



ACTUALIDAD DEL

CAMPO AGROPECUARIO

AÑO 18 | N° 221 | Noviembre 2019 | Asunción, Paraguay | Distribución Gratuita



**Hortipar 2019, vitrina
de una horticultura
competitiva**

**Combinaciones
Rainbow para control
de malezas difíciles**

GIRA BAYER

A blindar la producción

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

IV Encuentro Tecnológico Agrofertil

*La tecnología directo
a tu campo*



**11 y 12
Diciembre
2019**

 **7:30 hs**

 **Área Tecnológica
Agrofertil - Naranjal**



Agrofertil

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

SILOS Y SUCURSALES

Silo y suc. Morena'l (0983) 580 740
Tolva Ynambo (0983) 581 671
Silo y suc. Naranjito (061) 572 182 / (0984) 102 204
Sucursal Bella Vista (0767) 240 592
Silo y suc. Tirof (0982) 222 599
Silo y suc. Inula (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) 200 553/2Silo XT Ypehó (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 Pápyry (061) 572 871 / (0983) 581 602

Silo y suc. Fortuna II (0983) 580 226
Silo y suc. General Díaz (0983) 153 735
Silo y suc. Fortuna (0973) 887 022
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
Suc. Kahete (0985) 646 767 / (0983) 203 633



60

NOTA DE TAPA ATENTOS A LA ROYA

Del 4 al 8 de noviembre Bayer realizó su Gira Técnica sobre Manejo de Enfermedades en Soja, con el objetivo de transmitir al productor la importancia de tomar las mejores decisiones en el momento adecuado. La compañía invitó al fitopatólogo Nédio Tormen, del Instituto Phytus (Brasil). El especialista cuenta con varios trabajos de investigación realizados sobre el tema enfocado.

AÑO 19 | N° 221 | Noviembre 2019



ACTUALIDAD DEL

**CAMPO
AGROPECUARIO**

EVENTOS

- 22 La Expo Pioneros se prepara para su edición 2020
- 26 GPSA ya planifica la próxima zafriña de maíz
- 102 Debate y apuesta por sistemas silvopastoriles

BOX EMPRESARIAL

- 12 Tecnomyl busca dar impulso a los jóvenes para el acceso al primer empleo
- 34 Roundup ControlMax desembarca en Paraguay
- 48 CAFYF y la Facultad de Ciencias Agrarias de la UNA firmaron convenio de cooperación
- 54 Las bondades de Cytozyme, Crop+Plus
- 58 CAFYF y Senave aportan en BPA con productores de banano
- 82 Descuentos especiales durante la Megaferia
- 86 Habilitan nuevo centro de acopio temporal de envases vacíos en Hernandarias

AGRONEGOCIOS

- 44 Siembra arroceras: Tiempo favorable, pero con retraso
- 84 Nativa Forestal: Clones para distintos fines forestales

NOTA TÉCNICA

- 66 Alerta ante la Roya
- 68 Aplicación de fungicida con distintas boquillas y su efecto en el rendimiento de soja

JORNADA TÉCNICA

- 56 Capacitación en producción de heno y forrajes con John Deere

36

COMBINACIONES PARA CONTROL DE MALEZAS DIFÍCILES EN SOJA

50

REPRODUCCIÓN DE ORQUÍDEAS DENDROBIUM NOBILE

88

HORTIPAR 2019: LA VITRINA PARA LA HORTICULTURA COMPETITIVA

98

LA EXPO AMAMBAY CUMPLIÓ 24 EDICIONES

KRONE
THE POWER OF GREEN

EXCLUSIVO
COTRIPAR



Comprima CF - 155XC

KUHN



La pulverizadora con la
mayor barra
del mercado

**STRONGER
4000 HD**

EXCLUSIVO
COTRIPAR



PDM PG Flex Extra

Central / Santa Rita: | (0673) 220 377 / 221 132
Sucursal 1: Nueva Esperanza | (0464) 20 132 / 20 113
Sucursal 2: Hernandarias | (0631) 22 181 / 182 / 183
Sucursal 3: Santa Rosa del Aguay | (0433) 240 110
Sucursal 4: Loma Plata - Chaco | +595 983 141 531

Visitenos en: cotripa.com.py



COTRIPAR



Together
with you

EXCLUSIVO
COTRIPAR



Flexer Série S



Plataformas X-10



SILENCIOSOS Y MINÚSCULOS ENEMIGOS

En una campaña sojera como la que se presenta actualmente, con una ventana ajustadísima para la siembra y unos estadios iniciales en pleno desarrollo, con toda la vulnerabilidad propia de incipientes etapas en los cultivos, no solo se depende del clima, sino también de las buenas prácticas agronómicas, en donde el manejo es fundamental para intentar llegar a buen puerto.

Partiendo del hecho que ya se registraron algunos retrasos en la siembra y que prácticamente a cuenta gotas se registraron los casos de lluvias, no serán pocos los resultados en donde no se acertó a la ruleta, con todo lo que implica ese escenario, en especial a los pequeños productores que cuentan con poco margen para equivocarse y grandes necesidades que cubrir.

No obstante existe el optimismo siempre latente del sector en que por lo menos están dadas las condiciones para cubrir las más de 3 millones de hectáreas de soja que desde hace un buen tiempo se mantienen, incluso con pequeños casi imperceptibles porcentajes de crecimiento anual. Desde este punto de vista, se cumpliría. El resto ya dependerá de cómo se desarrolle la campaña.

Es aquí en donde por lo menos aquellos factores que pueden ser manejados, sino corregidos, determinarán igualmente que los marcadores de productividad se disparen para arriba o caigan estrepitosamente. De ahí la importancia de realizar los monitoreos y controles permanentes y, desarrollar las tareas fitosanitarias propias atendiendo cada necesidad y escenario.

Si no se pueden controlar clima y precio, por lo menos, que no se brinde un campo propicio para el desarrollo de plagas y enfermedades, sobre todo aquellos que ya vienen dejando su incidencia negativa en los cultivos, como la roya y otros enemigos que no siempre se ven a simple vista, pero que está ahí, acechando, a la espera de superar las barreras protectoras e invadir sin mayores resistencias.

Es bueno, por ende, no bajar la guardia. Mantenerse atentos, realizar cursos de capacitación y actualización, aprovechar cada orientación brindada por los técnicos para no dejarse sorprender. Más todavía cuando existen tecnologías y propuestas elaboradas por expertos para el combate eficaz de estos enemigos, pero que es necesario que se cumplan con las recomendaciones para lograr los resultados deseados.

STAFF

DIRECCIÓN GENERAL

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

REDACCIÓN

Miguel Castillo
castillo681@gmail.com
Bruno Jara
brunoguillermo@hotmail.com
Sadith Penayo
redaccion@campoagropecuario.com.py
Liliana Salinas
lilianasalinas12@gmail.com

DIRECCIÓN COMERCIAL

Emilio Romero

DEPARTAMENTO COMERCIAL

Gloria Oviedo
Cel.: (0981) 274 597 – (0971) 918 600
gloriaeliza@hotmail.com
Mavelli Gutierrez
Cel.: (0986) 363 780 – (0972) 691 723
mavelli@artemac.com.py
Paola Mosqueda (Corresponsal Itapúa)
Cel.: (0984) 598 533

DISEÑO Y COMPAGINACIÓN

Daniel Riquelme
danielsan.riquelme@gmail.com
Oscar Ayala
arte@campoagropecuario.com.py

SUSCRIPCIONES

Paulina Álvarez
Tel.: (021) 660 984
paulina@campoagropecuario.com.py

UNA PUBLICACIÓN DE



Tte. Vera 2856 e/ Cnel. Cabrera y Dr. Caballero
Asunción, Paraguay
Telefax: (021) 612 404 – 660 984 – 621 770/1
e-mail: direccion@artemac.com.py
Todos los derechos reservados

LONKING

La eficiencia que forja el futuro

HECHAS PARA ESTO



Maquinarias para trabajar la Tierra.

CUOTAS MENSUALES DESDE

USD **1.281***
Pala cargadora CDM 835

USD **2.954***
Excavadora CDM622E

(*) Financiación propia a 36 meses con entrega inicial del 30%. Sujeto a análisis de crédito.

Avda. Artigas 1921 - Tel.: (021) 282-340
ventas.lonking@pluscar.com.py
www.lonking.com.py   lonking.py

REPRESENTA Y DISTRIBUYE

 **PLUSCAR**

DIVISION MAQUINARIAS

Nuevos eventos aprobados

El Ministerio de Agricultura y Ganadería (MAG) aprobó trece eventos biotecnológicos de cultivos tales como algodón, soja y maíz, según el informativo institucional del Instituto de Biotecnología Agrícola (Inbio). El reporte tomó como referencias las resoluciones emitidas por las autoridades competentes. Al respecto, en opinión de Santiago Bertoni, miembro de la Comisión Nacional de Bioseguridad Agropecuaria y Forestal (Conbio), “con la aprobación de estos eventos, Paraguay se pone al día con respecto a los demás países, lo que su vez repercute a favor de los agricultores. Estas tecnologías incorporan un mejor control de plagas y también permiten utilizar diversos principios activos de herbicidas, con lo que el productor tendrá una herramienta para manejar la resistencia de las malezas a los herbicidas. Igualmente está el evento que hace a la soja más tolerante a la sequía”, indicó el experto nacional. En tanto, Simona Cavazzutti, presidenta del Inbio, expresó su satisfacción de haber for-

mado parte de la mesa de discusión que propició la aprobación de estos eventos. “Creo que es un logro muy importante, no solo para los productores y las empresas, sino también para el país porque hay eventos que hace cuatro o cinco años que estaban listos para entrar y ser utilizados y que recién ahora se aprobaron”, subrayó. A continuación un cuadro con los detalles de los eventos aprobados. **CA**

Eventos biotecnológicos aprobados por el MAG

EMPRESA	RES. MAG N°	RUBRO	EVENTO ACUMULADO	EVENTO INDIVIDUAL	CARACTERÍSTICA CONFERIDA
BASF Paraguay S.A.	266/19	Algodón	GLTP GHB614 X T304-40 X GHB119 X COT102		TI (*) TH (**)
Syngenta Paraguay S.A.	267/19	Maíz	BT11 X MIR162 X MON 89034 X GA21		TI TH
BASF Paraguay S.A.	268/19	Soja	FG72 X A5547-127	FG72 Y A5547	TH
Indear	269/18	Soja	IND-00410-5 x MON -04032-6	IND-00410-5	TH Tolerante a sequía
Syngenta Paraguay S.A.	270/19	Maíz		MZHG0JG	TH
Dow Agrosciences Py	271/19	Maíz	MON-89034-3 X DAS-01507-1 X MON- 00603-6 X DAS-40278-9 Y MON 00603-6 X DAS-01507-1	DAS-40278-9	TH TI
Monsanto Py S.A.	272/19	Maíz	MON 87427 X MON89034 X MIR162 X NK603	MON 87427	TI TH
Syngenta Paraguay S.A. y BASF Paraguay S.A.	273/19	Soja		SYHT0H2	TH
Dow Agrosciences Py S.A.	274/19	Soja	DAS-81419-2 X DAS-44406-6	DAS 81419-2 Y DAS-44406-6	TH
Monsanto Py S.A.	275/19	Soja	MON 87708 X MON89788	MON 87708	TH
Monsanto Py S.A.	276/19	Soja	MON 87751 X MON87701 X MON87708 X MON89788	MON 87751 y MON87708	TI TH
Monsanto Py S.A.	277/19	Maíz	MON 87427 X MON89034 X MIR162 X MON87411	MON 87427 Y MON 87411	TI TH
BASF Paraguay S.A.	278/19	Algodón		GHB11	TH

(*) Tolerante a Insectos; (**) Tolerante a Herbicidas

Molienda acumulada a octubre

La Cámara Paraguaya de Procesadoras de Oleaginosas y Cereales (Cappro) presentó la edición Octubre 2019 de su boletín informativo. Entre otros datos, al cierre del décimo mes del año, la molienda total de oleaginosas alcanza las 3.080.570 toneladas, una caída de más de 200 mil toneladas, tanto si se compara con el mismo periodo 2018 como con el promedio de los últimos 3 años en el acumulado de enero - octubre. Esto convierte a lo que va del 2019 en el de menor volumen industrializado desde el 2014, se indicó. Las estimaciones para el cierre del año no son más favorables, ya que se espera que la industrialización alcance solamente los 3,33 millones de toneladas, una reducción de 9% en comparación al año pasado y el menor valor registrado desde el 2014. “El menor procesamiento de soja es la principal explicación para los números negativos ya comentados y la reducción en esta oleaginosa guarda relación con algunos problemas en la calidad de los granos que obligaron a reducir el ritmo de procesamiento y a un pano-

rama de incertidumbre vivido en gran parte del año”, se indicó. En tanto, los otros granos industrializados en el país revelaron un leve aumento, del orden de 7 mil toneladas en comparación al promedio de los últimos 3 años. Lo anterior se debe principalmente al crecimiento de la canola, que ya supero las 35 mil toneladas procesadas al cierre del mes de octubre. Con respecto a la utilización de la capacidad instalada para el procesamiento de soja al cierre de octubre alcanzó el 78%. “Un punto porcentual por debajo a lo que se había conseguido al cierre del pasado mes de setiembre y seis puntos porcentuales por debajo a lo que se registraba en el mismo periodo del 2018. La disminución de la molienda en este mes de octubre (en comparación con lo registrado en 2018) fue la segunda mayor del año en volumen solo por debajo de enero, lo que ayuda a explicar la retracción registrada. Para lo que queda del año se espera que la tendencia de caída con relación al año pasado se mantenga en orden a lo registrado hasta el momento”, concluyó. **CA**

LLEVE SU CAPACIDAD DE COSECHA AL MÁXIMO

COSECHADORA S430



+ PRODUCTIVIDAD

Trilla a Rotor
Sistema de Limpieza DF4
Cabina más Cómoda.

+ TECNOLOGÍA

Agricultura de Precisión
JDLink™
Centro de Operaciones

+ RESPALDO

Garantía Extendida
Paquetes de Servicios
Asistencia Calificada

KUROSU & CIA.

Consulte sobre esta y otras novedades en equipos con Paquetes de Servicios para ampliar el rendimiento de sus equipos en todas las etapas de su ciclo productivo.



JOHN DEERE



www.kurosu.com.py



Kurosu & Cia



Kurosu & Cia



kurosucia

Buena humedad que anima y reporte para lamentar

Las lluvias registradas recientemente animaron a los productores del nortero departamento de San Pedro, que en los últimos años fue posicionándose de mitad para arriba en la tabla de las zonas de agricultura mecanizada. El estímulo impulsó a resembrar la soja luego de haber perdido el cultivo por falta de humedad y extremo calor, según informó la Unión de Gremios de la Producción (UGP). “Estamos contentos por las buenas precipitaciones en nuestra zona, ya que nos permitirá iniciar la resiembra de soja en estos próximos días, todo está encaminado”, expresó Alejandro Colman, pequeño agricultor local. Agregó que gracias al sector público y privado la zona puede crecer en cuanto a producción de granos. “Mediante proyectos impulsados por el sector público y la cooperación y asistencia que nos brinda el sector privado pudimos crecer en cuanto a mecanización de cultivos, uso de tecnología y aumento en la producción de granos, principalmente de soja, maíz y sésamo”, finalizó. En tanto, como noticia menos positiva, la UGP informó que tras reporte de la Cámara Paraguaya de Exportadores de Sésamo (Capexse), se registraron pérdidas en el cultivo de sésamo, lo que redujo la meta de superficie sembrada, se indicó. En efecto, conforme los datos difundidos por la UGP, la superficie de siembra de sésamo no llegará a las 60.000 hectáreas previstas debido a las pérdidas que se tuvieron por sequía. La nueva meta apunta a 45.000 hectáreas, lo que de igual forma superaría la cantidad del año pasado que



fue de 30.000 hectáreas, según Gilberto Osorio, vicepresidente del gremio. “Las pérdidas estuvieron alrededor del 20%, pero seguiremos monitoreando. Igualmente, los que empezaron a resembrar tienen un muy buen desarrollo de sus cultivos, más aún después de estas lluvias, pero muchos ya se desanimaron y no quisieron volver a sembrar”, indicó. Asimismo, señaló que a fines del mes se podrá tener un panorama más claro. “Hasta ahora son 40.000 productores los que se dedican a plantar sésamo, vemos productores que se animaron a duplicar su superficie de siembra con relación al año pasado. De acuerdo con los relevamientos que vayamos haciendo, vamos a tener cifras más exactas de cuántos de estos productores fueron afectados”, finalizó. **CA**

Novedades para trasladar vegetales

El Servicio Nacional de Calidad y Sanidad Vegetal y de Semillas (Senave) dispuso la actualización e implementación de nuevos lineamientos para la gestión, administración, emisión y alcances de los documentos de tránsito de productos vegetales, según el informativo institucional dado a conocer. El respaldo normativo está dado por la Resolución N° 580/19, cuyos alcances fueron profundizados con asociaciones de productores de varias zonas del país, durante una charla informativa realizada en el local de la Dirección de Extensión Agraria (Deag), de San Lorenzo, se indicó. La normativa establece que todas las partidas de in natura de origen nacional de tomate, repollo, cebolla, papa, zanahoria, naranja, banana y locote; deben contar con el documento de tránsito, con el objeto de identificar la procedencia y el destino de las mismas. Igualmente se aclaró que el Senave, a través de las Oficinas Regionales, será responsable de la emisión del documento de tránsito, el cual será expedido únicamente a productos provenientes de fincas de productores registrados previamente en la institución, con base en una nota de remisión o factura legal que deben presentar los productores, acopiadores, compradores y transportistas. “El Senave vuelve a recuperar la emisión del

documento de tránsito de productos vegetales. Anteriormente estaba tercerizada la emisión de estos documentos, lo cual, creemos, no era correcto porque se trata de un documento oficial. Con este nuevo procedimiento, la institución podrá fiscalizar lo que los productores y los correspondientes comités de productores avalen en la nota de remisión”, explicó Rodrigo González, presidente de la entidad, según difundió el material informativo. Agregó que el objetivo es transparentar aún más el proceso de emisión de dichos documentos, buscando hacer corresponsables tanto a los productores, los dirigentes de asociaciones y fiscalizadores de la institución. Además, González informó que la institución a su cargo está trabajando en la implementación de una aplicación para teléfonos móviles, en la que se busca acceder a la trazabilidad de la producción. Explicó que en los próximos meses se realizará un plan piloto en zonas de producción de tomate del departamento de Caaguazú, para registrar datos del productor, de la finca, estimación de siembra, rendimientos estimados, estimaciones de cosecha, transporte, etc., para hacer un control en cuanto a la producción disponible y fortalecer la trazabilidad de rubros frutihortícolas de importancia para el productor nacional. **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
tecnomyi@tecnomyi.com

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

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

www.tecnomyi.com | Seguinos en  

Tecnomyt busca dar impulso a los jóvenes para el acceso al primer empleo



Gilmara Queiroz, Jefa de Gestión de Talento Humano de Tecnomyt, durante la capacitación.

La industria Tecnomyt llevó a cabo una capacitación sobre cómo encarar la primera entrevista laboral a jóvenes de modo a que los mismos puedan conseguir su primer empleo. Este encuentro fue dirigido principalmente a los hijos de los colaboradores de la planta industrial, pero también tuvieron acceso jóvenes de la comunidad.

La Jefa de Gestión de Talento Humano de Tecnomyt, psicóloga Gilmara Queiroz y capacitadora del evento, explicó que lleva trabajando hace 20 años en el área donde percibe una gran necesidad de aprendizaje y de entendimiento por parte de los jóvenes en la presentación del día de la entrevista laboral, por lo que dio impulso a esta iniciativa como parte de la Responsabilidad Social Empresarial.

El enfoque abordó la confección del currículum, los comportamientos y las posturas adecuadas para una entrevista y las nuevas tendencias para enfrentar con éxito un proceso de selección. "Qué hacer, cómo comportarse, qué decir, qué no decir, cómo deben ir preparados y cuáles son las preguntas habituales en el contexto de una entrevista, fueron los temas abordados", indicó Queiroz. La idea nació al percibir que la mayoría de los jóvenes no están preparados para su primera entrevista laboral. "Vemos esa necesidad día a día (..) en Tecnomyt la demanda en contratación son muchas y contamos con un proceso de selección importante. No solo buscamos formación y experiencia, sino también personas con ac-

titud positiva que se enfoquen en las oportunidades, que traigan a la empresa energía y entusiasmo y que tengan muchas ganas de crecer. En esta experiencia tan gratificante de entrevistar personas, aprendemos cada día", resaltó la responsable de Talento Humano.

Detalló que es importante que los jóvenes estén preparados para afrontar la entrevista, comenzando por la elaboración de un currículum ya que el tiempo es muy breve para leer carpetas con 20 o más páginas, por lo que la hoja de vida del postulante debe ser algo bastante sintetizado y sobre todo atractivo a la vista. **CA**

Jóvenes participantes de la capacitación.



SOLUCIONES PARA EL SECTOR INDUSTRIAL



CORREAS



ALINEADORES



POLEAS



AUTOMOVIL SUPPLY

Legítimo, Original, Auténtico.

**64 AÑOS
MOVIENDO
AL PAÍS**

Seguinos   

www.supply.com.py



Prixx Ultra

Mantenga la roya alejada de su cultivo

El fungicida Prixx Ultra contiene la mezcla de activos más eficaces para el control de la roya, antracnosis y enfermedades de final de ciclo. Prixx Ultra posee la estrobilurina más efectiva del mercado (Picoxystrobina) y el triazol más curativo (Prothioconazole). Utilice Prixx Ultra y mantenga la roya alejada de su cultivo.


Glymax
Presencia fuerte en el campo

MAÍZ

Cae la intención de siembra

La incertidumbre político-económica y la humedad insuficiente en buena parte de la Región Pampeana llevaron a la Bolsa de Cereales de Buenos Aires a recortar la intención de siembra a 6.300.000 ha. El avance de siembra registrado a fines de noviembre indica que se ha cubierto el 45.7% de esa superficie, con un progreso de 1.4 puntos porcentuales. Las lluvias no han acompañado mayormente la implantación del cereal y se teme un aumento en los impuestos a la exportación de granos; sería complicado en el caso del maíz, que tiene números relativamente ajustados.

TRIGO

Se debilitan los rindes y se recorta la producción

De los 21 M tn que originalmente se esperaban para la Argentina, la Bolsa de Cereales de Buenos Aires acaba de ajustar a 18.5 M tn la proyección de producción para nuestro país. En este ciclo 2019/20 la siembra interanual de trigo creció un 4% pero las precipitaciones no acompañaron, especialmente en agosto y setiembre. Luego el escenario registró alguna mejora, insuficiente en el oeste de la Región Pampeana y algunas zonas de la provincia de Buenos Aires, donde los rendimientos ya han sido erosionados. Como sucede en maíz, el período de comercialización del trigo está teñido por la incertidumbre, si bien se descuenta que serán incrementados los derechos de exportación del grano.

SOJA

Los beneficios de conocer la calidad de la semilla de soja

Luis Ventimiglia, de la EEA INTA 9 de Julio, explicó cómo debe verificar el productor la calidad de la semilla de soja que muchas veces tiene guardadas en bolsones. Está claro que se necesita un análisis previo a la siembra. "Muchos productores proceden a sembrar, y después hacen el análisis. Este es un error que se puede pagar muy caro", afirma el técnico. El referente enfatiza que conocer la calidad de la semilla de soja, permite utilizar recortar la cantidad de simiente empleada, así como los terápicos que se utilizan. En suma, una baja de costos que puede ser significativa.

Crecen las exportaciones de bebidas y alimentos

El Ministerio de Agricultura, Ganadería y Pesca de la Nación Argentina informó que entre enero y setiembre de este año se exportaron 35 millones de toneladas por un valor total de 19.404 millones de dólares, logrando incrementos del 16,1% en volumen y 1% en valor, en comparación con el mismo período del 2018. De acuerdo con información del INDEC, en setiembre se exportaron 3,9 millones de toneladas por un valor de 2.276 millones de dólares, marcando subas del 10,6% en volumen y un 3,2% en valor, respecto del mismo mes de 2018. Los productos alimenticios que explican estas mayores ventas externas durante el noveno mes del año fueron carne bovina, con un crecimiento del 72,2%, alcanzando los US\$297,7 millones, luego aceite de soja, que mejoró sus exportaciones en un 7,1%, alcanzando los US\$ 292,7 millones, y el maní, con un crecimiento de más del 400%, llegando a US\$67,1 millones.

China demanda miel argentina

La República Popular China habilitó 18 establecimientos apícolas destinados a exportar miel al gigante asiático. Luis Miguel Etchevehere- ministro de Agricultura, Ganadería y Pesca- aseguró: "Nuestra producción apícola es reconocida a nivel mundial por sus cualidades. El 90% de nuestra miel se exporta, por lo que esta noticia abre un abanico de nuevas oportunidades para el sector". El anuncio se produce luego de la firma del Protocolo sanitario realizada en marzo por Etchevehere con autoridades chinas, representadas por su embajador en Argentina, ZouXiaoli, que permitió el ingreso de nuestra miel a ese mercado.

CARNE

Avanza la certificación para la importación de asado argentino

Las autoridades de Uruguay y Argentina avanzan en los certificados sanitarios para que los privados puedan comenzar con la comercialización entre países. En esta oportunidad Uruguay es el interesado, por baja oferta y altos precios locales, en importar el corte vacuno. Con respecto a comprarasados de Brasil y de Paraguay, al momento "no hay acuerdos" con ninguno de los dos países, pero entiende que si se trabaja en los protocolos "no habría problema", porque Brasil en poco tiempo lograría un estatus sanitario superior y Paraguay cuenta con el mismo de Uruguay.



S700

LANZAMIENTO

MÁS AUTOMATIZACIÓN, **MEJORES RESULTADOS**



- Calibración Automática, para un mejor rendimiento.
- Mayor control y comodidad.
- Adaptación a todo tipo de terrenos.
- Tecnología para una mayor productividad.

Solicite una cotización, con **descuentos muy especiales** para que usted tenga la suya en la próxima cosecha, consulte además por los Paquetes de Servicios que puede incluir.

KUROSU & CIA.

Vigencia de la promoción: Hasta el 20/12/2019.



JOHN DEERE



www.kurosu.com.py



Kurosu & Cia



Kurosu & Cía

“Paraguay ya no va a parar en agricultura”

El vicepresidente de la Cámara de Distribuidores de Automotores y Maquinarias (Cadam), Víctor Servín, aprovechó la Expo Cadam para realizar un recuento de lo acontecido este año, desde la perspectiva del sector y su vínculo con la producción. El segmento intenta dar vuelta rápida de página al 2019 y espera más confiado el 2020, en donde la tecnología no se detiene para cumplir con las expectativas de un campo cada vez más profesionalizado, anticipó.

Por

NOELIA
RIQUELME

Víctor Servín,
vicepresidente
de Cadam.

– **Campo. ¿En qué escenario se presenta esta Expo Cadam, atendiendo la coyuntura del país?**

– **Servín.** Como se dice en el gremio, casi ya dimos vuelta la página del 2019 y desde la Expo Cadam ya apuntamos el mes y medio que queda y al 2020. El 2019 fue un año complicado, inmanejable para nadie, porque cuando caen los productos que hacen al 25% del PIB, no hay cómo corregir, suplir. Ha sido un año complicado. Si después sumamos inundaciones, sequías, incendios todo eso, la cuestión está peor. Pero así es el país cuando se depende tanto de agricultura. Tiene estos riesgos año tras año. Ahora hay que mirar 2020. Por lo menos sabemos que se ha sembrado casi totalmente ya. Vamos a tener una cosecha un poco tardía, pero con mejor perspectiva, en cuanto a precio y proyecciones climáticas. Son alentadoras.

– **Campo. ¿Cómo fue el movimiento comercial en maquinarias?**

– **Servín.** Con dos números se ve lo grave que fue. En tractores, cayó el mercado 32% y en cosechadoras 48%, casi la mitad. Son números grandes. Hay que pensar que la cosechadora más económica ronda 200 mil dólares y el tractor más económico está en 30 mil dólares. Cuando eso cae, las empresas que trabajamos en el sector nos vemos bastante complicadas. Hicimos el esfuerzo de no reducir gente, porque también tropezamos con otro problema en este sector agrícola. No hay suficientes vendedores y técnicos como para decir: voy a sacar gente por un año y luego voy a recuperarla. Uno tiene que mantener toda la plana. Estamos mirando, como los agricultores, de vuelta el tiempo y los commodities para el próximo año y vamos remando para adelante.



– **Campo. ¿Utilitarios, también cayeron?**

– **Servín.** Cayeron en proporción a las importaciones. Alrededor del 24%.

– **Campo. ¿Traduciendo eso en impacto al fisco?**

– **Servín.** En ingresos fiscales del país repercutió bastante. De ahí que (el Ministerio de) Hacienda ve cómo

se le va el año y le están faltando unos 300 millones de dólares.

– **Campo. ¿Cuánto aporta el rubro o cuánto dejó de entrar?**

– **Servín.** Aportamos al fisco alrededor de 250 mil millones de guaraníes anualmente, el sector automotor. Si cayó un 20% ya es buena plata.

– **Campo. ¿Después de cuántos años se volvió a tener esta situación?**

– **Servín.** El 2002 fue un año complicado. El 2008 un poquito menos. Pero esta temporada fue complicada, por el tema commodities y clima. Fue un desafío para todos.

– **Campo. ¿Cuál podría ser un pedido a las autoridades nacionales?**

– **Servín.** Lo que queremos y una de las cuestiones que ya lo está haciendo el marco gubernamental es ofrecer medidas anticíclicas. Sabemos que por economía cuando el sector privado le mete un cabeceo para abajo, el sector público puede salir a paliar con obras públicas. Lo hicieron bien, un poco tardíamente, pero lo está haciendo bien. Lo que preocupa ahora es el cuidado del presupuesto. El sector público tiene que entender la importancia de poner límites. Así como las empresas privadas para mantener el personal hemos reducido todos los gastos y a veces hasta concesiones que tenían el personal como reducir cuánto le cubríamos su teléfono celular, reducir cuánto cubríamos en combustible, hasta reducir en viáticos, etc. El privado entendió la coyuntura. No entendemos cómo el sector público cree que se puede seguir aumentando alegremente salarios cuando la coyuntura económica no da. No es que uno no quiera dárselo. Es lo que hicimos en el sector privado y pudimos mantener un año estable, sin perder puestos de trabajo en gran cantidad.

– **Campo. ¿Ajustaron sus inversiones?**

– **Servín.** Lo que redujimos es la inversión como decimos en “ladrillo y hormigón”. Es decir ampliar, pero mantuvimos el entrenamiento al personal. Se trabaja mucho sobre el campo, por más que sabíamos que las demostraciones y eventos en el campo no iban a dar un resultado inmediato, pero sí prepararnos para cuando las cosas estén mejores.

– **Campo. ¿Y en tecnología? Se habla mucho de la 4.0, ¿Paraguay ya la incorporó?**

– **Servín.** En el sector agrícola, como medio lo saben porque trabajan en el campo, tenemos tecnología de punta en todo. En tractores, en sembradoras, en cosechadoras, en pulverizadores. En ese sector podemos decir que estamos al frente, lejos, lejos de cualquier país.

– **Campo. ¿Las concesionarias se ven obligadas a no parar?**

– **Servín.** El avance de la tecnología y la innovación nos

obliga. Por ejemplo, no creíamos que tan rápido iba a desarrollarse el producto “Agricultura de precisión”. Hoy casi no se puede traer una máquina tamaño, por decir, mediano – grande, sin conectividad para GPS o para trabajar con tecnología de precisión.

– **Campo. ¿Qué tecnología viene de las fábricas para el 2020?**

– **Servín.** Lo que más se va a trabajar es en agricultura de precisión y se va a empezar a bajar los tractores de más baja potencia que normalmente parecería que la gente no compraría tecnología de precisión. El mercado está pidiendo, está comprando. Eso se va a extender más.

– **Campo. ¿Empiezan las planificaciones?**

– **Servín.** Sí. Hablamos de la necesidad de abrir nuevas bocas de ventas porque en este negocio hay que estar cerca de los usuarios. Principalmente de postventa. Necesitamos estar en más ciudades. Como Tape Ruvi-cha Estamos en Encarnación, Ciudad del Este, Katueté, Loma Plata, Asunción. Necesitamos un par de ciudades más.

– **Campo. ¿La horticultura es un potencial en algunos casos para aplicar la figura del contratista y ampliar su participación e incidencia en la mecanización?**

– **Servín.** Paraguay ya no va a parar en agricultura, en ganadería, en horticultura. Por qué, porque la gente que está trabajando en este sector se hizo profesional. Ya es su modo de vida trabajar en ese sector. Ya no hay agricultores oportunistas que porque hay crédito blando se metieron a hacer agricultura. No. La gente que trabaja, ya trabaja con rumbo a ser cada vez más eficiente.

– **Campo. ¿Se viene una expansión grande en agricultura en el Chaco?**

– **Servín.** Hay una gran expansión del sector en el Chaco. Como empresa volvimos a la zona hace dos años después de mucho. Recorremos bastante y el Chaco es el futuro de la agricultura paraguaya. Ya lo es de la ganadería. Ahora para la agricultura también. Es increíble lo que se va a invertir en el Chaco para hacer agricultura.

– **Campo. En resumen, a cerrar la página 2019 y a esperar un mejor 2020**

– **Servín.** Exacto. La expectativa para el 2020 es buena. En primer lugar tanto agricultura como ganadería vienen bien. La ganadería viene recuperando mercados. Está volviendo a calificar para algunos destinos y la agricultura, hasta ahora, si bien preocupó un poco la siembra tardía, ya está sembrada casi toda la superficie. Habría que ver cómo se arregla la zafriña, porque va a quedar poco espacio para la zafriña. De todas maneras, si llueve y hace calor, eso para la soja es una buenísima idea, si tenemos un buen volumen en la primera cosecha, lo que pase en la zafriña no va a preocupar tanto. **CA**



Ativum[®] **La fórmula ganadora para salir primeros**

**Formulación Inteligente contra la roya
y enfermedades de fin de ciclo.**

- Persistencia en hoja y mayor residualidad.
- Amplio espectro de control.
- Flexibilidad de aplicación.

 **- BASF**

We create chemistry



Ativum®

MEJOR JUGADOR



La Expo Pioneros se prepara para su edición 2020

Con el lanzamiento oficial, el pasado 25 de octubre en el predio de Pioneros de Chaco S.A. (Loma Plata), se iniciaron los preparativos para una nueva edición de la Expo Pioneros. La que es actualmente una de las principales vidrieras de todo el Chaco Paraguayo abrirá sus puertas el 27 de mayo del próximo año y se extenderá hasta el 30 del mismo mes. Los organizadores adelantaron un extenso programa orientado especialmente al sector agropecuario, en el que la innovación tecnológica y la precisión son los principales pilares.

El objetivo de los organizadores de la muestra es convertir a la Expo Pioneros en la principal plataforma de negocios, capacitación, y tecnología del gran Chaco Sudamericano, afirmó Luis Bonetto, coordinador general de la muestra. Se espera una mayor cantidad de firmas participantes para el próximo año. Mencionó que ya tienen establecidos los principales ejes para la edición 2020. La capacitación es una de las propuestas que diferencia a la muestra. Se busca conectar las novedades más interesantes con los productores, profesionales, y empresarios del sector agropecuario.

Luis Bonetto,
coordinador
general de la
muestra.



La dinámica de maquinaria, que es otra de las actividades que buscan fortalecer y posicionar como un distintivo de la muestra, tendrá un horario específico durante los cuatro días. De 10:30 h a 12:00 h se realizarán las demostraciones de sembradoras y pulverizadores. Las tareas de cosecha y acondicionamiento de las pasturas quedarán para las tardes, desde las 13:30 h. ➔



Stara

Evolución Constante

HÉRCULES 15000 INOX, 10000 INOX Y 24000



PRECISIÓN Y ALTO RENDIMIENTO

EVENTOS

Entre las principales incorporaciones para el próximo año, Bonetto adelantó que presentaran un espacio especialmente diseñado para exhibir las últimas novedades para la agricultura y ganadería. Plaza de la Tecnología es el nombre que decidieron darle a esta sección. “Vamos a tener una carpa especialmente acondicionada, con tribuna, con pantalla LED, donde nosotros vamos a hablar sobre agricultura y ganadería de precisión. Por otra parte, las empresas van a presentar los productos que tienen disponibles”, explicó.

El sector ganadero tendrá nuevamente su espacio, con un galpón preparado para albergar ejemplares bovinos, ovinos, caprinos, y equinos. El programa pecuario incluirá el juzgamiento de animales, remates, y demostraciones de tecnologías. El tambo demostrativo será otra de las propuestas para el segmento. “La producción de leche es muy importante para esta región, y en eso vamos a trabajar fuertemente”.

La ganadería, que es otro pilar de la muestra, tendrá nuevamente un sector especialmente preparado para albergar a ejemplares bovinos, ovinos, caprinos y equinos. El programa para este segmento incluirá el juzgamiento de animales, remates, y demostraciones de tecnologías. También se volverá a presentar el tambo demostrativo, y las últimas innovaciones para este segmento específico de la actividad pecuaria.



“La producción de leche es muy importante para esta región, y en eso vamos a trabajar fuertemente”.

SE ESPERA MAYOR PARTICIPACIÓN DE EMPRESAS

La edición 2018 de la muestra tuvo el acompañamiento de 100 firmas. Para este año fueron 130 las empresas que expusieron sus propuestas en la Expo Pioneros. Es decir, se logró un crecimiento de participación del 30%, señaló Ricky Penner, gerente general de Pioneros del Chaco S.A. Para la versión 2020 los organizadores esperan una expansión del 10% al 15%. “Hay que entender que no siempre se va a crecer a un ritmo similar”, añadió. Mencionó que la agricultura está en pleno crecimiento en la zona, y más ganaderos se muestran interesados en incorporar la actividad en sus establecimientos. En ese sentido, el impacto de la integración agro-ganadera será uno de los principales temas propuestos en la próxima edición. “Creemos que en la Expo Pioneros podemos encontrar la integración entre la agricultura y la ganadería. Por los problemas que tuvieron en el predio durante las pasadas ediciones, especialmente por las lluvias, la organización decidió cambiar el acceso al campo ferial. Además se invirtió en la construcción de puentes y canales de drenaje en el predio, con el objetivo de mejorar la circulación interna, tanto para la preparación de la muestra como también para los visitantes, señaló Penner.

La muestra además volverá a presentar una propuesta dirigida a los niños. En la edición del 2019 se desarrolló un programa denominado “Futuro tambero”, y para el próximo año el enfoque será “El futuro agricultor”. La organización tendrá un espacio específico pensado en los más chicos, que puedan sentir la experiencia que sus padres viven diariamente. **CA**

Organizadores
de la Expo
Pioneros.



CR 7.80

CONFIABILIDAD Y TRABAJO

Con las cosechadoras CR EVO New Holland usted hará su cosecha de manera excepcional: produciendo más y con más calidad. Su exclusiva tecnología de doble rotor realiza una trilla excelente, con una separación perfecta. El resultado es un grano de altísima calidad con gran potencial para la germinación.

Regional 

Financiación

6,25%
de interés
anual

Hasta

5

Años de plazo

SERVICIO
24 hs

CDE: (0972) 500 505
KATUETE: (0972) 500 506
ENC: (0972) 500 507

PLM
PRECISION LAND
MANAGEMENT
AGRICULTURA DE PRECISIÓN

Tape Ruvicha

46 AÑOS TRABAJANDO EN LA AGRICULTURA



Casa Central Asunción: Tel. 021 671 900 • Sucursal Encarnación: Tel. 071 214 212
Sucursal Ciudad del Este: Tel. 061 578 800 • Sucursal Katuete: Tel. 0471 234140
Sucursal Loma Plata: Tel. 0492-252 338 - 0492- 252 343

Sub Distribuidor:

AGRO ÑACUNDAY S.A

(06732) 20108/9

Seguinos





GPSA ya planifica la próxima zafriña de maíz

El pasado 29 de octubre, en el Gran Nobile Hotel & Convention, de Ciudad del Este, GPSA desarrolló su primera jornada tecnológica de maíz. Para ello contó con el acompañamiento de Syngenta, que presentó todo el portafolio de híbridos y de protección de cultivos que tiene disponible para la producción del cereal.

El encuentro tuvo por objetivo difundir las herramientas tecnológicas de Syngenta, orientadas al cultivo de maíz. Específicamente, los diferentes híbridos y el paquete recomendado para la protección del cultivo. El Ing. Fabián Pereira, director comercial de GPSA, señaló que se busca maximizar los rendimientos y poder obtener resultados óptimos mediante el control de malezas, insectos, y enfermedades que afectan a este cultivo.

“Es un evento en el que traemos información al productor, en el que le mostramos la biotecnología que está disponible para el cultivo de maíz. Pero sobre todo, quisimos compartir con ellos momentos lindos como este.

Fabián Pereira,
director
comercial de
GPSA.



Poder estar cerca de ellos y diseñar una linda zafriña de maíz”.

En relación a la expectativa para la zafriña de maíz 2020, mencionó que son varios los factores a tener en cuenta para determinar la cantidad de hectáreas que se pretende cultivar, como la cantidad de precipitaciones o el precio internacional del grano. Si la ventana de siembra permite, se puede tener un área importante para el próximo año, señaló. “Creo que tenemos una posibili- ➔

INTACTA RR2 PRO



UNA VERDADERA REVOLUCIÓN EN LOS CAMPOS DE SOJA

INTACTA RR2 PRO

+ **Cripton**
Xpro

Combinamos la mejor tecnología con la mayor seguridad

*Por cada **10 bolsas de Semilla Certificada** y/o **Reserva de Grano** que Usted adquiera, recibirá un voucher de 10 USD de descuento para la compra de **1 bidón de 5 litros de Cripton Xpro**.*

QUIEN ES PRO PLANTA IPRO



dad muy grande de potenciar el cultivo de maíz. Por eso apostamos en organizar esta jornada, para poder traer esa tecnología y que el productor tenga en sus manos estas novedosas herramientas”.

El director comercial de GPSA señaló que Syngenta es el principal aliado que tienen. La multinacional cuenta con un portafolio completo de tecnologías para el cultivo de maíz. Cuenta con una línea de herbicidas que contribuye y se acopla perfectamente con la biotecnología Viptera 3. Pereira mencionó que la empresa acompaña con su gama de fertilizantes foliares. “Tenemos un paquete de productos muy importante, para que el productor pueda sacar el máximo rédito posible y que el rubro maíz sea una alternativa importante”.

Por otra parte, los productores tuvieron la oportunidad de conocer las perspectivas del mercado de maíz. Existen ciertos indicadores que podrían tener un impacto positivo en la cotización del maíz, mencionó Pereira.

El presidente de GPSA, Graciano Pereira, señaló que siempre se encuentran en la búsqueda de empresas que puedan ofrecer tecnologías que permitan obtener mayor productividad en el campo, más allá de los diversos factores que repercuten en el resultado final. En ese sentido, destacó la alianza que tienen con Syngenta. “Siempre tratamos de ser profesionales y serios en todas las actividades que desarrollamos”, manifestó.

José Tieppo, gerente comercial de Syngenta Seeds para el oeste del estado de Paraná (Brasil), y Paraguay, afirmó que la multinacional invierte 1.5 billones de dólares en investigación y desarrollo con el objetivo de ofrecer soluciones a los productores agrícolas. Recordó que la compañía fue adquirida por el grupo ChemChina hace más de dos años. “Pero nada cambió en relación a la gestión y el objetivo de la empresa. Continuaron las inversiones, especialmente en el segmento de semillas”, afirmó.

Graciano Pereira, presidente del GPSA.



José Tieppo, gerente comercial de Syngenta Seeds para el oeste del estado de Paraná (Brasil), y Paraguay.



Tieppo mencionó que la compañía adquirió la firma Nidera, con lo que fortaleció su portafolio de soja. Además, Syngenta se encuentra en un proceso de fuerte inversión dentro de uno de sus principales segmentos. Del 2019 al 2021, la multinacional pretende destinar 25 millones de dólares para la investigación en el sector de semillas, en Brasil y Paraguay, señaló.

TECNOLOGÍAS PARA EL CULTIVO DE MAÍZ

El encuentro fue aprovechado para difundir la tecnología de vanguardia que dispone Syngenta para maíz, señaló el Ing. Agr. Enrique Aponte, gerente de cuenta maíz de la compañía en Paraguay. Se presentó el portafolio genético, el posicionamiento específico para cada híbrido y las recomendaciones para proteger el cultivo.

Aponte señaló que desde el año pasado la compañía cuenta con varias innovaciones. Mencionó los nuevos híbridos súper precoces, que son alternativas muy demandadas por el productor en la actualidad, principalmente por el retraso de la siembra de soja. “Estamos trayendo híbridos adaptados, con techos productivos muy altos. Y con la biotecnología más completa del mercado para el control de orugas, que es Agrisure Viptera”.

Agrisure Viptera es la tecnología más avanzada para el control de lepidópteros, explicó el técnico. Actualmente es la única herramienta que todavía controla el 100% de las orugas: de la hoja, de la espiga, y del tallo. Todos los híbridos de Syngenta están dentro de esta plataforma biotecnológica, mencionó. Es decir, los materiales están disponibles en presentación Viptera, Viptera 2, o Viptera 3.

Además de la precocidad, otro atributo que busca el productor en el maíz es la estabilidad entre el potencial de producción y la rusticidad. Aponte mencionó que en Paraguay se encuentran diversos tipos de ambientes, y que Syngenta cuenta ➔

CASE IH
AGRICULTURE

RETHINK PRODUCTIVITY

**HASTA
60 CUOTAS
DE U\$D 499**

FARMALL JXM 55

LOS NUEVOS TRACTORES FARMALL DE LA SERIE JXM DE CASE IH TE BRINDAN LA CONFIANZA DE UNA MARCA LÍDER Y EL MEJOR COSTO-BENEFICIO, QUE LOS PRODUCTORES NECESITAN.

Casa Central: Ruta III Gral. Elizardo Aquino Km. 20 Tel.: 021 758 2000 R.A.
Chaco: Avda. Central c/ Calle Última - Loma Plata Tel.: 0492 252 042
Alto Paraná: Ruta 7 km. 16 - Minga Guazú Tel.: 0644 20910
Itapúa: Ruta VI, Km. 6 - Cambyretá Tel.: 071 214 500/1-0982 515 070
Canindeyú: Calle Las Residentas esq. Guyrami - Katuete Cel.: 0982120471

H. Petersen

con híbridos adaptados, incluso a las zonas más áridas, como el Chaco o el departamento de San Pedro. “El productor busca sanidad, calidad de tallo, y calidad de granos, que es lo que le permite exportar”.

El ingeniero recomendó emplear varios tipos de híbridos. Como parámetro para la elección de los materiales, indicó que se debe tener en cuenta la precocidad, la calidad, y la rusticidad. Señaló que es muy difícil que una alternativa genética reúna todos estos atributos, por lo que es conveniente utilizar una variedad de opciones en la chacra. “La zafriña es un cultivo de alto riesgo, y la manera de diluir ese riesgo es trabajando con distintos híbridos”.

También señaló que la biotecnología disponible actualmente permite abaratar los costos al productor, lo que resulta de gran ayuda en un contexto en el que el precio del grano no es el mejor.

Hélio Duarte, responsable de desarrollo técnico de mercado de Syngenta para la región de Mato Grosso del Sur (Brasil), presentó el portafolio de híbridos de la compañía y dio el posicionamiento específico para cada uno. La multinacional cuenta con opciones súper precoces, como el Fórmula Viptera 2, el Syn 422 VIP3, o el 488 VIP3. También dispone alternativas precoces, como el Status Viptera 3.

FACTORES DETERMINANTES PARA EL TRATAMIENTO DE SEMILLAS

La Ing. Agr. Claudia Guerrero, responsable de desarrollo técnico de mercado de Syngenta Paraguay, dio a conocer los factores que influyen en el tratamiento de semillas. Mencionó que la empresa es líder mundial en este segmento. Cuenta con una red de centros de investigaciones, que se encuentran instalados en 19 países. “En estos centros desarrollamos nuevas recetas, combinaciones, moléculas, y posteriormente traemos tecnologías a las manos de los agricultores”, expresó.

Varios son los elementos a tener en cuenta para lograr un buen tratamiento de semillas. Es necesario contar con una semilla de calidad, en primer lugar. No solamente de altos porcentajes de vigor y germinación, sino también de un nivel sanitario elevado. “Al emplear semillas con patógenos o contaminadas, introducimos esos patógenos en áreas sanas. Por lo tanto, crea un problema mayor, que será mucho más difícil poder controlar”.

Es igualmente importante emplear productos específicos. Es decir, formulaciones orientadas para realizar tratamiento de semillas. Al utilizar formulas para aplicación foliar se disminuye o elimina el vigor de la semilla. En casos más extremos, se puede ocasionar la muerte de la planta. “Utilizamos productos específicos para el tratamiento de semillas, productos con formulación FS y no para aplicación foliar”.

Por otra parte, es necesario contar con operarios capacitados y maquinarias bien reguladas para emplear la do-



Enrique Aponte, gerente de cuenta maíz de Syngenta en Paraguay.



Claudia Guerrero, responsable de desarrollo técnico de mercado de Syngenta Paraguay.

Hélio Duarte, responsable de desarrollo técnico de mercado de Syngenta para la región de Mato Grosso del Sur (Brasil).

sis recomendada por el fabricante durante el tratamiento de semillas. “Podemos contar con el mejor producto y la semilla de mayor calidad y vigor. Pero si nosotros tenemos operarios que no están capacitados, o si tenemos maquinarias que no son bien reguladas, o no utilizamos el producto en la dosis recomendada, tampoco vamos a tener éxito en el tratamiento”.

PROTECCIÓN DEL CULTIVO

Ante una especie de extrema susceptibilidad a la competencia, como el maíz, empezar con un lote limpio es el primer paso para llegar al máximo potencial de rendimiento. También es importante realizar un buen tratamiento de semillas y respetar la velocidad de siembra recomendada. La Ing. Agr. Franciely Irala de Oliveira, responsable de desarrollo técnico de mercado de Syngenta Paraguay, dio una breve presentación sobre el portafolio que tiene la firma para proteger el cultivo.

Mencionó que la presencia de malezas disminuye el rendimiento del maíz, ya que le compite por agua, luz, y los nutrientes que están presentes en el suelo. “Cuanto más temprano empieza la convivencia de las malezas con el maíz, mayor será la interferencia en la productividad”. Syngenta cuenta con dos productos para el manejo de malezas. El Dual Gold, que es un pre-emergente selectivo para el cultivo de maíz. Controla bancos de semillas ➔



PRODENCE

FÓRMULA INNOVADORA AL ALCANCE DE TUS CULTIVOS

TRIPLE MEZCLA CON 8
MECANISMOS DE
ACCIÓN DIFERENTES
SOBRE EL HONGO



 UPLParaguay  @UPLParaguay



de las distintas especies de hierbas dañinas. El Gesaprim, por su parte, tiene un eficaz control de malezas de hojas anchas, y algunas de hojas finas. La multinacional posiciona el Endigo para el control de chinches; y el Ampligo para orugas.

Con respecto al control de enfermedades, la ingeniera señaló que siempre es bueno realizar dos aplicaciones de fungicidas. La compañía posiciona el producto PrioXtra en una dosis de 300 a 400 ml por hectárea, en conjunto con el adyuvante Ochima en dosis de 250 ml por hectárea. "En condiciones normales podemos hacer una aplicación, siempre dependiendo del híbrido con el que se está trabajando. Sabemos que los súper precoces son más susceptibles a las enfermedades, y tras un periodo de lluvia es importante mantener la sanidad del híbrido".

PERSPECTIVAS PARA LA PRÓXIMA ZAFRIÑA

El encuentro finalizó con la charla del consultor Fernan-

Franciely Irala de Oliveira, responsable de desarrollo técnico de mercado de Syngenta Paraguay.



Fernando Acosta, de Prograin S.A.

do Acosta, socio propietario de la firma Prograin S.A., quien presentó las distintas variables que pueden incidir en la zafriña de maíz 2020. El primer punto a tener en cuenta es el retraso de la siembra de soja, lo que limitará el cultivo de la oleaginosa en el periodo de entre zafra. "Creo que en algunas regiones no vamos a tener soja zafriña", señaló.

Acosta mencionó que existe una demanda muy fuerte por la producción maicera paraguaya de parte de Brasil, que lleva casi el 50% de todo lo que se obtiene a nivel local. Explicó que tras el brote de fiebre porcina en China, el gigante asiático incrementó su importación de carnes del vecino país.

Por otra parte, Brasil exporta alrededor de 38 millones de toneladas de maíz por año. Otro aspecto a tener en cuenta es la decisión que tome Estados Unidos sobre su programa de incentivo al etanol. "Puede ser que tengamos un país consumiendo más maíz del que produce, creando una necesidad de importación".

El volumen de exportación global de maíz es de 170 millones de toneladas, de una producción mundial de 1.120 millones de toneladas. Si bien no es una cifra tan grande no deja de ser un volumen interesante. Acosta explicó que los principales productores del cereal también son grandes consumidores, por lo que las cifras de comercialización entre países no son muy amplias.

A nivel local, la producción de maíz es de casi 4 millones de toneladas. El consumo interno llega a 2 millones de toneladas. Es decir, queda un excedente de 2 millones de toneladas para la exportación.

Acosta recomendó acompañar la situación del mercado, mediante la información y el análisis de lo que muestra. "Hay varios factores que se deben tener en cuenta, que no lo podemos controlar, ni dominar. Pero podemos estar observando bien al mercado y las señales que da, para poder anticiparnos y lograr hacer mejores negocios". **CA**



Participantes de la jornada tecnológica.

NUEVO



CONTROL

Es saber en quién confiar

Llega **Roundup ControlMax** para el control de malezas. Con una **nueva formulación**, la posibilidad de **aplicarlo en barbechos y sobre cultivos**, y la **simplicidad de manejo** de los herbicidas granulados. Descubrí el nuevo Roundup creado para el campo de hoy.

Adquirí tu **ControlMax** de nuestros distribuidores autorizados: **Agrofertil** y **Dekalpar**.



Roundup ControlMax
Mayor control. Mayor seguridad.

Roundup ControlMax desembarca en Paraguay



Roundup, es la marca líder en el segmento de glifosatos en Paraguay, porque permite a los productores confiar su tarea diaria en productos que aseguran protección y una solución duradera, porque tiene una cualidad clave: La efectividad. Siguiendo con el compromiso de la efectividad, Bayer pone a disposición de los productores paraguayos el Nuevo Roundup Control Max, que es la formulación granulada, basada en la combinación de una mayor cantidad de ácido glifosato y un conjunto de modernos adi-

tivos que le permiten incrementar su actividad herbicida logrando una performance superior y segura.

Además el nuevo ControlMax ofrece los siguientes beneficios al productor paraguayo, este producto cuenta con una performance superior al de Ultra Max sobre cultivos RR y equivalente a Full II en barbecho químico, esto por su mayor concentración de ácido y un surfactante más potente, otro beneficio es que el ControlMax tiene mayor concentración de principio activo por kg de producto, por lo que requiere menos dosis de formulado por hectárea (la mitad de un genérico).

Además proporciona mayor facilidad de manejo, por menor volumen y peso para transporte y almacenaje. Este producto cuenta con la tecnología Transorb que mejora la retención y la superficie de contacto entre la gota y la hoja de la maleza promoviendo una mayor velocidad de absorción y una rápida difusión del principio activo hacia el interior de la maleza. De esta manera la velocidad de absorción disminuye de 6 a 4 horas con respecto a la competencia. Menor lavado por lluvia.

El nuevo Roundup ControlMax es un herbicida de acción post emergente y amplio espectro, destinado al control de malezas en barbecho químico y post emergencia de cultivos RR y RR2. Es aplicable también en pre siembra sin efecto residual sobre los cultivos RR y no RR. Tiene un amplio espectro de control para malezas gramíneas y latifoliadas.

No te quedes sin probar este nuevo producto. Lo encontraras en los distribuidores oficiales de la marca Roundup, Agrofertil y Dekalpar. **CA**

S700

LANZAMIENTO



JOHN DEERE

**MÁS AUTOMATIZACIÓN,
MEJORES RESULTADOS.**



Cosechadoras Serie S700. La automatización combinada.

Las S700 llegaron para crear la revolución en tu campo, día tras día. Su tecnología y automatización garantizan precisión y performance constante, para una mayor productividad y eficiencia en cada una de tus operaciones.

Automaq
Automotores y Maquinaria SAECA

 @automaqjohndeere / www.automaq-jd.com.py

SEDE CENTRAL - FDO. DE LA MORA: (021) 379 9300
SUC. J.E. ESTIGARRIBIA - CAMPO 9: (021) 328 5162
SUC. PEDRO J. CABALLERO: (0336) 276 011

SUC. STA. ROSA DEL AGUARAY: (021) 379 9500
SUC. FILADELFIA: (0491) 433 207
SUC. LOMA PLATA: (0492) 253 501

DÍAS DE CAMPO DE RAINBOW

Combinaciones para control de malezas difíciles en soja

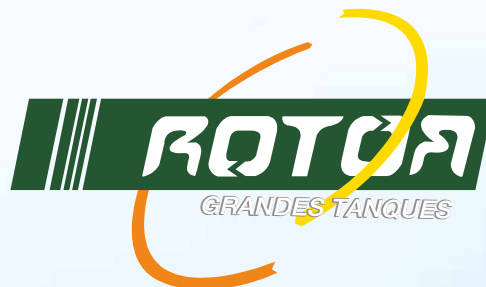


La firma Rainbow realizó diversas jornadas de campo en las principales zonas productivas del país, del 24 al 31 de octubre. La gira incluyó la presentación de ensayos en cultivos de soja, con 13 tratamientos alternativos para el control de malezas difíciles. Los productores se encargaron de escoger la combinación mejor ajustada para la realidad de sus campos.

Profesionales técnicos de la firma presentaron 13 sugerencias para tratamientos en el control de malezas difíciles en soja en varios puntos de las áreas productivas de la región Oriental. La gira se inició en Santa Rita y continuó en Capitán Miranda, J. Eulogio Estigarribia y Katueté. José Cichero, gerente de I&D de Rainbow, comentó que el objetivo principal de las jornadas fue presentar la eficacia del control en las diversas combina-

ciones de herbicidas hormonales, pre emergentes y desecantes en las parcelas.

Los encuentros igualmente fueron propicios para realizar demostraciones en áreas con diversos niveles en infestaciones de malezas difíciles. Cichero explicó ➔



TANQUES PARA TRANSPORTE DE AGUA, COMBUSTIBLES Y FERTILIZANTES LÍQUIDO



1.500 Lts

Largo: 1,70 m / Ancho: 1,15 m



Gs. 3.800.000

1.100 Lts

Largo: 1,68 m / Ancho: 0,98 m



Gs. 2.800.000

750 Lts

Largo: 1,50 m / Ancho: 0,88 m



Gs. 2.200.000

3.000 Lts

Largo: 2,45 m / Ancho: 1,70 m



Gs. 6.700.000

3.500 Lts

Largo: 2,85 m / Ancho: 1,60 m



Gs. 7.300.000

4.500 Lts

Largo: 2,90 m / Ancho: 1,60 m



Gs. 8.900.000

6.000 Lts

Largo: 3,30 m / Ancho: 1,60 m



Gs. 12.300.000

8.000 Lts

Largo: 3,40 m / Ancho: 2,20 m



Gs. 15.400.000

10.000 Lts

Largo: 4,40 m / Ancho: 2,20 m



Gs. 18.200.000

12.000 Lts

Largo: 4,40 m / Ancho: 2,20 m



Gs. 21.900.000

* Precios válidos por Noviembre y Diciembre. | * No incluye flete de entrega. | * Todas las formas de pago. | * Precios I.V.A incluido.



que fueron aplicadas numerosas pruebas de mezclas y dosis diferentes. En el recorrido, en la primera jornada en Santa Rita (Alto Paraná), las recomendaciones incluyeron varios mecanismos de acción. Los productores observaron cuáles de las alternativas se ajustaron mejor a sus realidades. También fueron notorias las peores combinaciones y estrategias de control.

De esta forma, productores y técnicos asesores verificaron a campo el desarrollo óptimo de las soluciones propuestas. “Hubo varios productos que funcionaron bien. En la evaluación, se pudo observar que una no estuvo acorde a los mejores resultados. Fue la tradicional, la que empleó el glifosato y el 2,4-D. Eso es algo que nos preocupa. Capaz su uso por diversos años repercutió y se perdieron estas herramientas. Por ello entendemos que hay diversas opciones más para el control. Ya no existe un único producto”, recalcó.

Cichero añadió que actualmente no existe una sola recomendación, por lo que este tipo de jornadas favorece la posibilidad de compartir novedades tecnológicas e intercambiar experiencias para ir mejorando cada vez más. El concepto de combinaciones es repetido ya que las regiones agrícolas, en los diferentes puntos en donde se realizó la gira, sufren un problema de manejo, especialmente de la buva y otras malezas difíciles. Sin embargo, antes que una receta, las soluciones varían de un campo a otro.

Cichero señaló que lo más importante fue compartir conocimientos, problemáticas que cada productor afronta y, sobre esa base, poder escoger las mejores recomendaciones. Que cada agricultor tenga la posibilidad de elección a su situación, sobre la base de las propuestas tecnológicas existentes y que pudieran observar a campo en las jornadas de capacitación. A su turno el Ing. Agr. Jorge Zimmer, responsable de la región de Santa Rita, comentó que además de la *Conyza* (buva), entre los principales problemas de la región está el “picão negro” (*Bidens pilosa*).

Reconoció que también representa un inconveniente su control. Por ello, igualmente fueron presentadas las mezclas de diferentes productos y principios acti-

Participantes de la jornada en Santa Rita.

José Cichero, gerente de I&D de Rainbow.



Jorge Zimmer, responsable de la región de Santa Rita.



Fabrizio Kryzaniak, consultor externo de Rainbow.



vos con productos antiguos que no eran más utilizados, como una forma de lograr controlar el efecto de las malezas dañinas en los cultivos. Asimismo, recomendó la importancia del buen manejo de los herbicidas utilizados, si son de contacto, que se puedan emplear en una calda mayor, con más agua para las aplicaciones, con picos más gruesos y menos presión.

Esto se debe a que, por lo general, existen problemas para llegar a la planta inferior. Con respecto a los productos que cuentan con base de hormonas, no existe problema alguno, indicó. “Deben seguir detrás de las nuevas tecnologías de aplicación de los productos. No hay nuevos, pero si hay mezclas que podemos hacer para una mayor eficiencia y menos costo en nuestro trabajo. Todo tiene su costo en la siembra. Está comenzando a subir y es importante que podamos controlar con las mezclas y hacer buenos controles”, dijo.

TRABAJOS EN LA PARCELA

Mientras, por una parte el Ing. Agr. Fabrizio Kryzaniak, consultor externo, realizó los trabajos de preparación de la parcela en Santa Rita. En la oportunidad indicó que los trabajos iniciaron hace 50 días, con la primera aplicación en el sitio. Posteriormente se realizó la primera fumigación y luego, a los siete días, otra de manera secuencial. Los trece tratamientos con ➔



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

◆ Demostración en Campo 9.



productos estándar, pero con diversas moléculas, para el control de buva, se explicó.

Entre los programas expuestos, el profesional mencionó que tuvo un control del 98% en malezas dañinas. Fue el caso de la mezcla glifosato, 2.4-D con dicamba, asociado, más un secuencial de glufosinato de amonio con un Clu-roxipil. “Usamos esta combinación de moléculas donde utilizamos varios mecanismos de acción para el control de malezas difíciles. Logramos una buena performance y buen plan de manejo para el control de buva. El productor debe entender que para tener eficiencia debe cambiar las moléculas”, explicó.

UNA SOLA RECETA NO BASTA

Por otro lado, la jornada de campo en la localidad de J. Eulogio Estigarribia, (Caaguazú) también fue escenario de esta peculiar muestra de eficiencia de control de malezas. La cita fue el 29 de octubre, en el campo de un productor de la zona. El Ing. Agr. Eduardo Peralta, gerente comercial de Rainbow Paraguay, estuvo a cargo de recibir a los productores locales. Comentó que como firma buscan transferir herramientas de manejo de malezas difíciles en soja, con un portafolio amplio para el control. En la jornada, los productores y distribuidores tuvieron la oportunidad de realizar una evaluación sobre la base que fue presentada en las 13 paradas ubicadas en la parcela. “Invitamos a los referentes técnicos para que ellos repliquen el concepto, evaluando las diversas solu-

ciones” añadió. Peralta añadió que este año el problema principal fue la masiva presencia de buva, por la falta de agua, en todas las regiones con un fuerte desarrollo en la parte aérea y de raíz.

El manejo se tornó bastante difícil pero, a través de varios ensayos realizados por parte de Rainbow versus manejo del productor, se identificó un control diferencial, a partir de las propuestas presentadas en la jornada. Acompañó la jornada el Ing. Agr. Marcos Ullón, representante técnico comercial de Rainbow de la zona. Mencionó que este tour técnico fue interesante ya que permitió promover la estrategia más adecuada para enfrentar una problemática actual. Agregó que con el correr de los años los problemas de resistencia de las malezas a los defensivos se van intensificando, por ello se debe estar preparado para afrontar el control de la mejor manera. En este punto, resaltó que Rainbow cuenta con una serie de soluciones en su portafolio. La jornada abarcó el control de ➔

◆ Eduardo Peralta, gerente comercial de Rainbow Paraguay.



◆ Marcos Ullón, representante técnico comercial de Rainbow.



BANCOMPAÑERO

UN BANCO **COMO VOS QUERÉS**

Con soluciones rápidas, fáciles y convenientes
para apoyarte en tus proyectos.



PRÉSTAMO PARA



AGRICULTURA



GANADERÍA



COMERCIAL



INVERSIONES



Centro de Atención al Cliente:

0800 11 33 22 / *3322 (desde tu celular)

Seguinos en  



BANCO

FAMILIAR

Las jornadas realizadas en los diferentes departamentos tuvieron la convocatoria esperada.



malezas difíciles en soja, con un programa de desecación pre plantío de soja, combinaciones que demostraron a campo un resultado excepcional.

Por otra parte, entre las recomendaciones, el Ing. Agr. Ricardo Chamorro, consultor externo, se encargó de la preparación de las parcelas, destacando la línea de herbicidas con sus diversas combinaciones para el tratamiento de malezas que, pese a un año atípico y sin condiciones ambientales, se logró realizar aplicaciones eficientes, con una primera aplicación realizada el 21 de setiembre y, 12 días después, la secuencial, así como otra segunda secuencial posterior, explicó.

Esto permitió observar durante la jornada un manejo interesante de combinaciones que permitió el con-

trol de buva entre algunas malezas más que se encontraban en la parcela, comentó. “Mi recomendación es no realizar un manejo con un solo producto. Se deben buscar las mejores herramientas para el manejo, sean herbicidas, abonos verdes o coberturas que también nos ayuda. Pero como técnico también brindamos la recomendación química que es eficiente”, subrayó.

En tanto, añadió finalmente que, para buscar erradicar malezas existentes ya sean de hoja ancha o fina, es bueno desarrollar combinaciones. “Es lo ideal para el control de malezas difíciles”, concluyó. Entre las principales soluciones de Rainbow para el efecto y expuestas en las jornadas técnicas, se pueden citar: Clean Spray Xtra, herbicida hormonal a base de 2,4-D; Weed Clear Full, herbicida hormonal a base de Fluroxypir 48% y Ranivel, herbicida hormonal.

Además, se empleó Ultinate, un herbicida pos emergente y de contacto a base de glufosinato de amonio 80%; así como Puzate Xtra, un herbicida posicionado como pre emergente que cuenta como base Imazetapyr al 70%. A ello se sumó, Maestro, otro herbicida pre emergente a base de S-Metolaclo al 96% y, por último, Procure Xtra, herbicida pre emergente a base de Diclosulam 84%. Las jornadas fueron seguidas por buena cantidad de productores locales.

Ricardo Chamorro, consultor externo, se encargó de la preparación de las parcelas.



Testimonios

ADEMIR GOBBI

Ingeniero Agrónomo
de Minga Guazú

"Hay tratamientos que tuvieron buen control. Hay mezclas de principios activos en los que observamos que se tuvo buen control, independientemente de la maleza que había en la parcela. Creo que fue por la mezcla. Fue muy interesante este ensayo que hicieron y por el foco que le dieron, donde uno va calibrando el ojo. También resultó muy dinámica la jornada, pues permitió guardar más la información. Ya estamos utilizando algunas líneas con buenos resultados".

Ademir Gobbi.



una alianza comercial. Estamos distribuyendo los productos de forma exclusiva en la región de Campo 9. Esta jornada fue interesante porque el problema que tuvimos este año, principalmente antes de inicio de la zafra de la siembra, fue de malezas. El control fue muy difícil. Los costos se elevaron. Se hicieron mezclas de muchos productos para controlar por el año atípico que se vino, por la sequía, pero no se pudo y crecieron las malezas. Hacer este tipo de días de campo es bastante novedoso. La gente pudo ver el uso diferente de herbicidas y el control que tiene. El manejo es integrado. Ya no existe una receta única, cada chacra tiene sus particularidad y hay que adecuarse a lo que existe, identificando malezas y, según eso, atacar para controlar. Rainbow tiene una diversidad de productos que ayudan para cualquier tipo de situaciones para solucionar parte del problema". **CA**

Oscar Díaz.



OSCAR DÍAZ

Ingeniero Agrónomo,
asesor técnico
comercial de
Agrosystem

"Estamos hace 15 años en la región y con Rainbow desde este año, con

EXTRAVIDA

Más Vida para el Motor, más historias para la Vida

CGS

Representante Oficial de Lubricantes

Av. Madame Lynch esq./Sta. Margarita Youville

Tel.: (595 21) 673 395 - 684 004

Telefax: (021) 684 002

Asunción - Paraguay

www.cgs.com.py - E-mail: ventas@cgs.com.py



YPF

Distribuidores Comerciales

AGROSERVICE S.A.

Ruta Internacional N°7 - Km 17 - Minga Guazú

Tel.: (0644) 20463 - Fax: (0644) 20588

E-mail: agostini@cde.neder.net.py

Alto Paraná - Paraguay

SEM-AGRO

Ruta Internacional N°7 - Km 216

Dr. J. E. Estigarribia

Tel.: (0528) 222 740 - Fax: (0528) 222 870

Caaguazú - Paraguay

Con la tecnología

YPF

MELLIZOS S.A.

Calle Kaá c/E. Yegros - 8° Mcal. López

Tel.: (0631) 21528 - Cel: (0983) 503 926

E-mail: mellizos@produagro.com.py

Hernandarias - Paraguay

COTRIPAR

Ruta 6, Km 212 - Barrio Sinuelo

Tel.: (0673) 220 377 - 221 132

Santa Rita - Paraguay

EL OLAM S.R.L.

Av. Iracabal esq. 25 de mayo

Tel.: (071) 204 513

Cel.: (0985) 878 545

E-mail: sur_lubricantes@live.com

Encarnación - Paraguay

SIEMBRA ARROCERA

Tiempo favorable, pero con retraso



Tras el buen arranque de la siembra en agosto, la actividad se paralizó y ahora se quiere aprovechar el tiempo favorable para **retomar las labores**. Referentes del sector estiman que el área bajo cultivo nacional podría mantenerse con respeto a la temporada anterior, al ubicarse en torno a las 165 mil hectáreas.

Entre los cultivos que lograron alcanzar un desempeño propio y no incluido dentro del resto, el arroz vino ganando terreno, espacio e individualidad destacada. Es por ello que también pasó a tener un tratamiento diferencial, como lo son aquellos rubros mayores que encabezan el ranking agrícola nacional. Para conocer la coyuntura en materia de siembra, consultamos a Héctor Ramírez, reconocido profesional y empresario del ámbito arrocero quien esbozó una rápida radiografía al respecto.

Héctor
Ramírez.



Indicó que el tiempo fue muy favorable para la siembra, al comienzo. Así, en agosto, arrancó la labor. Exceptuando algunas situaciones, como en el Norte o en el Bajo Chaco, en donde también ya existen experiencias con el cereal, se está registrando cierto retraso en cuanto a la época ideal, más que nada por



Foto: GENTILEZA HÉCTOR RAMÍREZ

cuestión de la sequía. “Nosotros vamos a llegar apenas a 50% de área. Es por la sequía. Había sembrado un 40% en la época, después se demoró un mes para establecerse de vuelta”, comentó.

Actualmente, está en pleno desarrollo la segunda tanda en lo que se refiere a su área de influencia y de trabajo. “Venimos atrasados un mes”, reconoció. No obstante, a nivel general y en líneas generales, en la región Oriental, el clima fue más benévolo. “El tiempo fue muy favorable para la siembra. Estimamos que ya se estableció por lo menos el 70% del área total a cubrir”. En el Norte, igual-

mente, indicó que en la parte inicial se favoreció la preparación del suelo y la siembra.

“Eso se ha establecido bien. Todas las parcelas están bien. Hasta Paraguarí ya se avanzó muy bien en la siembra. En la Oriental ha sido muy benigno el clima para la actividad. Considero que para noviembre ya se estaría cubriendo toda la siembra en la región. Estamos viendo cultivos de arroz de más de 50 días y en esta región, al menos un 30% ya está emergiendo”, apuntó. Con esto, consideró que el área de siembra podría mantenerse con respecto al 2018, al ubicarse entre 160 y 165 mil hectáreas bajo cultivo.

MERCADO ESTABLE

“Seguro algunos han mermado y otros han aumentado un poco (la superficie), por lo que lo más probable es que se mantenga o esté muy próximo a los niveles alcanzados en la siembra anterior”, refirió. Con respecto al mercado, apuntó que continúa estable en cuanto a precio se refiere, pues se maneja una cotización de alrededor de 200 dólares la tonelada de arroz en cascara. “Es lo que recibe el productor”, manifestó.

De igual forma, anticipó que por las previsiones que existen, se proyecta para la zafra 2020 una reducción en producción a nivel regional. “Esa es una de las esperanzas que tenemos. Pues al registrarse una menor oferta de arroz, esto puede contribuir a mejorar el precio del rubro, aunque en realidad no existe, a nivel global, una expectativa de que suba el precio, pero regionalmente puede ser que ocurra eso”, puntualizó, al recordar la demanda del cereal paraguayo en el vecindario.

“Nuestro principal mercado es Brasil. Hoy el arroz paraguayo tiene más de 30 destinos. Se han abierto muchos mercados y ahora ya representan volúmenes importantes enviados, aunque principalmente a la plaza brasileña. Faltaría trabajar y dinamizar más ➔



Foto: GENTILEZA HÉCTOR RAMÍREZ



Foto: GENTIL EZA HÉCTOR RAMÍREZ

otras regiones. Lograr la apertura para que el volumen igualmente sea importante fuera de nuestro principal comprador”, refirió. Con respecto al costo y punto de equilibrio, indicó que está entre 1.200 y 1.500 dólares la tonelada o su equivalente productivo ubicado en los 7.000 kg. por hectárea.

A TENER EN CUENTA

Entre las recomendaciones que Ramírez compartió está el hecho de tener muy en cuenta el cuidado fitosanitario, atendiendo la acción perjudicial que se da con algunos males, como la “Piricularia”. En este punto, el entrevistado recordó que se registró una incidencia muy grande en las variedades actualmente manejadas, por lo que instó a estar atentos. “Esa enfermedad tiene un impacto directo en la producción”, reiteró el profesional y empresario.

Otro aspecto a tener en cuenta es el agua. Recordó que, en un escenario como el que se registró este año, con una sequía, es importante buscar ofrecer las condiciones para alcanzar el máximo rendimiento del agua. “Lo que se tenía que hacer, ya se hizo todo. Sin embargo, de todas maneras, es bueno tener mucho cuidado en el uso del agua. Esto es atendiendo a que no se ve un panorama de recuperación, al menos en el corto plazo. Los ríos están en niveles muy bajos”, advirtió.

También rememoró que el año pasado con respecto al anterior, se registró una disminución muy importante en la productividad, lo que redujo el volumen de la zafra. “Mis asesorados bajaron 1.000 kilogramos en promedio (el rendimiento agrícola), por efecto de oferta de luz entre diciembre y enero, que registró muchas lluvias. Eso tiene su impacto directo en la producción”, advirtió. En tanto, se sigue trabajando para cerrar una buena siembra y manejarse en niveles similares en superficie, con respecto al 2018.

EN EL CHACO

Unas de las iniciativas impulsadas por Ramírez tienen que ver con la expansión del cereal hacia otras regiones, como la Occidental. En este caso, la experiencia que se viene dando por la apuesta del grupo empresarial GPSA en el Bajo Chaco. Se trata del establecimiento Siete Puntas, ubicado en el departamento de Presidente Hayes, a orillas del río Paraguay. Con estudios previos y trabajos de factibilidad se viene desarrollando el cultivo del cereal en la zona, en los últimos años. Si bien, en campañas anteriores se demostró que en el Chaco también se pueden registrar buenos resultados, en la actualidad el cultivo no se puede escapar de los problemas climáticos, pues están siendo afectados por la seca. “Una vez que se establezca el cultivo y se tenga disponibilidad de agua, esa sería una de las mejores condiciones para el cultivo, porque el cereal necesita mucha radiación solar, que es la que se ofrece cuando hay menos lluvia y agua que debe ser incorporada con riego”, dijo.

Para el caso de Siete Puntas, la expectativa es completar 4.000 hectáreas. “El año pasado llegamos a 1.800 hectáreas. Por cuestión de lluvias no pudimos completar nuestro plan. Sí lo hicimos mediante siembra al voleo porque no había condiciones para otro tipo de plantación. No obstante, confío en que se va a completar lo que se había programado. El tiempo ha estado bien, excepto algunos lugares puntuales que se ha atrasado un poco en nuestro caso, pero todavía estamos dentro del periodo”, acotó. **CA**





Noviembre *Azul*

mes de la prevención del
CÁNCER DE PRÓSTATA

APOYA



CORTEVATM
agriscience

CAFYF y la Facultad de Ciencias Agrarias de la UNA firmaron convenio de cooperación



La Cámara de Fitosanitarios y Fertilizantes (CAFYF) y la Facultad de Ciencias Agrarias de la Universidad Nacional de Asunción (FCA/UNA) firmaron un convenio marco de cooperación, con la finalidad de diseñar y ejecutar acciones entre las partes.

Fue el 4 de noviembre en el Campus Universitario de la UNA, en San Lorenzo, departamento Central. En representación de ambas partes suscribió el documento el presidente de CAFYF, Ing. Agr. Claudio Gaitán y el decano de la mencionada Universidad, Prof. Ing. Agr. Luis Guillermo Maldonado.

El convenio tiene como objetivo la implementación de un marco legal para la cooperación interinstitucional entre las partes, a través de la celebración de acuerdos específicos relacionados a investigación y extensión agrícola/agraria, con el fin de contribuir al desarrollo y al cumplimiento de los objetivos de cada institución.

El mismo tendrá vigencia de cinco años, y deberá establecer las bases para un desarrollo eficaz y eficiente en la implementación de programas y proyectos de carácter social, ambiental, profesional y de cualquier otro tenor de interés común para las partes.

El decano de la FCA/UNA, Prof. Ing. Agr. Luis Guillermo

Maldonado, valoró el acuerdo, ya que el mismo permitirá a que los estudiantes realicen investigaciones y pasantías con los integrantes de la CAFYF. “Para nosotros es muy importante poder vincularnos y trabajar estrechamente en las Buenas Prácticas Agrícolas y el Uso Seguro de Fitosanitarios y Fertilizantes”, dijo.

Por su parte, el presidente de CAFYF, Ing. Agr. Claudio Gaitán, destacó la importancia de lograr un acuerdo con la academia, y que las industrias estén vinculadas a las universidades, para que las mismas puedan impartir las informaciones capitalizadas, siempre en la búsqueda de la producción sustentable. Dijo además, que si bien es un proyecto marco, a través del mismo se pueden avanzar hacia otros, más focalizados, ya que la intención es que este sea el puntapié inicial para un impacto genuino.

La Ing. Agr. Liz Rojas, directora ejecutiva de CAFYF, explicó que con este convenio se busca promocionar y capacitar en las Buenas Prácticas Agrícolas, innovación, desarrollo y nuevas tecnologías, como pilares importantes para la producción nacional. **CA**

Luis Guillermo Maldonado y Claudio Gaitán, intercambian el convenio firmado.



CARACTERÍSTICAS DE LOS ETIQUETADOS DE DEFENSIVOS AGRÍCOLAS

- 1- Las etiquetas deben estar escritas en español
- 2- Deben contar con información de precaución, identificación y recomendaciones
- 3- Debe tener pictogramas de precaución
- 4- Debe tener una franja de color de acuerdo a la categoría toxicológica a la cual pertenece el producto

Identificación:

- N° de autorización SENAVE
- Nombre comercial
- Composición
- Importador
- Distribuidor
- N° de lote
- Vencimiento





**Ing. Agr. Rudy Lugo
Santander**

rlug@pomera.com.ar
Desarrollos Madereros S.A
Supercarretera Itaipu km 12 - Norte
Hernandarias - Paraguay
+0595 631 22757 / +595 983 937849

Reproducción de orquídeas *Dendrobium nobile*

La Orquídea *Dendrobium* es un género de Orquídea con una amplia distribución geográfica, encontrándose la mayor parte en China meridional, en la Península de Indochina, comprendida entre India y China donde se encuentran otros países como Vietnam, Birmania, Tailandia, Indonesia entre otros. Esa amplia distribución geográfica está relacionada con las zonas climáticas, habitan en climas subtropicales húmedos, con veranos cálidos y húmedos e inviernos frescos. Sin lugar a dudas es la especie del género más cultivada en el mundo, su cultivo es relativamente fácil.

Esta especie ha sido sometida a múltiples hibridaciones que han producido clones con matices, fragancias maravillosas y extraordinariamente abundante floraciones.

En la ciudad de Hernandarias disponemos de plantines en diversos matices desde el blanco pasando por el amarillo y sus combinaciones con fucsia, todo el año.



MULTIPLICACIÓN

Generalmente se las reproducen por semillas o vegetativamente; a través de pequeños tallos o cañas que han terminado de florecer o por Hijuelos llamados Keikis que son pequeñas plantitas que brotan a lo largo del tallo o caña después de terminada la floración o según las condiciones climáticas reinantes (poca luz).

Con la reproducción in vitro por semillas se llega a obtener un plantín en aproximadamente 6 a 10 meses; utilizamos esta forma de reproducción cuando queremos introducir nuevas características a la planta resultante. Obtendremos cuando son reproducidas por semilla, plantines con diversidad de colores y formas, heredados de la combinación de sus progenitores.

Con la multiplicación vegetativa en cambio, se obtienen plantines o clones idénticos a su progenitor; realizando cortes de los tallos en pequeños trozos que tengan una o dos yema se obtienen uno o dos plantines que mantendrán las características de la planta madre, la reproducción por esta vía permite un adelanto en la floración en comparación con la reproducción por semillas que se tardan aproximadamente en florecer en un año y medio a dos.

La reproducción vegetativa nos permite seleccionar y reproducir las mejores plantas con sus mejores características y es una técnica muy utilizada ya que permite un desarrollo homogéneo y un adelanto en la floración.

Fotos de tallos de *Dendrobium* cortados con una o dos yemas. Pueden observarse los pequeños plantines que van brotando.

CARACTERÍSTICAS DEL GENERO DENDROBIUM

Son plantas de medianas dimensiones, de tallos erectos con nudos donde se desarrollan las yemas vegetativas que darán origen a ➔



plantines o keikis, o yemas florales que darán origen a las flores.

Las flores se forman después de que la planta pase por un período de dormencia que coincide con la época de frío o bajas temperaturas, un clima seco y mucha luminosidad, que estimula la formación de las yemas florales. Cumpliendo estos requerimientos ellas florecen desde julio a octubre.

MANEJO DE PLANTINES HASTA LA ETAPA DE LA FLORACIÓN

Una vez salidos de los laboratorios pasan por un periodo de cuidados que ayudan a los plantines a aclimatarse en su nuevo entorno, dura aproximadamente unas semanas, transcurrido ese tiempo ya están aptas para recibir su primera dosis de fertilizantes que ayudaran a los plantines a fortalecer sus raíces y a desarrollarse.

En su primer estadio de crecimiento se las cultiva en bandejas de hoyo utilizando como sustrato sphagnum o musgo el cual le proporciona la adecuada humedad necesaria para mantenerlas bien hidratadas.

Cuando los plantines alcancen aproximadamente unos 15 cm son trasplantadas a un medio a base de cortezas, y carbón vegetal. A partir de esta etapa se los fertiliza con fertilizantes que favorezcan su crecimiento, la que le permita generar tallos fuertes y gruesos capaces de sostener una buena floración.

A partir de este estadio de crecimiento se las mantiene con fertilizaciones semanales hasta entrada la etapa de reposo en la que solo se les suministra agua en la justa medida de sus necesidades y atendiendo a las condiciones climáticas reinantes.

La etapa de reposo en las *Dendrobium nobile* se dan en los meses de otoño /invierno, coincidiendo con temperaturas bajas, periodo seco y muy buena luminosidad, factores que favorecen a una excelente floración.



Keikis o brotes que se dan después de terminada la floración a lo largo de los tallos.

Florecen una sola vez al año, y en el tiempo que no están en flor van formando nuevos brotes que en el transcurrir del tiempo van desarrollándose dando lugar a nuevos tallos que son la base de las siguientes floraciones.

Los cuidados en ese tiempo de desarrollo se le suministraran; agua según la necesidad de la planta y los factores climáticos, al igual que un buen balance de nutrientes que cumplan sus requerimientos según sus estadios de crecimiento.

Dentro del género *Dendrobium* se tienen muchas especies, con una gama de formas y colores de flores, cuyos cuidados son muy específicos para cada especie.

Son muy requeridas por los coleccionistas por la inmensa cantidad de especies.

Para aquellos que deseen iniciarse en el cultivo de esta orquídea es uno de los géneros más nobles y fáciles de cultivar y con una excelente aceptación en el mercado y muy amigable con nuestro clima.

Los precios de los plantines oscilan entre Gs. 10 mil a 15 mil, y de una planta adulta en floración entre Gs 40 mil a 120 mil.

“La clave del éxito está en ponerlas en el sitio apropiado y en cuidar como corresponde a cada especie”. **CA**

Dendrobium phalaenopsis.





SEMILLAS SYNGENTA EL RESULTADO NACE DE LA ELECCIÓN CORRECTA PARA TU NEGOCIO

 **Feroz Viptera 3**

PRODUCTIVIDAD y ESTABILIDAD con la mejor biotecnología en el control de orugas y resistencia a glifosato con MENOR INVERSIÓN.

 **Agrisure Viptera**

La mejor biotecnología en el control de orugas.



PROTEJA
LA BIOTECNOLOGÍA.
PLANTE REFÚGIO.

syngenta®

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

www.gpsa.com.py

Las bondades de Cytozyme, Crop+Plus



Los factores de estrés abiótico, como los excesos o falta de agua y las bajas o altas temperaturas, son las principales causas de las pérdidas en el cultivo de soja.

Los factores abióticos causan más pérdidas en el cultivo de la soja que las que ocasionan las enfermedades, las malezas o los insectos. Rizobacter en Paraguay representa la línea de Cytozyme, Crop+Plus. Es un producto diseñado para aumentar la resistencia de las plantas al estrés abiótico, mejorando el rendimiento y la calidad de los cultivos, es un producto nutricional derivado biológicamente.

Las ventajas que tiene el productor usando Crop+Plus en sus cultivos son: optimizar la expansión del potencial genético natural de las plantas, estimular el metabolismo de las plantas en etapas críticas del desarrollo fenológico, que determinan la cantidad y calidad del cultivo.

Crop+Plus tiene diferentes modos de acción, aumenta la fotosíntesis, mejorando la absorción de nutrientes a través del sistema radicular, tiene alta actividad antioxidante para reducir los efectos de los radicales libres, regula los genes de las respuestas de la planta al estrés, reduce los efectos negativos del estrés abiótico del calor, congelación y sequía, estimula las vías metabólicas secundaria de las plantas para mejorar la calidad de los cultivos, reduce los daños causados por altas temperaturas. **CA**

Crop+PLUS

Bio estimulador foliar de crecimiento

Helada

Lluvias

Calor
Sequía



www.rizobacter.com

 **RIZOBACTER**



Capacitación en producción de heno y forrajes con John Deere

Kurosu & Cía. distribuidor de la línea de maquinarias e implementos John Deere en el país, organizó una jornada de capacitación y demostración para heno y forrajes. En la oportunidad, Especialistas compartieron orientaciones de producción de calidad para la alimentación bovina. La actividad se realizó 14 de noviembre, en Nueva Italia (Central), en Ganadera Arandu.

En la apertura del evento estuvieron representantes del servicio de posventa, repuestos y asesores comerciales de Kurosu & Cía., asistidos por el propietario del establecimiento, Sr. Ausberto Ortellado. En representación de la Marca, compartió la jornada el Ing. Pablo Cattani, Especialista en Henos & Forrajes de John Deere, quien disertó sobre “Calidad de Forrajes, desde el cultivo hasta el comedero”, presentó a los productores varias informaciones agronómicas que guardan relación con el manejo, la toma de decisiones y el análisis de costos que deberían saber los ganaderos para optimizar los resultados logrados con sus maquinarias, de manera

Pablo Cattani,
Especialista
en Henos &
Forrajes de
John Deere.



a una mayor ganancia, observando los procesos de evolución de la ganadería Cattani expresó que es importante entender el objetivo de desarrollar conservación de forrajes. “Si se elaboran heno con pasturas deben tener claro lo que como productores desean lograr. Si buscan un forraje proteico. En tanto, si realizan ensilaje de maíz o de sorgo, lo fundamental es conseguir energía. Países tropicales o sub tropicales

como Paraguay generalmente nos impacta el volumen del forraje. Pero no se trata solo de tener cantidad, si no calidad. Se enfocó el concepto de digestibilidad que tiene que ver cómo y cuánto come el animal y si aprovecha lo que consume”, explicó. Abordó sobre la confección de heno, el costo y la confección de ensilajes energéticos de maíz o sorgo. Añadió sobre manejo para que los animales aprovechen más el forraje. En este punto indicó que la productividad del rodeo puede ser muy diferente dependiendo de la digestibilidad de lo consumido. Hablo además sobre la importancia de que en Paraguay se aceleren los procesos productivos. En la oportunidad comentó cuales son estos procesos, así como los costos de la alimentación de los rodeos. Con respecto a costos, Cattani mencionó que tiene que ver con la eficiencia de la máquina, así como la toma de decisiones del productor, al momento de implementar un sistema de conservación de forraje. Esto impacta directamente en la digestibilidad del forraje y en la energía, vinculado a la productividad del rodeo. Como mensaje a los productores indicó la importancia de entender cada ciclo productivo, tales como cría, recría y engorde. En cada ciclo, se requieren de ajustes y dietas específicas. “El ajuste es lo que nos va dar mayor rentabilidad a los productores a la hora de poder analizar un ciclo completo o participar en cada una de la producción de esos ciclos. Muchas veces queremos ver precios, cuando lo importante es el costo productivo”, dijo.

En tanto, en representación de la empresa Kurosu & Cía., estuvo como orientador el Sr. Daniel Britos, Especialista en Henos & Forrajes, quien manifestó las principales herramientas que dispone Kurosu & Cía. como respaldo a los clientes John Deere, en este segmento. En la dinámica habló sobre la Segadora MoCo 630, completa y versátil, resaltó su desempeño en el proceso de la henificación. Igualmente presentó una flamante Enfardadora y explicó que existen diversos tamaños,



Momentos de la charla y demostración a campo.



Daniel Britos, Especialista en Henos & Forrajes de Kurosu & Cía.

desde la línea pequeña hasta la de gran porte, según la necesidad de los productores. Además, dispone de especificaciones completas como recolector ancho, con un atador de red y cuerda, así como la función de pre picado, con sistema de cuchillas y henolaje. La otra propuesta presentada en la finca fue la picadora autopropulsada, lo cual completo el combo para el segmento del ensilaje y elaboración de alimentos, Britos comentó que no solo se ofrece la solución en maquinarias sino toda la posventa que el cliente pueda necesitar en su actividad.

La activa participación de los clientes brindó un marco colorido y dinámico en la parte demostrativa. Posterior a la dinámica de las máquinas a campo, el propietario del establecimiento además de agradecer la participación de la gente y a las firmas participantes, aprovechó para comentar sobre el trabajo que realizan en la Cabaña Arandu, siendo una unidad que trabaja con las razas bovinas Brangus y Braford. La ocasión fue propicia para presentar los mejores ejemplares galardonados este año, aspecto muy importante para la Cabaña por las diversas premiaciones logradas en las competencias en pistas de diversas exposiciones nacionales. **CA**

Cabaña Arandu aprovechó la ocasión para demostrar su trabajo con las razas Brangus y Braford.





CAFYF y Senave aportan en BPA con productores de banana

Con el objetivo de fortalecer las Buenas Prácticas Agrícolas (BPA) con los productores de banana. La Cámara de Fitosanitarios y Fertilizantes (CAFYF) y el Servicio Nacional de Calidad y Sanidad Vegetal y de Semillas (Senave) inauguraron cama biológica y minicentro de acopio temporal de envases vacíos en el distrito de Tembiaporã, departamento de Caaguazú.

Ambas infraestructuras fueron habilitadas oficialmente el pasado 13 de noviembre en el Centro de Acopio de Banana Agro San José Obrero. La instalación de las camas biológicas y el minicentro de acopio de defensivos agrícolas forman parte de las Buenas Prácticas Agrícolas (BPA). Con estos se completaron una decena de cada uno instalado durante el 2019 en el marco de dicho acuerdo. Está previsto completar 15 unidades de camas biológicas y 15 minicentros de acopios temporales con productores de los departamentos de Caaguazú e Itapúa durante este año.

Hugo Franco, propietario de Agro San José Obrero.



El acto de inauguración contó con la presencia de las autoridades del Senave, CAFYF y técnicos del Servicio Nacional de Sanidad y Calidad Agroalimentaria (SENASA) de Argentina, principal país de destino de la banana paraguaya.

Hugo Franco, propietario de Agro San José Obrero, destacó la importancia de los procesos de las Buenas Prácticas Agrícolas y las Buenas Prácticas de Manufacturas en el Em-



paque en este rubro, para abastecer de alimentos inocuos y de calidad los mercados internos y externos de esta fruta. Alabó el aporte de CAFYF para el fortalecimiento de los mismos.

Destacó los logros de la Mesa Intersectorial de Competitividad Bananera para la comercialización de la banana, en el mercado local, a través de la inclusión de la fruta en la merienda escolar y la expectativa de nuevos mercados de exportación.

La Ing. Liz Rojas, directora ejecutiva de CAFYF, alabó la concreción de estas infraestructuras, ya que se están materializando los proyectos establecidos con el Senave desde hace dos años. “Para nosotros como CAFYF es muy importante apoyar al gobierno para fomentar las Buenas Prácticas Agrícolas y lo estamos haciendo a través del Senave”, dijo.

Rojas explicó que para el próximo año estarán realizando

Rodrigo González,
presidente
del Senave.



más de estas infraestructuras, en la medida de los requerimientos de los productores o comités de productores. Por su parte, el presidente del Senave, Ing. Rodrigo González, destacó la importancia de la alianza con CAFYF para ampliar el alcance de las BPA, en este caso con los productores de banano. Asimismo destacó la presencia de los técnicos del Senasa de Argentina en la jornada, quienes observaron además los procesos de producción y acopio de esta fruta, considerando que el vecino país es el principal mercado de la banana paraguaya en el exterior, donde ocupa el 7% de las importaciones. **CA**

BUSCAN CONCIENCIAR EN EL
MANEJO DE ENFERMEDADES

Atentos a la roya



Del 4 al 8 de noviembre Bayer realizó su Gira Técnica sobre Manejo de Enfermedades en Soja, con el objetivo de transmitir al productor la importancia de tomar las mejores decisiones en el momento adecuado. La compañía invitó al fitopatólogo Nédio Tormen, del Instituto Phytus (Brasil). El especialista cuenta con varios trabajos de investigación realizados sobre el tema enfocado.



Momento de la charla en Santa Rita.

La gira de Bayer abarcó las principales zonas productivas del país. Arrancó en Katueté. Posteriormente pasó por Minga Porã, Nueva Esperanza, Fortuna, Nueva Toledo, J. Eulogio Estigarribia, Santa Rita, Naranjal, San Cristóbal, María Auxiliadora y Bella Vista. El Ing. Agr. Enrique Fretes, encargado del área de Marketing de la compañía, explicó que el cultivo de soja presenta diferentes situaciones de acuerdo a la región. Durante la gira técnica, Bayer enfatizó sobre la importancia de un manejo adecuado y preventivo para contrarrestar las principales enfermedades que normalmente afectan al cultivo de soja. No es recomendable arriesgar en un punto tan delicado, principalmente en el manejo de la roya asiática. La gravedad responde, principalmente, a la resistencia de los hongos a ciertos tipos de modos de acción, explicó.

El ingeniero señaló que el avance de la zafra de soja 2019-2020 presenta una importante variación, de acuerdo a la zona productiva. La ausencia de precipitaciones retrasó el cultivo en algunas regiones del país, principalmente hacia el Norte. En contrapartida, las superficies ubicadas en el Sur de Paraguay se encuentran bastante adelantadas. “En líneas generales, tomando un promedio, estamos en el momento de toma de decisiones para la aplicación de fungicidas”, expresó.

Fretes señaló que Bayer lanzó al mercado el fungicida Cipton Xpro, que combina una tecnología de tres in-

gredientes activos con diferentes modos de acción que lo convierte en una herramienta única para el control de enfermedades. Además contamos con nuestro portfolio de fungicidas que combinados conforme a nuestro posicionamiento entrega resultados con alto performance.

Por otra parte, la compañía recomienda el uso de multi-sitios en el plan de aplicación de fungicidas. Con el empleo de esta herramienta se protege las moléculas, ya que evitan que los hongos adquieran resistencia a los productos. “Son algunas de las formas con las que estamos contrarrestando la problemática de la resistencia. También instamos a los productores a que realicen un manejo adecuado, con aplicaciones preventivas y no dejar que la enfermedad se desarrolle en sus cultivos. La indicación es trabajar de forma preventiva para que tengan buenos resultados”.

Enrique Fretes, encargado del área de Marketing de Bayer.



RED AGROSERVICE

Durante la gira, la compañía re- ➔



cordó que hace pocos meses lanzó al mercado la Red Agroservice. Un programa de puntos en el que se opera a través de una plataforma web. Otorga un punto de forma automática por cada compra de productos Bayer de un comercio autorizado. “Una vez que el productor se inscriba a la red y tenga su perfil de usuario, automáticamente al ingresar a la plataforma web tendrá la información de los puntos acumulados, sin necesidad de realizar otra operatoria, el proceso es automático”, explicó Fretes.

Los puntos pueden ser canjeados por una serie de productos y servicios, que se encuentran detallados en la plataforma web. Los puntos pueden acumularse hasta por tres años.

Bayer presentó también la promoción INTACTA + Crip-ton Xpro, mostrando así las primeras ofertas integradas al mercado. Es un beneficio para los productores que utilizan la tecnología INTACTA, ya que toda semilla declarada (certificada o reserva de granos), le permite acceder a cupones de descuentos para compras del fungicida Crip-ton Xpro.

PORTAFOLIO BAYER

La Ing. Agr. Evelin Michelin, asesor de negocios de Bayer para la región centro-Sur del país, profundizó sobre el portafolio de fungicidas de la multinacional. Señaló que acompañan al productor agrícola con varios productos, que son recomendados para cada etapa del cultivo de soja.

Bayer recomienda el uso de Crip-ton para la primera pulverización. Durante el 2018, la compañía lanzó al mercado el Crip-ton Xpro, un fungicida que combina tres ingredientes activos (Prothioconazole, Trifloxistrobin, y Bixafen). Esta herramienta está indicada para la segunda aplicación. Para finalizar el tratamiento, propone dos aplicaciones del Sphere Max.

Productores de J. Eulogio Estigarribia atentos a las explicaciones.

Evelin Michelin, asesor de negocios de Bayer para la región centro-Sur del país.



Nédio Tormen, investigador.



“Hoy tenemos una paleta de fungicidas muy buena para el productor, y les invitamos a que utilicen para tener un mejor rendimiento en sus cultivos”.

Además de la roya, que es la enfermedad que mayor incidencia tiene en la producción de soja, la ingeniera señaló que es necesario proteger al cultivo de las afecciones de final de ciclo. “El productor se olvida de las enfermedades de final de ciclo, que también causan daños considerables y pérdidas de rendimiento”.

Con las cuatro aplicaciones que posiciona la compañía, el productor puede contrarrestar la incidencia de enfermedades en el cultivo de soja, afirmó. Recomendó además el uso del coadyuvante Optimizer, para cada pulverización en mezcla con el fungicida.

ESTRATEGIAS PARA AFRONTAR LAS ENFERMEDADES

El investigador Nédio Tormen dio diversas recomendaciones a los productores que participaron en cada una de las charlas que ofreció durante la gira técnica. La disertación del especialista se enfocó, principalmente, en las enfermedades que afectan al cultivo de soja. Enumeró las estrategias para manejarlas y lograr controlar estos problemas. También habló sobre la resistencia que actualmente presentan los hongos a los fungicidas.

Existen varias estrategias que puede emplear el agricultor para afrontar la incidencia de enfermedades en el cultivo de soja, afirmó. En primer lugar, el productor puede escoger variedades más resistentes. El uso de una semilla de buena calidad, por su parte, puede evitar que se acelere el desarrollo de manchas foliares.

Señaló que es muy importante el tratamiento de las semillas con fungicidas. Posteriormente, a partir de la instalación del plantío, el productor debe tener un plan de aplicaciones en la parte aérea. “Es necesario recordar que los fungicidas ➔

JORNADA DE:



Producción Sostenible
de Cultivos de Verano
2019/20

12/Dic

Modulo:
Desecación,
tecnología de pulverización
y calidad de siembra.

(participá)

CAPACITACIÓN PARA UN MEJOR DESARROLLO AGRÍCOLA



12
de diciembre
2019



08.00 a 17 00 hs



Predio
Expo Pioneros

ENTRADA GRATUITA



Incluye almuerzo

Informes:

Pioneros del Chaco S.A.
+595 986 889 988
info@pionerosdelchaco.com

Contacto comercial:

Lic. Luis Alberto Bonetto
Coordinador
+5493 516 534 207
coordinador@expopioneros.com

Coordina y comercializa



Organizan





Capacitación a campo en J. Eulogio Estigarribia.

deben ser utilizados con criterio. La recomendación es aplicar de manera preventiva. La efectividad de los fungicidas será siempre mayor si son aplicados de manera preventiva”.

Las buenas prácticas de manejo son igualmente importantes para contrarrestar la incidencia de enfermedades. En este sentido, Tormen señaló que la rotación de cultivos es una de las alternativas que tiene en sus manos el productor. Recomendó mantener la paja sobre el área de siembra. “Esta estrategia puede disminuir la presencia de manchas foliares al inicio del ciclo”.

Para actuar contra las manchas foliares, uno de los principales indicadores es la presencia de síntomas en el cultivo. Señaló que el productor debe tener un plan definido, que ante los primeros indicios le permita anticiparse con la aplicación de fungicidas.

En relación a la roya, enfermedad que es causada por un inoculo, el productor debe estar alerta para detectar la presencia de la misma en su entorno. “Si tuviese áreas que se encuentra a menos de 200 o 300 kilómetros de distancia, es muy probable que ese productor ya tenga las esporas del hongo en su cultivo, y solo es cuestión de días, o que las condiciones del clima se tornen favorables, para que la enfermedad avance y cauce pérdidas”.

Si bien la incidencia de la enfermedad varía de acuerdo a la región, Tormen mencionó que las pérdidas genera-

das por la roya son muy grandes. En situaciones severas, puede llegar a disminuir el rendimiento entre 1.200 y 1.800 kilogramos por hectárea. Igualmente, si el productor comete algún error en el manejo en años de baja presión, el nivel de productividad del cultivo se reduce. Tres factores son necesarios para que avance la roya, señaló. La planta susceptible, en este caso la soja, la presencia de las esporas del hongo, y las condiciones ambientales. “Con las condiciones ambientales, la espora del hongo penetra y germina en la planta. Y siempre que se den las condiciones, la enfermedad va a aparecer”.

GENÉTICA RESISTENTE

En el mercado ya se encuentran disponibles variedades que presentan cierto nivel de resistencia a la roya asiática. Normalmente, esta resistencia es horizontal. Es decir, desacelera el progreso de la enfermedad y permite que esta

Semillas de soja tratadas.



Presentación en el silo de Transagro, en Nueva Toledo.



demore en completar su ciclo. “Eso ayuda mucho para poder sortear la enfermedad”.

Sin embargo, el uso de una variedad resistente no libera al productor de las demás estrategias de control. Las herramientas deben ser empleadas de forma conjunta, para que a través del manejo integrado, se logre evitar una incidencia significativa en el cultivo, manifestó el investigador.

Tormen mencionó que el atraso de la siembra de soja en Paraguay puede presentar una zafra desafiante para el productor si se tiene presencia de roya. Con este escenario se tendrá mayor tiempo de convivencia con la enfermedad en el campo, y en esas situaciones las pérdidas se pueden intensificar, advirtió.

“Por eso recomiendo a los productores que estén muy atentos, que monitoreen sus cultivos. Las condiciones ambientales y la aparición de síntomas en áreas próximas son los indicativos para que ellos intensifiquen el manejo y logre reducir las pérdidas”.

TRATAMIENTO INDUSTRIAL DE SEMILLAS

Una de las paradas de la gira técnica se realizó en el silo de Transagro, en Nueva Toledo. La firma es una aliada estratégica de la multinacional, ya que tiene la distribución de sus productos en el departamento de Caaguazú. Además, Bayer instaló



Planta para tratamiento industrial de semillas en Nueva Toledo.

hace pocos meses su tratadora industrial de semillas en el lugar, que ya arrojó su primera producción de bolsas tratadas para la zafra 2019-2020.

David Leckie, asesor técnico de Transagro, mencionó que la principal ventaja del tratamiento industrial es que la dosificación del producto llega a cada grano. De esta forma, se garantiza que abarque a todo el lote y que el producto se aplique en su dosis óptima.

El procedimiento es rápido y la dosificación de productos es exacta, destacó. Se mezclan insecticidas, fungicidas, micronutrientes, e inoculantes. “Todo los productos que se utilizan en la mezcla están en el grano”, aseguró. La instalación de la tratadora de semillas se realizó el pasado mes de junio. Posteriormente el equipo de Transagro recibió la capacitación de parte de técnicos de Bayer. Para la campaña vigente, la empresa distribuyó 100.000 kilogramos de semillas tratadas. “El desafío para la zafra 2020-2021 es llegar a un millón de kilogramos de semillas tratadas. Ese es el objetivo a mediano plazo. Podemos inclusive llegar a tratar cinco veces más que esa cantidad, pero ya depende del uso de semillas certificadas por parte de los productores”. **CA**

David Leckie, asesor técnico de Transagro.



**Ing. Agr. Wilfrido Morel**

Fitopatólogo
Consultor de la Mesa de la Roya

Alerta ante la Roya

Ante las posibles condiciones favorables para la proliferación de la roya de la soja en la presente campaña, el Ing. Agr. Wilfrido Morel, fitopatólogo y consultor de la Mesa de la Roya, realiza una serie de recomendaciones para el manejo adecuado de la enfermedad.

RECOMENDACIONES PARA EL MANEJO DE LA ROYA SOJA

Atendiendo que el ciclo del cultivo de la soja en la presente campaña está atrasado, en comparación a los años anteriores, y que las perspectivas climáticas indican que habrán lluvias permanentes en los próximos meses siguientes, se espera que el cultivo de la soja cumpla el ciclo fenológico de forma normal y que haya una condición favorable para la incidencia de las enfermedades, especialmente para la aparición de la roya soja.

Considerando la información emitida por el Servicio Nacional de Calidad y Sanidad Vegetal y de Semillas (Senave), sobre la presencia de roya en plantas guachas de soja, en áreas de producción comercial, significa que la fuente de inóculo está presente en el lugar donde se establece el cultivo en general. Esto predispone a una infección dentro de un determinado ciclo evolutivo de la soja. Ante este escenario, recomendamos al productor que esté atento y no bajar la guardia, ya que esta es una situación de alerta, porque hay plantas guachas de soja en el campo, con incidencia de roya. Entonces, tenemos el hospedante



que es la soja y el patógeno en la planta guacha de soja, con los cuales lo único que faltaría es la condición climática favorable para que ocurra la infección primaria en los lotes del cultivo. A partir de esta infección primaria va a ocurrir la secundaria y así sucesivamente, atendiendo que la roya es un patógeno policíclico, cuyo ciclo biológico va de 10 a 15 días máximo, con la cual varias generaciones van a ir completando durante el ciclo de la soja. El primer punto que debe tener en cuenta es el monitoreo constante y permanente del cultivo. Esta es la recomendación más indicada para definir la presencia de las enfermedades en el lugar y especialmente cuando entra el cultivo en la etapa crítica, que consideramos es a partir de la prefloración para adelante y todo el ciclo reproductivo.

Es fundamental hacer el manejo correspondiente, que en este caso empieza por las aplicaciones preventivas de fungicidas. Es primordialmente importante hacerlo antes del cierre de las hileras, de tal manera a colocar el producto fungicida en el tercio inferior de la planta, para proteger así a las hojas bajas, porque la roya se va a iniciar en ese punto de la planta.

PRESERVAR LAS HERRAMIENTAS DE CONTROL QUÍMICO

Debemos destacar la importancia de preservar las herramientas de control químico que se tiene, para eso es necesario:

- Rotar los modos de acción de los fungicidas.
- Incorporar siempre en las aplicaciones los fungicidas denominados multisitios o protectores, para

evitar la resistencia del patógeno a los ingredientes activos que hoy día se tiene para el cultivo de la soja, y para manejar la diversidad de poblaciones que tiene la roya.

- Se debe enfatizar el uso variedades resistentes, que es un elemento de manejo sumamente importante y económico para el productor, ya que de esa manera vamos a minimizar el uso de fungicidas. Igualmente, es importante recordar que cuando se siembran variedades resistentes, no significa dejar de usar fungicidas. En el plan de manejo de estas variedades también se debe incorporar el uso de fungicidas, porque tenemos que preservar la herencia genética de esas variedades resistentes. También pueden aparecer las enfermedades de fin de ciclo (*Cercospora kikuchii*), que es sumamente importante en el cultivo de soja, y que pueda generar también pérdidas económicas considerables en la producción.
- En el empleo de la tecnología de aplicación, es fundamental considerar el caudal, los picos de pulverización, cobertura de gotas por centímetros cuadrados y horarios de aplicación, ya que todas estas suman para que el productor pueda tener un buen resultado en el manejo de la roya de la soja.

CONCLUSIÓN

Es fundamental considerar todas las herramientas disponibles y las buenas prácticas para el manejo de la roya, ya que con esta enfermedad no se puede especular, pudiendo ser una sorpresa muy negativa al productor y teniendo en cuenta el potencial de daño para el cultivo. **CA**

EXPERIENCIA EN PARCELAS DE PRODUCCIÓN

Aplicación de fungicida con distintas boquillas y su efecto en el rendimiento de soja



LA EFICACIA DE LOS FUNGICIDAS DEPENDE DE VARIOS FACTORES

La roya asiática de la soja (RAS), causada por *Phakopsora pachyrhizi*, es la principal enfermedad que afecta a la soja en el país, pudiendo ocasionar pérdidas de rendimiento del 80% (Hartman et al. 2015). Las principales estrategias para el manejo de la RAS son el uso de variedades resistentes y precoces (Yorinori et al., 2005), monitoreo, eliminación de hospederos secundarios, y aplicación del vacío sanitario (Xavier et al., 2015). Sin embargo, el uso



**Rafael Cristiano
Feiten Thewes**

rafael.coopunion@gmail.com
Cooperativa Unión Curupayty
Alto Paraná, Paraguay



**Marlon Cristiano
Eidt Fank**

Cooperativa Unión Curupayty
Alto Paraná, Paraguay



**Guillermo Andrés
Enciso Maldonado**

Centro de Desarrollo e Innovación
Tecnológica, Itapúa, Paraguay

de fungicidas es la práctica más eficaz y mayormente utilizada para el control de la RAS (Langenbach et al. 2016). En este punto es importante señalar que muchas veces la aplicación de fungicidas no resulta en un buen control de la enfermedad. La falta de control de los fungicidas son varias. Existen cuestiones que deben atenderse antes de juzgar el efecto de un tratamiento, las cuales si se descuidan pueden llevar al fracaso en el control químico (Enciso-Maldonado, 2017), estas son:

- Utilización de sub-dosis de los fungicidas.
- Selección errónea de la formulación (adherencia y persistencia).
- Mezcla de fungicidas con insecticidas que causan floculación en la solución del tanque.
- pH de la solución del tanque.
- Uso de adyuvantes sin tener en consideración el clima, la superficie vegetal y la formulación.
- Tecnología de aplicación inadecuada (máquinas y picos).
- Evitar aplicaciones en horarios en donde puede ocurrir inversiones térmicas.
- Resistencia a los fungicidas utilizados.

Fuente: Michereff (2016).

TECNOLOGÍA DE APLICACIÓN EN EL CONTROL DE RAS

El éxito del control químico de la roya asiática depende de la tecnología de aplicación empleada (Tormen et al., 2010). En las aplicaciones actuales, la cantidad de principio activo que realmente alcanza el objetivo es mucho menor que la aplicada (Chaim, citado por Tormen et al., 2010).

Para alcanzar un control efectivo de plagas y enfermedades, el ingrediente activo debe llegar al dosel, y a medida que se cierra el cultivo, debe alcanzar las hojas inferiores del dosel, lo cual no siempre se consigue.

La RAS inicia la infección desde las hojas inferiores, por lo que se hace importante que las gotas lleguen a ellas en cantidades suficientes y cubriendo la mayor cantidad de superficie foliar.

En tecnología de aplicación, el resultado biológico depende del resultado físico, es decir del tamaño de las gotas, por ello es importante conocer los distintos tipos de pulverizaciones que se obtienen con las diferentes boquillas.

Los picos de pulverización determinan volumen de aplicación, uniformidad de la aplicación, cobertura y el potencial de deriva. Las gotas de mayor tamaño tienen un menor potencial de deriva debido a que evaporan más lentamente, caen más rápidamente y son menos afectadas por el viento, mientras que las gotas pequeñas tienen mayor potencial de deriva (Figura 1).

De manera general, la recomendación del tamaño de gotas varía dependiendo del objetivo. Los insecticidas de contacto deben aplicarse con gotas de tamaño pequeño (80 a 100 μm), los herbicidas pos-emergentes y fungicidas son más efectivos con un tamaño de gota de

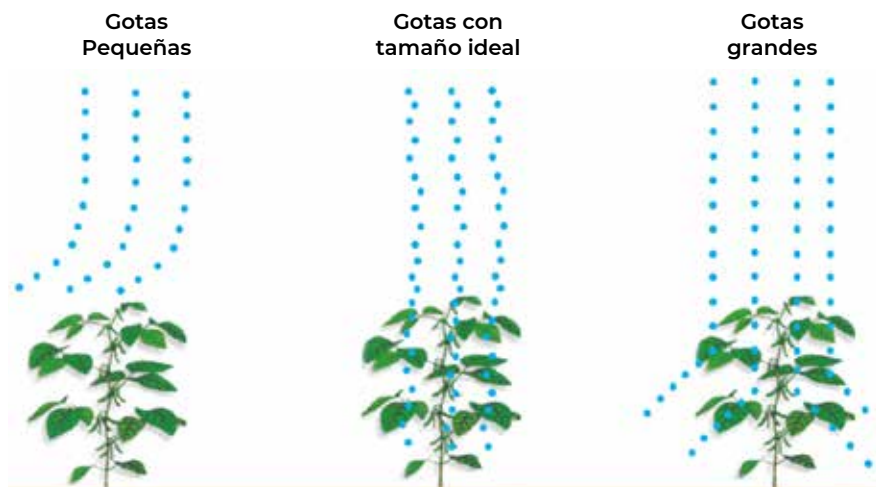


entre 100 y 150 μm ; mientras que los herbicidas desecantes son más efectivos con tamaños de gotas de entre 150 a 200 μm . Por otro lado, la experiencia nos indica que para evitar pérdidas por evaporación, los insecticidas de contacto pueden seguir siendo efectivos con gotas de tamaño de 100-250 μm , los herbicidas pos-emergentes y fungicidas son más con gotas de 150-250 μm y herbicidas desecantes con tamaños de gotas de entre 200-350 μm .

La densidad de gotas es otro factor que debe tenerse según el producto a asperjar. Para aplicaciones de insecticidas y herbicidas pre-emergentes se requieren 20 a 30 gotas/ cm^2 , herbicidas de contacto post-emergentes son más efectivos con 30 a 40 gotas/ cm^2 y los fungicidas con 50 a 70 gotas/ cm^2 .

La selección de la boquilla de pulverización es una de las formas de lograr una mayor cobertura y deposición del ingrediente activo sobre el objetivo biológico. Según Christofolletti (citado por Tormen et al., 2010), para una buena eficacia en el control de la enfermedad es necesario cubrir 30 a 40 gotas/ cm^2 para fungicidas sistémicos ➔

Figura 1. Las gotas pequeñas (<100 µm) son más susceptibles a la deriva y pueden evaporarse con mayor facilidad sin alcanzar el objetivo; las gotas grandes (>300 µm) salpican y tienden a escurrirse. Con un tamaño de gota ideal (entre 100 y 300 µm) penetra el dosel del cultivo y permite cubrir la mayor superficie del objetivo.



(Modificado de LiderMap 2007).

Cuadro 1. Tratamiento, tamaño de gota generado según cada boquilla es identificado por letras de padrón (ISO) correspondiente en el catálogo de Magnojet, rendimiento, diferencia de rendimiento en relación al testigo.

TRATAMIENTO	TAMAÑO DE GOTA GENERADO SEGÚN BOQUILLA	RENDIMIENTO (kg/ha)	DIFERENCIA CON EL TESTIGO (kg/ha)
Testigo	-	2.702	-
Doble abanico ST/D	F	2.692	-9,41
Doble abanico AD015D	F	2.786	84,72
Abanico simple BD	F	2.991	289,56
Cono hueco BX-AP	F	3.109	407,04

y entre 50 y 70 gotas/cm² para fungicidas protectores.

EXPERIENCIAS EN PARCELAS DE PRODUCCIÓN

Durante la zafra 2015/2016 se realizó una prueba para evaluar el efecto la aplicación de fungicidas con distintas boquillas de pulverización sobre el rendimiento de soja. La prueba se realizó en una parcela de producción del productor Camilo Feiten en la Colonia Pacú Cuá II, Santa Rita, Alto Paraná. Se realizaron cuatro aplicaciones de fungicida.

Se evaluaron cuatro tipos de boquillas y se compararon con un testigo. Para cada boquilla se utilizó el mismo volumen y el caudal fue de 700 ml min⁻¹. La presión de trabajo fue de 60 PSI con caudal de 100 L ha⁻¹, manteniendo una velocidad de 8 km h⁻¹. El tamaño de gotas son todas fina (F) según el catálogo.

COMENTARIOS FINALES

Solamente se ha hablado de algunos de los factores que se deben tener en cuenta al elegir las boquillas de pulverización. Sin embargo hay otros como la presión y la velocidad de aplicación que juegan un papel importante sobre la eficacia del producto aplicado.

La elección de una inadecuada boquilla de pulverización puede llevar al productor a que tenga que volver a pulverizar o se encontrará con una inminente reducción del rendimiento. **CA**

Literatura citada

- Enciso-Maldonado, G. A. 2017. La roya asiática de la soja. Consideraciones para su manejo. Disponible en: <https://docplayer.es/79676643-La-roya-asiatica-de-la-soja.html>
- Hartman, G. L., Rupe, J. C., Sikora, E. J., Domier, L. L., Davis, J. A. ySteffey, K. L. (Eds.). 2015. Compendium of soybean diseases and pests. St. Paul (MN): APS Press, The American Phytopathological Society.
- Langenbach, C., Campe, R., Beyer, S. F., Mueller, A. N. yConrath, U. 2016. Fighting Asian soybean rust. Frontiers in plantscience, 7, 797. <https://doi.org/10.3389/fpls.2016.00797>
- LiderMap. 2017. Teoría de la gota. Charla técnica.
- Michereff, SM. 2016. Mecanismos de resistencia a fungicidas en aislado de *Lasidioplatheobromae* de papaya. In: XVIII Congreso Internacional y XLIII Congreso Nacional de la Sociedad Mexicana de Fitopatología. Mazatlán, México. Julio, 2016. Ponencia oral
- Tormen, N. R., da Silva, F. D., Debortoli, M. P., Uebel, J. D., Fávera, D. D., &Baldarin, R. S. 2012. Deposição de gotas no dossel e controle químico de *Phakopsora pachyrhizi* na soja. Revista Brasileira de Engenharia Agrícola e Ambiental-Agriambi, 16(7).
- Xavier, S.A., Koga, L.J., Barros, D.C.M., Canteri, M.G., Lopes, I.O.N. y Godoy, C.V. 2015. Variação da sensibilidade de populações de *Phakopsora pachyrhizi* a fungicidas inibidores da desmetilação no Brasil. SummaPhytopathologica, 41 (3): 191-196.
- Yorinori, J. T., Paiva, W. M., Frederick, R. D., Costamilan, L. M., Bertagnolli, P. F., Hartman, G. E., ... y Nunes-Junior, J. 2005. Epidemics of soybean rust (*Phakopsora pachyrhizi*) in Brazil and Paraguay from 2001 to 2003. Plant Disease 89: 675-677. <https://apsjournals.apsnet.org/doi/pdf/10.1094/PD-89-0675>

EL CAMINO PARA CRECER

17^{AL} 20
DE MARZO
KM 282
COLONIA YCUAZÚ

Vuelve la más importante feria agro ganadera del país para demostrar una vez más que el camino siempre será Innovar.

INNOVAR 2020, 4^º EDICIÓN



ABORDAJES DEL I CONGRESO INTERNACIONAL USC/UDE

El dinamismo del agronegocio



Durante el primer Congreso Internacional de Agronegocios organizado de la Universidad San Carlos (USC) y la Universidad de la Empresa (UDE) de Uruguay, el 4 y 5 de octubre en Asunción se abordaron diversos temas en el marco de los cuatro ejes. En esta oportunidad presentamos algunas ponencias de los disertantes locales e internacionales.

BIOTECNOLOGÍA PARA USO EFICIENTE DEL AGUA EN VEGETALES

La profesional agrónoma paraguaya Patricia Mendoza, quien recientemente concluyó una beca de estudios en Israel, abordó el tema Agrotech e innovación desde Israel, dentro del eje Innovaciones tecnológicas en los agronegocios. Compartió parte de su experiencia adquirida durante su viaje. "Me centré en tecnologías

que puedan dar resultados aquí. En la parte genética, hay modificaciones genéticas que ayudan a que las plantas resistan más tiempo o que tengan la capacidad de tolerar ciertas condiciones climáticas adversas. También en la parte de riego, para el uso más eficiente y más enfoca-

do del agua, para no desperdiciarlo. Pues, por más que tengamos el recurso, debemos tratar de utilizarlo mejor”, sostuvo. De la cuestión biotecnológica mencionada explicó que sería un procedimiento de insertar nuevos genes en genoma. “Israel tiene la patente que es modificación genética de plantas para el uso eficiente del agua. Quiere decir que se trabajó sobre una enzima en las paredes celulares de la planta, para regular la osmosis y la transpiración. Esto hace que la planta transpire menos y mantenga mayor cantidad de agua en su sistema interno, por lo tanto va a resistir a condiciones adversas como la seca”, explicó. Añadió que por la sequía, viene una mala cosecha que termina en pérdidas económicas. “El año pasado mismo tuvimos este problema que por causa de secas no cosechamos como se debería”, recordó. Añadió que la tecnología puede ser utilizada tanto en ambiente controlado, sea en invernaderos de tomate, lechuga, etc. como también en campos abiertos, insertándola en soja, trigo, etc. “Como país productor, sería interesante porque nos daría la ventaja ante una situación adversa y, en vez de perder millones de dólares por un mal clima, estaríamos a un paso delante de eso. Es menos riesgo y es más segura la producción”, comentó. Reconoció que como toda tecnología tiene su costo, pero que se podría iniciar contactos con la Universidad Hebrea de Jerusalén, la que desarrolló la tecnología. El acuerdo igualmente sería bajo conceptos similares a los que algunas compañías a nivel local acordaron por el uso de la tecnología a cambio de pagos de royalties. “Puede ser que se pague un poco más, pero se estaría asegurando mejores resultados y no estar pendientes de lo que podría pasar, pues las pérdidas en condiciones adversas pueden ser totales”, advirtió. Finalmente expuso que concretó esta experiencia como becaria de HC Innovations, que incluyó a un grupo de cinco paraguayos en un recorrido de un mes que permitió conocer gran parte del país y observar las innovaciones. “Cada uno fue centrándose en su área de especialidad. En mi caso, la parte de agricultura. Me iba fijando más en esa área y buscando soluciones para que nos economicen dinero o tiempo”, concluyó.



Norbert Dueck.

MODELO TECNOLÓGICO DE PRODUCCIÓN Y DESARROLLO AGROPECUARIO EN EL CHACO

Norbert Dueck, vicepresidente del emprendimiento Pioneros del Chaco y gerente del Servicio Agropecuario (Sap) de la Cooperativa Chortitzer Ltda., abordó este tema y para ello ofreció el caso de su cooperativa. Arrancó presentando parte de la historia de la empresa solidaria y de cómo impactó en la comunidad, además de recordar cómo fue introduciendo herramientas innovadoras que permitieran conducir y avanzar hacia el desarrollo de una zona que representa el 61% de la superficie nacional y tiene solo el 3% de la población total del país. “Viendo eso como una posibilidad de desarrollo del Chaco y en donde se tuvo a las investigaciones en el agro como una de las herramientas. A nivel país tenemos mucho que hacer todavía y en donde la Cooperativa Chortitzer está invirtiendo anualmente un porcentaje de su Producto Interno Bruto. Del total de lo que generan en facturación, una parte se destina para lo que es investigación”, dijo. Recordó igualmente que también existe como herramienta el asesoramiento a los productores. “Es otro punto fundamental para que todos tengan la misma posibilidad de avanzar, tanto los pequeños como los grandes productores. Es otro de los pilares”, manifestó. De igual forma citó al acceso a las financiaciones. “La cooperativa tiene un sistema de créditos blandos para los pequeños productores y, sobre todo, los jóvenes, quienes están entrando en ➔

Patricia Mendoza.





Federico Morixe.

la cartera de crédito, en la cual, 21% son créditos sin intereses. Es una herramienta que también ayuda mucho en todo el desarrollo”, reforzó. Por último señaló al sistema cooperativista en sí. “El producto, desde el campo hasta el consumidor final, llega sin intermediarios. La misma cooperativa está procesando todo esto y la ganancia final queda para fomentar la producción y en el bolsillo del productor. El sistema en sí es una herramienta muy fuerte y muy poderosa para llevar adelante este desarrollo”, enfatizó. En tanto, comentó que la forma en que se está trabajando en investigación al interior de la organización solidaria. “Hablamos, primero, de los sectores que son carne, leche y agricultura y, después, tenemos los campos experimentales propios de la cooperativa, tanto de agricultura como de estancias donde se pueden llevar adelante ensayos con ganadería, además del tambo modelo en donde el rubro leche busca desarrollar una metodología, un sistema de producción funcional que puede ser copiado por los productores. También otra parte de la investigación se está haciendo en los campos de los productores mismos, siempre y cuando el riesgo, sobre todo económico, no sea tan grande para el productor”, explicó. Como recomendación final indicó que el cooperativismo es un sistema funcional. “Es un sistema que realmente tiene un futuro, siempre y cuando las políticas nacionales acompañen y, en este sentido, hay que fomentar el sistema en sí”, concluyó.

GESTIÓN DE RIESGO EN MOMENTOS DE INCERTIDUMBRE

Gestión de riesgo en momentos de Incertidumbre “La volatilidad de los mercados de commodities” fue el tema desarrollado por el Msc. Federico Morixe, quien fue claro en pintar el escenario de que la volatilidad en este rubro seguirá y con tendencia a la baja de precios. En efecto propuso la herramienta de futuros y opciones,

que sirve fundamentalmente para cubrir la baja de precios. “Es el put, que constituye un seguro de precios, con lo cual no compromete la producción”, dijo.

Se trata de una herramienta válida ante las fluctuaciones de precios, para aprovecharlo es fundamental conocer el costo de producción. “Por ejemplo si el costo es de 300 dólares y no quiero que el precio baje de los 300 dólares, entonces desde el momento que el precio sube, pero no tengo aun mercadería para vender, concreto el seguro. Si el precio baja, conozco mi costo, que es 300. Lo que tengo que mirar es mi margen, entre el costo de producción y mi venta. Es importante saber costo de compra y costo de producción para efectuar la operación”.

Una vez sabido el costo de producción, se procede a abrir una cuenta. A través de un bróker se gestiona la información, nombre, información financiera, básicamente son todas las informaciones que habitualmente pide un banco. Una vez que está la cuenta abierta se compra el seguro. “Normalmente lo que más tiempo lleva es abrir la cuenta, a veces una semana o dos. Después de cumplir con este requisito se hace en 10 segundos. Lo más importante es saber qué es lo que quiero, a dónde quiero ir y armar la estrategia”.

El put es una opción de ventas, es un seguro de precios. La recomendación es comprar los seguros cuando el precio sube y es una herramienta muy válida, ya que el escenario para los granos es muy incierto y las fluctuaciones de precios sin dudas van a seguir.

LA PRODUCCIÓN DE TRIGO EN EL RANKING

La evolución de la producción de trigo en Paraguay durante los últimos 15 años fue expuesto por el doctor Man Mohan Kohli, quien también destacó el beneficio que logró la asociación público privada (App) con este cultivo. Además del provecho que puede traer este modelo

para otros cultivos claves en la seguridad alimentaria en Paraguay y donde no se está haciendo nada.

Comentó que el trigo ya se producía en Paraguay antes de la alianza público privada que promovió la investigación en el rubro. Sin embargo el rendimiento promedio estaba en el 1.300 kilogramos por hectárea. Esta alianza identificó los problemas, concentró toda la información y desarrolló tecnología de acuerdo a cada región. Hoy se tienen las variedades Caninde, que son aptas para Canindeyú, Norte de Alto Paraná y San Pedro. Las variedades Itapúa que son aptas para Itapúa, Misiones y Sur de Alto Paraná. Comentó que en estos 15 años se logró crecer más del doble de área, más del triple de la producción y 50% en rendimiento. “Esto significa que por cada guaraní que Paraguay invirtió está cosechando 360 guaraníes”, resaltó Kohli.

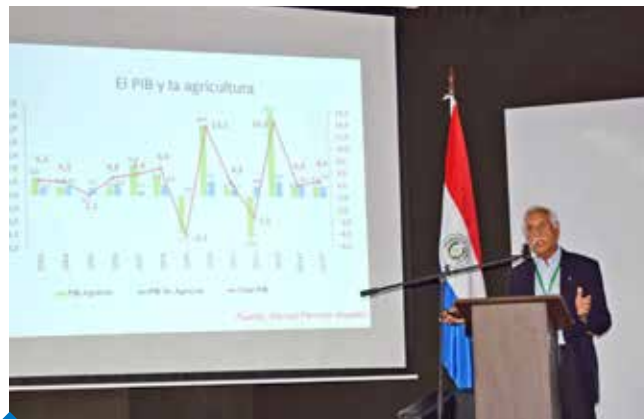
En otra parte de su disertación habló de la perspectiva mundial en alimentos y dijo que la producción mundial está aumentando, lo cual no significa que no habrá pobreza, ni gente desnutrida, porque la producción solo juega una parte. Además debe haber otra gente que trabaje en la parte de equidad social, económica y que creen las políticas que hagan que cada uno tenga alimentos de calidad. “Tenemos que tratar de llegar a una política global para que el productor no sufra y al mismo tiempo que el consumidor tampoco sufra”, dijo.

En cuanto a la asociación público privada comentó que este modelo puede ser la solución para resolver muchos problemas de la agricultura del campesino, principalmente en los cultivos donde no se está haciendo nada, siempre y cuando se involucre el sector privado que le dé un mercado, una salida, un precio, un transporte y que además le de tecnología adecuada, a ese productor para que produzca en forma eficiente, lo que se hizo en el caso del trigo y ahora de soja

EMPRESAS QUE TRASCIENDEN DE GENERACIÓN EN GENERACIÓN

El licenciado Claudio Andrés Pussineri disertó sobre las “Empresas que trascienden de generación en generación”. Comentó las experiencias de la empresa familiar a la que pertenece.

Relató sobre el traspaso generacional en Agrofuturo, empresa industrial paraguaya, dedicada a la formulación y fraccionamiento de Defensivos Agrícolas. La misma comenzó en 1996, fue migrando de una S.R.L. a una S.A. y ahora es S.A.E.C.A. Cuenta con tres certificaciones internacionales: la ISO 9001 de calidad, ISO 14001 y ISO/IEC 17025. Desde el 2011 viene exportando a Bolivia y para el año que viene exportaría también a Colombia. Comentó que a los 10 años empezó a conocer la empresa familiar. “Cuando mi papá contactaba con empresas chinas él no hablaba inglés y yo lo ayudaba desde mi conocimiento mínimo en ese idioma, pero ahí empecé a sentir esa dinámica de comprar ciertas cuestiones, los productos y el contacto con los proveedores, con los que hoy, después de 23 años, seguimos trabajando. Luego se incorporó mi hermano en la parte fabril, él está encarga-



Mohan Kohli.

do del laboratorio y producción. Yo estoy encargado de las exportaciones y del comercio internacional y mi padre es el presidente”, dijo.

Comentó que su madre y su hermano menor no están en la empresa familiar, pero si entre todos firmaron un protocolo familiar, con ayuda de algunos especialistas, previendo ciertas situaciones que pueden ocurrir, sobre cómo se va a hacer la sucesión cuando se tenga que hacer. Allí se define si los parientes políticos entran o no en la compañía, quienes tienen sueldos, quienes tienen acciones, que pasa si alguien fallece, que estudio tiene que tener la persona para acceder a cierto cargo, entre otros puntos.

Destacó como hecho positivo la definición que realizaron a través del protocolo sobre las sucesiones antes de que ocurran problemas que con frecuencia ocurren en las empresas familiares. “Lo bueno que nosotros hicimos este proceso mientras las cosas están bien, porque así evitamos vernos forzados cuando las cosas estén mal, ya que consensuar es difícil en ese escenario complicado. Estamos contentos con mi incorporación y el de mi hermano, así vemos a mi papá en las cuestiones más estratégicas. Cada uno de nosotros nos preparamos para ciertas áreas que podía ser falta a la empresa voluntariamente”, dijo.

Claudio Andrés Pussineri.



CASO EXITOSO DE EMPRENDIMIENTO ESPAÑOL

En el segundo día del primer Congreso Internacional de Agronegocios, el eje Políticas, planificación, gestión y dirección de agrone-

gocios, arrancó con la ponencia a cargo del disertante español, José Manuel Bautista. El visitante ofreció el tema “La gente no compra lo que haces, compra por qué lo haces. El caso de éxito de Ave María Farm”. En pocas palabras, explicó que el logro se dio gracias a la implementación de un modelo impulsado por Simon Sinek, escritor y motivador inglés. “Hemos replicado el modelo de Sinek conocido como el concepto del ‘Círculo de oro’. Se trata de un modelo cuyo proceso pasa, según lo dispuesto en el concepto desarrollado en varios libros, entre ellos ‘Empieza con el por qué’. La clave es el por qué. Es un modelo con tres círculos. El autor habla de que todo el mundo empieza a presentar un producto diciendo cómo lo hace, para, finalmente, preguntándose el por qué. Pero Simon Sinek dice que si se quiere ser líder en el mundo, es necesario hacer, justamente todo lo contrario. En efecto, primero partir siempre de un por qué se desarrolla, realiza o crea un producto o un servicio. A partir de ahí, se tiene el ‘como’, para, finalmente, presentar el producto o servicio y eso es garantía de éxito. Así lo hicimos”, reveló. Comentó que Ave María Farm es una empresa en el Sur de España, concretamente en Sevilla, que se dedica a cultivar y vender naranja amarga ecológica. “Hemos tenido una historia de éxito con no pocos problemas a lo largo de los últimos 50 años. Es una empresa muy antigua. Tiene más de 150 años. Pero hoy podemos decir que tenemos la primera marca en el Reino Unido de naranja amarga ecológica, que es la cual con la que los británicos elaboran su mermelada”, refirió finalmente al indicar el liderazgo al cual se posicionaron con el producto y gracias al modelo aplicado al interior de la empresa.

LA “ASOCIATIVIDAD” EN LA PRODUCCIÓN

El profesional agrónomo y presidente de la Unión de Gremios de la Producción (UGP) en Paraguay, Héctor Cristaldo, fue otro de los invitados a disertar en el evento. Trató sobre todo en las dos dimensiones de la agricultura paraguaya: la tecnificada y la no tecnificada. Esto permitió realizar un repaso de cómo ambas evolucionaron en los últimos quince años, desde dónde estaban hasta dónde están ahora y los cambios que sean en el campo. De igual forma, identificó las políticas públicas ineficientes que existen y que, lejos de acercar ambos modelos, terminan por “aumentar el rezago de la agricultura no tecnificada, al tiempo de mantenerla en atraso”. Resaltó que por el contrario, aquel campesino productor que logró insertarse en una cadena productiva de agronegocios, “está saliendo adelante”. Para ello, ejemplificó con “ese algodónero que se convirtió en tambero, en criador de cerdo, de aves tecnificado o en productor de grano, ese está saliendo adelante. El que se quedó con el pollito, la azada y el machete, sigue con el rezago y ahí están concentrados los problemas



José
Manuel
Bautista.

y el atraso en el campo”, advirtió. De igual forma, señaló que cambió poco con relación a los resultados de las gestiones de las instituciones públicas: el 62% de los pequeños productores no tienen títulos de propiedad, indicó al identificar al Instituto Nacional de Desarrollo Rural y de la Tierra (Indert) como un ente a mejorar. “Al Indert siempre lo calificamos como una inmobiliaria clandestina de venta de derechos y ahora está saltando. El 84% no tiene acceso al crédito formal. El 86% no tiene asistencia técnica. El 85% no terminó la escuela. Con esas condiciones y sin la capacitación permanente y mientras el Ministerio de Agricultura y Ganadería se concentre en repartir cosas y no repartir conocimiento o capacitar a la gente para insertarla a la cadena productiva, a la economía, siempre habrá un rezago y una diferencia, que a veces se acorta y otras veces se agranda la brecha”, puntualizó. Como recomendaciones finales expuso que se debe apuntar a un trabajo asociativo con los pequeños productores. “No se puede salir adelante individualmente en una economía de escala”, pero citó igualmente otros aspectos. “Debe existir la capacitación permanente y no más regalos, sí productos financieros adecuados a las condiciones productivas de cada emprendimiento que le permita salir adelante y no trabaje solo para pagar intereses y capacitación, capacitación y capacitación. No hay otra. Mientras se siga regalando, en la fila se pone hasta el que no va a trabajar. Un crédito va a tomar solo el que va a trabajar. Eso va a mejorar mucho la eficiencia de la aplicación de recursos financieros públicos en el sector de los pequeños productores”, concluyó. **CA**

Héctor
Cristaldo.



La USC compartió experiencias como mejor lugar para trabajar



Juan Manuel Brunetti.

La Universidad San Carlos (USC) realizó un desayuno de trabajo el pasado 31 de octubre, en el marco del Great Place to Work (GPTW). Fue en su sede central y el tema presentado fue “Bienestar y Solidaridad USC”. En la oportunidad los directivos de la casa de estudios expusieron sobre sus experiencias y metodologías para lograr el bienestar y progreso de sus funcionarios para el éxito del emprendimiento.

Unas 40 empresas pertenecientes a la comunidad GPTW se dieron cita en la sede central de la USC, para escuchar la experiencia de esta universidad durante estos 20 años y las estrategias que adoptan para valorizar su recurso humano. En el 2018, esta Universidad obtuvo el primer puesto en la categoría empresas nacionales con más de 150 colaboradores, como reconocimiento a la cultura armoniosa e innovadora instalada en la institución, liderado por la sabiduría de sus autoridades e inspirando a todos los líderes y colaboradores que día a día brindan lo mejor de sí, con arduo trabajo, responsabilidad, compromiso y pasión en todo lo que realizan.

En la oportunidad, el past presidente el Msc. Juan Manuel Brunetti abrió la exposición donde presentó los procesos por el cual pasó la USC desde sus inicios. Seguidamente la Lic. Lilian Ávila, directora de Talento Humano, relató sobre las acciones desarrolladas con el recurso humano. También hizo su parte la Dra. Bernardita Stark, directora de calidad Académica y cerró las presentaciones Sofía Shirahama, Country Manager de GPTW. ➔



Lilian Ávila, directora de Talento Humano de la USC.

“Nuestro trabajo consiste en las prácticas que hacemos en los diferentes ámbitos, celebramos los acontecimientos importantes del personal en la empresa, acompañamos su proceso de carrera dentro de la Universidad y fuera de ella, además de su vida familiar”, dijo.

Comentó sobre las acciones que realizan para mejorar vínculos de confianza con los colaboradores. “Todos los colaboradores, después de pasar 6 meses, tienen acceso a una beca completa para hacer una de las carreras dentro de la institución, totalmente gratuita y, si eligiese alguna carrera que no dispone la USC se los acompaña en un programa de becas”, dijo.

También acompaña las situaciones familiares del colaborador. Por ejemplo en el nacimiento de un hijo. “Tratamos de brindarles todo aquello que puede ser útil para un nacimiento. Son pequeños detalles que hacen que el colaborador sienta que le acompañamos en todo momento, no solo dentro de la institución”, dijo. Mencionó que actualmente la USC cuenta con 400 funcionarios, de los cuales 200 son docentes y 200 funcionarios de otras áreas. “Tenemos gente muy estable en las diferentes áreas y muchas directoras son mujeres. “Nosotros lo que aplicamos con Great Place to Work (GPTW) es una encuesta de satisfacción. Empezamos nuestro proceso en el 2017, en el 2018 fue nuestra segunda aplicación y ahora es la tercera y estamos esperando el resultado de ranking para ver donde nos quedamos este año”, dijo. **CA**

Juan Manuel Brunetti, comentó que desde que ingresaron en la comunidad Great Place to Work (GPTW) estuvieron convencidos que es imposible desarrollar un buen trabajo sin contar con un equipo eficiente, y para ello debe estar motivado. “Nosotros necesitamos generar empresas e instituciones públicas más eficientes, pero para eso necesitamos tener un equipo que se sienta a gusto en su empresa, y entre todos debemos generar un equipo favorable para la acción. Esto brinda las posibilidades de dar un buen servicio, de mejorar y de crecer”.

Comentó que sobre la base de esa lógica empezaron a trabajar hace 20 años y el día que entraron a trabajar dentro del ranking, no hicieron una preparación previa específica para convertirse en una institución que esté dentro del ranking del Great Place to Work. “Sencillamente medimos”, dijo.

Brunetti comentó que si las instituciones tienen líderes que entienden que lo más importante y el centro de todo es el ser humano, y que esa persona que viene a trabajar, hace su esfuerzo, no solo para cobrar un cheque a fin de mes, sino para aportar a algo, esa persona va a hacerlo de corazón, porque no solo está apostando a un país, sino a un proyecto, a un sueño.

“Nosotros evidentemente estando en una universidad soñamos en un país distinto, con jóvenes preparados, que puedan ganarse la vida y llevar el pan a su casa”.

Enfatizó que en la Universidad San Carlos forma líderes en Agronegocios. “Nosotros trabajamos mucho en formar a líderes, para que las personas desde la función que le toque sea un líder positivo, que pueda apostar a construir eficiencia, desarrollo para él, para su empresa y para su compañero”, dijo.

Por su parte, la licenciada Lilian Ávila, directora de Talento Humano de la USC, manifestó que con este encuentro buscan compartir un poco de las prácticas que hacen en la universidad. Abordaron un tema específico “Bienestar y Solidaridad”, que está muy relacionado con el logo de la familia USC.



Bernardita Stark, directora de calidad Académica de la USC.

Sofía Shirahama, Country Manager de GPTW; Lilian Ávila, Juan Manuel Brunetti y Ronaldo Dietze, de la USC.



SOLUCIONES EFICACES PARA DIFERENTES USOS

FUERZA Y POTENCIA EN TUS AVENTURAS

MOTORES FUERA DE BORDA Y LANCHAS



Motores 2T desde
2HP hasta 40HP



Motores 2T desde 3,5 hasta 140HP
y 4T de 5HP hasta 60HP

Incluye manguera, tanque
de combustible externo
y relojería.



ARUAK 400 SUPER



ARUAK 500 PLUS

Resistencia y durabilidad.
Embarcaciones de aluminio,
aplicable a diversas actividades.

Lanchas de Aluminio

MetaGlass



ARUAK 600 PREMIUM

IMAG

Representa y Garantiza

(0986) 100 199

consultas@imag.com.py
www.imag.com.py
f imagpy

ASUNCIÓN: Av. Boggiani N° 7133 c/ Facundo Machaín - Tel.: (021) 511 990
M.R. ALONSO: Ruta 9 Transchaco N° 9149 - Tel.: (021) 760 395
CIUDAD DEL ESTE: Av. Monseñor Rodríguez Km. 8.5 - Tel.: (0985) 467 260
ENCARNACIÓN: Av. Irrazabal 1273 c/ 14 de Mayo - Tel.: (071) 206 094

MERCADO



SOJA

Menos de lo previsto

El USDA proyectó la producción mundial de soja en 336,56 millones de toneladas, por debajo de los 338,97 millones del informe precedente. En tanto que las existencias finales fueron calculadas en 95,42 millones de toneladas, frente a los 95,21 millones de octubre y a los 95,30 millones previstos por el mercado. Para Estados Unidos USDA casi no introdujo cambios en las cifras. Mantuvo en 96,62 millones su previsión sobre el volumen de la cosecha 2019/2020, frente a los 95,61 millones previstos por los privados en la previa del trabajo oficial. Para eso, el organismo sostuvo en 30,59 millones de hectáreas la superficie que será cosechada y en 31,54 quintales por hectárea el rinde promedio nacional.

Asimismo, el organismo oficial redujo de 57,70 a 57,29 millones de toneladas la molienda y de 61,19 a 60,78 millones el uso total, mientras que las exportaciones fueron proyectadas sin variantes, en 48,31 millones de toneladas. Así, las existencias finales estadounidenses fueron elevadas de 12,52 a 12,92 millones de toneladas, por lo que quedaron arriba de los 11,76 millones esperados por el mercado.

Acerca de la oferta sudamericana, el USDA estimó el volumen de la cosecha de soja de Brasil en 123 millones de toneladas, sin cambios respecto de octubre. Sin embargo, las exportaciones fueron recortadas de 76,50 a 76 millones de toneladas.

Respecto de la Argentina, el USDA proyectó la producción de soja en 53 millones de toneladas, sin cambios, pero las ventas externas fueron elevadas de 8 a 8,80 millones de toneladas. Las importaciones chinas también fueron proyectadas sin cambios, en 85 millones de toneladas.



MAÍZ

Merman existencias

El organismo oficial norteamericano proyectó la producción mundial de maíz en 1102,16 millones de toneladas, por debajo de los 1104,01 millones del informe precedente. En tanto que las existencias finales fueron calculadas en 295,96 millones de toneladas, frente a los 302,55 millones de octubre y a los 300,30 millones previstos por el mercado.

Para Estados Unidos, el USDA redujo las previsiones del rinde promedio nacional de 105,70 a 104,82 quintales por hectárea, el USDA redujo de 350,01 a 347,01 millones de toneladas su proyección sobre el volumen de la producción 2019/2020 de maíz en los Estados Unidos, con una superficie que llegará a la cosecha estable en 33,10 millones de hectáreas.

En el resto de las variables comerciales estadounidenses, el USDA mantuvo el stock inicial en 53,71 millones de toneladas y las importaciones en 1,27 millones, pero redujo de 134,63 a 133,99 millones su proyección sobre el uso forrajero; de 307,74 a 306,47 millones el uso total (el uso para etanol se

Cotizaciones en Chicago (22-11-19)

Fuente: CBOT.

Soja

Mes	US\$/t
Enero-20	334
Marzo-20	346
Mayo-20	346

Maíz

Mes	US\$/t
Diciembre-19	145
Marzo-20	149
Mayo-20	151

Trigo

Mes	US\$/t
Diciembre-19	189
Marzo-20	190
Mayo-20	195



prevé con una baja de 137,17 a 136,53 millones), y de 48,26 a 46,99 millones el saldo exportable. Tras estos ajustes, el organismo estimó las existencias finales en 48,53 millones de toneladas, por debajo de los 48,99 millones de octubre, pero por encima de los 45,72 millones previstos por los privados.

Para Brasil mantuvo una cosecha 101 millones de toneladas, pero elevó de 34 a 36 millones su proyección sobre las exportaciones.

Para la Argentina el USDA mantuvo la cosecha y las exportaciones, en 50 y en 33,50 millones de toneladas, respectivamente.

En cuanto a los principales importadores de maíz, el USDA mantuvo la demanda de México en 17,50 millones de toneladas, la de la Unión Europea en 21 millones y la de China, en 7 millones, pero elevó de 16,90 a 17,90 millones las compras de los países del Sudeste Asiático y de 15,60 a 16 millones las de Japón. El recorte fue para Egipto, de 10,20 a 9,90 millones.

Mejoran el stock

El USDA proyectó la producción mundial de trigo en 765,55 millones de toneladas, respecto de los 765,23 millones del informe precedente. En tanto que las existencias finales fueron calculadas en 288,28 millones de toneladas, frente a los 287,80 millones de octubre y a los 286,80 millones previstos por el mercado.

La producción de trigo en los Estados Unidos fue reducida por el USDA, de 53,39 a 52,26 millones de toneladas. Este ajuste fue la consecuencia a la leve reducción del área cosechada, de 15,42 a 15,05 millones de hectáreas, y del rinde promedio nacional, de 34,77 a 34,70 quintales por hectárea. En el resto de las variables comerciales estadounidenses, con un stock inicial fijo en 29,39 millones de toneladas, las importaciones fueron sostenidas en 3,27 millones; el uso forrajero, en 3,81 millones, y las exportaciones, en 25,86 millones, pero el uso total fue reducido de 31,79 a 31,46 millones. En el balance de todas las cifras, el USDA proyectó las existencias finales en 27,59 millones de toneladas, por debajo de los 28,40 millones de octubre y de los 28,03 millones previstos por los privados. Para Rusia, el USDA elevó de 72,50 a 74 millones de toneladas y sus exportaciones, de 34 a 34,50 millones. La cosecha de Ucrania fue incrementada de 28,70 a 29 millones de toneladas y sus ventas externas, de 19,50 a 20 millones. Para la Unión Europea se proyectó una suba de la cosecha, de 152 a 153 millones de toneladas, y de las exportaciones, de 28 a 29 millones, en tanto que las importaciones fueron sostenidas en 5,50 millones. Sin cambios quedaron la producción y las exportaciones de Canadá, en 33 y en 24,50 millones de toneladas. La cosecha de Australia fue ajustada de 18 a 17,20 millones de toneladas y sus ventas externas, de 9,50 a 9 millones.

Para la Argentina se proyectó una baja de la cosecha, de 20,50 a 20 millones de toneladas, y de las exportaciones, de 14,50 a 14 millones. Las importaciones de Brasil fueron estimadas sin cambios, en 7,70 millones de toneladas.

Máquinas vendidas Hasta Octubre-2019

Tractores

John Deere	447
Massey Ferguson	228
New Holland	128
Valtra	104
Case	60
Fotón	25
Mahindra	16
LS	15
Landini	3
Total	1.026



Fuente: Cadam.

Cosechadoras

John Deere	66
New Holland	41
CLAAS	12
Case	11
Massey Ferguson	11
Valtra	0
Total	141



Fuente: Cadam.

Máquinas: la desaceleración se impuso

Sin duda la desaceleración en la venta de maquinarias agrícolas se impuso este año y no existen posibilidades de que cierre bien los números a fin de año. Al cierre del décimo mes del año, se registró la venta de 1.126 tractores y 162 cosechadoras, según los datos de la Cámara de Automotores y Maquinarias (Cadam). Las preferencias por las marcas son similares al mes precedente. John Deere mantuvo el liderazgo con 34% del mercado, le sigue Massey Ferguson con el 22% de las ventas y el tercer lugar mantuvo New Holland con el 13% del mercado.

En cosechadoras, el primer lugar en ventas la tiene John Deere con el 51% de las ventas, en segundo lugar está New Holland con el 27% del mercado y el tercer lugar en ventas comparten las marcas CLAAS y Massey Ferguson.

El sector sin dudas cerrará el 2019 en negativo y causará perjuicios a su paso en diferentes sectores, partiendo desde el fiscal. Las concesionarias se adecuaron a un plan de austeridad, pero evitaron reducir personal, ante la expectativa de un 2020 de recuperación, aunque la incertidumbre está latente.



Descuentos especiales durante la Megaferia

Con la Megaferia, desarrollada de 4 al 17 de noviembre, De La Sobera ofreció la oportunidad de acceder a rebajas especiales en todos los puntos de venta que tiene distribuidos por el país. La empresa puso a disposición de sus clientes su gama de automóviles, maquinarias agrícolas e industriales; nuevas y usadas, con descuentos que en algunos casos fueron del 70%. Para este proyecto, la firma tuvo como aliados al Banco Familiar, al Banco Visión, al Banco BASA, y a Shell Lubricants.

Durante la Megaferia, los clientes de la empresa tuvieron la oportunidad de adquirir vehículos seleccionados con grandes descuentos, además de acceder a financiamientos con tasas muy competitivas a través de propuestas de la firma o de los bancos aliados. Dentro de la división de usados de la empresa, los descuentos llegaron hasta el 70%.

La feria incluyó productos de las nueve marcas representadas por el Grupo De La Sobera: Chevrolet, Massey Ferguson, JCB, Hyster, Utilev, Avant Tecno, GAC Motor, LS Tractor y Yale. “Leemos perfectamente lo que está ocurriendo en el país, y en función a eso, actuamos. Por eso estamos saliendo con una Megaferia. No miramos atrás, sino que estamos mirando para adelante”, señaló Henry Stanley, gerente comercial de la empresa.

Abarcó a las quince sucursales que tiene la empresa en el país. La atención fue a horario extendido, incluso durante los fines de semana que pasaron en el marco de la feria. Se organizaron eventos especiales, de acuerdo a las particularidades de las regiones en que se encuentran cada una de las sedes. La firma además lanzó una plataforma e-commerce, en la que los interesados pueden realizar señas por el producto de su interés. En la misma, el cliente puede encontrar características, fotografías, precios, en-

tre otros detalles de lo que pretende adquirir. “La plataforma la estamos lanzando ahora, pero ya continua como una opción más del Grupo De La Sobera”.

La propuesta brindó grandes posibilidades al sector agropecuario, con descuentos especiales en la compra de maquinarias agrícolas, nuevas y usadas; implementos, y repuestos. Stanley mencionó además el lanzamiento del Plan Zafra, que permite al productor realizar el mantenimiento de su equipo y pagar por el servicio en marzo del próximo año. **CA**



Directivos de De La Sobera.



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



NATIVA FORESTAL

Clones para distintos fines forestales

Nativa Forestal nació con la producción de plantines de árboles nativos. Desde el 2010 apostó por la multiplicación de los clones de eucalipto para responder a la demanda existente, para lo cual desarrolló otra estructura. Actualmente produce cuatro híbridos orientados a fines maderables y biomasa (leña y carbón). Son materiales híbridos provenientes

Nativa Forestal es un vivero forestal que se dedica a la producción de clones de eucalipto para diferentes fines forestales. Está ubicado en Alto Paraná y actualmente cuenta con una capacidad de producción de 3.500.000 plantas, en una infraestructura de 5.000 metros cuadrados. Distribuye su producción a varios departamentos del país y también realiza servicios en el rubro.

de las variedades grandis- caldulensis y urophylla-grandis, explicó el Ing. Juan Bautista Alvarenga Ovelar, directivo de Nativa, quien comentó que además de proveer los plantines, ofrece asesoramiento a las empresas que incursionan en la actividad forestal, entre las que se destacan Agropeco, GPSA, Saric y otras.

Comentó que la producción de las plantas se realiza de acuerdo a un organigrama diseñado de con los clientes. “Proyectamos acorde a la superficie que tienen planificado forestar o reforestar nuestros clientes y un adicional para los clientes que adquieren los plantines esporádicamente”, dijo.

Comentó que el fuerte de la empresa es la producción de plantas, pero también desarrolla trabajos de reforestación. Cuenta con los equipos para desarrollar la silvicultura.

CRECIMIENTO GRADUAL

Alvarenga comentó que la producción del vivero viene incrementando desde el 2012 paulatinamente a razón de un 15% anual. Este año, por los efectos del quiebre de la cosecha de soja, estima crecer el 10%. No obstante, la firma sostiene un crecimiento constante desde hace 7 años.

El profesional destacó la adaptabilidad de los materiales producidos por Nativa. “Nosotros trabajamos con materiales probados en el Brasil, cuyas regiones son similares a las nuestras y con resultados de adaptación excelentes”, dijo.

Comentó que los eucaliptos clonados que multiplica Nativa permiten llegar a la cosecha de entre 5 y 7 años para energía. Para obtener madera entre 10 y 12 años, de acuerdo al lugar donde se desarrolla, ya que hay regiones más fértiles que otras.

MANO DE OBRA

El vivero forestal Nativa emplea a 10 personas. Son mujeres quienes se encargan de los cortes en el jardín clonal. Son las preferidas por su delicadeza, habilidad y paciencia. El



Distintas áreas del vivero forestal.

diseño del vivero permite a las trabajadoras desarrollar la tarea confortablemente ya que las bandejas están a la altura de la cintura. Los demás trabajos realizan los varones.

PRODUCCIÓN

El directivo explicó que en Nativa determinan un tiempo para el flujo de producción. “Tratamos que desde el momento de la recolección de estacas, la preparación, estaqueo e introducción en la estufa no demore”, dijo. En el proceso se realizan los cortes en el jardín clonal, posteriormente se prepara el sustrato que se puede mezclar con agua y unos fertilizantes. Posteriormente se estaquea y se introduce en la estufa de acuerdo a la edad que tenga la planta, allí permanece unos 30 días. Luego de ese tiempo, salen del ambiente protegido, pasan a un área de media sombra y finalmente a sol pleno donde permanecen durante 3 días con irrigación.

Desde el estaqueo hasta la venta el proceso dura unos 100 días. Este vivero distribuye sus productos en los departamentos de Alto Paraná, Caaguazú, Caazapá, Guairá, Concepción, Amambay y San Pedro. **CA**

Juan Bautista Alvarenga Ovelar, directivo de Nativa.



Habilitan nuevo centro de acopio temporal de envases vacíos en Hernandarias



La Cámara de Fitosanitarios y Fertilizantes (CAFYF) y la empresa Ciabay inauguraron un centro de acopio temporal de envases vacíos de defensivos agrícolas en Hernandarias, Alto Paraná. Fue el 24 de octubre en el predio de la empresa Ciabay.

El nuevo centro de acopio temporal instalado en el predio de la empresa Ciabay, en Hernandarias beneficiará a los clientes de la mencionada empresa del departamento de Alto Paraná y otros departamentos vecinos, ya que les permitirá la correcta disposición de los envases vacíos de defensivos agrícolas.

El objetivo de los centros de acopios temporales, en el marco del Programa CampoLimpio impulsado por CAFYF y CropLife Latin America, es la correcta disposición de los envases vacíos, previamente triple lavados o lavados a presión y perforados.

La empresa Ciabay es distribuidora de una de las compañías socias de CAFYF. El directivo de la empresa, Carlos Lourenço, valoró la labor del programa CampoLimpio,

cuyo propósito es preservar el medio ambiente, a través de la correcta disposición de envases vacíos.

El empresario aprovechó la oportunidad para invitar a los agricultores a utilizar esta infraestructura, que es un paso muy importante en las Buenas Prácticas Agrícolas y la producción sustentable.

Por su parte, la Ing. Agr. Patricia Noguera, asesora técnica de Ciabay, mencionó que el centro constituye una primera experiencia en la mencionada sucursal. Pretenden instalar otros centros de acopio en las sucursales que disponen en el Norte y Sur del país. El objetivo es que los productores puedan acceder a la infraestructura para esta importante labor de recolectar los envases vacíos de los defensivos agrícolas, sobre todo poder concientizar los sobre el manejo de las disposiciones finales de los productos que son utilizados en el campo. "Ciabay, además de ser una empresa que provee productos y soluciones a los productores, tiene la responsabilidad social de preservar el medio ambiente, por ello el centro de acopio es fundamental para nuestra empresa" expresó.

A su turno, Horacio Martínez, coordinador de Seguridad y Salud Ocupacional de la firma, indicó que la construcción del centro de acopio fue realizado sin ningún inconveniente y destacó la importancia de contar con esta infraestructura, ya que Ciabay trabaja en cumplimiento de las legislaciones y normas vigentes en todas las áreas. "Tenemos todas las sucursales equipadas con protecciones contra siniestros y nos gustaría que los productores pue-

Patricia Noguera, asesora técnica de Ciabay.





dan apoyarnos en estas tareas, para que todos juntos cooperemos a preservar el medio ambiente” expresó. Martínez señaló que Ciabay cuenta, dentro del área de seguridad de productos fitosanitarios, con todos los equipos de protección de seguridad para evitar riesgos. Además los funcionarios y los choferes en general son constantemente capacitados y entrenados para el efecto, dijo.

Por su parte el Ing. Agr. Miguel Colmán, coordinador de Programas de CAFYF, explicó las condiciones que deben reunir los envases vacíos para ser depositados en los centros de acopio.

Indicó que los envases rígidos lavables deben estar lavados, perforados y destapados. Las tapas deben ser

Carlos Lourenço,
de Ciabay y
Miguel Colmán,
de CAFYF.

Horacio
Martínez.



entregadas separadas en una bolsa plástica transparente.

Los envases de menor porte pueden estar en una bolsa para facilitar el traslado. Los envases grandes de 5 a 20 litros pueden ser llevados en forma individual o en big bag.

Los cartones deben estar aglomerados y atados para facilitar el transporte. Asimismo los envases flexibles, que no son lavables, deben también ser depositados en bolsas transparentes para evitar la dispersión de los mimos.

CAFYF, en el marco del Programa CampoLimpio, viene instalando los centros de acopios temporales con diversas organizaciones públicas y privadas, con el propósito de la correcta disposición de los envases vacíos. Actualmente están instalados unos 79 centros de acopios temporales en las principales zonas de producción agrícola del país. CAFYF además mantiene convenio con una empresa privada, autorizada oficialmente, para la correcta disposición final de los envases vacíos. **CA**



Vicentin
PARAGUAY S.A.

Con la mirada en el **futuro**



Avda. Felipe Molas López 177 esq. Papa Juan XXIII
Edificio Corporativo Gloria, Piso 8º | Código Postal: 1772 | Asunción, Paraguay
Teléfonos: +595 021: 338 9250/4 - 613251

vicentin.com.ar



HORTIPAR 2019

La vitrina para la horticultura competitiva

Con amplia oferta de tecnologías para la horticultura eficiente y competitiva se realizó la feria Hortipar 2019. Fue del 12 al 14 de noviembre en el municipio de Yguazú, Alto Paraná. Cetapar fue el organizador y anfitrión del evento, que en su segunda edición convocó unas 30 empresas, 2.000 visitantes y marcó la tendencia de la horticultura moderna que exige cada vez mayor precisión.

Con saldos positivos y aportes importantes para la horticultura paraguaya concluyó Hortipar 2019, la feria hortícola organizada por el Centro Tecnológico Agropecuario del Paraguay (Cetapar). La muestra expuso tecnologías, dejó enseñanzas

y marcó las tendencias para la agricultura moderna, que exige tecnologías, conocimientos y precisión para optimizar costos.

La segunda edición tuvo mayor respuesta de las empresas, se duplicó la cantidad de expositores con relación a la primera edición, ya que esta vez sumaron 30 las firmas que aportaron genética, maquinarias e infraestructuras para el desarrollo de esta actividad que aun puede dar mucho en Paraguay.

Entre las novedades destacadas en la feria estuvo el invernadero inteligente o huerta smart, a tono a la tendencia global de la agricultura 4.0.

El Ing. Edgar Figueredo, director general de Cetapar, manifestó satisfacción por la respuesta de las empresas con lo cual la feria logró duplicar la cantidad de expositores en comparación a la primera edición. Destacó las innovaciones como el invernadero smart y la tecnología israelí, que a través de un acuerdo permitirá trabajar con sensores remotos para la producción de tomate y sistema de riego.



También resaltó la amplia oferta de genética, las maquinarias para mecanización y la capacitación constante con disertantes nacionales e internacionales.

“El saldo fue positivo, pese a ser un año difícil para el productor que no dejó de notarse en la muestra”, dijo.

La feria se desarrolló en un predio de tres hectáreas, este año el área de conferencias se integró al campo ferial. También permitió dinámicas de maquinarias con nuevas incorporaciones para el mercado, que además de permitir eficiencia para el agricultor, abre la oportunidad para otros servicios en el sector, como la de contratistas.

HORTICULTURA OPORTUNIDAD Y DESAFÍO

Durante los discursos que se sucedieron en la inauguración quedó en claro que la horticultura constituye un gran desafío, pero a la vez una gran oportunidad, considerando que la demanda local aun está insatisfecha. La tecnología, el co-

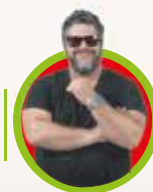
Edgar Figueredo,
director
general de
Cetapar.



nocimiento y la voluntad de las autoridades de resguardar las fronteras ante los productos foráneos serán aportes importantes para fortalecer el sector. Mauro Kawano, intendente del distrito de Yguazú, destacó la importancia de la horticultura, ya que es uno de los mejores rubros alternativos. Sin embargo mencionó que existen pocos espacios de capacitación para el sector, además de otras limitaciones que dificulta al productor hortícola contar con condiciones más favorables para el productor. Pese a esto, tienen una gran autogestión, apuestan por la actividad, ayudan a sus familias y contribuyen al fortalecimiento del país. ➔

¡EL CAMPO YA ESTÁ AL AIRE!

TODOS LOS DOMINGOS
A LAS 12,00 HS. POR



CON LA CONDUCCIÓN
DE RAÚL DAUMAS

Encontrálos en Tigo TV: 15 y 705 HD, Claro TV: 24, Personal TV: 45, Aire: 2, Aire Digital: 18.2

Seguinos en



campoagropecuariopy



campomultimedia



campo agropecuario multimedia



campoagropecuariopy

www.campoagropecuario.com.py



Momento de la inauguración.

Por su parte, Blas Cristaldo, miembro del consejo directivo de Cetapar, resaltó el gran potencial de la horticultura, ya que la producción actual abastece solo entre 3 y 4 meses al año de la demanda local. “Tenemos una producción frutihortícola que solo abastece durante cuatro meses al año y

un mercado interno muy importante que está estimado a cerca de 600 millones de dólares año, sin mencionar los procesos de valor agregado, por donde creemos va el crecimiento futuro de este segmento”, enfatizó.

Asimismo, el Ing. Rubén Franco, de la empresa Plastiagro, en representación de las empresas destacó la importancia de la feria, por dar énfasis en la innovación, porque ese es el camino hacia una producción eficiente y sostenible.

También Eugenio Schöller, presidente de la Federación de Cooperativas de Producción (Fecoprod), destacó la evolución de la feria y clamó por la libertad para trabajar.

Cerró la lista de oradores, Mario León, del ministerio de Agricultura, quien destacó la necesidad de dar valor agregado a la producción primaria para evitar las dificultades que hoy se presentan en épocas de mayor producción.

Invernadero Smart, el destaque en Hortipar



Una de las novedades destacadas en Hortipar 2019 fue el invernadero smart desarrollado por universitarios y docentes de la Universidad Nacional de Caaguazú.

El mismo está equipado con sensores que tienen la capacidad de captar toda la información y posteriormente llevar a una nube, una plataforma web, en la cual se procesa y permiten hacer comparaciones de lo ocurrido en el invernadero inclusive con el ambiente externo, explicó el profesor Juan Manuel Vázquez, docente de la facultad quien acompañó el desarrollo.

El mismo permite acumular información, crear nuevos datos, considerar nuevos parámetros para la corrección en el invernadero y para el área de hortalizas principalmente. “Ahora esta implementado, es el inicio, dimos el

primer paso, pero esto va a tener varios procesos en la captación de la información”, resaltó.

El invernadero smart inaugurado durante la feria contó con dos secciones, por un lado hidropónica y otra en macetas. En ambas secciones se realizan las mediciones de variables, con distintos tipos de parámetros que se miden en el área vegetal. “Con esto queremos tecnificar y lograr mayor precisión en el uso del agua y todos los nutrientes que cada vez son más escasos. Nuestro objetivo es lograr un mayor aprovechamiento de estos insumos”, dijo.

El docente destacó que este desarrollo se hizo con la investigación de jóvenes paraguayos, con lo cual se busca ofrecer mayor información para quienes quieran dedicarse a esta actividad.



Syngenta con novedad y orientación

S yngenta llevó como lanzamiento en Hortipar 2019 la sandía Karistan, cuyo sabor sedujo a los visitantes. Asimismo enfatizó sobre el desarrollo de las nuevas tecnologías aprovechando mejor las tecnologías existentes actualmente. Karistan es la sandía híbrida que tiene más sabor, es más dulce y es de alta productividad. Esto se demostró en la parcela con la cantidad de frutas que dio en una pequeña área. También expuso la incorporación más reciente en híbridos de tomate, el Bacalar, material resistencia a nematodos y algunas virosis importantes para la región.

APROVECHAR LAS TECNOLOGÍAS

João Flavio Arrebola, representante técnico de Syngenta de Vegetales en el Sur de Brasil y Paraguay, explicó que el propósito es utilizar mejor la tecnología disponible, porque hay una oferta muy grande de las informaciones desde Syngenta hacia el pequeño agricultor y se debe aprovechar.

“Yo confío que solo con mejorar el uso de la tecnología podemos aumentar la producción promedio por planta

y por hectárea. Además podremos aprovechar al máximo lo que ya está desarrollado”, dijo.

Mencionó que según los datos oficiales se logra una productividad promedio de 3,5 kilogramos de tomates por planta en Paraguay, la cual es muy baja, considerando que la productividad promedio en las principales regiones de cultivos del mundo supera 25 kilogramos por planta. Además la necesidad de consumo en Paraguay es de 14 kilogramos.

Mencionó que desde el área donde trabaja, que es el Departamento de Semillas de Vegetales, fomentan la información sobre nutrición, en el manejo de la planta, sea una cucurbitáceo o una solanácea, ya que lo más importante es que el productor utilice la mejor nutrición, para ello debe estar abierto a la información. “El mejor nutriente es el equilibrio de los nutrientes, ideal para cada cultivo o para cada híbrido”, enfatizó.

Comentó que de los cuatro híbridos de tomates expuestos por Syngenta en la feria, cada uno tiene requerimientos diferentes en cantidad de nitrógeno y potasio. Por ello si el productor siembra cuatro diferentes variedades, debe realizar cuatro diferentes formas de nutrición.

Resaltó que aquí en Paraguay hay altísima tecnología, porque el productor está comprando semilla de alta calidad, sistema de riego, utiliza mulching con invernadero y pulveriza su cultivo con excelentes productos. “Esto muestra que la tecnología en Paraguay es muy alta, pero el uso está bajo. Está pagando alto y usando bajo”, enfatizó.

Considerando esta realidad, dijo que Syngenta está haciendo una gran inversión con su parceiro comercial para todo el Paraguay, la empresa Nutrivet, para que a través de los profesionales puedan llevar la mejor información para los agricultores.

“Nuestro desafío actualmente es desarrollar más personas, dentro de la empresa aliada Nutrivet, para el mejor aprovechamiento de las tecnologías disponibles”.





Lider Map presentó sembradoras hortícolas

La empresa Lider Map, de reconocida trayectoria en tecnologías para agricultura, presentó nuevas ofertas con sembradoras de papas y hortalizas, de la marca Lochel y El Pato. Ambas son de procedencia argentina y fueron presentadas en estática y dinámica, durante la segunda edición de Hortipar.

Mario González, asesor de ventas de Lider Map, explicó que la sembradora de hortalizas El Pato es neumática y puede sembrar varios tipos de hortalizas como: lechuga, perejil, cebolla, remolacha, rabanito, etc. "Permite sembrar semillas pequeñas directo en el lugar definitivo y con precisión. La máquina puede sembrar desde 12 semillas por metro hasta



30 semillas por metro", dijo. El espaciamiento se puede adecuar acorde a la estrategia de siembra de cada hortaliza o de cada productor. "Tiene cinco funciones. Siembra semilla por semillas, conforma el tablón o camellón, puede sembrar en plano, incorpora fertilizante, la cinta de goteo y un insecticida granulado que se usa mucho en horticultura", comentó. Ofrece una rapidez de 4 kilómetros por hora y una autonomía de trabajo de 4 hectáreas por día.

Por su parte, Eduardo Costa, responsable de ventas de Lider Map brindó detalles sobre la sembradora de papas Lochel. Esta máquina permite sembrar el tubérculo con los fertilizantes sólidos y líquidos. Es muy sencilla y precisa a la vez. Es mecánica, tiene dos surcos puede avanzar hasta 8 kilómetros y ofrece una autonomía de trabajo de 7 hectáreas por día.

Setac con aportes para la mecanización hortícola

La empresa Setac llevó innovaciones para la mecanización hortícola en Hortipar, con la incorporación de maquinarias de nuevas marcas. Como lanzamiento presentó la sembradora de papa Watanabe, modelo PAI-2100, la cosechadora de papa de una línea y un aporcadore de tres surcos con distribuidor de fertilizantes, también de la marca Watanabe, informó Aldo Bogado, gerente de la sucursal que tiene Setac en Santa Rita.

Otra novedad de Setac fue la sembradora de cebolla y zanahoria de la marca Jumil. Esta marca se sumó a la cartera de productos de la empresa desde el mes de agosto de este año e incorpora interesantes tecnologías. Parte del portafolio fue demostrado en dinámica y estática durante la feria, entre ellas la sembradora de 4 líneas a precisión, de la que también vienen de 5 y 6 líneas, comentó Bogado.

Fueron además expuestos el tractor Yanmar Agritech de 55 HP, que fue acoplado a una tablonera con distribuidor de fertilizantes también de Agritech durante la demostración. Otra máquina demostrada fue el motocultor.



Setac ofreció planes de financiamientos especiales para la feria. Dispone de financiación propia y a través de los bancos, hasta 5 años. ➔



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

EVENTOS



Kenji Tanaka y Koshi Niibori, de la Japan Conservation Engineers & Co., presentaron Fujimin.

Presentan Fujimin en la feria

Durante la feria Hortipar se presentó Fujimin. Se trata de un promotor de crecimiento de plantas con ácido fúlvico de alta concentración. Esto se produce

en muy baja cantidad en el mundo natural y normalmente existe en el humus. Fue de la mano de la Japan Conservation Engineers & Co. LTD que presentó en stand y brindó charlas sobre el producto.

En la oportunidad se dio a conocer que el ácido fúlvico tiene efecto quelato de alto nivel, el cual cambia la forma de las sustancias de difícil absorción para hacerlas más absorbibles, además modifica la forma de las sustancias perjudiciales para que salgan fácilmente del cuerpo. También se lo llama portador de minerales, porque aumenta la absorción de minerales.

Los representantes de la compañía japonesa informaron que en principio trabajarán como proyecto con Cepatar y en el futuro se comercializará.



Ocean Quality con variadas propuestas en el evento

Ocean Quality se presentó en un amplio espacio en Hortipar 2019 con variadas propuestas para la horticultura. Fomentó además las buenas prácticas agrícolas promocionando el uso de abonos verdes en la rotación de cultivos en las parcelas.

Eraldo Araujo, director de la empresa informó que presentaron diversos cultivos hortícolas como: remolacha, zanahoria, cebolla, tomate, morrones, rabanito y abono verde. “Queremos demostrar a los productores de hortalizas que también deben realizar la rotación de cultivos, e incorporar abono verde en sus parcelas para mitigar los problemas que se presentan en el campo, como las enfermedades diversas”, dijo.

LANZAMIENTOS

En cuanto a lanzamientos destacó el tomate perita alargado Matinella de Sakata, locote Mírella, zanahoria híbrida Mar-



ly y una nueva variedad de cebolla de Agritu. Ocean Quality tiene 11 años de trayectoria en ofrecer insumos para horticultura. Además de las semillas dispone de abonos: químicos, hidrosolubles y foliares. También cuenta con plásticos de procedencia brasileña e israelí y mallas termorreflectoras que está incorporando en el mercado.

Asimismo ofrece máquinas para pequeños productores, plásticos para protección de tablón y sistema de riego. En cuanto a semillas actualmente cuenta con las marcas: Sakata, Takii, Bio Seed, Agritu y la recientemente incorporada Agrinova de Estados Unidos. Ocean Quality ofrece asistencia técnica a los productores de hortalizas en todo el país con el objetivo de brindarles el soporte para producir mejor.

Eraldo Araujo, director de Ocean Quality.





Tape Ruvicha presente con New Holland, Ford y Chery

Tape Ruvicha llevó a Hortipar 2019 cuatro modelos de tractores New Holland orientados para el sector hortícola. Las propuestas fueron máquinas desde 75 HP hasta 130 HP.

El Ing. Fabián Garay, asesor de ventas de New Holland, manifestó que el tractor más destacado fue el TT475. Es 100% agrícola, cuenta con sistema de inversor mecánico que le permite recorrer de frente y atrás con el mismo cambio. Además dispone de sistema de toma de fuerza económico y normal. “Es un tractor bastante completo para el sector hortícola”, destacó Garay.

Durante la feria se exhibieron tractores de los modelos TL 5.90 de 90 HP, la TL 95 de 104 HP y la T6 130 de 134

HP. El asesor de ventas explicó que el principal modelo que se está utilizando para la horticultura es la TT 475, ya que el mismo cuenta con las dimensiones esenciales para el uso bajo invernadero, se puede quitar el techo e ingresar bajo el invernadero sin ningún inconveniente. También la capacidad del tractor ayuda bastante para utilizar los implementos para el sector.

Garay destacó que el sector hortícola se proyecta muy potable, porque los productores hortícolas están creciendo. Comentó que Tapé Ruvicha ofrece financiación propia hasta 5 años. Dispone de planes de tres años, sin intereses con una entrega inicial de 20% de acuerdo a lo que el cliente necesite. También cuenta con planes a través del Banco Regional, Banco Nacional de Fomento y otra entidad financiera. La firma también ofreció los rodados de la marca Ford y Chery. ➔

Seguinos  

Marca Nro. **1** Lácteos
LACTOLANDA
¡¡La Salud de Cada Día!!

**DISFRUTÁ
EL LÁCTEO DE LOS
MEJORES**

Garay
Asesor de Ventas



CMP Agro con soluciones de Agrinplex

CMP Agro una vez más dijo presente a la feria Hortipar y llevó diversas propuestas para el sector, entre los que se destacaron las tecnologías de AgrinPlex.

Matías Livio, técnico comercial de AgrinPlex, acompañó la feria y comentó que desde hace una década trabajan con los materiales para la agricultura intensiva, como el film para invernadero, que es el bastión.

Entre los expuestos durante la feria estuvieron el rélfex para sombra, media sombra, manta para parral, geomembrana, mulching en toda su gama y anchos, blanco y negro desde 80 centímetros hasta 1,60 centímetros de ancho.

Livio destacó entre las últimas incorporaciones muy ventajosas a la manta para parral, una estructura sencilla y económica que en la zona ya se ha utilizado bastante y está funcionando muy bien. “Es simplemente un paso intermedio de campo e invernadero. Su re-

sistencia está muy comprobada”, explicó.

Mencionó que el objetivo de la compañía es brindar al productor innovaciones más económicas y más productivas. “Nosotros venimos acompañando hace años al productor hortícola. Siempre estamos trabajando de acuerdo a lo que el productor necesita”, dijo.

Destacó la importancia del mercado paraguayo para AgrinPlex, ya que cada vez va creciendo más. Si bien falta algunos factores que se debe seguir ajustando para los diferentes tipos de producción y manejo, los productores vienen adoptando mucha tecnología y la horticultura en Paraguay tiene muy buena perspectiva.

Kurosu & Cía. con John Deere en Hortipar



La empresa Kurosu & Cía. acompañó la feria Hortipar y llevó como propuesta el tractor John Deere 3036E, de origen Indio, ideal para los pequeños productores.

Esta máquina ofrece muchas ventajas para los productores hortícolas. Posee eje delantero y trasero sellados, al igual que conectores eléctricos sellados, radio de giro corto, eficiente y potente motor de 3 cilindros, dirección asistida, tracción de cuatro ruedas con eje delantero para uso rudo, gran capacidad de levante, inversor mecánico, transmisor Sync Reserver.

Cuenta además con toma de fuerza de dos velocidades 540/540E rpm y ofrece bajo costo de mantenimiento. La máquina despertó mucho interés y esta concesionaria de John Deere ofreció importantes promociones durante la feria, explicó Antonio González, responsable de ventas durante la feria. **CA**



AgrinPlex®

*a la hora de guardar sus granos
utilice silo bolsas agrinplex*

PRIMEROS EN CALIDAD Y TECNOLOGIA



**9
PIES
X 60m**

**6
PIES
X 60m**

**9
PIES
X 100m**

**9
PIES
X 75m**



**Compañía Marítima
Paraguaya S.A.**

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

Minga Guazú
Ruta N° 7 Km 14
Tel: (061) 505 191
Cel: (0981) 253 081
e-mail: ceste@cmp.com.py

Seguinos en



SE NOTÓ EL COMPLICADO AÑO AGRÍCOLA

La Expo Amambay cumplió 24 ediciones



El campo de exposiciones y feria “Marcos Paredes Ramírez”, en Pedro Juan Caballero, fue nuevamente el punto de encuentro de miles de visitantes que dieron el colorido acostumbrado a la Expo Amambay. La edición 2019 de la muestra se desarrolló del 27 de setiembre al 6 de octubre pasado. La ganadería repitió protagonismo, con la exhibición de lo mejor de la ganadería nacional, mediante la participación de cabañeros de distintos puntos del país. Sin embargo, el difícil año agropecuario se reflejó en la escasa participación de empresas del sector.

La feria de ganadería, agricultura, industria, comercio y servicio, Expo Amambay 2019, reflejó el difícil año del sector agropecuario, especialmente en la cantidad de empresas expositoras. Por el difícil año agrícola muchas fueron las firmas que decidieron no participar en esta edición, explicó



Eulalio Gómez, presidente de la Comisión de Exposiciones de la Asociación Rural del Paraguay (ARP) - Regional Amambay.

Por otra parte, la participación de cabañeros fue uno de los puntos destacados de la muestra. El acompañamiento del sector incluso estuvo por encima de la expectativa de los organizadores, afirmó Gómez. Valoró y destacó la presencia de los productores ganaderos y la calidad genética presentada en el ruedo.

En total fueron inscriptos 112 animales para competir en el ruedo. Como es característica de esta muestra, un gran porcentaje de los ejemplares fueron de la raza

Eulalio Gómez, de la Regional Amambay.



Nelore. Por el tipo de la producción que se desarrolla en la zona, esta es la más importante, señaló Gómez. Destacó además la presencia de criadores de Senepol, genética que en los últimos años comenzó a ganar adeptos en esta zona del país. Alrededor de 89 empresas expositoras, entre pequeñas, medianas y grandes fueron parte de la versión 2019 de la muestra. Gómez mencionó que las expectativas de ne- ➔



Muebles Schaefer.



BNF.



Cándor.

EXPO AMAMBAY



gocios no fueron grandes para esta edición, motivo por el cual muchas firmas decidieron no participar. “Están reduciendo la presencia en exposiciones. No solo aquí, sino en todas las muestras que se desarrollan a nivel nacional”. Como todos los años, miles de personas visitaron la muestra. Los organizadores ofrecieron un programa con diversas actividades, con presentación de artistas nacionales e internacionales. El tradicional Rodeo Americano fue otro de los atractivos.

GENÉTICA DE PRIMER NIVEL

La exposición no se caracteriza por contar con un número muy grande de ejemplares en pista. Sin embargo, la calidad genética exhibida volvió a estar a la altura de ediciones pasadas. Los animales que se presentaron son de muy buen nivel, señaló el Dr. Víctor Centurión, comisario del sector ganadero. Es el reflejo del trabajo desarrollado en las diferentes zonas productivas del país, añadió. “Estamos por muy buen rumbo, buscando animales precoces, de rápida terminación, precoces también en fertilidad. Eso hemos visto a la largo de estos dos días, animales que van a responder bien en los diferentes tipos de campos”. El profesional señaló que actualmente se busca acortar los ciclos de producción. Los animales de la raza Nelore, que fue nuevamente predominante en el ruedo, responden a esa característica, mencionó. “Son ejemplares de rápida terminación, de mucha precocidad, y de mucha calidad de carne”.

Otro de los puntos destacados por Centurión fue la pre-

sencia de bubalinos, que con la raza Mediterránea se estrenaron en la muestra. El técnico afirmó que pueden ser de gran aporte a la ganadería paraguaya, ya que son animales de triple propósito. Es decir, se los puede criar para producir carne, leche, o para trabajo. “Fue una gran novedad, que es uno de los objetivos que tienen todas las exposiciones”.

Uno de los aspectos preocupantes que apuntó Centurión es la falta de jóvenes involucrados en la Expo Amambay. “Les pediría trabajar más con los valores jóvenes, con la gente que de aquí a poco van a tener que tomar la posta”.

El Dr. Enrique Aguilera, miembro de la comisión técnica de la regional ARP Amambay, mencionó que no hubo mayores inconvenientes en la admisión de animales. Destacó la experiencia de los cabañeros que participan en la muestra, quienes recorren durante todo el año por las exposiciones que se desarrollan en el país. “Son personas muy experimentadas, ya tienen esa metodología de trabajo, de presentación de animales”. **CA**

Víctor Centurión, comisario del sector ganadero.



Enrique Aguilera, miembro de la comisión técnica de la regional ARP Amambay.



Nipón Automotores.



Cooperativa Colonias Unidas.



FrigoNorte.



IMIDOCARB -LH

A SALVO DE ENEMIGOS INVISIBLES



Composición: Imidocarb dipropionato 120 mg; Excipientes q.s., 1 ml. **Indicaciones:** Tratamiento en bovinos, equinos y caninos de babesiosis y anaplasmosis producida por: Babesia bovis, Babesia bigemina, Theileria equi, Babesia caballi, Babesia canis y Anaplasma sp. (incluyendo Anaplasma marginale). Quimioprofilaxis en el traslado de animales de zonas libres a endémicas de babesiosis y anaplasmosis. **Especies de destino y vía de administración:** Bovinos y pequeños rumiantes: vía intramuscular o subcutánea detrás del hombro. Equinos: vía intramuscular profunda (preferiblemente en el cuello). Caninos: Con el fin de asegurar una posología correcta, el peso corporal debe ser determinado correctamente, para evitar una sobredosis. **Tiempo de retiro:** Los animales tratados no deben sacrificarse para el consumo humano hasta 90 días después de finalizado el tratamiento. No utilizar en equinos destinados al consumo humano. Leche: 14 ordeños (7 días) tras la última administración. **Conservación y recomendaciones:** Mantener en lugar fresco, seco y al abrigo de la luz, a una temperatura no superior de 30 °C. **Presentaciones:** Viales de 10 ml, 20 ml, 50 ml y 100 ml. Es posible que no se comercialicen todos los formatos. Medicamento de uso veterinario. Manténgase fuera del alcance de los niños. Venta bajo receta médica veterinaria.

Along with you



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

livisto.com



X CONGRESO INTERNACIONAL

Debate y apuesta por sistemas silvopastoriles

Del 24 al 26 de setiembre se desarrolló el X Congreso Internacional de Sistemas Silvopastoriles, que tuvo por sede la Asociación Rural del Paraguay (ARP), en Mariano Roque Alonso. El debate remarcó la tecnología, la financiación y el recambio generacional. El foro albergó a referentes científicos del sector provenientes de tres continentes. Participaron representantes del sector público, privado y académico, además de reafirmar el rol y el aporte que la actividad brinda en lo social y económico.

El encuentro de carácter internacional que se estrenó en nuestro país ofreció la oportunidad a los participantes de realizar además del evento, recorridos a experiencias de plantaciones forestales tanto en el Chaco como en la Oriental, en la previa y en el pos congreso que demandó tres días para el debate, el intercambio de experiencias y las oportunidades de estrechar vínculos. Las ponencias se desarrollaron en cuatro secciones:

Ganadería sostenible, biodiversidad, ambiente y cambio climático; Producción simultánea de bienes pecuarios y forestales; Socioeconomía en sistemas silvopastoriles y Escenarios productivos en sistemas silvopastoriles. Además se habilitó un área para exposiciones tanto de las empresas e instituciones que apoyaron el foro, como para la sesión de posters.

Delia Núñez Perito, vicepresidenta de la Comisión de Medio Ambiente y Desarrollo Forestal de la ARP, indicó que traer este foro al país fue un gran desafío y un orgullo. Recordó cuando en el octavo encuentro, en Puerto Iguazú (Argentina) una delegación de paraguayas estuvo participando del desarrollo de las actividades, para luego, en Manizales (Colombia), en el 2017, llevar la propuesta concreta ya en una comitiva más frondosa, encabezada por el Infona. “Luego de realizarse en Argentina, Colombia y otros países, se decidió que Paraguay sea sede del décimo congreso, lo que nos enorgulleció y creó muchas expectativas”, reconoció. Valoró la presencia de profesionales de diversos países quienes contribuyeron con sus conocimientos y experiencias a enriquecer el evento.

Indicó que se tomaron como ejes varios aspectos enfocados en la producción sustentable, asociada a plantaciones forestales, ya sea agroforestería o silvopastoril. Dentro de los diferentes modelos, la asociación de animal con árboles o silvopastoriles fue lo que se adoptó localmente con más fuerza para desarrollar la actividad forestal, al tiempo de brindar una salida para no ejercer presión a la masa boscosa dentro del territorio. “En Paraguay tenemos identificado que la manera de crecer en plantaciones forestales es con sistemas silvopastoriles. En campos de ganaderos”, dijo.

Resaltó la posibilidad de realizar una sinergia con animales, pasto y árboles. “Es lo que logramos tener un negocio sustentable y rentable, bueno para el medio ambiente y, a la vez, descomprimir lo que es pre-



Luis Villasantí,
titular de
la ARP.

sión a bosques nativos, gracias también a la asociación con plantaciones de eucaliptos. En este caso específicamente, se habla de todo tipo de experiencia no solo con especies exóticas, también con nativas asociadas a la agricultura y la ganadería”, subrayó. Sobre los sistemas silvopastoriles comentó que se viene dando a nivel local desde hace varios años, siendo impulsados “a pulmón por el sector privado”, manifestó.

No obstante reconoció que existen las instancias para debatir sobre la actividad, sea en mesas de trabajo o con iniciativas en conjunto con el Ministerio de Agricultura y Ganadería, el Viceministerio de Ganadería o el Instituto Forestal Nacional (Infona), por citar algunas entidades, pero que todavía requiere de mayor apoyo financiero. En esta línea indicó que se está trabajando con la Agencia Financiera de Desarrollo (AFD) para la parte crediticia. Adelantó que el Infona informó sobre esta decisión, de operar con la AFD para la financiación, “que es donde sabemos que falta el empujón para que realmente estos sistemas puedan ser instalados a gran escala”, reafirmó. “El Paraguay funciona todavía a leña. Casi el 50% de su matriz energética es a leña. Necesitamos unas políticas públicas y un mensaje claro de todo el sector que realmente debe ser impulsado, pero para ello se necesitan de créditos flexibles por el sistema, porque los árboles exigen mucho cuidado, tiene su costo”, recalcó. Recordó que en la actividad, la inversión se recupera a largo plazo. En madera, puede demandar unos 12 o 13 años, por lo bajo; y en biomasa, entre 6 y 7 años. “Todavía no hay en el mercado un crédito flexible acorde a las plantaciones forestales y sistemas silvopastoriles. Esperemos que después de este anuncio y de estos eventos sí haya. La manera de crecer de plantaciones forestales es en asociaciones con ganaderos, en el campo, pueden crecer. Estamos esperanzados por esta nueva alianza que el Infona lleva adelante con la AFD”, finalizó.

La apertura formal, con presencia de autoridades nacionales y privadas del sector e invitados internacionales, de la comunidad científica y académica, contó con la participación de expertos de al menos doce países de tres continentes, además de productores, profesionales y estudiantes de carreras afines. La bienvenida la dio el titular del gremio rural, Luis Villasantí, ➔

Delia Núñez Perito,
vicepresidenta
de la Comisión
de Medio
Ambiente y
Desarrollo
Forestal de la
ARP.





y recibió a los presentes en la sede “ícono de trabajo honesto, para un país mejor para todos”, dijo. También destacó que con este tipo de iniciativas se demuestra que no existe divorcio entre producción y ambiente, sino que se pueden llevar de la mano, lo que es más que importante para un la economía de un país como Paraguay que se basa principalmente de las actividades del campo, de la producción primaria y de su agroindustrialización.

El mensaje oficial lo llevó el viceministro de Ganadería, Marcelo González. Resaltó que los sistemas silvopastoriles “constituyen una forma de uso del suelo donde coexisten varios factores que interaccionan entre sí”, rememoró. De igual forma, por el sector público, pero como representante de la organización, Cristina Goralewski, presidenta del Infona, también ponderó el alto nivel del congreso y resaltó que como país, se ofrece una “abundante y rica diversidad de especies forestales de alta estimación económica en condiciones ideales de suelo y clima. Por eso somos referentes en la región”, apuntó. Cabe mencionar que igualmente estuvo en el acto de apertura oficial, el ministro de Agricultura y Ganadería, Rodolfo Friedmann.

Además, en la ocasión, tuvieron intervenciones el director del Centro Regional del Instituto Nacional de Tecnología Agropecuaria (INTA), de Misiones (Argentina), Octavio Ingaramo, y el director ejecutivo del Centro para la Investigación en Sistemas Sostenibles de Producción Agropecuaria (Cipav), de Colombia, Enrique Murgueitio Restrepo, quienes compartieron su mensaje de ocasión y resaltando avances en el sector, así como agradecer al país por acoger el evento. La parte protocolar luego dio paso al momento artístico, con la presentación de danzas folklóricas del ballet de Susy Sacco.

Goralewski, consideró de suma importancia este evento. “En los demás sectores, el forestal se encuentra en constante desafío, ‘aggiornandonse’ para evolucionar

y para ello, es necesaria mucha investigación y aplicación de tecnología. Producimos alimentos para unas 100 millones de personas y la demanda va a aumentar, por lo que tenemos que producir mejor y más, pero de manera sostenible”, comentó. Instó a que este tipo de congresos permita abrir puertas para invertir en investigación, en tecnología, “que es lo que el sector agrícola, ganadero y forestal necesita de manera apresurada”, reconoció. Reconoció que el sector productivo necesita de créditos blancos, adecuados a la cantidad de años de gracia y acorde al tipo de producción que se desarrolla. De igual forma consideró que foros como estos permiten no solo aprender experiencias de países amigos, sino también ofrecer la realidad nacional y, en este punto, comentó que las visitas sorprendieron de manera positiva para los visitantes, pues se observaron sistemas silvopastoriles con especies nativas y exóticas. De la implicancia de la forestería en términos económicos, recordó que ya en el 2001 se realizó con apoyo japonés, un inventario de suelos en la región Oriental. “Los resultados fueron impresionantes. Demostró que al menos unas 5,3 millones de ha de suelos que están siendo subutilizadas pues se siendo empleadas para ganadería tradicional, presentaron alto potencial forestal. Tenemos esa superficie para implementar este tipo de sistema con una tasa de retorno altísima. Si se suma la producción forestal, más la ganadera, puede llegar a tasas internas de retornos de más del 20%”, comentó.

A su vez, el director ejecutivo del Centro para la Investigación en Sistemas Sostenibles de Producción Agropecuaria (Cipav), de Colombia, Enrique Murgueitio Restrepo, de profesión médico veterinario zootécnico, resaltó algunas fortalezas que presenta Paraguay de cara a consolidar su sector forestal. Rememoró que como integrante del

Marcelo González,
viceministro
de Ganadería.



Cristina Goralewski,
presidenta
del Infona.



Comité Científico del evento, pudo realizar una gira previa meses atrás, con colegas de ocho países. “Sorprendieron los trabajos que hicieron las cooperativas en el país. Son experiencias de talla mundial. Las cooperativas demostraron que pese a encarar un desafío algo difícil y duro, están preparadas para mayores logros. Conocimos parte de su historia dramática de cómo se iniciaron en medio de condiciones adversas y de cómo salieron adelante, gracias a la fuerza en decisión de trabajar en equipo. Son pocos ejemplos en América, porque tenemos una cultura muy individualista y aquí se vio que la unión hizo la fuerza. Algo muy impresionante”, manifestó.

Destacó el nivel alcanzado. “Ahora que están exportando, resaltamos los estándares de calidad y de bienestar que se dan en una región difícil. Demuestra que sí se puede. Se están (cooperativas) encaminando más hacia el tema ambiental y pueden ser una fuerza muy poderosa. Ahora que están en el mundo globalizado mandando alimentos en todas partes, van a encontrar exigencias en calidad, bienestar, ambiente. Los jóvenes no quieren, no aceptan que se destruya la Naturaleza para solo para tener comida. La oportunidad está aquí. El país puede dar un paso y un ejemplo para el mundo”, dijo. “Pudimos conocer trabajos muy buenos, por ejemplo, de la Universidad Nacional de Asunción. Para este evento se analizaron 85 trabajos de América y de otros continentes. De ellos, seleccionamos 19 para presentarlos en el congreso. Y entre estos, están trabajos paraguayos. Esto nos habla que hay un semillero interesante y ojalá que camine más fuerte, rápido, en los próximos años porque las condiciones exigen más velocidades en decisiones, más crecimiento en estas actividades”, puntualizó.

Finalmente, identificó nuevos retos. “Los desafíos básicos se mantienen. Son cómo producir mejor, manejando las tierras, conservando la biodiversidad, los recursos especialmente agua y suelo. Es un eje que no se va a acabar nunca. Pero también está un tema clave que es

Octavio Ingaramo, director del INTA Misiones.



Enrique Murgueitio Restrepo, del Cipav.



cómo enfrentamos el cambio climático, cómo que nos afecta a todos. En este caso, se puede destacar igualmente el panel de productores de Paraguay. Fue importante escuchar la voz de la gente que trabaja en el campo. Ahora, como posta para el próximo congreso queda el relevo generacional”, acotó y advirtió que “los campos en el mundo se están envejeciendo”, como producto de migración de jóvenes hacia otras actividades o incluso a las ciudades. “Es un esfuerzo grande el que se debe realizar. Por eso, destaco en ese perfil a los jóvenes profesionales quienes acompañan las actividades, como las cooperativas, pero de una forma de calidad asombrosa. Es gente comprometida en el terreno y es lo que se podría compartir para llevar estas experiencias a otras partes del mundo. Los campos se están envejeciendo”, reiteró de manera concluyente.

Los sistemas silvopastoriles con enfoque comunitario

Entre las intervenciones en el segmento sobre integración agricultura, ganadería y forestación, Norbert Weichselberger de la Cooperativa Volendam Ltda., abordó el tema de los sistemas silvopastoriles con enfoque comunitario. En la parte introductoria de la presentación compartida en el congreso, realizó primeramente una exposición sobre la cooperativa y de su proceso de crecimiento y desarrollo productivo. La agricultura es económicamente la actividad más importante, practicándose en unas 16.000 hectáreas, ocupando la soja el primer lugar seguido por el maíz. En cuanto a la cantidad de productores involucrados, la ganadería es el principal rubro, manejándose entre 50.000 y 60.000 cabezas de ganado, según la época. Dentro de la ganadería el fuerte es la venta de terneros o desmamantes.

Actualmente la cooperativa cuenta con 337 socios, asentadas en unas 56.000 hectáreas de tierra. La ➔

Cooperativistas en el stand de Volendam Maderas.



Empresas
participantes
del congreso.



cooperativa ofrece básicamente todos los servicios que los socios necesitan, e inclusive abarcan e incluyen a las comunidades vecinas. La reforestación se inició como actividad enmarcada en el programa de adecuación ambiental en el año 2005. La entidad solidaria cuenta con 324 licencia ambiental. La actividad forestal recién desde hace unos años ha sido planteada como una actividad productiva, generadora de ingresos en la finca del productor. Además ofrece un servicio de asistencia técnica en el área forestal.

Esto ha sido de suma importancia, ya que el productor necesita de buena orientación, no solo porque es un rubro nuevo, sino porque todos los proyectos forestales son financiados por el mismo productor y porque son a largo plazo. Se realizan ensayos y se tienen parcelas permanentes de muestreo en las fincas de los productores. El servicio forestal trabaja de cerca con el productor y constantemente organizan actividades de capacitación y de incorporación de tecnología en el área forestal. Es un servicio gratuito para el socio y los vecinos. Los asistentes técnicos residen en la comunidad a la que asisten y en lo posible deben tener parcelas forestales propias.

Es una inversión importante que ha hecho la cooperativa para fomento del rubro, se señaló.

Los sistemas silvopastoriles, según la experiencia local, sin duda favorecen también a la fauna silvestre. “No hemos notado efectos negativos con las plantaciones de eucalyptus, solo

Cooperativistas
junto a
disertantes.





Entrega de obsequios a las autoridades presentes en el acto inaugural.

aspectos positivos. Igualmente se busca la diversificar las variedades de eucalyptus, así como la diversificación de especies y el trabajo con las especies nativas. Esto es un proceso a mediano y largo plazo. Los sistemas silvopastoriles van cambiando a mejor y están hermoseando el paisaje de la zona”, manifestó. Anticipó que Volendam está en una etapa de cambio, en donde se orienta la densidad de plantación hacia el mercado del impregnado y del laminado, 325 en lo posible no excediendo los 500 árboles como densidad inicial, o en caso que sea mayor, aplicar el primer raleo lo antes posible.

De la producción forestal actualmente, indicó que está prácticamente solo enfocada a los sistemas silvopastoriles, viendo las ventajas de estos sistemas. “Anteriormente se iniciaban las plantaciones con 600 a 900 árboles por hectárea. El enfoque, tanto del productor, como de la asistencia técnica está cambiando, de forestal puro a silvopastoril. Y eso requiere de una serie de ajustes. El objetivo principal es la producción de madera de alto valor y una producción ganadera más intensiva”.

Del componente social recordó que Volendam como comunidad tiene unas 170 familias y más de 500 personas nucleadas en la cooperativa. Aparte se trabaja con otras 200 familias, unas 800 personas, de comunidades vecinas, de productores vinculados a la agricultura familiar, que están siendo asistidos por el programa de Cooperación Vecinal con Pequeños Agricultores (Covepa). Estos a su vez tienen su organización propia, ya sea cooperativa, asociación de comités o comités de productores. “Lo positivo de los sistemas silvopastoriles es que se complementa una actividad muy tradicional, como lo es la

ganadería, con la actividad forestal. El productor no necesita cambiar el uso de la tierra, sino complementarla. En todas las actividades forestales se resalta la cantidad de gente que participa de toda la cadena de producción, desde el productor, la asistencia técnica, los equipos de trabajo, los prestadores de servicios, la industria, la logística, etc.”, reveló. Finalmente comentó que Volendam está situada en una zona donde se necesitan generar fuentes de trabajo, para evitar la migración a las ciudades o problemas sociales. “Se está en un proceso de fomentar la vuelta al uso de la madera, en todas sus formas y usos. Cuando los pioneros fundaron la colonia, muchas personas vivían de la madera, sabían trabajar la madera y utilizaban la madera realmente. Eso se fue perdiendo con el tiempo y la madera fue desvalorizándose, quedando como un material sin valor. Eso se quiere revertir. La madera es un recurso renovable y está siendo producida por el mismo productor, debemos añadir tecnología y formar conocimiento y habilidades para volver a adoptarla”, concluyó. **CA**

Semillas Nord™ y PowerCore™ ULTRA

La combinación perfecta entre
genética y tecnología de punta

Solamente Nord™ combina el mayor banco genético del mercado con la innovadora tecnología PowerCore™ Ultra y con el Tratamiento Industrial de Semillas. Así, su cultivo queda más protegido durante todo su ciclo.

Buenas Semillas

Buenos Negocios



POWERCORE™ es una tecnología desarrollada por Dow AgriSciences y Monsanto. POWERCORE™ es una marca registrada de Monsanto LLC. Agrisure Viptera™ es marca registrada de Syngenta Group Company. La tecnología Agrisure™ incorporada en esas semillas es comercializada bajo licencia de Syngenta Crop Protection AG. Todos los herbicidas / químicos utilizados con este producto deben estar debidamente registrados en SENAVE y deben utilizarse de acuerdo con las etiquetas de herbicidas / químicos y las leyes aplicables.

Matriz / Hernandarias: +595 (061) 572 124 / 572 125

• Dr. Juan Manuel Frutos (Campo 9): +595 (0528) 222 633

• Santa Rita: +595 (0673) 221 598/9 • Bella Vista: +595 (061) 572 124/125

• San Alberto: +595 (061) 572 124/125 • Katuete: +595 (0471) 234 472

COSECHADORAS MASSEY FERGUSON



MASSEY FERGUSON

EFICIENCIA QUE IMPULSA
LOS RESULTADOS DEL CAMPO.



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
| Guajayvi (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

SEGUIMOS EN



www.delasobera.com.py

LA MEJOR DEFENSA CONTRA LA ROYA.



Mazen™



Cypress®

syngenta®