILEZA



Transporte y almacenamiento de defensivos agrícolas

La Cámara de Fitosanitarios y Fertilizantes (CAFYF) promueve el Uso y Manejo Seguro de los Defensivos Agrícolas. En su propósito de fomentar la producción sustentable impulsa las Buenas Prácticas Agrícolas. Asimismo, las industrias socias invierten constantemente en la investigación y desarrollo de los productos para la protección de los cultivos.

Para lograr este objetivo, es fundamental que los defensivos agrícolas sean adquiridos bajo la recomendación de un ingeniero agrónomo, que sean de origen legal, sean transportados, almacenados y aplicados bajo todas las normas establecidas, tal como indican las etiquetas. Posteriormente lavar los envases, perforarlos y entregarlos a un centro de acopio para su reciclado o disposición final; verificar las condiciones climáticas a la hora de aplicar, utilizar los equipos de protección individual y lavarlos por separado de la ropa de uso diario, una vez que se haya terminado la actividad.

En este material, el Ing. Agr. Miguel Colmán, Coordinador de Programas de la Cámara de Fitosanitarios y Fertilizantes (CAFYF), brinda algunas recomendaciones para tener en cuenta a la hora del transporte y almacenamiento de estos productos.

TRANSPORTE

A la hora de transportar los defensivos agrícolas se deben

considerar algunos aspectos básicos como: la inspección de los envases, características del vehículo utilizado para el transporte, carga de productos y dotarse de los documentos obligatorios durante el transporte de los defensivos agrícolas.

Entre los documentos que se debe contar y podrán ser requeridos por la autoridad de aplicación durante el transporte son: Despacho de importación o factura del producto (Nota de remisión o de venta), hoja de seguridad del producto y listado de teléfonos y contactos de las autoridades competentes, para casos de emergencia.

ALMACENAMIENTO

Es importante cumplir las medidas básicas establecidas a la hora de almacenar. Esto es independiente de la cantidad de productos a almacenarse. En este punto es importante tener las precauciones correspondientes como: Almacenar siempre en un lugar cerrado, seguro, bajo llave, fresco, seco, fuera del alcance de niños, animales y personas no autorizadas.

EN LOS DEPÓSITOS

Los defensivos agrícolas nunca deben ser colocados directamente en el suelo, siempre en repisas o estantes. Deben ser almacenados por separado los herbicidas, fungicidas, insecticidas etc., para evitar contaminación. Cada sección, de acuerdo al tipo de defensivo, debe estar rotulado y mantenido separado las diferentes clases.

En las estanterías se deben almacenar los productos sólidos arriba y líquidos abajo. Los envases menores o iguales a 5kg o Lt, y los de vidrio, deben estar en estanterías de material, no absorbente, liso y lavable, cerradas o con barras antivuelco.

Los depósitos deben contar con: Botiquín de primeros auxilios, jabón y agua, material absorbente (aserrín, arena, tierra de diatomea, etc.), recipiente que se pueda cerrar y marcar adecuadamente, escoba y pala, extintores secos de incendio (de polvo, colocados al lado de las puertas) y alarma contra incendios. **CA**

TENÉ EN CUENTA ESTAS RECOMENDACIONES PARA EVITAR EL CONTAGIO Y/O PROPAGACIÓN DEL CORONAVIRUS **COVID-19**

- 1  Para evitar la transmisión del virus persona a persona mantené la distancia mínima.
- 2  En los espacios de trabajo debés mantener constante circulación de aire.
- 3  Al toser o estornudar cubrite la boca con el antebrazo a la altura del codo.
- 4  Lavate las manos con agua y jabón o detergente, **tenés que generar suficiente espuma para que cubra la mano y la muñeca**, por 20 segundos.
- 5  Desinfectá superficies y tus herramientas con **soluciones de alcohol al 65% o más, 1 parte de cloro en 5 partes de agua, o agua y jabón.**
- 6  El Equipo de Protección Individual **no debe compartirse con otros colaboradores.**
- 7  Lavá el **Equipo de Protección Individual y la ropa usada durante el día con agua y jabón** luego de ser utilizados.
- 8  Lavá los envases vacíos de plaguicidas e **inutilizalos con el Equipo de Protección Individual puesto.**
- 9  Si los centros de acopio cercanos no están recibiendo los envases, dejalos en la bodega lavados e inutilizados.
- 10  Si trabajás con maquinaria, no compartas las cabinas. Recordá desinfectarlas antes y después de usarlas.
- 11  Mantené a los trabajadores informados de todas las medidas que las autoridades de salud emitan.
- 12  Los trabajadores de campo deben contar con facilidades para desinfectarse ellos y a sus herramientas, en especial suficiente agua y jabón.
- 13  Si algún trabajador presenta síntomas sospechosos, se debe aislar de inmediato y comunicarse con el centro de salud más cercano, o al 154.
- 14  **Quienes tengan orden de aislamiento NO deben presentarse al lugar de trabajo, bajo ninguna circunstancia.**
- 15  Mantén a mano el número telefónico al que debe llamar en caso de necesitar ayuda médica.
- 16  **Divulgar y repetir diariamente entre los trabajadores éste y otros protocolos de salud impulsado por las autoridades.**



FLORES & COVID-19

Pasar el invierno, pensar en la primavera





La pandemia también impone una dura temporada para los floricultores quienes, como todos los vinculados al agro, pese al escenario adverso, no paran y siguen renovando sus cultivos a la espera de tiempos mejores. Una actividad en la que cabe el término “pasar del invierno a la primavera”, al prepararse ahora, pero con la expectativa puesta en resultados más exitosos, sobre todo con la demanda en la temporada alta del segundo semestre del año.

El Covid-19 deja sus secuelas también en los productores de flores. La tradicional temporada alta para el comercio de este cultivo, que incluye la mayor demanda por festejos como el Día de las Madres, no presenta el mismo escenario que años anteriores, y las ventas decayeron considerablemente, según los productores de flores del departamento Central. Sin embargo, el sector mantiene su confianza y la expectativa por una mejoría para el segundo semestre.

Para conocer más en detalle, se visitó la parcela de Miguel Leguizamón, en la zona de Itauguá Guazú, lugar estratégico por las cercanías a uno de los puntos de mayor densidad poblacional a nivel país. La familia Leguizamón se dedica al cultivo de flores desde hace más de un cuarto de siglo. Como actividad, arranca hace 28 años, con la fundación de la escuela de floricultura en Yaguarón (Paraguarí). En tanto, desde hace 26 años cultivan en forma ininterrumpida las diversas flores.

Según las explicaciones de Miguel Leguizamón al equipo de Campo Agropecuario Multimedia, en- ➔

Miguel Leguizamón.





tre las variedades producidas están crisantemo, áster, margaritas y, en los últimos tiempos, girasol que, como otras, florecen en otoño – invierno. Los cultivos implantados a fines de enero, actualmente están en floración. El crisantemo florece de mayo a diciembre y constituye el de mayor extensión en su parcela. Se comercializa a unos 40.000 guaraníes el paquete de unas 20 varas en finca.

Los girasoles ornamentales, la última incorporación en la parcela, también están en producción y se cotizan a 50.000 guaraníes la docena. El áster se ofrece a 20.000 guaraníes el paquete, así como la garbera comercializada tanto a 20.000 guaraníes como a 25.000 guaraníes. El mayor mercado está en el Gran Asunción y los interesados retiran de finca, principalmente para ser ofertados en los campos santos. Con las florerías el negocio es en menor escala, ya que estas se surten de mercados externos.

Otro dato compartido por Leguizamón es que también dan valor agregado a sus cultivos, preparando arreglos y coronas de flores. Otro punto de ventas tradicionales constituye los cruces semafóricos, como algunos de Itauguá, Capiatá, San Estanislao y Villarrica, aunque con perjuicios económicos este año por la coyuntura sanitaria y las restricciones al comercio en la vía pública, a inicios de las dis-

posiciones oficiales, al no poder lograr los resultados deseados.

PRODUCIR EN CUARENTENA Y SIN APOYO

Y todo esto con el impacto en los márgenes de ganancia, dado el costo de producción alto, al producir su propia semilla. En el caso del crisantemo, que constituye el principal cultivo, se cuenta con las plantas madres de las que multiplican su propia semilla. A esto se debe sumar los cuidados fitosanitarios, ya que las parcelas igualmente sufren de algunos ataques de plagas, que no es fácil manejar. En tanto, el girasol todavía presenta un mercado muy limitado.

La familia Leguizamón reconoce que, a pesar de prepararse para ofrecer lo mejor de sus parcelas para la reciente celebración del Día de la Madre, el movimiento comercial no es el deseado. Las ventas se tornan



lentas, las tradicionales salidas de estos productos, como los eventos sociales, con gran demanda de esta materia prima, para la decoración, por el momento permanecen reducidas si no paralizadas por la cuarentena sanitaria establecida por las autoridades.

Desde la implementación de la cuarentena como consecuencia del coronavirus tipo Covid-19, las ventas reflejan una caída de hasta el 80%. “Actualmente no hay mucha plata y salir a la calle es problema, por eso nos limitamos en la venta en fincas”, comparte Miguel Leguizamón. La comercialización actual se limita a la finca lo que disminuye los ingresos de los floricultores y a esto se suma otro punto débil por el que los floricultores reiteran el pedido de más atención.

La inquietud de esta familia refleja a todo un sector que reclama más apoyo, sobre todo porque es difícil subsistir con este rubro, ahondado con la ausencia total del Estado en cuanto a asistencia y con el agravante de la competencia desleal ante el ingreso de contrabando. “La función del Estado es crear las condiciones y eso no ocurre”, reclama el floricultor, mientras pone todo de su parte para cumplir con las normativas vigentes y ofrecer al mercado un producto de calidad.

Finalmente, una luz de esperanza aparece en un futuro inmediato. Si bien, la actividad se adecua a la coyuntura

y continúa en la parcela con menor número de personal y reducida área, la mirada está puesta en la segunda temporada alta del año, al incluir la primavera, época de buena producción, y a celebraciones como la de los días 1 y 2 de noviembre, donde la comunidad católica recuerda a Todos los Santos y a los difuntos, respectivamente.

De cómo se desempeñe ese segundo semestre dependerá que la floricultura tenga un balón de oxígeno para no decaer y avanzar, puesto que los productores de flores, como muchos agricultores, siguen apostando por su rubro, el que conoce y el que tiene mercado, en medio de mucha incertidumbre. “Siempre es un desafío, ojala que esta situación nos dé una lección”, son sus palabras finales, mientras el equipo de Campo Agropecuario Multimedia recorre una vez más por una alfombra de colores y aromas. **CA**

MERCADO



SOJA

Leve baja de stock

El USDA estimó las existencias finales mundiales de soja de la campaña 2019/2020 en 100,27 millones, frente a los 100,45 millones del informe anterior y a los 99,60 millones previstos por los operadores. Para los Estados Unidos, USDA ajustó el volumen de la cosecha, de 96,84 a 96,79 millones de toneladas; recortó el volumen de las exportaciones, de 48,31 a 45,59 millones, y elevó las existencias finales, de 13,07 a 15,79 millones con lo cual las dejó arriba de los 13,47 millones previstos por el mercado.

En cuanto a la oferta sudamericana, el USDA ajustó de 124,50 a 124 millones de toneladas su previsión sobre la cosecha de Brasil, pero sorpresivamente elevó de 78,50 a 84 millones de toneladas el volumen de sus exportaciones. Respecto de la Argentina, el USDA ajustó de 52 a 51 millones de toneladas el volumen de la cosecha y recortó de 8,20 a 8 millones el volumen de las exportaciones. Con poco menos de cuatro meses por delante hasta el inicio del nuevo ciclo comercial en el Hemisferio Norte, el USDA elevó de 89 a 92 millones de toneladas su estimación sobre las importaciones de China, en tanto que sus existencias finales las elevó de 22,73 a 25,23 millones.

Campaña 2020/2021. Para la nueva campaña agrícola en los Estados Unidos el USDA, estimó la producción de soja en 112,26 millones de toneladas, por encima de los 96,79 millones del ciclo anterior, pero levemente debajo de los 112,67 millones previstos por los privados en la previa del trabajo oficial. Asimismo estimó la superficie sembrada en 33,79 millones de hectáreas y el área que será cosechada en 33,51 millones, contra los 30,80 y los 30,35 millones de hectáreas de la temporada precedente. En cuanto al rinde promedio, lo calculó en 33,49 quintales por hectárea, contra los 31,88 quintales de la campaña precedente y en absoluta sintonía con los 33,49 quintales estimados por los operadores.

Para el Hemisferio Sur, el USDA proyectó la próxima cosecha de soja de Brasil en 131 millones de toneladas y sus ventas externas en 83 millones. Para Argentina, el organismo estimó la producción en 53,50 millones de toneladas y las ventas externas de poroto de soja en 6,50 millones.

Las importaciones chinas de soja de la nueva campaña en 96 millones de toneladas, contra los 92 millones previstos para el ciclo anterior. Así la producción mundial de soja para la nueva campaña proyectó la producción de soja en 362,76 millones de toneladas, contra los 318,01 millones del ciclo anterior.



MAÍZ

Mayor reserva global

El USDA estimó las existencias mundiales de maíz de la campaña 2019/2020 en 314,73 millones, por encima de los 303,17 millones del informe anterior y de los 307,50 millones previstos por los operadores.

Para Estados Unidos, el USDA estimó el volumen de cosecha en 347,78 a 347,05 millones de toneladas; elevó de 144,15 a 144,79 millones el uso forrajero, pero redujo de 308,37 a 306,21 millones el uso total, por otro recorte en el uso para etanol, de 128,28 a 125,73 millones. Las exportaciones fueron elevadas de 43,82 a 45,09 millones y las existencias finales fueron levemente elevadas, de 53,15 a 53,30 millones, por lo que quedaron debajo de los 57,86 millones calculados por los privados.

Para Brasil el USDA mantuvo sin cambios sus previsiones, con una cosecha de 101 millones de toneladas y exportaciones por 36 millones.

En cuanto a la Argentina, el USDA mantuvo su previsión de cosecha en 50 millones de toneladas, pero elevó

Cotizaciones en Chicago (29-05-20)

Fuente: CBOT.

Soja

Mes	US\$/t
Jul-20	310
Ago-20	311
Set-20	312

Maíz

Mes	US\$/t
Jul-20	188
Set-20	129
Dic-20	133

Trigo

Mes	US\$/t
Jul-20	190
Set-20	191
Dic-20	194



de 33,50 a 34 millones el volumen de las exportaciones.

Campaña 2020/2021. Para la nueva campaña, el USDA estimó la producción de maíz en 1186,86 millones de toneladas, contra los 1114,75 millones del ciclo anterior. Las existencias finales las calculó en 339,62 millones de toneladas, contra los 318 millones previstos por los privados y frente a los 314,73 millones de la campaña 2019/2020.

Para Estados Unidos, el USDA estimó un volumen de la nueva cosecha en 406,29 millones de toneladas, por encima de los 347,05 millones del ciclo precedente. Por ello estimó la superficie sembrada en 39,25 millones de hectáreas y el área que será cosechada en 36,26 millones, frente a los 36,30 y a los 32,98 millones de hectáreas de la campaña anterior, respectivamente. El rinde promedio lo calculó en 112,04 quintales por hectárea, contra los 105,45 quintales de la campaña precedente y los 111,53 quintales estimados por los operadores.



TRIGO

Incrementa la producción mundial

El USDA estimó las existencias finales mundiales de la campaña 2019/2020 de trigo en 295,12 millones, frente a los 292,78 millones del informe anterior. Para la campaña 2020/2021 el USDA proyectó la producción mundial de trigo en 768,49 millones de toneladas, contra los 764,32 millones del ciclo anterior. Las existencias finales las calculó en 310,12 millones de toneladas, contra los 293,50 millones previstos por los privados y frente a los 295,12 millones de la campaña 2019/2020. La nueva cosecha de trigo en los Estados Unidos fue proyectada por el USDA en 50,78 millones de toneladas, por debajo de los 52,26 millones de la campaña anterior, pero por encima de los 50,30 millones previstos por los privados.

Para alcanzar dicho volumen de producción el organismo contempló una superficie sembrada con todas las variedades de trigo de 18,09 millones de hectáreas y un área cosechada de 15,26 millones, contra los 18,29 y los 15,05 millones de la campaña precedente, respectivamente. El rinde promedio lo proyectó en 33,29 quintales por hectárea, frente a los 34,77 quintales 2019/2020.

En cuanto al resto de las variables comerciales, el USDA estimó el uso forrajero en 2,72 millones de toneladas (en la campaña anterior fueron 3,67 millones) y el uso total, en 30,62 millones, en tanto que las exportaciones las proyectó en 25,86 millones de toneladas, poco más de 500.000 toneladas abajo del ciclo anterior. Las existencias finales del nuevo ciclo fueron calculadas en 24,74 millones de toneladas, arriba de los 22,43 millones previstos por el mercado.

El organismo oficial estadounidense estimó la producción de Rusia en 77 millones de toneladas y sus exportaciones, en 35 millones, contra los 73,61 y los 33,50 millones de la campaña anterior. Para Ucrania la cosecha fue proyectada en 28 millones de toneladas y las ventas externas, en 19 millones, frente a los 29,17 y a los 20,50 millones del ciclo precedente.

Asimismo la cosecha de Canadá fue estimada en 34 millones de toneladas y las exportaciones, en 24,50 millones, respecto de los 32,35 y de los 23 millones de la temporada anterior. La cosecha de la Unión Europea fue proyectada en 143 millones de toneladas; sus exportaciones, en 28,50 millones, y sus importaciones, en 5,50 millones, respecto de los 154,78, los 35 y los 4,60 millones del ciclo anterior, respectivamente.

Ya en el Hemisferio Sur, el USDA apuesta por la recuperación de Australia, con una cosecha de 24 millones de toneladas y con exportaciones por 15 millones, contra los 15,20 y los 8,20 millones del ciclo anterior. Para la Argentina se prevé una cosecha de 21 millones de toneladas y ventas externas por 14,50 millones, frente a los 19,50 y a los 13,50 de la campaña 2019/2020.

Máquinas vendidas Hasta Abril-2020

Tractores

John Deere	217
Massey Ferguson	112
Valtra	58
New Holland	40
Lovol	21
Case	18
LS	6
Mahindra	2
Total	474



Fuente: Cadam.

Cosechadoras

John Deere	39
New Holland	26
Case	17
CLAAS	8
Massey Ferguson	7
Total	97



Fuente: Cadam.

Los tractores retomaron el ritmo

Un punto en positivo denota los datos de comercialización de maquinarias de la Cámara de Automotores y Maquinarias (Cadam), ya que los tractores recuperaron el promedio de ventas con el que arrancó el 2020. Se vendieron durante el mes de mayo 124 tractores, el volumen más significativo del presente ejercicio, sin dudas un repunte destacable luego del impacto de la cuarentena establecida por el gobierno como consecuencia de la pandemia Covid-19.

Al cierre del mes de mayo se comercializaron 474 máquinas de este tipo y las preferencias en cuanto en marcas John Deere ocupa el primer lugar con el 45% de las ventas, en segundo lugar Massey Ferguson con el 23% del mercado y el tercer lugar Valtra con el 12% de las ventas, con

dos concesionarias que actualmente tiene en Paraguay Rieder & Cía. y Cotripur.

En cosechadoras el movimiento sigue bastante lento, durante el mes de mayo se vendieron 7 unidades, lejos de los 43 con que arrancó en enero.

En lo que va del año, hasta mayo se vendieron 96 cosechadoras. La marca que ocupa el primer lugar es John Deere con el 40% de las ventas, el segundo lugar ocupa New Holland con 26% del mercado y en tercer lugar en preferencias se ubica Case con el 17% del mercado. Sin dudas las actividades en el campo no paran, las esperanzas de reactivación están puestas en el sector agropecuario, pero la incertidumbre impone una cautela para las inversiones, por lo que se destaca el repunte de la venta de los tractores en mayo.



Desde hace unas semanas se realiza la campaña “Pensá en positivo”, iniciativa del grupo GPSA, por el cual se destaca al campo como pilar fundamental del desarrollo de la economía del país. Con esta propuesta, se pretende resaltar cómo la agricultura confirma su importancia para el país, aun en tiempos de crisis y contratiempos, como la coyuntura mundial ante la pandemia por el coronavirus tipo Covid-19.

CAMPAÑA PENSÁ EN POSITIVO

Campo como pilar fundamental del desarrollo económico



Fotos: GENTILEZA ERNI SCHLINDWERN.

La iniciativa se desarrolla de manera semanal, con algunas propuestas y mensajes para destacar cómo el campo en tiempos como el presente representa un pilar cuyo trabajo no solo apunta a alimentar al país, sino que es base importante para levantarlo de la crisis. En conversación con Fabián Pereira, director comercial de GPSA, fundamentó el por qué de esta campaña y el rol que cumple el sector. En ese sentido, indicó que el productor debe partir del hecho de valorar su actividad porque cumple con un doble propósito de generar alimentos y de sostener la economía nacional. Por ello, abordó aspectos tales como lo que implica el agro como pilar visible para reactivar la economía, el rol determinante del productor ante esta coyuntura, el respaldo que recibe el agricultor y otros detalles más. “El campo no para. Se mueve y presenta una gran agili-

dad porque el productor no permanece quieto. Tiene que desarrollar su cultivo y, además, presenta ventajas frente a otras actividades hoy limitadas, como la conglomeración de personas o lugares cerrados. En la producción se trabaja a campo abierto y en zonas que no presenta grandes focos de infección”, indicó. Agregó que ofrece a la población de artículos de primera necesidad, como los alimentos, lo que contribuye a no parar. “El productor trabaja en rubros que la gente no puede prescindir, a diferencia de otras cosas o incluso de ciertos lujos ➔

que ante una situación como la actual, pueden ser pospuestos. De ahí que el agricultor tiene una importancia fuerte. Es una de las principales actividades que no debe dejar de producir porque la población necesita comer. El productor debe saber que está produciendo alimentos y que tiene que llegar a mucha gente”, añadió.

COLCHÓN PARA ATENUAR CAÍDA

Además, resaltó como fundamento optimista el buen año agrícola, sobre todo con la temporada de granos de verano. “Venimos de una campaña de más de 10 millones de toneladas y eso, antes que nada, va a darle un colchón que va a disminuir el efecto de caída de la economía a nivel país. Es un volumen interesante de granos que va a ayudar a revertir una caída tan impactante que están sufriendo todos los países. Se pronostica que la caída de Paraguay podría quedar en torno al -1%, cuando vemos que hay países que terminarían por debajo, en torno al -7%”, apuntó. “La agricultura está aguantando esa caída y va a tratar que el impacto sea lo menos negativo posible. Si bien la soja y el maíz están pasando por situaciones de precios diferentes, o quizás, en menor medida que otros cultivos, el productor agrícola está acostumbrado a estos reveses, normalmente, de precios, a nivel mundial. Sea o situaciones de muchos granos y pocos precios o de pocos granos y altos precios. Está oscilando constantemente con esas alternativas. Sabemos que esto se revertiría a corto plazo o quizás para el 2021”, auguró.

RUBROS PROMETEDORES

En otro momento recalcó que si bien hay cultivos como el trigo y el arroz que están pasando por situaciones mejores que quizás otros rubros “creemos que van a dar un gran aporte”. Puntualizó. “El cultivo de trigo este año, quizás sin quererlo, va a crecer bastante. Por qué digo ‘sin quererlo’, porque al cosechar una soja más tarde, ya no ya tiempo para entrar con el maíz zafriña. El trigo pasa a ser el cultivo que está a mano para poder desarrollar y rotar esas parcelas. A esto se suma que presenta una perspectiva interesante de precio para poder exportar”, sostuvo. Esto es con relación a la dificultad que existe a nivel regional para la provisión del cereal. “Argentina tiene ciertas restricciones de poder entregar esa producción, en donde Brasil es gran comprador. El trigo pinta lindo para poder revertir algo la situación y también el arroz que está contribuyendo, con muy buena productividad. Este año tuvimos muy buena producción de arroz a nivel país”, recalcó. Estimó que la superficie arrocería que está en torno a 150 o 160 mil ha. Con un promedio de 7,5 u 8 ton/ha, se podría pensar en un volumen de producción interesante con buen saldo exportable.

“Vamos a tener un buen año productivo de arroz. Un rubro que está pasando también por situaciones interesantes. Hoy, ciertos mercados están protegiendo sus exportaciones y no están exportando para poder nutrir



Fabián Pereira,
director
comercial de
GPSA.

cada una de sus economías. Paraguay produce mucho más de lo que consume y eso se puede ver reflejado por más exportaciones de mercados fuera de lo que son tradicionales para Paraguay. Quizás podemos ver opciones que despierten interés fuera del mercado tradicional brasileño y podríamos exportar a otros destinos que hoy están necesitando”, manifestó.

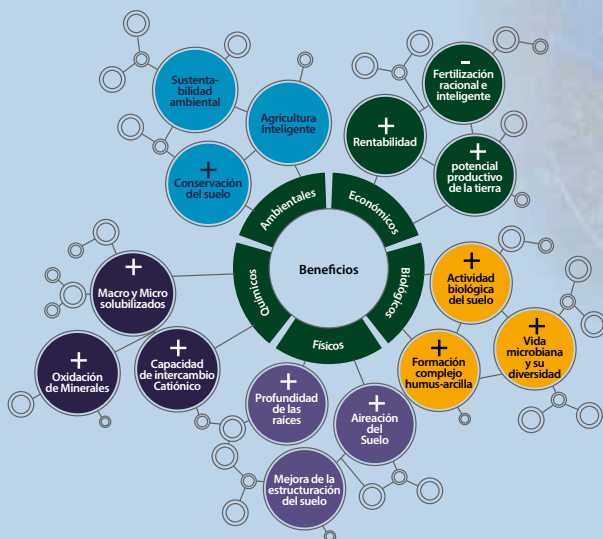
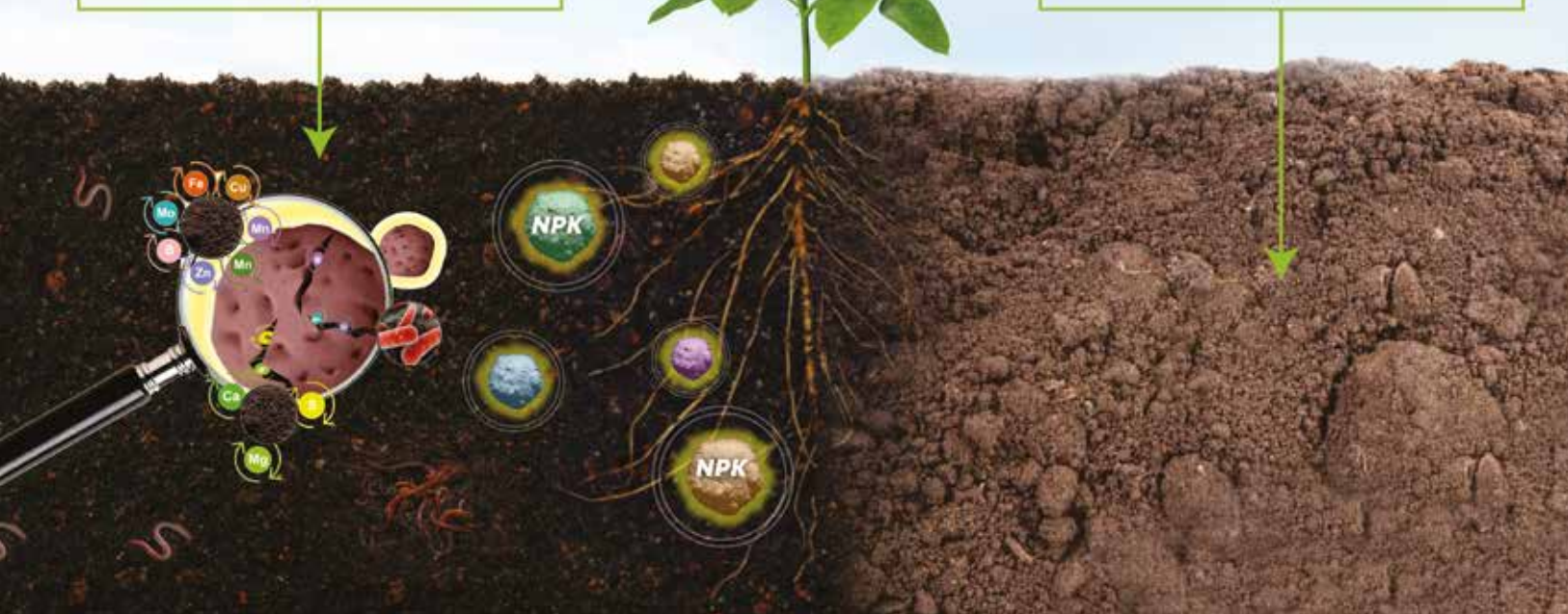
PRODUCTORES, “VERDADEROS HÉROES”

A ello adicionó la venta a nivel local. “Si bien la gente está pasando por una situación económica complicada, también se está quedando más en su casa y, por ende, está consumiendo más. También hay una situación que el rubro alimenticio y, sobre todo el productor que genera alimentos, que representa un factor importante dentro de esa cadena y que quizás pueda tener una repercusión lo más inmediato posible”, expuso. Como mensaje final invitó a los agricultores a sentirse “los verdaderos héroes para el desarrollo”. Además de considerarse como actores descolantes para salir de esta coyuntura. “La producción agrícola es algo que va a revertir la situación por la que estamos pasando. Por ello, los agricultores deben entender y tratar de ver todos los puntos positivos que tienen en sus manos para poder salir adelante. Venimos de una buena producción y el efecto rebote va a ser muy grande para el 2021 y hay que estar preparados produciendo alimentos”, sostuvo. Finalmente aprovechó para recalcar la importante misión que propone el sector productivo a la sociedad, no siempre entendido o valorado. **CA**

**SOLUCIONES
INTELIGENTES
PARA POTENCIAR
TUS CULTIVOS**

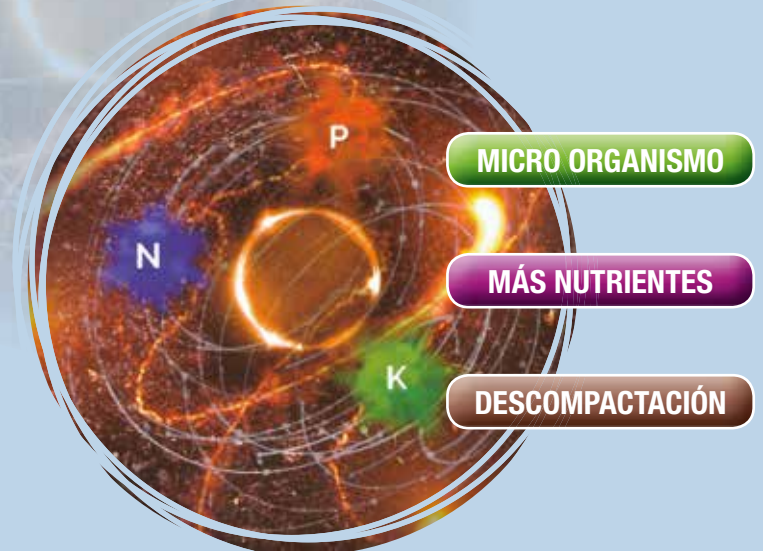
GPSA
ADVANCE
FERTILIZANTE

**FERTILIZANTE
TRADICIONAL**



Fertilizante **Organomineral** con **Macro** y **Micro Nutrientes** formulado con el más alto proceso a base de **Nano Biotecnología** solubilizados en una **Base Orgánica** y **Bioactiva**.

NANO BIOTECNOLOGÍA



Complemento ideal para su fertilizante **desarrollado con la Nano biotecnología de fertilización**, con macro y micro nutrientes, orgánica y bioactiva.

WEBINAR DE SYNGENTA PARAGUAY

Orientaciones “en línea” sobre tecnología de aplicación

La iniciativa de Syngenta Paraguay se realizó el martes 19 de mayo y fue seguido por productores y técnicos locales y del extranjero. Las orientaciones estuvieron a cargo de Francesco Greco, especialista técnico de la compañía con más de seis años de experiencia en tecnología de aplicación, fitosanitarios y formulaciones químicas.

Dentro de la serie de orientaciones que realiza la compañía Syngenta, se desarrolló el tema de Tecnología de Aplicación vía webinar. Puntualmente arrancó la presentación a cargo de Francisco Greco Alcaraz, especialista del equipo R&D de Syngenta Paraguay, Focal point de las investigaciones de herbicidas en el equipo CPD PY e inspector de pulverizadoras agrícolas (UE). Estuvo como moderador Oscar Carballo, responsable de Desarrollo Técnico de Mercado de la compañía.

El temario incluyó puntos tales como cuidados a tener en cuenta con la tecnología actual, los cuidados al momento de aplicar, los horarios más adecuados, la importancia de la buena limpieza de los equipos, la permanente verificación, aspectos a tener en cuenta para la elección correcta y el adecuado uso de boquillas, la velocidad en la aplicación, según el terreno, la altura ideal de la barra de aplicación, algunos problemas comunes, el uso de coadyuvantes y las novedades para el segmento.

En este punto se brindaron detalles sobre el empleo de drones y los sensores Weed Seeker y Weed It, además del Electro Vortex, ya conocido, pero que retorna con fuerza. Por lo que posterior a las novedades en cuanto a tecnología de aplicación, se pasó a las consideraciones en general y finales. Sobre la tecnología disponible, resaltó la importancia de cuidarla para sacar el máximo provecho, con un manejo que favorezca la calidad de vida útil de los equipos pulverizadores.

Así, dentro de las buenas prácticas para la aplicación los puntos más sensibles tienen que ver con la mezcla en el tanque, la deriva y los equipos. También se deben tener en cuenta evitar errores en el área y equivocaciones con los rótulos. De las recomendaciones, se insistió en evitar boquillas cónicas para casos de cultivos pre emergentes. También del cuidado que requieren los equipos en general. Entre estos aspectos, la limpieza constante y la verificación de la pulverizadora.



Francesco Greco, especialista del equipo R&D de Syngenta Paraguay.

Oscar Carballo, responsable de Desarrollo Técnico de Mercado, moderador.



De la limpieza, el profesional insistió en practicarla en filtros principales y ramales de manera periódica, para el caso de los tanques, cada quince días y el fluxómetro, de ser posible cada semana, si se trabaja con productos bastante densos o en polvo. De la verificación de la pulverizadora, dijo tener presente puntos sobre calibración, manómetros, cubiertas (atender la presión), mangueras y boquillas adecuadas. Otro tópico abordado fue sobre la compatibilidad de productos.

Comentó que es mejor perder cinco minutos con la prueba, en compatibilidad de productos, que hacer un gasto innecesario. Recomendó establecer como dosis unos 200 gramos/ha de Mazen, 400 cc/ha de Cypress y 250 cc/ha de Ochima y trabajar con un caudal de 100 litros/ha. También recordó tener presente la cantidad de agua para la prueba, que puede



Cuidados.

ser de 500 o de 1000 cc, para lo cual se debe establecer el caldo con Mazen, Cypress y Ochima.

El éxito, recalcó, de la pulverización "depende de una buena aplicación". Así como respetar el orden, teniendo en cuenta el acondicionamiento del agua, con reguladores de pH, antiespumantes, etc. Del orden, comentó que para la adición recomendado en las formulaciones no indica compatibilidad entre productos, por lo que sugirió tener presente la etiqueta y reiteró que ante la duda, realizar la prueba de compatibilidad previo al uso comercial.

Instó a usar productos con formulaciones originales para asegurar la calidad en las pulverizaciones. Al abordar la cuestión de las boquillas, indicó tener presente las características de cada tipo sea abanico o cónico. Para la elección depende del blanco de la aplicación, el producto a emplear, el tamaño de gota, la presión de trabajo, el tipo, la velocidad, el caudal y las condiciones ambientales.

En el caso de pre emergente, recordó que se debe apuntar a gotas de tamaño grueso a mediana, para lo cual las boquillas con pre orificios ideales son tipo plano de doble abanico, con aire inducido. Para el caso de herbicidas de contacto, sugirió emplear gotas medianas, con boquillas con pre orificio doble o simple, doble abanico. Para insecticidas y fungicidas, de finas a medianas. Para el caso de finas, con condi-

ciones ambientales ideales, cónicas llenas y doble abanico con pre orificio.

De las condiciones ambientales, en el caso de la temperatura, recordó tener mucho cuidado con la humedad relativa para aquellas mayores a 35 °C. En condiciones de sequía, instó a realizar las aplicaciones a la mañana o de tarde, con el aumento de la humedad relativa. "Lo importante es llegar con buena cobertura", resaltó. Posteriormente pasó a compartir algunos problemas comunes. Para ello, expuso resultados de un trabajo desarrollado por Ballestrini & Cía, en Argentina, en el 2014.

El diagnóstico de 49 pulverizadores determinó el estado de los principales componentes que afectan la aplicación, entre de buena forma o en mala manera. Los puntos altos positivos se dieron en balance hídrico, bomba, presión y pastillas. En tanto, los aspectos más negativos se dieron en filtros, ampliamente superiores, en comando, en manómetros y picos y agitadores, por señalar algunos. De ahí que reiteró la importancia de atender sobre todo la parte de filtros y de picos.

Luego recalcó la importancia del fluxómetro y compartió algunos detalles a tener en cuenta de los adyuvantes y comparó con otros competidores, en donde se demostró la eficiencia ganada o perdida, según desempeño. Reiteró que el mejor horario va de 8 a 10 am o al final de la tarde, si no hay inversión térmica. "Por ejemplo, en el caso del chinche, es el horario en que va a 'solearse', por lo que es importante que se ➔

Acción no uniforme.





Altura.

Errores en el área

• Altura de Barra



aplique en ese horario. También se debe tener en cuenta la boquilla si se usa un insecticida de contacto”, dijo.

Entre las recomendaciones, recordó tener presente la altura de la barra, considerando una correcta entre 80 cm y 100 cm. Entre los errores en el área, sobre la altura advirtió que si la barra sube, se pueden formar traslape (superposiciones) y si baja, pueden aparecer fajas sin tratar. De ahí que en lo posible debe ser el adecuado para tener una cobertura homogénea y evitar parcelas que no presenten una uniformidad. Recordó que si se usan boquillas en abanico se logran mejor distribución en aspersión, pero no así en tamaño.

En tanto, las cónicas pueden presentar menor dispersión de tamaño de gotas. “Las de tipo abanico presentan más dispersión en tamaño, pero se gana en distribución”, puntualizó. Ya en cuanto a novedades tecnológicas citó el Weed Seeker y Weed It como aplicaciones selectivas para el control de malezas y reducciones muy importantes, estimadas en hasta 90% en los gastos con herbicidas y la dificultad en detección de algunas malezas, como la buva (Conyza). Del Electro Vortex indicó que si bien es conocido, retorna con fuerza.

De los equipos de pulverización selectiva sostuvo que tienen una fuente activa de luz roja que brilla de manera constante en dirección al suelo. “Cuando la luz se encuentra con material vegetal vivo, la clorofila de la planta absorbe parte de esa luz roja y otra parte la emite como infrarroja, que se convierte en la señal que activa los sensores y los mecanismos de pulverización de la máquina”, indicó. Una vez identificada la maleza, el sensor envía una señal eléctrica a la válvula.

A través de un sistema inteligente se calcula el retraso necesario para aplicar el producto exactamente sobre la planta, según la velocidad de avance del equipo, se sintetizó en cuanto al funcionamiento. Otro aporte novedoso de la tecnología es el uso de drones. “Los drones vienen creciendo más. Existen experiencias en plantaciones de frutas como las bananas, en las de soja. Sin embargo existen algunos puntos a mejorar”, reconoció.

Entre estos indicó el traslado o la batería que todavía presenta limitaciones, así como los precios altos, pues

a veces se requiere de más de un equipo. De los avances señaló que aumenta la capacidad de cobertura, pues se está logrando recorrer 10 ha/hora, además de los permanentes cambios tecnológicos. Recalcó en tener presente manejos como altura ideal sobre la base del objetivo, la velocidad adecuada y una mayor cobertura. “Cuidemos los ingredientes activos y evitemos la subdosis para no generar resistencia”, concluyó.

Tras la presentación se habilitó el espacio para preguntas y respuestas en donde hubo gran participación del público, incluso con productores y profesionales del exterior. Entre las consultas, se explicó algo más sobre inversión térmica y de cómo cuidar ese aspecto. Así como recalcar las pruebas de compatibilidad de productos, la elección correcta de boquillas, la velocidad adecuada, según las características del terreno y la altura de la barra de aplicación, lo mismo que el tamaño y el caudal de gota, así como medir el índice UV. **CA**

Uso de drones.



Podés tener la maquinaria más potente, pero nada supera la potencia del trabajo en equipo.

EN EQUIPO
TU CRECIMIENTO SE POTENCIA.

HERBICIDAS



INSECTICIDAS



FUNGICIDAS



TRATAMIENTO
DE SEMILLAS



Conocenos más:

www.rainbowconosur.com

Rainbow
all about growing



Los equipos de protección individual deben usarse al momento de la carga de la máquina aplicadora.

Recomendaciones de CAFYF en tiempos del Covid-19

La Cámara de Fitosanitarios y Fertilizantes (CAFYF) recomienda acciones a seguir en tiempos del Covid-19, en los diferentes pasos de la producción agrícola, en sintonía con el Uso y Manejo Seguro de los Defensivos Agrícolas. En este artículo se destacan las medidas preventivas en el trabajo de campo y el transporte de personal. Las sugerencias están basadas en los protocolos del Ministerio de Salud Pública y Bienestar

Social, el Ministerio de Trabajo, Empleo y Seguridad Social además de otras organizaciones privadas.

CONSIDERACIONES GENERALES

- _ Todo el personal de trabajo, (oficinas y campo) debe estar bien informado, a través de capacitaciones o encuentros de inducción.
- _ Se debe elaborar carteles informativos, sobre los riesgos de contagio, medidas de precaución y formas para evitar la transmisión del Coronavirus.
- _ Las actividades deberán restringirse a las personas de riesgo, según la reglamentación nacional vigente.
- _ Se deben restringir las visitas en el lugar de trabajo.
- _ Se debe realizar el control de temperatura y de síntomas de las personas que ingresan al lugar de trabajo. Evitar los saludos con contacto físico.
- _ Siempre que fuera posible, modificar o adaptar horarios para limitar la cantidad de personas.
- _ Establecer turnos de trabajo, descanso y almuerzo.
- _ Evitar encuentros de mate y té, llevar su propio equipo, disponer de cubiertos personales.
- _ No utilizar equipos de mate y té en forma compartida.
- _ Limitar la permanencia de personas en lugares cerrados de modo a cumplir con la distancia de seguridad de 2 mt entre cada una. Puede reducirse a menos de 1,5 mt si todos usan tapabocas.
- _ Mantener ventilado los lugares de reunión de personas.
- _ Ante la menor duda o sintomatología, consulte a la autoridad sanitaria local.
- _ Es obligatoria la utilización de tapabocas en el lugar de trabajo y donde haya 2 o más personas.

MEDIDAS PREVENTIVAS EN LOS TRABAJOS DE CAMPO Y APLICACIÓN

- _ Antes de iniciar las actividades

de aplicación de fitosanitarios, coordine dicha tarea con todo el equipo de trabajo evitando un contacto directo, utilice a cada momento la comunicación telefónica y los correos electrónicos.

- _ Las máquinas aplicadoras, tractores, camiones cisternas, deben ser ocupados únicamente por el operario, evitando los acompañantes.
- _ En el momento de la carga de la máquina aplicadora utilizar los Equipos de Protección Individual (EPIS), desinfectando todo elemento o material que se comparta (superficies de la maquinaria, manijas, herramientas, barandas, escaleras).
- _ Mantener distanciamiento entre compañeros durante los trabajos en el campo.
- _ Limpiar y desinfectar adecuadamente el puesto de trabajo, en forma permanente.
- _ En los momentos de descanso, evitar el contacto directo y en caso de ser imprescindible se deberán tomar todas las medidas de prevención antes, durante y después del contacto.

TRANSPORTE DE PERSONAL Y PRODUCTOS

- _ Los conductores, en la medida de lo posible, deberán evitar el contacto con la población local de los lugares por donde circule.
- _ Tomar la temperatura de los conductores que ingresen al sitio.

- _ Evitar la concentración de camiones para la carga y descarga de productos químicos, habilitar una zona de espera, donde el chofer deberá esperar dentro del vehículo.
- _ Limitar la cantidad de personas que viajan en los vehículos a un máximo excepcional de 3. En caso de viajar entre 2, máximo recomendable, el acompañante deberá ir en el asiento trasero y en diagonal al conductor. En todos los casos los ocupantes deberán utilizar tapabocas durante el viaje.
- _ En furgonetas de 9 plazas, máximo 4 personas, con tapabocas, sentadas en posiciones cruzadas. Se recomienda marcar los asientos ocupables.
- _ Mantener buena ventilación del habitáculo del vehículo durante el traslado.
- _ En autobuses, máximo un tercio de su capacidad, con tapabocas, en posiciones cruzadas y nadie en el asiento tras el conductor. **CA**

Nuevas fórmulas Premium Mix + Magnesil.

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




**premium
mix**



Síguenos en Facebook e Instagram en [agro.expertos.Bunge](https://www.agro.expertos.Bunge)
Visite también www.bungeparaguay.com

BUNGE

PROYECTO PASO KURUSU CON IMPACTO SOCIAL

A plena cosecha en un “barrio cerrado” productivo



Un día de campo se desarrolló en la zona de Karapã'í (Amambay) para dar a conocer avances de una iniciativa productiva con enfoque social, así como iniciar la cosecha de la temporada. El emprendimiento es un proyecto encabezado por el grupo GPSA y en la jornada técnica, verificada el 12 de febrero, participaron algunas de las firmas aliadas, así como pequeños productores de los alrededores.

La jornada igualmente fue propicia para demostrar que junto a tecnología e innovación, se mejoran los resultados, al lograr índices productivos más eficientes. Tras la acreditación y la bienvenida a cargo de los organizadores, se rea-



lizó una breve exposición de la iniciativa proyecto Paso Kurusu y de cómo se apunta a constituir un “barrio cerrado” de la producción, en donde se brinda posibilidades a agricultores de pequeñas fincas a incrementar su nivel productivo y a formar parte de una cadena que se fortalece permanentemente para seguir creciendo.

Graciano Pereira, presidente del grupo GPSA, se mostró orgulloso de “clavar la bandera” de un emprendimiento paraguayo, al tiempo de expandir negocios agrícolas y fortalecer toda la línea de productos. “Este evento hacemos para medir el potencial que tenemos en el sector agrícola en esta región, en la estancia Paso Kurusu. Este año estamos mirando y midiendo resultados y el potencial que tenemos con variedades con la línea Syngenta y con otras compañías en donde tratamos de incorporar alta tecnología de los productores de esta parte del país”, subrayó.

Con respecto al grupo, indicó que está “en una etapa de mucho crecimiento. Estamos llegando a nuevas áreas agrícolas y también incursionando en nuevos rubros como el arroz en el Chaco, cuyos resultados los compartimos igualmente en días de campo para mostrar el potencial que tenemos en nuevas variedades de arroz y liderando y siendo pioneros como arroceros en suelo chaqueño. Aquí también, es un área ganadera, un establecimiento tradicionalmente ganadero, hoy convertido a agricultura con un potencial extraor-

dinario de rendimiento”, añadió satisfactoriamente.

Sobre la posibilidad de compartir experiencia, incluso con los pequeños agricultores de la zona, indicó que todo forma parte de una alianza con los propietarios de las tierras, en donde destacó a Ulises Teixeira, además de permitir a productores más pequeños la posibilidad de acceder a tecnología e innovaciones para mejorar la eficiencia en sus campos. “Comenzamos con trabajos preliminares hace año y medio. Esta es la primera vez que hacemos una jornada técnica aquí desde que empezó el proyecto. Queremos mostrar y demostrar todo el potencial que tenemos con la línea GPSA”, dijo.

Sobre el impacto social, reiteró que la invitación a los pequeños agricultores responde a esa necesidad de ofrecer, como GPSA, la tecnología al alcance de ese segmento productivo. “GPSA pone todo el empeño de ayudarlos para incorporar cierta tecnología y puedan tener un resultado favorable económicamente para la producción. Como mensaje final quiero dejar que vamos a seguir adelante sin bajar los brazos. Nos gustan los desafíos y estamos posicionándonos en esta región con mucho optimismo, con mucha fuerza y mucha esperanza”, concluyó.

ORIENTACIONES TÉCNICAS Y RECORRIDOS

Tras la bienvenida, se procedió al primer recorrido previsto para la ocasión. Y tuvo que ver con el día de campo en donde las empresas ➔

Graciano Pereira, presidente del grupo GPSA.





aliadas expusieron parte de su paquete tecnológico. Primeramente, Rodney Bordaberry y Sergio Cristaldo, de GPSA, explicaron el recorrido y algunos detalles comunes en las parcelas. La primera estación visitada ofreció materiales de la línea Garra, sembrados el 23 de octubre. “La soja está muy bien desarrollada. Ayudó bastante el clima y usamos el foliar de la línea Gamma”, explicó Cristaldo. La jornada estuvo adicionada con varias sugerencias de las aliadas Syngenta y BASF, además de las opciones propias de GPSA. El manejo en las parcelas demostró resultados con el uso de la amplia gama de productos, desde tratamiento de semillas, desecación, herbicidas, fungicidas, foliares y toda la línea de GPSA. Hubo momentos para conocer defensivos agrícolas, así como el segmento de nutrición y fertilización, que incluyó demostraciones y las novedades en materia de genética.

NUTRICIÓN, FERTILIZANTES Y DEFENSIVOS

Cristaldo explicó que para el tratamiento de semillas se empleó Taggy, 300 cc por cada hectárea. “Taggy es muy bueno para homogeneizar la emergencia de la semilla en sí. Eso repercute en el rinde. Si queremos asegurar la mayor cantidad de plantas por metro y hectárea, es igual a mayor productividad. También tenemos nuestro producto Magnum, un fertilizante foliar, muy bueno para usar con glifosato. También tenemos foliar completo como Top Amino, sobre la base de macro y micronutrientes. Es uno de los más completos y esenciales para el desarrollo de las plantas”, acotó.

“Todos estos productos usamos en esta parcela. Los posicionamos en R1 cuando empieza a tener pequeños botones florales, para aplicar el mayor nutriente posible, para producir más flores y no habrá aborto. También tenemos un producto especial para evitar pérdidas de flores, el Boruss, porque tiene Boro, nutriente principal para resistencia a la planta. Flores es sinónimo de vaina, vaina de granos y granos de dinero, que es lo buscamos”, cerró la presentación. Recordó que la línea de nutrientes está conformada por Gama e instó a invertir en foliares en la zona.



Las demás aliadas también ofrecieron parte de sus propuestas para este segmento. Así, se presentó Fortenza, calificado de un revolucionario tratamiento de semillas, fungicidas e insecticidas con amplio espectro de control sobre las principales plagas y enfermedades del suelo de la soja. También combinaciones como Mazen + Cypress. En otra parcela se observaron resultados con Atectra BV, Heat, Ativum y Versatilis, así como Cronnus y Volkan. Bordaberry igualmente acompañó el recorrido para brindar apoyo en las orientaciones técnicas.

Sergio Cristaldo, de GPSA.



TECNOLOGÍAS PARA HÍBRIDOS

En propuestas genéticas, en lo que se refiere a híbridos de maíz, Syngenta llevó las novedades y algunos materiales para posicionar en la zona. Enrique Aponte, gerente de Cuentas de Maíz de la compañía en

Rodney Bordaberry, de GPSA.



Paraguay, destacó principalmente tres sugerencias: Status, Feroz y Supremo. Pero antes, hizo un resumen del trabajo desarrollado en la previa. “Cuando empezamos a trabajar con el equipo fue buscar la genética más adaptada a este ambiente, que es bien particular, ya que es una transición entre San Pedro y Amambay”, manifestó. Recordó que el objetivo fue identificar aquellos materiales más adaptables a las condiciones de la zona. “Al buscar la genética, principalmente, también agregamos la experiencia que ya tenemos en la estancia, pues un año anterior del Status, otros probaron algo de girasol, mientras que por nuestra parte acompañamos todo lo que sea línea de genética en maíz. El Status es lo más sembrado en Paraguay. Ofrece estabilidad y potencial, en todas las regiones y en suelos mixtos responde bien al manejo, buscando techo productivo interesante o suelos arenosos como tenemos aquí”, añadió.

Sobre la tecnología, recordó que el híbrido se presenta en la plataforma Viptera 3. “Es la tecnología de Syngenta para el control de oruga y es la que todavía sostiene y sigue controlando en un 100% el daño por oruga, al tiempo de permitir sembrar un maíz estable, adaptado, con potencial, buscando techo productivo y de la mano de la tecnología. Es lo que buscamos con Syngenta”, resaltó. Puntualizó que dentro de lo que sea marca, la compañía actualmente ofrece híbridos NK y, dependiendo de la zona, se buscan mayor adaptación y, en algunos casos, rusticidad con potencial interesante.

Indicó el Feroz como material económico, pero con plataforma Viptera 3, para la zona. “Si hablamos de sembrar más de un material para complementar, empezariamos con suelos productivos con Status y, para suelos medios, fechas o ambientes intermedios, el Feroz, para complementarse bien. Con el adicional que, a parte de tolerar orugas, se puede aplicar glifosato. Se complementan bien en el manejo de malezas. Vemos al Feroz con muy buenos ojos para la región por su adaptación y por permitir disminuir costos. Necesitamos estos tipos de materiales principalmente para esta región”, añadió.

Otro punto diferenciado que propone Status tiene que ver con el secado de granos. “El maíz tiene dos puntos importantes. Precoces y súper precoces. Para los primeros, Syngenta ofrece materiales más largos y cortos. La



Parcelas demostrativas de fertilizantes y defensivos.

diferencia en el secado de granos, algunos lo realizan de manera más rápida que otros, puede determinar el estado de madurez a favor o en contra. El Feroz seca más rápido que Status. Esto, para el punto de cosecha, permite colecta más temprano con Feroz”, expuso. Finalmente, explicó sobre el Supremo, que este año viene con plataforma Viptera 3.

“Dentro de precoces tenemos este material que está desde hace dos años en el mercado, pero que ahora incorporó la tecnología Viptera 3. Es nuestro híbrido cabecera cuando hablamos de potencial de rendimiento. Presenta una densidad que ofrece un grano más pesado y le da más potencial. También mantiene el tallo verde por más tiempo, brindando estabilidad a la hora de ➔

Presentación de híbridos de maíz.



cosecha. Cuanto más verde se mantenga, habrá menos posibilidad de pérdidas en cosecha, al tiempo de mantener el potencial de rendimiento en maíz”, refirió. También resaltó la sanidad del tallo. “Esto es muy importante sobre todo para aquellos años que vienen un poco más frío. Normalmente, quieren entrar enfermedades del tallo, originando una tendencia a la planta a tumbar. El Supremo es un material muy bueno, lo vemos con buenos ojos para San Pedro porque también tiene tolerancia a nematodos, principalmente para estas zonas que provienen de pasturas y con características de áreas áridas. Este material tiene muy bajo factor de reproducción, es decir, en donde lo sembramos, el nemátodo no se va a reproducir o lo va a hacer escasamente”, apuntó. Al tener esta ventaja, favorece mucho a campo, porque detrás del maíz, puede ser positivo para evitar daños a la soja. Sintetizó que el Supremo se posiciona para suelos más fuertes, con mayor inversión en fertilizantes, seguido por Status y Feroz, dependiendo de ambientes más intermedios, pero con la particularidad que pueden rotar en una misma área. Igualmente estuvo en exhibición el Syn 488 Vip 3, material de lanzamiento pero para probar en la zona. Es de la línea superprecoz, adaptado más para el Sur. Asimismo, se orientó sobre cigarritas.

MANEJO DE SUELO Y GENÉTICA DE SOJA

Entre las demostraciones de la jornada, la empresa Agro-nómico - Soluciones agrícolas integradas, brindó orientaciones sobre el manejo químico del suelo, encalado y fertilización, para luego realizar la colecta de muestra y lectura de conductividad del suelo. Se explicó el proceso que se realiza para monitoreo de suelos y plantas, conocer el nivel de fertilidad química, la presencia de macro y micronutrientes y asistir con recomendaciones para en-calado, yeso o fertilizantes. También se indicó la captura de datos por satélite y otras actividades.

Otros análisis realizados tienen que ver con foliares, nematodos y evaluación de compactación. Se compararon suelos y su potencial productivo y se orientó sobre te-



Las orientaciones sobre el manejo químico del suelo, encalado y fertilización estuvieron a cargo de la firma Agronómico.

mas a tener en cuenta en la producción, tomando como palabra clave “equilibrio”. Finalmente se presentó el programa “Siga Nemátodo” y de cómo se viene desarrollando en la región. Se exhibió el envase sugerido para la colecta de muestras y con la unidad móvil de investigación, se procedió a la demostración de conductividad del suelo a los presentes durante el día de campo.

En materia de genética de soja, de la línea Nidera, fueron expuestas las variedades NA 5909 RG, NS 6248 y NS 6601 IPRO. También Syngenta ofreció sus propuestas en soja, tales como Syn 1561 IPRO y Syn 1163 RR. La línea Credenz estuvo con CZ 6505 B y CZ 6205 B, más una parcela con material experimental. Finalmente,

Nidera.



Monsoy.





se pasó a otro campo aledaño, para ver más sugerencias, como la de Monsoy, con M 6410 INTACTA RR PRO, más las de Nidera NS 6248 RR, NS 6601 IPRO y NS 6906 IPRO, así como de vuelta la Syn 1561 IPRO, de Syngenta.

COLECTA EN EL CAMPO Y CONCLUSIONES

Tras el almuerzo de camaradería, se procedió al recorrido dentro del “barrio cerrado” productivo para ver el desarrollo de cultivos cercanos y algunas primeras cosechas. La comitiva incluyó a los pequeños agricultores quienes pudieron observar los campos cargados con la oleaginosa, las diversas variedades empleadas y cómo se aplica la tecnología también en materia de comunicación, como el soporte que brinda el teléfono móvil o celular para recibir informes al instante del avance de los trabajos.

Fabián Pereira, director comercial del grupo GPSA, calificó la jornada de manera positiva y el avance del proyecto. “Para nosotros es gran satisfacción abrir las puertas de este gran emprendimiento. Un sueño que se está cumpliendo. Estamos llegando a la cosecha de algo que iniciamos con mucho cariño y pusimos mucha energía para que el proyecto Paso Kurusu sea así. Estamos contentos mirar el desarrollo. Es una gran bendición recibida con buenas lluvias, buen clima, para potenciar todas estas variedades y mostrar su gran comportamiento”, agregó.



Cosecha con pequeños y vecinos.

Calificó al emprendimiento como un proyecto que se realiza en “la unidad agrícola más importante del Paraguay en una superficie única”. Rememoró los planteamientos al inicio, con el grupo Teixeira, cuando se evaluó el potencial de la propiedad. “Vimos que tiene unas condiciones demasiado importantes para el cultivo, especialmente soja, maíz y pusimos empeño y dedicación para empezar a armar el proyecto, para diseñar la idea y una vez que tuvimos el proyecto, generamos la relación con la gente de Teixeira y ahí nos dedicamos a conseguir los arrendatarios”, rememoró.

Ese entusiasmo fue el que contagió a los demás vecinos, a quienes “les pudimos vender este sueño para que puedan captar esa idea y se prendieron. Fueron los abanderados para este proyecto y así comenzó el proyecto Paso Kurusu, generando con programas de siembra, con programa de desarrollo de cultivo. Algunos empezaron a hacer algo de gira- ➔



Credenz.





Fabián Pereira,
director
comercial del
grupo GPSA.

sol, otros comenzaron con maíz, pero todos enfocados en hacer soja, desde la campaña 2019 – 2020”, relató, aunque como es de esperar en cualquier emprendimiento del campo, con sus riesgos, en este caso un clima adverso al comienzo.

Sin embargo, luego se regularizó el tiempo con lluvias necesarias para ayudar a que los cultivos expresen su máximo potencial. “Estamos cosechando las primeras parcelas. Estamos contentos de encontrar parcelas que están dando rendimiento incluso más de lo esperado y, aunque sabemos que el promedio general va a estar dentro de lo esperado, arrancamos con 5.000 kg/ha o 5.500 kg/ha. Quiere decir que las condiciones de la zona son aptas. También vimos con muy buenos ojos ser los abanderados para llevar el desarrollo a mucha gente de compañías aledañas”, puntualizó.

Indicó que se trata de un sector muy necesitado, “que está pidiendo a gritos presencia del Estado y muchas veces le cuesta al Estado estar presente y dijimos que podemos ser los abanderados para traer presencia, traer desarrollo, traer tecnología, traer fuentes de financiamiento y, por sobre todo, ser el canal comercial de todos estos productores para poder plantar, desarrollar un cultivo, volverse productores eficientes y, por sobre todo, generar recursos para sus familias”, enfatizó. El proyecto Paso Kurusu dispone de unas 20 mil ha, pero en esta primera etapa se apuntó a un poco menos de 10 mil ha.

“No desarrollamos toda esa cantidad. Para la campaña 2020 – 2021 vamos a tener 15 mil hectáreas y para el 2021 – 2022 va a estar a pleno en todo su máximo potencial que son las 20 mil hectáreas en una sola unidad. Por eso consideramos esta iniciativa como nuestro ‘barrio cerrado’, donde tenemos seguridad, tenemos gente muy buena alrededor y tenemos la garantía para producir. Eso es lo que el productor quiere. Garantía necesaria para poder desarrollar, crecer, producir y levantar

un poco este país agrícola. Un país de alto potencial y gran rendimiento”, afirmó.

En esta primera etapa están participando unos seis arrendatarios, pero también anima a incluir a pequeños agricultores, para lo cual, agradeció a instituciones como el Crédito Agrícola de Habilidadación (CAH) el haber interpretado la idea. “El sueño empezó así a buscar esta oportunidad para el pequeño agricultor. No solo proveerles herramientas para producir como insumos. También brindarles el acceso a la tecnología y al know how, al conocimiento, para que puedan producir”, añadió y agregó que GPSA estaría proveyendo de cosechadoras para el uso de los pequeños productores organizados.

ALGUNAS OPINIONES TESTIMONIALES

El día de campo tuvo la participación de una veintena de agricultores de Karapã'i, Agüerito y Yaguarete Forest, por citar algunas zonas de influencia de Paso Kurusu. Desde GPSA consideran que para el éxito del proyecto es necesario identificar a líderes y capacitar a productores para que ellos puedan ser agentes en la transferencia de tecnología para sus pares y consolidar esta iniciativa. Al respecto, Edil Meza, agradeció la oportunidad brindada por la compañía y reconoció que hacía tiempo quería dedicarse a la soja, pero que no encontraba apoyo.

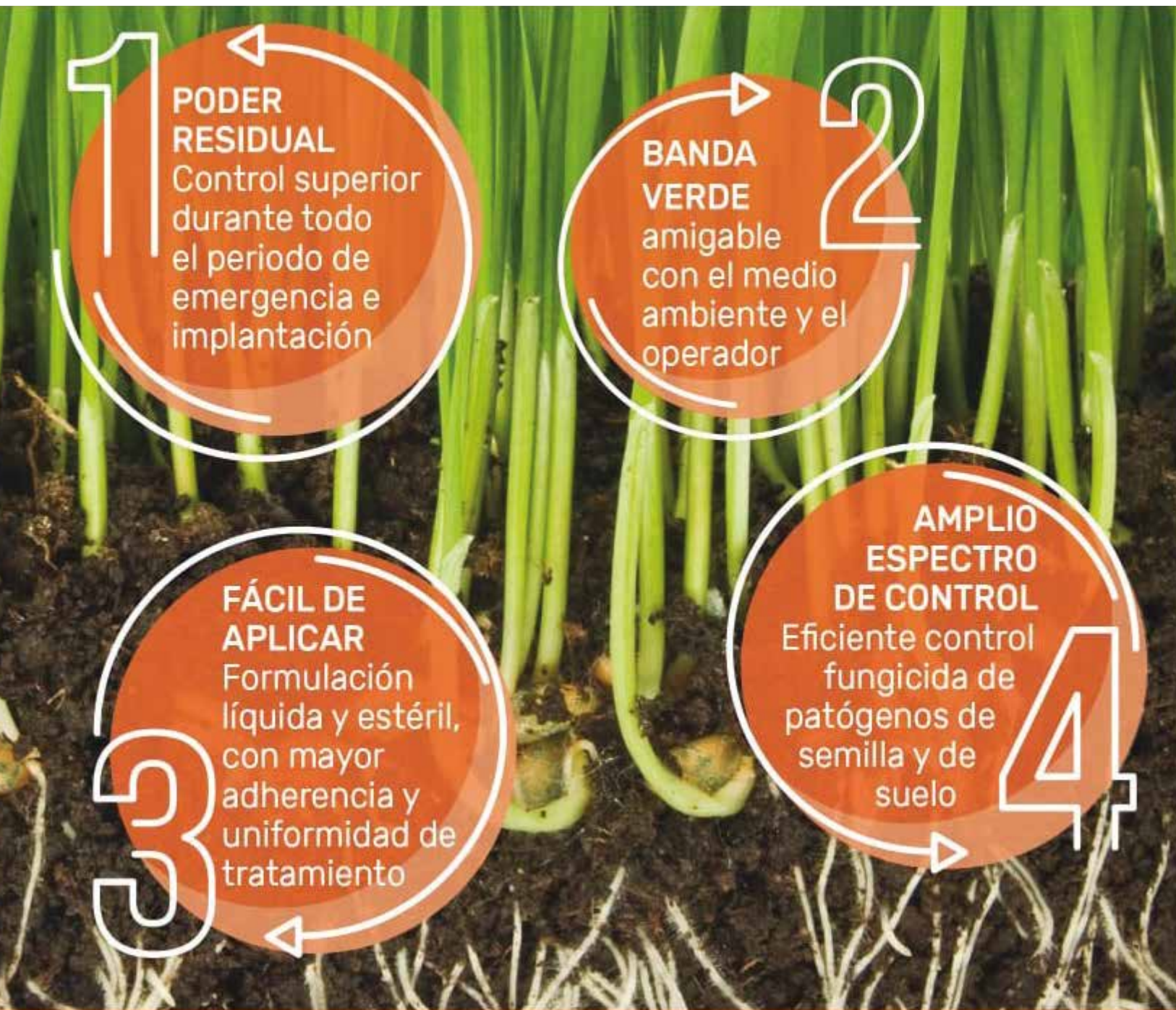
Instó a quienes deseen embarcarse en esta oportunidad de afianzar su producción a no solo recibir la asistencia técnica y de insumos, sino a que asuman el desafío de manera responsable y poniendo de sí, para retribuir el apoyo recibido. También comentó al respecto Óscar Núñez, quien indicó que puede ser una brillante oportunidad para que los pequeños productores puedan mejorar sus ingresos. De igual forma, agradeció a GPSA la oportunidad e indicó que se trata de un grupo que acompaña fuertemente a los vecinos. Dijo que en su zona, los sojales se desarrollan con normalidad. **CA**

Edil Meza.



Óscar Núñez.





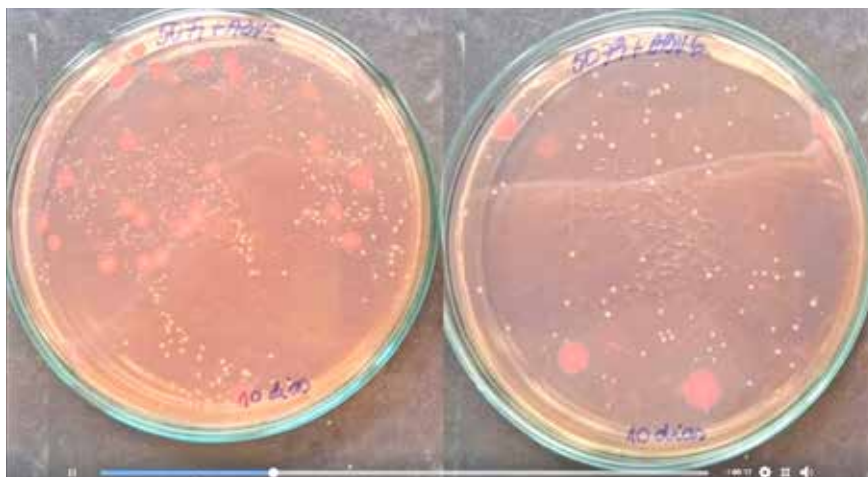
Rizoderma, para crecer fuerte y sano desde el inicio



Las bacterias dan vida al suelo y aumentan la productividad de los cultivos

En el marco de una interesante Webinar, la empresa Rizobacter Paraguay desarrolló la charla sobre La Importancia de la co-inoculación en los cultivos extensivos. Este método significa la utilización de bacterias que aportan un beneficio importante al suelo y al desarrollo del cultivo.

Durante la presentación on-line desarrollada el 21 de mayo, la Ing. Agr. Dáfila Fagotti, profesional de Rizobacter Brasil, habló sobre la utilización de dos bacterias en la co-inoculación en soja. Este proceso se inició en Brasil hace algunos años y las investigaciones demostraron sus beneficios. En el 2015 Embrapa-Brasil realizó el lanzamiento de la tecnología al mercado de la aplicación con la adopción de dos bacterias. Expresó que la adopción de la



Fixação biológica do N

Fixadores de N₂ em simbiose com leguminosas:
Rhizobium, *Bradyrhizobium*, *Azorhizobium*

E em associação em não leguminosas:
Azospirillum, *Herbaspirillum*, *Gluconacetobacter*, *Burkholderia* e outras.



Bradyrhizobium japonicum Azospirillum brasilense Burkholderia tropica

MOREIRA E SIQUEIRA, 2006

RIZOBACTER



co-inoculación y la aplicación de *Azospirillum* en Brasil está en el orden del 15%, en tanto en Paraguay se habla del 20% de adopción de co inoculación, con lo cual se ubica a Paraguay como un mercado importante que esta en crecimiento. “Nosotros todos los años desde la industria, observamos el crecimiento, el número de ventas de dosis, y la adopción crece cada vez más, porque su respuesta para la soja es muy buena”, resaltó.

En la presentación la ingeniera comentó que las investigaciones en esta bacteria, presentan resultados de aumento de productividad, en promedio del 10% al 20%, especialmente cuando se realiza co-inoculación de dos bacterias (*Bradyrhizobium* + *Azospirillum*).

Mencionó que la bacteria *Azospirillum* puede ser utilizada en varios cultivos más como en trigo, cuyo área está en crecimiento en la presente campaña según las estimaciones. Presenta también resultados favorables en cultivos de maíz y otras gramíneas.

RESULTADOS EN PARAGUAY

En Paraguay el nombre comercial del inoculante que contiene la bacteria *Azospirillum* se denomina Rizospirillum, este, en conjunto con una pseudomonas de Rizobacter, cuya marca es Rizofos, brindan excelentes

resultados, según las evaluaciones, comentó Fagotti.

Asimismo mencionó que el *Azospirillum* es un microorganismo que desarrollan las plantas para fijar nitrógeno y producir fitohormonas. La pseudomonas es un inoculante con microorganismos que solubiliza fósforo del suelo.

Desde Rizobacter se encuentran realizando un aporte fuerte a la investigación de la pre inoculación de *Azospirillum*, actualmente no cuentan con un producto registrado para el tratamiento y siembra, especialmente para el uso en los semilleros, pero sería un segundo paso en el uso del producto.

En cuanto a la aplicación del producto, la recomendación es a la semilla por la mayor adopción que tiene tanto en Brasil como en Paraguay, pero también se puede realizar de manera foliar, donde se ha observado diferencias en dosis y forma de aplicación, según el cultivo al que será administrado.

Por último, Dáfila Fagotti destacó que la firma Rizobacter se encuentra apoyando fuertemente al sector productivo, la tarea de acompañamiento no para y sigue en la búsqueda de nuevas formas para llegar a los agricultores. Al culminar la charla también se realizó la presentación de todo el equipo de Rizobacter Paraguay, quienes están disponibles para evacuar cualquier consulta acerca del producto, que llega para ampliar aún más la paleta de productos biológicos, ofrecidos por la empresa a los productores. **CA**

Dáfila Fagotti,
profesional
de Rizobacter
Brasil.

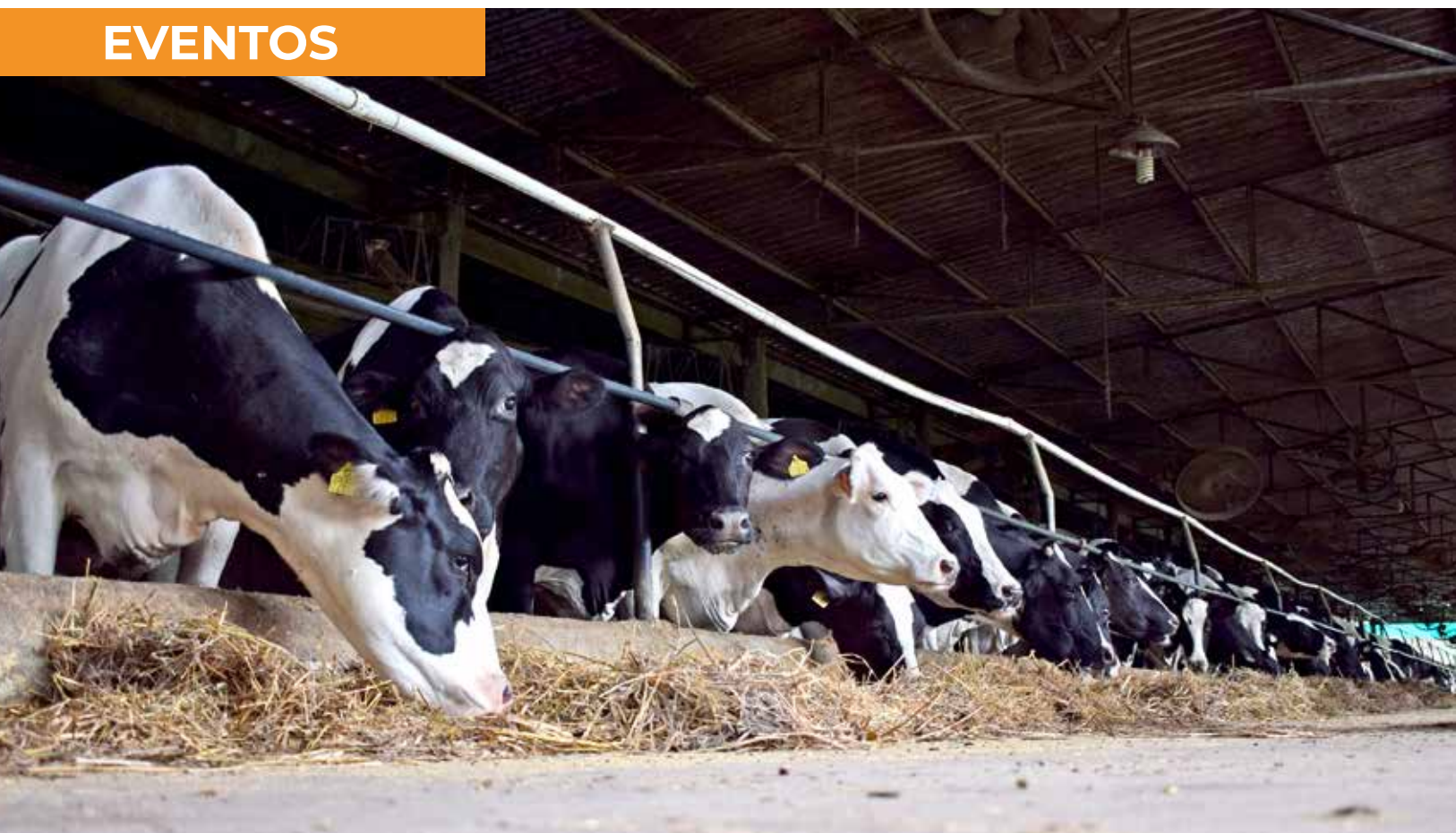


Dáfila Fagotti
Engenheira agrônoma pela Universidade Estadual de Londrina

Doutora em Agronomia, com Tese na área de microbiologia do solo e fixação biológica do nitrogênio, desenvolvida no Laboratório de Biotecnologia do Solo da Embrapa Soja

Responsável Nacional por Inoculantes da Rizobacter do Brasil.

RIZOBACTER



El sector lácteo paraguayo no escapa de los efectos provocados por el Covid-19, aunque supo capear las primeras semanas después de iniciadas las medidas sanitarias locales, pudo recuperarse y apunta a regularizarse e incluso a terminar la temporada con crecimiento, en la opinión de referentes del país.

DÍA DE LA LECHE

Expectativa favorable, pese a pandemia

La pandemia golpeó a todos y el sector lácteo no fue la excepción. A nivel mundial, con el cierre de fronteras se contrajo el comercio, se encarecieron los costos de logística y complementó el impacto de una economía global en desaceleración. A nivel de los mercados locales, la producción prácticamente continuó, subieron las existencias y la demanda cayó, por ejemplo, con un menor consumo de merienda escolar, por

el cierre o ausencia de estudiantes en los establecimientos educativos, sin contar con la proyección que un incremento del volumen alimenta la oferta y deprime precios. El panorama en el país no difiere mucho. Incluso, en los primeros días de las medidas sanitarias, el sector tam-

bero resintió el cambio de coyuntura de manera brusca. La ventaja es que por tratarse de una actividad que, dada su naturaleza de producir alimento, ya venía aplicando ciertas prácticas. Los ajustes que se debieron introducir fueron pocos en este sentido. Entre los puntos negativos de comienzos de la cuarentena también se puede señalar las restricciones para acceder a proveedores, en el caso de buscar algún insumo o repuesto para algún equipo.

También las limitaciones al tránsito y el acopio de leche desde el tambo igualmente se debieron recalendrar, generando costos para mantener la calidad del producto o al buscar la forma de ajustar la producción diaria. Por el lado de las industrias, igualmente se introdujeron algunas medidas. En líneas generales, se estima que el volumen de industrialización ronda los 2,5 millones de litros por día y la expectativa favorable de lograr un crecimiento entre 5% y 10% al final del año, lo que supondría que se mantiene esa variación desde hace varias temporadas, para dar sostenibilidad al sector.

El desafío, para las fábricas, es tratar de ubicar la producción, ya que sin la merienda escolar o las limitaciones para exportar, quedaría un gran volumen estoqueado. Para el caso de las plantas para elaborar leche en polvo, se podría tener mejor margen para adecuarse a la coyuntura. También un punto a favor sería que si bien hay menos movimiento por el “Vaso escolar”, los estudiantes, sobre todo los niños, se quedan más en las casas y, por ende, pueden demandar más consumo interno. A ello se sumaría el hecho que algunos proyectos de inversiones no paran.

En este punto, es de destacar grandes proyectos, como los avances en la segunda planta de leche en polvo en la zona de J. Eulogio Estigarribia, con lo que a nivel país se tendrían tres industrias de este tipo. Sumado a las inversiones de las empresas por renovar productos, de presentaciones o incluso ampliar la gama de propuestas y que en las próximas semanas se podría tener novedades.



Inversiones que además de favorecer al sector lácteo, ayudan a dinamizar otros ámbitos, como el de construcciones o en la cadena de provisión de equipos e insumos. Otro desafío sin dudas tiene que ver con contribuir a incrementar el consumo per cápita. Si bien se viene dando un aumento sostenido, hace un par de décadas estaba en torno a 70 litros por persona por año y hoy el promedio ronda los 130 litros por persona por año, según datos de los industriales, todavía queda suficiente techo incluso para ➔

Reunión de la cadena láctea, pilar de la economía del país.





alcanzar los mínimos recomendados por las organizaciones internacionales. La ampliación de la gama de propuestas igualmente sigue contribuyendo a satisfacer las necesidades del mercado, cada vez más exigente, en la opinión de los referentes.

Asimismo, desde el aspecto de producción, además de la coyuntura por la pandemia, a nivel local, varias cuencas lecheras se vieron afectadas por el factor climático, con problemas de sequía en el verano y, ahora ingresando al invierno, con adversidades en la obtención de forrajes y pasturas. Por el lado de las autoridades públicas, se resaltó la importancia de mantener activo al sector por su efecto dinamizador y como componente vital en políticas conducentes a la seguridad alimentaria y combate a la pobreza, sobre todo a las pequeñas fincas.

El desafío global del sector lácteo es competir con otros tipos de alimentos y con debates sobre su aporte a la salud. A nivel regional existen muchos problemas que resolver, escenario en donde en el plano local pareciera tener otro panorama más alentador y con expectativa de crecimiento, acompañando con mayor volumen de producción y trabajando para elevar la calidad del producto a estándares cada vez más exigentes del consumidor. Desde el quehacer lechero interno, en estas semanas, se ratificó a la actividad como uno de los pilares para la recuperación de la economía.

Tetra Pak® permite que la leche y otros alimentos lleguen frescos y sin conservantes a tu mesa

Con su promesa *Protege lo bueno*, Tetra Pak hace posible que los alimentos lleguen a la mesa familiar de manera segura y confiable, gracias a la tecnología aplicada a los envases, que permite mantener y proteger sus propiedades naturales y nutritivas por más tiempo y sin requerir de la cadena de frío.

Es tiempo de cuarentena y la salud de las personas requieren de atención y cuidados especiales. El organismo necesita de alimentos que le aporten un conjunto de vitaminas y minerales para fortalecer el sistema inmunológico, prevenir enfermedades y mantenernos saludables.

El consumo de lácteos es indispensable en todas las etapas de la vida, destaca el presidente de la Asociación Paraguaya de Nutricionistas Graduados (Aspagran), Fidel Zenteno, al explicar que la leche aporta un conjunto completo de vitaminas, minerales y proteínas, que son favorables para la salud.

La leche es fuente de calcio, fósforo, magnesio, zinc, yodo, selenio y vitaminas A, D y del complejo B; proporcionando una cantidad muy alta de vitamina B12. Su consumo es altamente recomendado a lo largo del ciclo de vida, por todos los beneficios que aporta en la formación, el fortalecimiento y el mantenimiento de la estructura ósea, comenta Zenteno.

Además agrega que su alto contenido en proteínas tiene un doble beneficio que consiste en prevenir la desnutrición y ayudar al control del sobrepeso y de la obesi-



LAS 6 BARRERAS DE PROTECCIÓN DEL ENVASE



De esta forma ningún agente externo consigue atravesar el envase y contaminar los alimentos. Además, el sellado del envase se realiza por aplicación de presión y alta frecuencia, sin utilizar pegamento alguno!

- 1 **Primera capa:** Polietileno que impermeabiliza el envase y protege los alimentos de la humedad atmosférica externa.
- 2 **Segunda capa:** Cartón que le da forma, estabilidad y rigidez al envase y en donde se realiza la impresión del diseño.
- 3 **Tercera capa:** Polietileno que permite la adhesión entre el cartón y la capa de aluminio.
- 4 **Cuarta capa:** Aluminio que actúa como barrera contra la luz y el oxígeno, es la capa más importante del envase. Gracias a este material, los alimentos permanecen completamente protegidos del medio ambiente, se garantiza la protección de sus vitaminas y nutrientes evitando la formación de bacterias. La capa de aluminio es el elemento que marca la diferencia en los envases de Tetra Pak.
- 5 **Quinta capa:** Polietileno que optimiza la adhesión del aluminio.
- 6 **Sexta capa:** Polietileno que previene el contacto del producto con las otras capas del material de envase.

dad, porque brinda una sensación de saciedad y disminuye el apetito. Asimismo, el consumo de leche con bajo contenido graso contribuye a evitar la aparición de enfermedades cardiovasculares y se demostró que su ingesta tiene una alta incidencia en la prevención de la diabetes del tipo 2.

Esto nos lleva a la conclusión de que la leche, así como sus derivados, son buenos aliados para sobrellevar la cuarentena con un alimento básico, de bajo costo y que está siempre al alcance de nuestras manos, gracias al aporte de las industrias lácteas y su cadena productiva.

ALIMENTOS SEGUROS GRACIAS A TETRA PAK

Por su parte, Guillermo Yáñez, gerente ejecutivo de Tetra Pak Paraguay, expresó que la empresa se constituye en un pilar de la industria alimenticia en general permitiendo que, tanto la leche, como sus derivados y otros productos, lleguen a la mesa familiar de manera segura y confiable.

Guillermo Yáñez, gerente ejecutivo de Tetra Pak Paraguay.



Los envases de Tetra Pak constan de seis capas, compuestas en un 75% por cartón; polietileno, que protege de la humedad exterior y adhiere el aluminio al cartón, a la vez de separarlo del contacto con el alimento. El aluminio, que integra solo un 5% el envase, es una barrera que impide el paso del oxígeno y la luz.

Así mantiene el valor nutricional y el sabor del alimento a temperatura ambiente; esto significa que la leche y otros productos contenidos en envases Tetra Pak no necesitan conservantes ni preservantes, pues se mantienen naturalmente frescos hasta 12 meses desde la fecha en que fueron envasados”, indicó Yáñez.

La tecnología del envase impide que agentes externos lo atraviesen y contaminen los alimentos. Además, utiliza un sistema de sellado, que se realiza por aplicación de presión y alta frecuencia, evitando el uso de pegamento y garantizando una mejor prestación y seguridad.

“El proceso aséptico del sistema de envasado de Tetra Pak permite que tanto la leche como los demás alimentos contenidos en su interior, mantengan todas sus propiedades intactas, color, textura, sabor y valor nutricional; sin necesidad de conservantes o refrigeración, a diferencia de otros tipos de envases en los que por ejemplo pueden requerir cadena de frío”, refiere el ejecutivo.

EFICIENTE Y DE BAJO IMPACTO AMBIENTAL

Agrega que Tetra Pak implementa además un sistema de eficiencia y bajo impacto ambiental en todo su ciclo de vida, desde el inicio de la cadena, utilizando cartones provenientes de bosques certificados y fuentes controladas, que mantienen los niveles de siembra y cosecha de árboles de forma permanente. “Por eso, nuestros envases tienen el sello internacional FSC™ (Forest Stewardship Council)”, apunta Guillermo Yáñez.

La contribución de la marca con el medio ambiente se extiende al exterior de sus instalaciones e involucra incluso a sus clientes. Parte con el traslado de los envases, que se realiza en rollos gigantes o bobinas que contienen más de 9.000 recipientes planos y vacíos, sin el alimento en su interior.

“Así llegan a las fábricas de alimentos en Paraguay, donde las cajas se llenan con leche, jugo u otro alimento para abastecer a los puntos de venta. Incluso, en ese ámbito nuestro compromiso con el medio ambiente se hace patente”, dice Yáñez, al explicar que la distribución de esos alimentos no requiere de cadena de frío, es más eficiente y tienen menor impacto ambiental, “dado que los camiones de reparto llevan 95% de producto y solo 5% de envases”.

Luego de llegar a las manos del consumidor final, al término de su recorrido por toda la cadena productiva, los envases Tetra Pak todavía pueden generar valor y contribuir con el cuidado del medio ambiente, pasando por un proceso de reciclaje y transformándose en nuevos productos, como placas para la construcción o láminas para muebles, entre otros artículos, puntualiza el gerente ejecutivo. **CA**



Lechuga y berro en bolis con cascarilla de coco. Profundidad de 15 cm.



Mariana Beatriz Fin Mieres

(marianafin1996@gmail.com)
Universidad Católica "Nuestra Señora
de la Asunción"
Unidad Pedagógica María Auxiliadora

Huertos urbanos, una alternativa para la alimentación

reciclados de cualquier tamaño, desde vasos de plásticos a cubetas rotas, ya que estas plantas no exigen grandes requerimientos nutricionales y de manejo, fomentando la biodiversidad para la producción sostenible de alimentos.

Cajas de madera que fueron utilizadas para hacer emerger las hortalizas. Fotografía cortesía Agricultores Urbanos, México.

La tendencia de poseer un huerto cobró fuerza en los últimos meses debido a la pandemia del Covid-19, las personas empezaron a ver la importancia de tener hortalizas a disposición, si bien la gran mayoría no posee espacios grandes para establecer una huerta, existe otra alternativa. Los huertos urbanos son espacios en los que se puede producir hortalizas, plantas medicinales y hierbas aromáticas en pequeña o gran escala para el consumo directo.

Estos deben ser prácticos, con una inversión baja y que reduzcan los tiempos de producción. Para cultivar especies de hoja y raíz, algunos materiales que se pueden utilizar para instalar un huerto son mesas, macetas, recipientes



Con los huertos urbanos, las personas tienen la posibilidad de producir alimentos sanos, inocuos, orgánicos y libres de defensivos agrícolas, con la confianza que son vegetales saludables y que pueden contribuir a la ingesta diaria recomendada de las familias.

Las especies para cultivar en el huerto deben adecuarse a la estación, por ejemplo, en (i) otoño: acelga, lechuga, perejil espinaca, zanahoria y remolacha; medicinales como menta, manzanilla; y algunas aromáticas como albahaca y romero; (ii) primavera: lechuga, zanahoria, tomates y pimientos; (iii) verano: tomate, lechuga, calabacín, calabaza, berenjena, pimientos, zanahorias; e (iii) invierno: especies aromáticas y medicinales como menta, poleo, salvia, anís, ruda, romero.

INSTALACIÓN DEL HUERTO URBANO

Para la instalación se recomienda:

- Elegir un lugar con cuatro a seis horas de sol al día, al menos, y agua para riegos diarios. El lugar elegido debe estar a simple vista, porqué de tal manera podremos tener a nuestro huerto cerca y no descuidarlo.
- Sembrar especies que sean menos exigentes en cuanto al manejo, condiciones climáticas y de riego como son las hierbas medicinales, y hortalizas de hojas como lechuga, espinaca, etc.
- Son necesarios unos 30 minutos de tiempo diarios para cumplir con las principales tareas de manejo (riego, poda, desmalezado, trasplante, etc.).
- Utilizar macetas o recipientes que se puedan mover libremente con practicidad; es importante perforar todos los recipientes para que se escurra el exceso de agua, y de tal manera no se encharque ocasionando así que se pudran las raíces de las plantas.
- Siembra escalonada de las especies; las especies vegetales presentan diferentes ciclos de producción y no todas se cosechan al mismo tiempo; ciclo corto



Lechugas en una plantera. El recipiente aproximadamente de 10 cm de profundidad.

entre 30 y 45 días; medio entre 60 y 75 días; y largo entre 90 y 120 días. Es recomendable sembrar plantas de ciclo corto cada 15 días, plantas de ciclo medio cada 30 días y de ciclo largo cada 45 días.

- Una alternativa es producir semillas propias, dejando que una planta produzca flores y posteriormente semillas; estas se recolectan, secan y guardan en un frasco hermético cerrado, sin humedad y en obscuridad. ➔

Cuadro 1. Lista de especies con su respectivo ciclo y temporada para cultivar

ESPECIE	CICLO	TEMPORADA
Lechuga	90 días en suelo, 35 a 45 días	Todo el año
Zanahoria	A partir de los 40 días	Todo el año
Remolacha	A partir de los 50 días	Agosto - Diciembre Marzo - Junio
Tomate	A partir de un mes de trasplante 60 a 70 días	Excepto en épocas invernales
Albahaca	80 a 100	Agosto a noviembre
Pimiento, morrón	A partir de los 90 días de trasplante	Excepto en épocas invernales
Rabanito	22 días	Febrero - Junio Septiembre - Diciembre
Perejil	30 días	Todo el año
Cebolla de verdeo	50 días	Todo el año
Alverja	120 a 150 días	Marzo - Agosto
Pepino	100 a 120 días	Agosto vasito protegido septiembre - Noviembre
Orégano	50 días	Todo el año

Tablón bordeado con botellas de vidrio.



Las cubiertas cortadas funcionan perfectamente para tener más de una especie.



Ejemplo de tutorio en una planta de pimiento, el hilo sirve de guía y sostén a la planta.



Albahaca, berro y lechuga en bolsa de plástico y vasos de isopor para café.

Principales actividades de manejo:

- _ Regar nuestras hortalizas siempre y cuando sea necesario, un parámetro para determinar si es necesario un riego es meter un dedo en el recipiente, y si se siente seco, amerita riego, este se detendrá cuando el recipiente comience a gotear.
- _ Remover la tierra de los recipientes en los que se encuentran nuestras plantas. También puede ser sustituto que se adquiera de una agro-veterinaria.
- _ Las malezas son cualquier planta que interfiera con nuestro cultivo; ejemplo: si sembramos lechuga en una maceta y aparecen plantas de *Conyza* (mbu'y, buva), estas deben extraerse de nuestras macetas.
- _ El tutorio de plantas se realiza en tomate, pepino, pimiento; consiste en guiar el tallo hacia arriba de manera estratégica para obtener grandes beneficios, como mayor fructificación.
- _ Eliminar hojas enfermas de la planta, con la finalidad de evitar contagios o una infección mayor.

Las plantas medicinales y hierbas aromáticas pueden cultivarse casi todo el año, es decir, una vez que la planta ha crecido y esté establecida, lo que requerirá son podas, limpiezas trimestrales; algunas como el romero, menta, cedrón y salvia pueden propagarse a través del tallo de

la planta principal. Ejemplo: cortar cuidadosamente un tallo erguido, fuerte y enterrarlo en tierra húmeda, a las semanas generará raíces y brotes nuevos. A continuación, se presentan una serie de fotografías que puedan servir como inspiración. **CA**

Cedrón de hoja en bolsa negra de plástico. Ejemplo de que no se necesita un recipiente muy grande.



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

PROTEUS

MAÍZ

fungicida

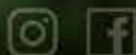
Superior en el Maíz. Excelente en el Trigo.

Su Cultivo
Libre de
Enfermedades

Mancha amarilla (*Drechslera tritici-repentis*)
Mancha salpicada (*Septoria tritici*)
Roya de la hoja (*Puccinia tritici*)



- Matriz - Hernandarias (061) 572 124 / 125
- Santa Rita: (0673) 221 598 • Bella Vista: (0984) 444 360
- Campo 9: (0984) 191 900 • Katuete: (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.

MAZEN + CYPRESS. EL EQUIPO MÁS COMPLETO PARA PROTEGER TU SOJA.



La combinación de dos productos con gran espectro de control,
ideal para controlar la roya y otras enfermedades de final de ciclo.



syngenta®