



ACTUALIDAD DEL

CAMPO AGROPECUARIO

AÑO 18 | N° 219 | Setiembre 2019 | Asunción, Paraguay | Distribución Gratuita

**Tecno Maíz Somax: Con
miras a la zafriña 2020**

**Orotec y Oro Verde abren
sucursal en Caaguazú**

VOLENDAM

**Suma valor al
rubro forestal**



24db.com.br

24db.com.br



Nuevo Uniport 5030 NPK

Calidad y precisión **Jacto**



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



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



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



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

EL MEJOR PROGRAMA DE CONTROL DE ENFERMEDADES DE LA SOJA

VELOZ ULTRA
FUNGICIDA

BENEFIT
FUNGICIDA

VELOZ
FUNGICIDA

ERRADICUR

CARDINAL
FUNGICIDA

EVOLUCIÓN EN EL CONTROL DE ENFERMEDADES

CARDINAL PLUS
FUNGICIDA

Valivis

NOTABLE
FUNGICIDA 50 SC

Ceratavo

ONIXT
FUNGICIDA

A Ativum

V
Versatilis



Agrofértil

Avenida San Blas esq. Pablo Neruda, Km 6,5 - Ciudad del Este - Alto Paraná, Py

Tel.: (061) 572 871 - Fax: (061) 572 182 -

SAC: Tel.: 0800 115 100 - sac@agrofertil.com.py

agrofertil@agrofertil.com.py

www.agrofertil.com.py

SILOS Y SUCURSALES

Silo y suc. Morenó (0983) 580 740

Tolva Yambu (0983) 581 671

Silo y suc. Naranjo (061) 572 182 / (0984) 102 204

Sucursal Bella Vista (0767) 240 692

Silo y suc. Tital (0982) 222 999

Silo y suc. Inula (0983) 440 366

Silo y suc. Naranjal (0985) 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 3) (0528) 222 946

Silo y suc. Nueva Durango (0983) 631 210 / (061) 572 871

Silo y suc. Liberación (0431) 200 553/2510 XT Ypehu (0983) 616 056

Silo Minga Guazú Km 27 (0981) 900 664

Silo y suc. Santa Fe del Paraná (061) 572 871 / (0983) 656 171

Silo Pákyry (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) 881 022

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. Katiueté (0985) 646 767 / (0983) 203 633



74

NOTA DE TAPA

VOLENDAM: IMPREGNADORA AGREGA VALOR A PRODUCCIÓN FORESTAL

El miércoles 21 de agosto se realizó la inauguración de la impregnadora de productos forestales en la colonia Volendam, con la participación de autoridades nacionales y locales, además de representantes de gobiernos extranjeros quienes apoyaron la iniciativa. Existe intención de ampliar la actividad ofreciendo igualmente servicios a terceros. La inversión estimada ronda los 450 mil dólares, sin contar lo destinado a capacitaciones y contrapartida internacional.

AÑO 19 | N° 219 | Setiembre 2019



22

EXPO ADN BASF PRESENTÓ SOLUCIONES EN 5 REGIONES



58

BAYER DESARROLLÓ DÍAS DE RED PARA TODA LA FAMILIA



EVENTOS

- 32 Cetapar orienta en producción de leche
- 50 Primer Simposio de Siembra Directa en el Chaco
- 68 Orotec y Oro Verde abren sucursal en Caaguazú
- 106 Primera Expo Tomate se realizó en Misiones
- 118 Tecno Maíz Somax 2019: Con miras a la zafriña 2020

BOX EMPRESARIAL

- 12 Brasileños visitan Tecnomyl
- 26 CAFYF y Senave firman acuerdo con la Gobernación de Itapúa
- 30 CAFYF insta a los agricultores a comprometerse en BPAs
- 54 Kurosu & Cía. y la Cooperativa Pindo Ltda. entregaron Tractor John Deere
- 66 Capacitan a médicos en toxicología
- 72 Campos del Mañana lanza la marca Horsch
- 104 DLS entregó tractores y capacitó a los productores

JORNADA DE CAMPO

- 42 Sem-Agro revalida la importancia del trigo
- 100 Canola: alternativa rentable para el productor

AGRONEGOCIOS

- 110 Lanzamiento campaña sojera 2019/2020: La esperanza para la recuperación económica



86

EXPO RODEO TRÉBOL: AGRICULTURA IMPULSA MERCADO DE MÁQUINAS



114

EXPO YGUAZÚ 2019: DE TRADICIONES Y CULTURAS UNIDAS

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 Aguaray | (0433) 240 110
Sucursal 4: Loma Plata - Chaco | +595 983 141 531
Visitenos en: cotripar.com.py



COTRIPAR



Together
with you

EXCLUSIVO
COTRIPAR



Flexer Série S



GTS
DO BRASIL

Plataformas X-10



EXCLUSIVO
COTRIPAR

ACCIONES PARA FOMENTAR DESARROLLO Y NO DEPENDENCIA

En la primera década y monedas del milenio, la participación del sector agroindustrial en la generación del Producto Interno Bruto (PIB) oscilaba entre 8% y 12%, según un informe sobre la actividad difundida por el Banco Interamericano de Desarrollo (BID). En el reporte se destacó igualmente que se promediaba un nivel por encima de los registrados en “otros países de características similares”.

Pero con el agregado “más destacable” que se observaba en aquellos años un potencial para convertirse “en uno de los sectores claves para el crecimiento económico nacional”. Una vez más, gran parte de la generación de riqueza vendría de la producción primaria, pero con valor agregado. Y a eso se sumaron los años de bonanza, con vientos de cola que generaron desempeños de la economía quizás envidiables en otras latitudes.

Pero la intensidad de aquellas fuerzas eólicas positivas empezó a mermar y llegamos a un año difícil, en donde se sumó una coyuntura no tan favorable que demostró, una vez más, la alta dependencia de la economía al sector productivo. Un buen o mal año agrícola, integrando la producción ganadera y otras actividades, era sin dudas reflejo de una buena o mala temporada a nivel país.

Por ello, el sector necesita de políticas que fomenten el desarrollo, antes que la dependencia. Que se establezcan mecanismos conducentes a generar valor agregado y ampliar (no suplir ni restringir) el abanico de ofertas que el campo puede ofrecer. Una buena competencia es sana, muy por el contrario de concentrar la generación de riqueza en unos pocos. Dar oportunidad a que el mercado elija.

Es lo que contribuirá a un crecimiento. En cambio, seguir con antiguas políticas de asistencialismo, al menos en instituciones en donde se debe fomentar el desarrollo, solo limitará a extender un modelo de dependencia, en donde podría germinar y extenderse un peligroso virus de dejarse estar, no avanzar, no introducir tecnología, incrementar el conformismo y terminar manteniéndose, a lo sumo, en niveles mediocres.

Ese pensamiento nocivo de buscar que otros solucionen los problemas de uno, como cuando no se quiere asumir un desafío, un mayor protagonismo, como capacidad de reacción ante un escenario difícil, en donde justamente se abren oportunidades para recomponer espacios. Hasta ahora no se vislumbra el techo de las agroindustrias y, por extensión de las industrias agroalimentarias. Carne, lácteos, aceites o derivados agrícolas comestibles tienen todo para crecer. No necesitan de tutores que los cuiden, como tampoco deben estar totalmente desprotegidos. Deben tener el escenario claro, predecible, para poder sacar punta al lápiz, trazar líneas a seguir, borrar y reescribir cálculos, sabiendo que del otro lado existe todo un mundo deseoso de alimentos.

Una demanda que anualmente crece, por lo menos en torno al 3%, y en donde el sector agroalimentario paraguayo puede seguir, como lo viene haciendo, aportando y con la posibilidad de ampliar su cuota participativa dirigiendo sus acciones con criterio correcto en sus estrategias, desechando lo que no les sea tan útil y poniendo el foco en donde sí haya mejores resultados para beneficio de la mayoría nacional.

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

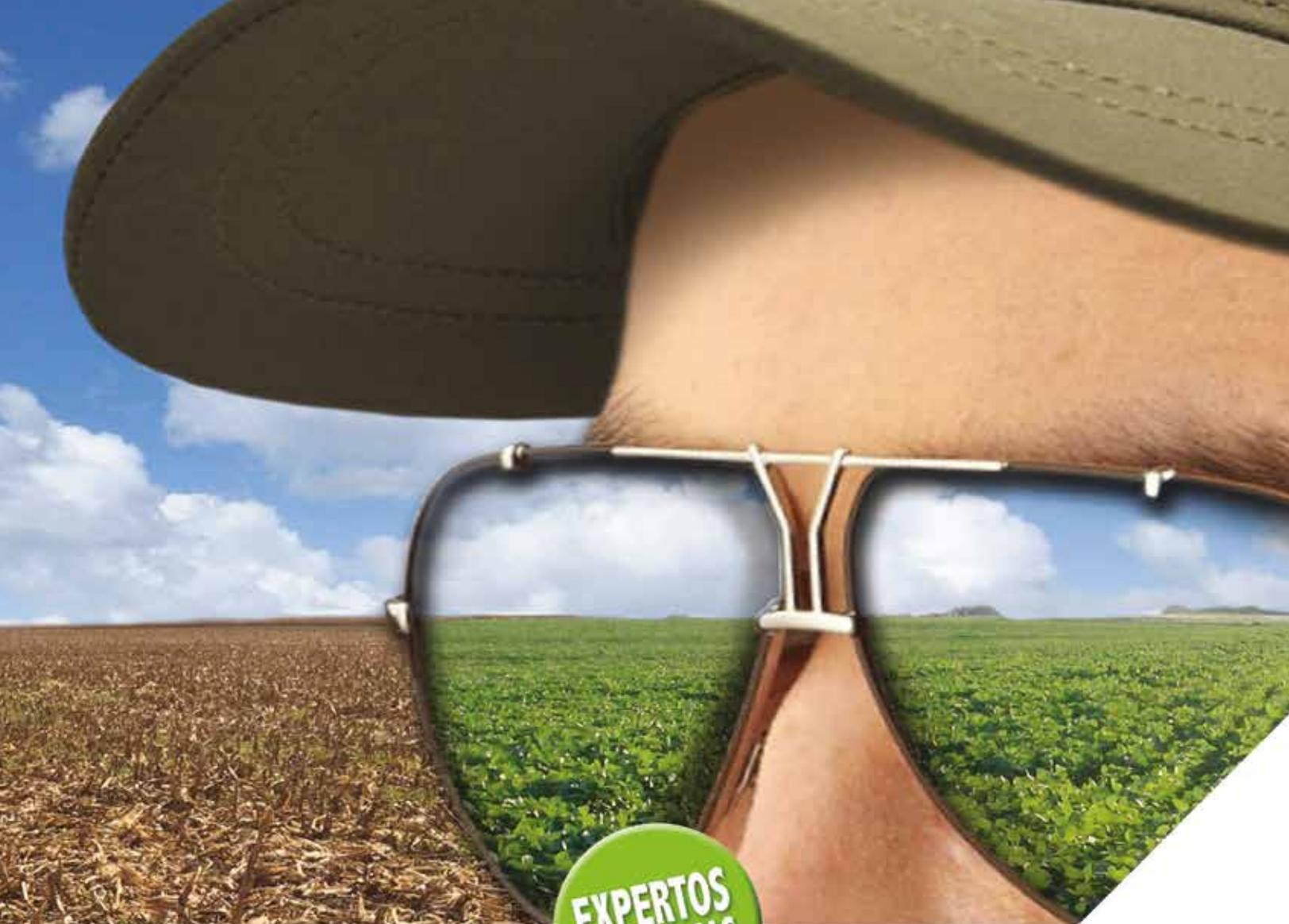
SUSCRIPCIONES

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



**EXPERTOS
EN MALEZAS**

Texaro[®]

HERBICIDA

El futuro en **control de Buva** ya llegó.
Presentamos el nuevo estándar en control de *Conyza* en tu cultivo de soja. Ponete en contacto con tu distribuidor y empezá a pensar en el mañana

**ASEGURE
LA COSECHA
DESDE EL
INICIO**

**MÚLTIPLES
MODOS
DE ACCIÓN**



Industriales instan a cambiar modelo agroexportador

En el marco del Día de la Industria Paraguaya, celebrada anualmente cada 8 de setiembre, el gremio manufacturero local compartió su mensaje alusivo a la celebración, el lunes 9. Participaron Gustavo Volpe, Enrique Duarte, Lorena Méndez, Eduardo Felippo y Javier Viveros, en calidad de presidente, vicepresidente primero, vicepresidente de Servicios Empresariales y miembros de la Junta Ejecutiva de la Unión Industrial Paraguaya (UIP), respectivamente. Fue en la sede de la organización para lo cual se convocó a conferencia de prensa.

Volpe primeramente recordó la visión del entonces presidente Carlos Antonio López, quien hace más de 160 años desarrolló las bases del sector fabril local, tomando como referencia la instalación de una industria metalúrgica en la fecha conmemorada, además de emplear materia prima nacional para su procesamiento. A partir de los hechos históricos, instó a los gobiernos actuales y futuros a tener acciones que proyecten un nuevo impulso al crecimiento del país. “Estamos llamados a cambiar el modelo basado en la agroexportación”, subrayó el dirigente.

Explicó que este tipo de actividad “se vuelve muy volátil, porque depende de factores externos y del clima, la sequía, la inundación, etc. Desde la UIP tratamos de convencer y cambiar este modelo. Nuestro país tiene que dar valor agregado a las materias primas, tiene que procesar y aprovechar la enorme energía eléctrica de las hidroeléctricas y, finalmente, asumir al sector industrial como un sector de desarrollo, no como un fin mismo sino como el camino que debe recorrer el Paraguay para el desarrollo económico”, reafirmó.

Indicó que la industria sigue siendo la actividad que más mano de obra genera, con lo que se resuelve un problema del país. “Si podemos desarrollar la economía a través de la industria estamos en el camino correcto”, puntualizó y en este punto valoró el desempeño de las

micros, pequeñas y medianas empresas (Mipymes). “Estamos incurriendo un cambio importante en la industria. Tiene que ir asumiendo el compromiso del desarrollo. Para eso, es necesario realizar las inversiones convenientes”, apuntó.

Subrayó que en este momento, con una desaceleración de la economía, “es importante que los industriales nos pongamos las pilas y hagamos las inversiones necesarias para ir cambiando este modelo. En el 2011, cuando dejé la anterior presidencia de la UIP, el sector tenía la participación del 9% del Producto Interno Bruto y hoy se habla del 20%, pero en realidad es el 25%, porque si sumamos otra actividad puramente industrial como es la construcción, vemos que un cuarto de la economía depende de la industria”, enfatizó. Reiteró el decidido apoyo a las Mipymes por su efecto multiplicador.

“El 90% de las empresas de este segmento tiene un 10% del mercado, pero ocupa cerca del 75% de la fuerza laboral del país. Si aceleramos el crecimiento y ponemos el foco en desarrollarlas, estaremos fortificando un gran sector de la economía que necesita el decidido apoyo de instituciones como el de la UIP. Haremos crecer el sector industrial pero sobre todo el desarrollo de la economía nacional”, indicó y recordó que durante todo setiembre se desarrollarán actividades, entre ellas, el quinto encuentro Mipymes, los días 26 y 27, en la sede, así como premios para estimular la innovación.

Finalmente ya en el momento de abrir el debate a los medios de prensa, indicó que se debería trabajar para que el Paraguay sea un gran consumidor de los productos del agro y sobre todo de granos. “Tenemos que desarrollar la industria avícola, de acuerdo a la cuota que nos abrieron en la UE vamos a tener una gran cantidad de demanda. También tenemos el tema de los cerdos. Debemos desarrollar ‘clúster’ para dar valor agregado local a esa materia prima y evitar que se desarrollen los ‘clústers’ en otro país y no discutir si se deben poner o no impuestos a la exportación de granos”, acotó. **CA**

Gustavo Volpe, presidente de la UIP.



OPORTUNIDAD IMPERDIBLE

Revolucione su cosecha con la S430



Adquirí tu COSECHADORA S430 con un precio muy especial y podrás recibir uno de estos 3 combos totalmente gratis, elegí el tuyo:

1

- Precio especial financiado a 3 años sin intereses.
- Plan de mantenimiento 1000 horas.
- 2 años de garantía.

2

- 1 Tractor 3036E.
- Plan de mantenimiento 1000 horas.
- 2 años de garantía.

3

- 1 Carreta granerela de 14 toneladas.
- Plan de mantenimiento 1000 horas.
- 2 años de garantía.

KUROSU & CIA.

Vigencia de la promoción: Hasta el 30/10/2019.
Disponible: 10 unidades.



JOHN DEERE



www.kurosu.com.py



Kurosu & Cia



Kurosu & Cía



Realizaron seminario por una Agricultura Sustentable en Naranjal

Por cuarta vez fue realizado el Seminario Regional por una Agricultura Sustentable. Fue en el auditorio central de la Cooperativa de Producción Naranjal (Copronar), en la ciudad de Naranjal, Alto Paraná, el pasado 22 de agosto. En el evento estuvieron presentes diferentes representantes del sector productivo. Dio apertura oficial el presidente de Copronar, Darci Bortoloso. Entre las autoridades estuvieron presentes el ministro de Agricultura y Ganadería, Denis Lichi, acompañado de comitiva; el intendente local, Edoard Schaffrath, y Rubén Zoz, presidente de la Central de Nacional de Cooperativas (Unicoop), igualmente participaron profesionales del sector y estudiantes.

Entre los temas, fueron presentados aspectos sobre la producción responsable de soja en el sector cooperativo en el distrito de Naranjal, un enfoque para un Naranjal Sostenible, presentado por el intendente, y también profesional agrónomo, Schaffrath. La siguiente disertación fue desarrollada por Sith Ying Sánchez, especialista en agronegocios sostenibles de Costa Rica. Abordó sobre impactos y beneficios económicos y ambientales de la implementación de las buenas prácticas agrícolas. El biólogo Jackson Muller habló sobre el manejo de los residuos sólidos y Alfred Fast, referente de la Mesa Paraguaya de Carne Sustentable, compartió experiencia de integración agrícola y ganadera.

Ya por la tarde, fueron desarrolladas las alternativas de diversificación, situación de la producción porcina y

avícola, donde los expertos detallaron sobre el área. Renata Nogueira, gerente de sustentabilidad de Cargill, disertó sobre el escenario de mercado, tendencias de sustentabilidad para el mercado agrícola y, por último, fue expuesta la proyección del mercado de granos a nivel global de la mano del Ing. Agr. Fernando Acosta de la Unión de Exportadores Paraguayos (Unexpa). El evento estuvo organizado por Copronar, la Municipalidad de Naranjal y la Unicoop y contó con buena cantidad de participantes, quienes reafirmaron el compromiso de apostar por una producción sustentable. **CA**

Organizadores y disertantes del seminario.



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**



tecnomyl

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

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

Ciudad del Este
Ruta Internacional, Km 6,5
Ciudad del Este, Paraguay
+595 (61) 574 860
tecnomylicde@tecnomyl.com

www.tecnomyl.com | Seguinos en  



Brasileños visitan Tecnomyl

La industria de agroquímicos Tecnomyl recibió la visita de la Junta Directiva de la Cooperativa Lar de Brasil. La comitiva llegó el 22 de agosto, para conocer la Planta industrial de la empresa y las tecnologías desarrolladas para el mercado nacional.

Visitaron la planta Dr. Irineo da Costa Rodrigues (presidente), Lauro Soethe (vicepresidente 1º) y Urbano Inácio Frey (vicepresidente 2º); acompañados por los consejeros Diogo Sezar de Mattia, Adriano Finger, Adriana Elisa Matte, Edio Rodrigo Welter, José Carlos Colombari y Jackson Demetrio Lamin. En nombre de la empresa nacional estuvo su presidente, José Marcos Sarabia.

Walmor Roim (gerente de marketing de Tecnomyl) explicó que primeramente informaron a los invitados sobre el potencial de desarrollo que tiene el país. Posteriormente se realizó la presentación institucional sobre el Grupo Sarabia, con un recorrido por la planta industrial. En la ocasión, se destacaron los puntos específicos que diferencian a Tecnomyl de otras empresas que actúan en nuestro mercado. “Les gustó mucho lo que vieron: cómo está estructurada la fábrica, la organización, los controles en todos los departamentos, el cuidado del ambiente y la proyección de crecimiento”, enfatizó Roim; quien comentó que para Tecnomyl fue muy importante recibir a los directivos cooperativistas brasileños, ya que sirvió para presentarles las innovaciones recientes y la seriedad con la que Tecnomyl trabaja en Paraguay.

Tecnomyl mantiene un importante vínculo comercial con Lar Paraguay, ya que esta firma es un importante distribuidor local de su línea de productos. “Es una firma que se destaca por la seriedad con que actúa en el mercado, llevando seguridad al agricultor. Y cuenta con equipo de profesionales expertos en el agro y gran capacidad a nivel

país”, agregó Roim. En otro momento, el gerente de marketing destacó que en Tecnomyl están muy enfocados en ofertar productos innovadores y de altísima calidad. “Estamos trabajando en el desarrollo de soluciones altamente eficaces y de bajo impacto en el ambiente y en las personas”.

Sobre la red de distribuidores, destacó que el propósito es fortalecerla cada vez más, y de esa manera atender al productor con la rapidez y eficacia necesaria para que no ocurran retrasos en la recepción de sus productos, lográndose así una óptima conducción de sus cultivos. Tecnomyl también llega con sus productos más allá de las fronteras, ya que exporta a Brasil y Bolivia las tecnologías más innovadoras para protección de cultivos. **CA**

Directivos de Tecnomyl y de la Cooperativa Lar de Brasil, durante la visita a la industria.





En agradecimiento a la fidelidad de nuestros clientes y pensando en ayudar a reactivar la economía del país, desde el mes aniversario ajustamos los precios para darle #UnaManoATuEconomía



AUTOMOVIL SUPPLY
Legítimo, Original, Auténtico.

**64 AÑOS
MOVIENDO
AL PAÍS**

Seguinos   

www.supply.com.py

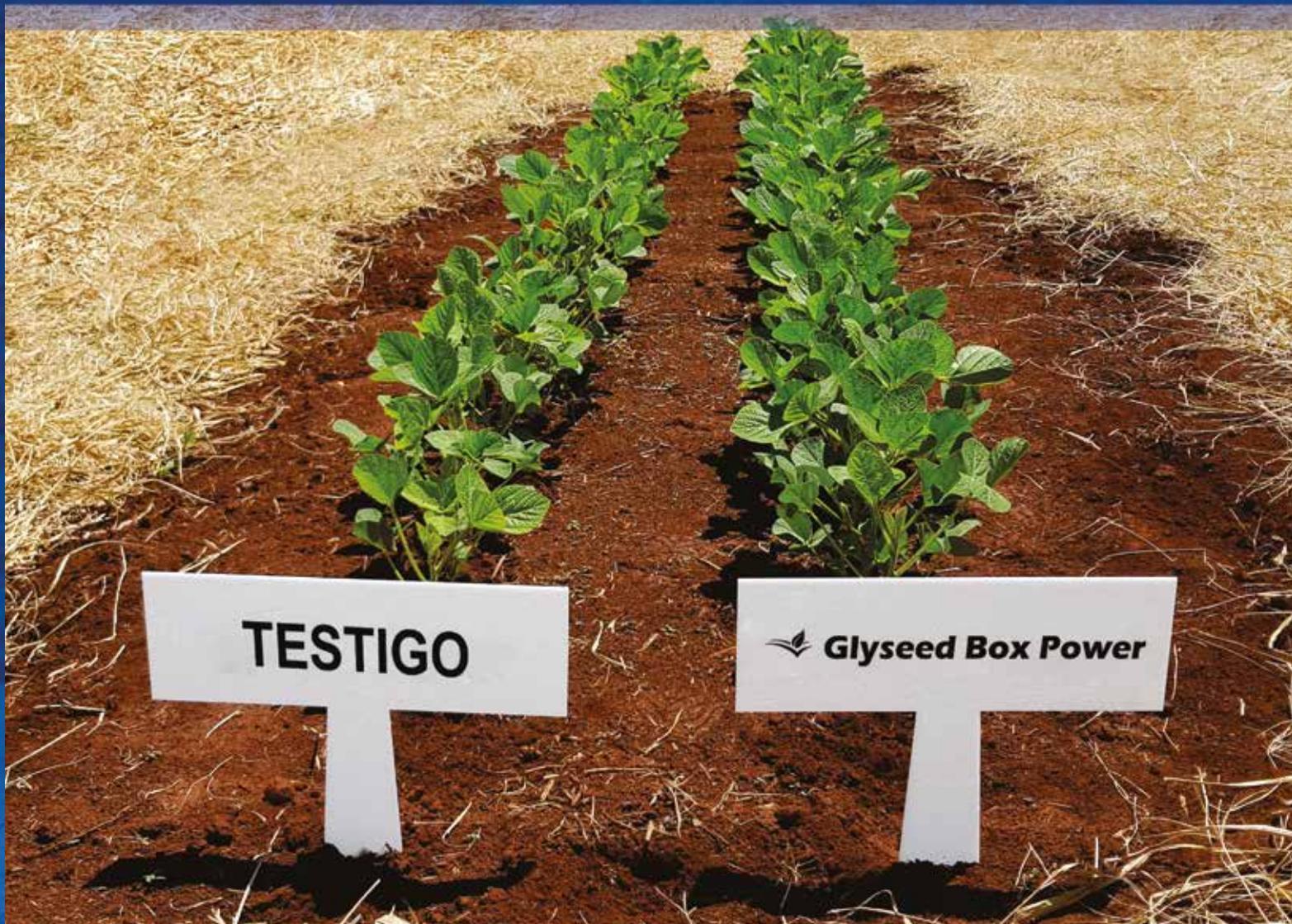


Glyseed Box Power

- Amplio espectro de control de insectos y hongos del suelo.
- Promueve una rápida germinación.
- Plantas más vigorosas y con más raíces
- Plantas bien nutridas y mas tolerantes ante situaciones de estres.
- Mayor fijación de nitrógeno.



El pack para tratamiento de semilla con mas beneficios del mercado



Histórico: Argentina ingresará a China con su harina de soja

Después de 20 años de negociaciones entre los países, el Gobierno Nacional anunció un acuerdo con la República Popular de China para la apertura del mercado de la harina de soja, el producto de mayor exportación de Argentina. Este acuerdo histórico para la Argentina ya que representa una gran oportunidad de ingreso al mayor mercado consumidor mundial de proteína vegetal para alimentación del sector ganadero. China cuenta con más de 500 millones de cabezas entre porcinos y bovinos. En el acumulado de 2019, nuestro país lleva exportado a China 4,3 millones de toneladas de porotos de soja (el 80% de nuestros destinos para la soja), y 163.954 toneladas de aceite de soja (el 4% de nuestros destinos de aceite). La Argentina es el mayor exportador de harina y aceite de soja del mundo y el tercero de porotos de soja. Este año, se estima exportar en total 26 millones de toneladas de harina de soja, 6,5 millones de aceite de soja, y 8,5 millones de toneladas de porotos de soja. La cadena de la soja emplea un total de 345.000 personas, que equivale al 16% de la mano de obra de la agroindustria nacional. Este año ya se llevan procesadas casi 25 millones de toneladas de soja, que representa un 80% del uso total de la oleaginosa.

Los empresarios del agro creen que el próximo gobierno subirá las retenciones

Una encuesta realizada por la consultora Zorrquín + Meneses, en una muestra realizada a más de 500 empresarios agropecuarios, reveló que la amplia mayoría espera que el año próximo se vuelvan a aumentar los derechos de exportación. Según este relevamiento, el 85 por ciento de los productores votaron por el actual Gobierno en las PASO (Primarias Abiertas Simultáneas Obligatorias) y, pese al resultado adverso para el presidente Mauricio Macri, todavía son más los que creen que la ecuación puede cambiar en las elecciones de octubre. El 42 por ciento cree que es posible revertir el resultado, aunque hay un 35 por ciento que opina en sentido contrario. Con este panorama, el 62 por ciento opina que su empresa salió perjudicada ante el nuevo escenario económico y político, y si bien la mayoría no modifica sus planes productivos para esta campaña, sí ya están proyectando modificar su plan de inversiones de mediano plazo.

El precio al tambero caerá nuevamente debajo de los costos

Los tamberos entrarían nuevamente en zona de quebranto desde septiembre, cuando el encarecimiento de los costos producto de la devaluación se combine con la baja estacional de precios que genera el incremento primaveral de producción. Sin una mayor demanda que absorba el incremento estacional de la producción, la rentabilidad será negativa y ni el consumo ni la exportación podrían con ese desafío. El análisis corresponde al Director General del Observatorio de la Cadena Láctea Argentina (OCLA)- Jorge Giraud. El referente mencionó que el sector actualmente en la Argentina sigue en crisis y consideró injusta la situación: "Estamos condenados al éxito por nuestras ventajas comparativas, tenemos las mayores condiciones para producir leche, porque tenemos recursos, sabemos hacer el negocio, tenemos clima templado y demás. Pero carecemos de casi todas las condiciones competitivas: tenemos una economía con alta inflación, enormes tasas de interés, elevada presión impositiva, alta evasión".

Cómo impactan las variables financieras en el sector ganadero

La actual situación económica genera diferentes presiones en la Argentina, desde el tipo de cambio hasta en las tasas de interés, según indicó la Bolsa de Comercio de Rosario, ya que luego de las PASO se produjo una fuerte salida de activos, que generó un replanteo del panorama. Claro, el sector ganadero no es ajeno a esta realidad. El tipo de cambio y las mayores restricciones al crédito vuelven a golpear a un sector que brega por una mayor eficiencia que le permita responder competitivamente a las nuevas demandas que se vislumbran desde el exterior. Las exportaciones argentinas crecieron notablemente en el último año y medio, pasando de representar un 10% de la faena total a más de un 25% en la actualidad. A pesar de la mayor participación del sector en el mercado internacional, el precio de la hacienda continúa sin reflejar las variaciones del tipo de cambio, como ya ha sucedido en otras oportunidades. Si bien en un primer instante, allá por febrero de este año, el precio de la hacienda intentó acomodarse a la suba del dólar, no pudo sostener el incremento. Tras el último movimiento devaluatorio de mediados de agosto, nuevamente la hacienda intenta corregir precios en pesos (\$) aunque la presión que ejerce el consumo doméstico no permite convalidar plenamente estas subas. De esta forma, el sector se encuentra atravesando conflictos financieros complejos.

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

Agricultura abierta para las demandas actuales

Tras la adquisición de Arysta LifeScience, UPL OpenAg se convirtió en una de las cinco firmas más grandes del mundo en el segmento del agronegocio. Sin embargo, la compañía de origen indio busca diferenciarse con una propuesta enfocada a las características específicas de cada uno de los mercados en los que tiene presencia. En una entrevista para Actualidad del Campo Agropecuario, Diego Lopez Casanello, Chief Operating Officer, Crop Protection (COO) de la multinacional, comentó los detalles de la integración, explicó el nuevo concepto de agricultura abierta del que se abandera la empresa y adelantó nuevas tecnologías para la región.

Por

MIGUEL CASTILLO

Diego Lopez Casanello,
COO Crop Protection
de UPL.

– ¿En qué momento se encuentra el proceso de integración entre las dos compañías?

– Hoy somos una de las cinco empresas más grandes de agroinsumos a nivel global. Ya dejamos atrás prácticamente el 90% de la integración. Anunciamos la nueva organización en abril del 2019. Los equipos ya están trabajando juntos, con una sola cara ante el cliente. Ya tenemos el 70% de nuestro negocio bajo un nuevo sistema operativo. La integración fue bastante rápida, lo que nos da la posibilidad de enfocarnos en el cliente. Ese es nuestro objetivo final.

– ¿Cómo trabaja la compañía en lo referente a investigación y desarrollo?

– Entre las dos compañías, que ahora están juntas, tenemos una inversión significativa en investigación y desarrollo, con un portafolio con más de 3.000 proyectos. Tenemos más 10 sustancias activas nuevas, que están en vía de desarrollo. Y para Paraguay tenemos más de 100 tecnologías siendo desarrolladas.

– ¿Qué puede esperar la región, y específicamente Paraguay, después de la integración?

– Para Paraguay, en particular, vamos a tener un portafolio completo para los cultivos fundamentales, como es la soja, el maíz, y el trigo. Pero también estamos trabajando para traer, cada vez más, tecnologías para poder aumentar la diversidad de cultivos en el país.



La otra gran novedad que trae la nueva UPL es que somos N°1 en biosoluciones, y tenemos productos que se adaptan muy bien al mercado paraguayo, formando lo que nosotros llamamos Programas Pronutiva, que combinan productos convencionales con productos de biosoluciones.

– ¿A qué responde el incremento del uso de biosoluciones?

– El mercado de biosoluciones está creciendo muchísimo, por dos cosas. Por un lado, es una nueva metodología de fomentar el crecimiento de la planta o el autocontrol de la planta sobre enfermedades o plagas. Pero, también porque el consumidor está buscando alternativas a los químicos convencionales, y las biosoluciones son alternativas muy importantes. Tenemos productos para el tratamiento de suelo, para el tratamiento de semillas, bioestimulantes para poder generar más rendimientos.

– ¿A qué se refieren cuando afirman que UPL se diferencia de las demás compañías del sector?

– Son dos cosas. La primera es la manera en la que entendemos la complejidad de los problemas del agricultor. Sabemos que no es solamente la protección del cultivo, sino que también es el manejo y poder darles herramientas para combatir el cambio climático, por ejemplo. También, en cómo ayudarlos a producir algo de mayor calidad, más exportable, más vendible.

Al mismo tiempo, también pensamos que somos diferentes porque tenemos un alto grado de agilidad. Ponemos mucho énfasis en ser rápidos y ágiles. Empoderamos a nuestros equipos locales para tomar decisiones. Y eso es importante, porque el agricultor enfrenta desafíos muy específicos en cada país, y con una alta velocidad podemos dar soluciones de una manera rápida y eficiente.

– ¿Se trata de buscar soluciones específicas para cada mercado?

– Exacto. Muchas empresas vienen al Paraguay con soluciones de Brasil o de Argentina. Pero, Paraguay es un mercado muy particular, que necesita soluciones para Paraguay. Entonces, estamos generando equipos locales que tienen la libertad de decisión para desarrollar tecnologías adaptadas al país.

– ¿Cuál es el concepto de OpenAg?

– Nuestra visión la resumimos en la palabra OpenAg, que quiere decir agricultura abierta. Eso significa que la solución a estos grandes desafíos que enfrentan los agricultores no depende de una sola empresa. Sino que tenemos que hacerlo en colaboración con mu-

chos actores, públicos y privados, para poder dar una solución integral al agricultor. Se requiere de un ecosistema, de un grupo de empresas que colaboran para ofrecer una solución.

Queremos ampliar el enfoque de nuestro negocio, y no limitar simplemente a la protección del cultivo. Actualmente el agricultor tiene otros desafíos. Tienen el problema que presenta el cambio climático. Tiene la necesidad de usar el agua con más eficacia, por lo que la demanda de tecnologías para manejar el estrés hídrico es cada vez mayor.

– ¿Se puede esperar muchas novedades de UPL para los próximos años?

– Vamos a tener muchas tecnologías nuevas en Paraguay. Somos una compañía que está creciendo mucho, porque creo que estamos dando una respuesta muy buena a los problemas que tienen los agricultores de la región. Y habrá inversiones, tanto en presupuesto para investigación y desarrollo, como también para la incorporación de gente. La idea es seguir aumentando el equipo para acompañar el crecimiento.

– ¿Están con alternativas dentro de la agricultura digital?

– La agricultura digital o las tecnologías digitales son herramientas nuevas para optimizar nuestros procesos internos. Pero también para darles herramientas a los productores, que les ayude a tomar mejores decisiones. Hoy, por ejemplo, estamos trabajando con drones en África del Sur, donde monitoreamos los campos y damos recomendaciones para la utilización de bioestimulantes. O aquí, en la región utilizamos imágenes satelitales para saber la necesidad de nutrición, necesidad hídrica en ciertas hectáreas.

Sin embargo, no es cuestión tener las herramientas digitales solamente, sino que también la interpretación de alta cantidad de datos con inteligencia artificial. Esto es algo que van a ver, cada vez más en este mercado. **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



Expo ADN BASF presentó soluciones en 5 regiones

La compañía BASF realizó la presentación de diversos productos para la protección del cultivo de soja. El evento que arrancó el 20 y se extendió hasta el 30 de agosto permitió presentar el ADN BASF en cinco localidades. Durante el recorrido, los profesionales de la compañía dieron especial énfasis a los herbicidas, fungicidas, insecticidas, tratamiento de semillas y semillas.

Con una dinámica diferente, que incluyó circuitos de acuerdo con cada ciclo del cultivo de soja, y el contacto con la realidad virtual, el ADN -BASF permitió conocer sobre extenso portafolio de BASF, sus características y posicionamiento para la presente campaña de soja. El mismo arrancó en Bella Vista -Itapúa, posteriormente se realizó en Santa Rita-Alto Paraná; J. Eulogio Estigarribia- Caaguazú; San Alberto - Alto Paraná y San Pedro- San Pedro.

Federico Martínez, Coordinador de Desarrollo Técnico de Mercado en Paraguay, mencionó que la intención de estas jornadas productivas fue presentar el extenso portafolio de soluciones para soja, con miras

Federico Martínez, coordinador de desarrollo técnico del mercado paraguayo.



a la zafra 2019/2020, a través de una temática diferente, con mini estaciones donde los profesionales de la compañía explicaron sobre cada uno de los productos y sus posicionamientos.

Formaron parte del portafolio expuesto el fungicida Ativum®, una triple mezcla que comprende: Triazol, Estrobilurina y Carboxamida, cada uno con un sitio de acción diferente; el Heat es un herbicida que actúa por contacto, ➔

EL
P



Stara
Evolución Constante

IMPERADOR 3000 Y 4000

**¡LA MEJOR
EFICIENCIA EN
PULVERIZACIÓN!**

BA



EVENTOS



experiencias sobre su manejo con el profesional. El circuito fue preparado sobre la base del ciclo productivo de la soja, con recomendaciones desde la desecación, siembra, y posteriormente los cuidados culturales que necesitan la planta en su desarrollo. Igualmente estuvieron técnicos desarrollistas orientados a las semillas Credeenz, que brindaron informaciones útiles del material.

Por último, el circuito BASF presentó una novedosa dinámica, pensada en informar y sorprender a los productores con una experiencia ADN VR, donde a través de una lente de realidad virtual, pudieron sentir una experiencia ADN a través de pantallas donde era posible ver a la persona sumergirse en un mundo ADN virtual.

De esta forma, BASF presentó su nueva visión en eventos dirigidos y pensados en acompañar a cada productor generando confianza a través del compromiso y la cercanía con las principales comunidades productivas del país. **CA**

con efecto desecante y aplicación postemergente de malezas indicado para el control rápido de malezas de hoja ancha y la línea de semillas de soja de Credeenz.

Martínez expresó que para una buena zafra es ideal iniciar el cultivo en óptimas condiciones. Para ello es fundamental un buen control de malezas, iniciando por una correcta desecación, y posteriormente sembrando una semilla de buena calidad, con un buen tratamiento de semillas, para proteger a los cultivos de las plagas y enfermedades del suelo.

Versatilis® fue también destacado, este es un fungicida de acción curativa que presenta el máximo control en roya y que ofrece facilidad y flexibilidad de aplicación en las diferentes fases del cultivo. Su ingrediente activo Fenpropimorf, del grupo químico de las Morfolinas, es esencial para el manejo de resistencia a la roya de la soja. Convey® también formó parte de las propuestas. Este es un herbicida post-emergente ideal para el control de malezas gramíneas anuales y de hoja ancha. También el pack inoculante más el fungicida para soja Vault® HP + Acronis® Top, estuvieron en la agenda de las recomendaciones.

“Como BASF nosotros acercamos herramientas, proponemos innovaciones, de la mano de recomendaciones a medida, para lo cual contamos con un delegado técnico en las zonas productivas, así como nuestra fuerza de distribución, se encuentra capacitada para asistir y ayudar en el posicionamiento de productos” destacó Martínez.

En las paradas preparadas estuvieron cinco profesionales del área de Crop Protection, quienes se encargan de brindar la asistencia en diversas zonas productivas del país, y explicaron a los productores sobre los beneficios de cada producto en su espacio. Allí cada productor pudo evacuar dudas, o exponer

Recorrido por el circuito en Itapúa.

Momentos de la Expo ADN BASF en Santa Rita.



TRACTOR T7 205

Los tractores de la línea T7 son los más versátiles del mercado, ofrecen potencia, comodidad, rendimiento y precisión inigualables, además de una variedad de configuraciones para que tenga el mejor rendimiento y rentabilidad de su inversión.

Regional 

Financiación

6,25%
de interés
anual

Hasta

5

Años de plazo



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



cadam
CAMARA DE DISTRIBUIDORES DE
AUTOMOVILES Y MAQUINARIAS



El acto de firma se realizó en la Gobernación de Itapúa.

CAFYF y Senave firman acuerdo con la Gobernación de Itapúa

La Cámara de Fitosanitarios y Fertilizantes (CAFYF), el Servicio Nacional de Calidad y Sanidad Vegetal y de Semillas (Senave) y la Gobernación de Itapúa firmaron un acuerdo marco de cooperación interinstitucional para la instalación de minicentros de acopios temporales de envases vacíos de defensivos agrícolas y camas biológicas en el séptimo departamento.

El convenio se concretó el pasado 20 de agosto entre el gobernador del departamento de Itapúa, abogado Juan Alberto Schmalko; el presidente de CAFYF, Ing. Agr. Claudio Gaitán, presidente de CAFYF, representado en la oportunidad por el Ing. Agr. Miguel Colmán, coordinador de Programas de CAFYF y el presidente del Senave, Ing. Agr. Rodrigo González.

En el marco del acuerdo, que tendrá una vigencia durante cuatro años, CAFYF se compromete en instalar

cinco camas biológicas y cinco minicentros de acopios temporales de envases vacíos de defensivos agrícolas, en zonas a ser definidas por la Gobernación y nominar la empresa encargada de realizar la disposición final.

El Senave será el enlace entre la CAFYF y la Gobernación para la instalación de las infraestructuras, además de apoyar el aumento de las capacitaciones relacionadas al uso, comercialización y disposición final de productos fitosanitarios, tanto para productores como entidades de las zonas respectivas. También apoyará el Programa CampoLimpio impulsado por CAFYF para la correcta disposición final de los envases vacíos de defensivos agrícolas.

La Gobernación de Itapúa por su parte se compromete a difundir y apoyar la campaña impulsada por CAFYF, y apoyada por el Senave, para evitar la adquisición de defensivos agrícolas de dudosa procedencia denominada: "DI NO AL COMERCIO ILEGAL DE PRODUCTOS FITOSANITARIOS", a través de los medios masivos de comunicación disponibles en la zona, además de apoyar el Programa CampoLimpio. **CA**

Minicentros de acopios, camas biológicas y equipos de protección individual presentó CAFYF.





PROTEGEMOS LO QUE TE IMPORTA CUIDAMOS TU RINDE

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.



MAYOR
ABSORCIÓN



GARANTÍA
TOTAL



BANDA
VERDE





Adquirí tu **ControlMax** de nuestros
distribuidores oficiales:
Agrofertil y Dekalpar

CONTROL

Es saber en quién confiar



Roundup ControlMax
Mayor control. Mayor seguridad.

PELIGRO. SU USO INCORRECTO PUEDE PROVOCAR DAÑOS A LA SALUD Y AL AMBIENTE. LEA ATENTAMENTE LA ETIQUETA. PARA MAYOR INFORMACIÓN WWW.ROUNDUPREADYPLUS.COM.PY. Roundup Ready Plus y su respectivo logo es marca registrada de titularidad de Monsanto Technology LLC. © 2014. Quedan todos los derechos reservados.

SÓLO QUIEN CREÓ EL SISTEMA AXIAL PUEDE HACER LA MEJOR AXIAL.

CASE II
AGRICULTURE
RETHINK PRODUCTIVITY

RESERVA DE POTENCIA
+55%
versus el principal
competidor

TANQUE DE COMBUSTIBLE
+25%

+10%
ton/hora
COMPETENCIA

ÁREA DE ZARANDAS
+42%
área (m²)
Competencia

NUEVO ROTOR SMALL TUBE
+26%
Volumen útil para
trilla y separación

MODELOS DE LA SERIE 130:
• 5130 • 6130 • 7130



Nueva Serie 130
AXIAL-FLOW
AXIAL SÓLO EXISTE UNA. CASE II.

Información técnica extraída de tests de Axial-Flow 5130 en relación a competencia del mismo segmento.

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.: 0982 120471

CASE II
AGRICULTURE
H. Petersen



Capacitación de CAFYF y DEA-MAG en Villarrica.



Momento de la capacitación sobre aplicación aérea organizada por CAFYF y SENAVE.

CAFYF insta a los agricultores a comprometerse en BPAs

La Cámara de Fitosanitarios y Fertilizantes (CAFYF) dio a conocer, a través de un comunicado, que más de 50.000 personas han recibido capacitaciones en el Uso y Manejo Seguro de los defensivos agrícolas en los últimos tres años, en el marco del programa CuidAgro, con el objetivo de fomentar las Buenas Prácticas Agrícolas (BPAs), junto a los aliados estratégicos que sumó en los últimos tiempos.

Menciona que esta organización, que aglutina a empresas de la ciencias de los cultivos, logró el acompañamiento del Ministerio de Agricultura y Ganadería (MAG), el Servicio Nacional de Calidad y Sanidad Vegetal y de Semillas (Senave), Federación de Cooperativas de Producción (Fecoprod), el Instituto de Biotecnología Agrícola (Inbio), Centro Tecnológico Agropecuario del Paraguay (Cetapar), Municipalidad de Naranjal, Gobernación de Itapúa, La Central Nacional de Cooperativas (Unicoop) y las Universidades. Durante las capacitaciones se abordaron temas que van desde: uso correcto de los defensivos agrícolas, normativas nacionales, manejo integrado de plagas y disposición final de envases vacíos.

El gremio destaca que cambiar hábitos en la población adulta no es tarea fácil, por lo que es necesario revisar las metodologías y ser muy creativos a la hora de llegar a los agricultores o trabajadores del campo. Es vital que ellos se comprometan a cuidar su salud y la de su familia. También menciona que es de fundamental importancia que el agricultor utilice el Equipo de Protección Individual (EPI), para realizar las aplicaciones de defensivos agrícolas. Asimismo, los productores deben considerar las condiciones climáticas para ejecutar esa tarea, al igual que el acompañamiento de un experto en el tema. Uno de los hábitos que algunos agricultores de Paraguay deben adoptar es especialmente leer, comprender y seguir las instruccio-

nes de la etiqueta. Expresa además que el seguimiento y control de las autoridades de regulación en el campo, sobre el uso responsable de los defensivos agrícolas, no es suficiente si los productores no toman conciencia y adoptan las medidas adecuadas para hacer el uso responsable de los productos fitosanitarios. Con la implementación de las Buenas Prácticas Agrícolas no solo se protegen los cultivos de plagas, malezas y enfermedades, también se salvaguarda la salud de los trabajadores agrícolas, sus familias y al medio ambiente.

“El aprendizaje y la práctica de las BPAs aplicadas en forma responsable aseguran el cuidado del ambiente, de la salud humana y de los cultivos”, concluyó el comunicado. **CA**

Charla de CAFYF y Cetapar en la Cooperativa Yguazú.





UNIZEB GLORY

El guardián de sus cultivos

Fungicida multisitio con acción sistémica recomendado para el manejo de la resistencia

La fórmula equilibrada para la aplicación en etapa vegetativa





1ª Jornada Técnica de Leche Cetapar orienta en producción de leche

La Primera Jornada Técnica de Leche, organizada por el Centro Tecnológico Agropecuario del Paraguay (Cetapar), se realizó el pasado 29 de agosto en el tambo demostrativo de la institución, en Yguazú (Alto Paraná). El evento planteó una propuesta orientada especialmente a las labores realizadas en este rubro pecuario, con capsulas técnicas y demostraciones guiadas a los productores y estudiantes quienes participaron del día de campo.

Con la participación de diez empresas, Cetapar ofreció un día de campo dinámico y cargado de conocimientos orientados a la producción de leche. El objetivo del centro fue presentar una propuesta completa para este rubro, con demostraciones sobre las tecnologías que están disponibles actualmente. Las

firmas expositoras, además de dar a conocer los productos que tienen para esta actividad, acompañaron con orientaciones técnicas. El director de Cetapar, Ing. Agr. Edgar Figueredo, comentó que el ob-



jetivo de la institución con este evento fue presentar capsulas de conocimientos, a través de las firmas expositoras. Los participantes, en su mayoría productores y estudiantes universitarios, fueron recibidos en cada uno de los puestos instalados por las empresas, donde recibieron informaciones sobre diversos temas. Además, pudieron observar dinámica de maquinarias que son empleadas en el proceso de producción de leche. Tuvieron igualmente la oportunidad de presenciar la rutina de ordeñe en el tambo demostrativo que está instalado en el predio de Cetapar. Además de las orientaciones ofrecidas por cada una de las empresas expositoras, se brindó a los visitantes una propuesta completa

Edgar Figueredo, director de Cetapar.



de conocimientos y productos enfocados a la producción lechera. El programa se complementó con una charla sobre nutrición animal. El día de campo se orientó, principalmente, a los socios de las cooperativas propietarias de Cetapar, explicó la Ing. Agr. Lourdes Riveros, responsable de la coordinación de proyectos y organización de eventos del centro. Comentó que los productores vinculados a estas entidades tienen mucho interés en →

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

DISFRUTÁ
EL LÁCTEO DE LOS
MEJORES



Seguinos  

Lácteos **LACTOLANDA**
¡¡La Salud de Cada Día!!



profundizar sus conocimientos sobre el rubro, lo que fue uno de los principales motivos para el desarrollo de esta jornada.

Uno de los aspectos resaltados por la ingeniera, y que distingue a los eventos organizados por Cetapar, es el enfoque técnico de los mismos. Esta jornada no fue la excepción, y más allá de difundir los productos que tienen disponibles para el sector, las empresas expositoras ofrecieron orientaciones sobre temas específicos. “A la par de los objetivos comerciales, ellos deben primeramente dar una información neutra, que sirva al productor en su día a día”, explicó.

Ervile Dalcin, tesorero de Cetapar, mencionó que la organización de la jornada técnica responde a la necesidad de divulgar las tecnologías que están disponibles actualmente para la producción de leche, en aspectos sanitarios y de nutrición principalmente. Por otra parte, señaló que el centro actualmente busca una mayor difusión de los trabajos que lleva adelante. “El centro está bastante renovado, cambió muchísimo. Tenemos que mostrar a la gente estos cambios, y nada mejor que un evento como el de hoy para venir a conocer la institución”.

Para la primera edición de la Jornada Técnica de Leche, Cetapar contó con la participación de diez empresas privadas. Además de los productores, principalmente provenientes de Alto Paraná, los organizadores recibieron la visita de estudiantes de distintas instituciones educa-

tivas. El evento contó con el apoyo del Viceministerio de Ganadería.

SEGUNDA ETAPA DE PROMELE LLEGA A SU ETAPA FINAL

La apuesta de Cetapar a la producción lechera no es nueva. En alianza con la Universidad de Agricultura y Veterinaria de Obihiro, Japón, la institución arrancó Promele en el 2011. Este proyecto propone la asistencia técnica para mejorar la producción de leche en las zonas tradicionales para la producción de granos, específicamente del departamento de Alto Paraná. Actualmente, la segunda fase de este emprendimiento se encuentra en su etapa final y ya se tiene previsto un tercer periodo.

El director de Cetapar explicó que la segunda fase de Promele inició en el 2016. Operativamente, la misma culmina el próximo mes de diciembre, pero oficialmente se cierra en junio del 2020. Afirmó que la institución seguirá con su fuerte apuesta por este rubro, y para la tercera etapa del proyecto se tiene previsto enfocar los trabajos sobre el aspecto genético.

PROCESAMIENTO EFICIENTE DE ESTIÉRCOL

Una de las propuestas innovadoras presentadas durante la jornada fue un mejorador para la descomposición de estiércol. Figueredo comentó que el desarrollo del proyecto Promele dentro de Cetapar les generó un problema con la cantidad de bosta de los animales dentro del tambo, y que no era aprovechada.

En alianza con la firma Caltech, Cetapar comenzó un trabajo para el aprovechamiento como abono orgánico del estiércol generado en el tambo. Esto se logra mediante el uso de una tecnología, que está basada en microorganismo que acelera la descomposición de la bosta y permite su uso como fertilizante en el lapso de 45 días.

El nombre comercial del producto es Plocher, convierte la condición de descomposición del estiércol de anaeróbica a la aeróbica. Mejo- ➔

Ervile Dalcin,
tesorero de
Cetapar.



TANQUES PARA TRANSPORTE DE AGUA Y COMBUSTIBLES

1.500 Lts

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



1.100 Lts

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



750 Lts

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



3.000 Lts

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



3.500 Lts

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



4.500 Lts

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



6.000 Lts

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



8.000 Lts

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



10.000 Lts

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



12.000 Lts

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



EVENTOS

ra el proceso, reduce el olor, reduce la cantidad de bacterias y moscas, mejora la calidad nutricional para la posterior aplicación del estiércol a los cultivos.

TODO LISTO PARA LA SEGUNDA EDICIÓN DE HORTIPAR

Cetapar confirmó los días para la Expo Hortipar 2019. Se desarrollará del 12 al 14 de noviembre. El año pasado se realizó la primera edición de esta feria, que contó con la participación de 15 empresas expositoras. La Ing. Agr. Lourdes Riveros comentó que ampliaron a tres hectáreas las parcelas para esta versión, en respuesta a la cantidad de firmas que ya confirmaron su presencia. “Estamos esperando que sea mejor



Funcionarios de Cetapar.

Lourdes Riveros, responsable de Cetapar.



que el año pasado, viendo más lo positivo y mejorar lo que faltó el año pasado”.

Entre las novedades para esta edición, la ingeniera mencionó que tienen previsto la demostración de maquinarias e implementos para pequeños y medianos productores de hortalizas. Por otra parte, señaló que varios ensayos con rubros hortícolas desarrollados en el centro se encuentran por culminar, y que serían presentados durante la feria. También adelantó el lanzamiento de la variedad mejorada del tomate Súper Cetapar.

Enfermedades que inciden en la producción de leche

El Dr. Gabriel Álvarez, coordinador comercial de salud animal de la firma Market, orientó sobre las principales enfermedades que se observan en los tambos y el efecto que tienen en los resultados de la IATF. Además dio a conocer los productos que tiene la empresa para tratar estos problemas, principalmente la mastitis.

Mastitis es el principal inconveniente sanitario que se encuentra en los tambos. Alrededor del 40% del hato ganadero de leche presenta cuadros clínicos de esta enfermedad. Ese es el porcentaje detectado. Sin embargo, la cifra puede ser incluso mayor, ya que por falta de conocimientos o recursos económicos, muchos productores no realizan el análisis correspondiente.

El profesional explicó que la vaca, al producir leche, es un foco ideal para la multiplicación de bacterias. En muchos casos, por el manejo dentro de la cadena de producción o durante la rutina del ordeño, se tiene predisposición para la aparición de la mastitis. Si el productor no realiza una desinfección adecuada, se facilita la manifestación de esta enfermedad.

La enfermedad se detecta a través del conteo de células somáticas. Es necesario definir el tratamiento adecuado, a base de antibióticos, y seguir los protocolos correctos para impedir que la mastitis llegue a un estado de elevada gravedad, señaló.



Gabriel Álvarez, coordinador comercial de salud animal de la firma Market.

El protocolo indicado por Market para el control de esta enfermedad posiciona el uso de tres productos específicos: un antibiótico de última generación para eliminar bacterias, un analgésico no narcótico para controlar los síntomas, y tratamiento de apoyo con un medicamento sistémico.

Álvarez también habló sobre otras enfermedades que tienen gran incidencia en los tambos, como la metritis, endometritis, y pietín, que junto a la mastitis repercuten negativamente en los niveles de preñeces que se buscan en cualquier establecimiento productivo. ➔





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



Soluciones en comederos con CMP Agro

CMP Agro participó en la jornada con soluciones en comederos de geomembranas. El Ing. Agr. Remigio Rivarola, técnico de la firma, explicó sus características y los beneficios que ofrece al productor.

La empresa dispone geomembranas de color negro y en diferentes espesores. En la ocasión presentó las de 1.000 micrones, orientada especialmente para su uso como comedero. El material puede ser empleado para otros objetivos, como piscicultura, canalización, para reservorio de agua, o para piletas de tratamiento de efluentes. Tiene una infinidad de utilidades, destacó.

Además de su presentación con grosor de 1.000 micrones, que equivale a un milímetro, la geomembrana la empresa también dispone el producto de 250 micrones. Su vida útil mínima a la intemperie es de 25 a 30

años. El material tiene aditivos que permiten extender su durabilidad, como el tratamiento UV.

Entre las ventajas que ofrecen al productor las bateas de geomembranas, Rivarola mencionó el bajo costo, la facilidad para montar y limpiar, entre otras. El material viene en medidas estandarizadas, de 1.18 m por 25 m o 50 m respectivamente. Si el productor requiere otras magnitudes, CMP Agro tiene la posibilidad de solicitar el producto con el tamaño específico.

Para su uso como comedero, la geomembrana puede ser montada en estructuras metálicas o de madera; fuera o dentro del galpón. Es decir, además de la multitud de empleo que se le puede dar, ofrece mucha facilidad operativa, explicó.

La gama de la empresa orientada a la ganadería también cuenta con silo bolsas para forraje o granos, mantas para silaje de diversos tamaños y grosores. CMP Agro representa en el país la marca Agrinplex, añadió Rivarola.

Trigo orientado a la nutrición animal

Brava Tecnología, representante de Biotrigo en Paraguay, presentó dos variedades genéticas de trigo orientadas a la nutrición animal. El Ing. Agr. César Hanich, representante técnico de semillas de la empresa, explicó las características de estos materiales y los beneficios que otorga a la producción ganadera.

Uno de los materiales presentados fue Lenox, posicionado para las regiones trigueras del Paraguay por su desempeño agronómico. Esta variedad ofrece la oportunidad de hacer varios pastoreos, a partir de los cuarenta días del cultivo. Se adapta al pisoteo y resiste al arranque del ganado, señaló el ingeniero.

Este material se caracteriza por la elevada producción de materia verde, la excelente calidad nutricional, alta palatabilidad, capacidad de rebrote, su desarrollo radicular agresivo, y la respuesta a la fertilización nitrogenada.

También presentó el Energix 201, que es una mezcla de variedades de características aptas para la producción de ensilaje. La variedad es una opción para suplementar al ganado, ya que enriquece la dieta en proteína y energía. Además, no tiene aristas y ofrece alta palatabilidad, explicó. ➔



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



Insumos para la limpieza de tambos

Orgalco presentó su línea de limpieza orientada a instalaciones de producción de leche. La empresa cuenta con una gama de limpiadores alcalinos, ácidos, y detergentes que se emplean en las salas de ordeño. Hildor Dueck, socio-gerente de la firma, explicó el uso que se le da cada uno de estos productos. El limpiador alcalino es el indicado para el uso diario

Hildor Dueck, socio-gerente de Orgalco.



dentro de las instalaciones. El ácido se recomienda para la limpieza semanal. Las funciones de ambos son totalmente diferentes, explicó. El primero se encarga de secuestrar todo el material grasoso y los tejidos blandos. El ácido, en cambio, tiene como objetivo las acumulaciones de minerales y está orientado especialmente a las máquinas ordeñadoras y los tanques con sistemas automático de lavado.

Por otra parte, la empresa cuenta con una línea de detergentes neutros, para la limpieza de pisos, techos, y tanques que no cuentan con el sistema de lavado automático. Además tiene su propia lavandina para la desinfección. “Son productos que deben ser utilizados. Sin embargo no es lo único a tener en cuenta para la limpieza de los tambos. Factores como la disciplina, la perseverancia y la constancia son igualmente importantes”.

Tape Ruvicha exhibió equipos de New Holland

La empresa acompañó el desarrollo de la primera jornada del centro orientada en la producción de leche. En la ocasión exhibió la gama de tractores New Holland, con especial orientación a labores pecuarias. Fabián Garay, asesor de ventas de Tape Ruvicha para la marca de maquinarias agrícolas, dio más detalles sobre la propuesta.

Uno de los productos presentados por Tape Ruvicha fue el New Holland TT 4.75, un tractor 4 x 4 que entrega una potencia de 75 HP. La unidad exhibida tiene una pala frontal, que está conectada directamente a la bomba hidráulica. Es decir, los acoples hidráulicos de la parte trasera quedan libres para emplear otro tipo de accesorios. Garay señaló que existe una variedad de implementos que pueden complementar a este equipo, como el trinche para levantar fardos o una lámina frontal para limpiar los tambos.

En la dinámica desarrollada durante la jornada la empresa presentó el tractor New Holland TL 5.90, de 90 HP y una reserva de fuerza del 30%. Entre las fortalezas de este equipo, Garay señaló que cuenta con inversor mecánico y una cómoda cabina con aire acondicionado. La unidad fue probada con una forrajera de la marca Haramaq, representada por la firma Ranpar. **CA**





LA TECNOLOGÍA E INNOVACIÓN QUE TU COSECHA NECESITA

COSECHADORAS JOHN DEERE:

Más productividad.
Alta calidad de granos.
Bajo índice de pérdidas.

Agricultura de Precisión.



JOHN DEERE

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

APUESTA POR UNA PRODUCCIÓN SOSTENIBLE DEL CEREAL

Sem-Agro revalida la importancia del trigo

Semillas del Agro SAE (Sem-Agro) desarrolló su jornada de trigo 2019 el pasado 28 de agosto, en el campo experimental que tiene en J. Eulogio Estigarribia. Este día de campo forma parte del programa semillero de la empresa. Su principal objetivo es la difusión de material genético y la provisión de orientaciones específicas a los productores agrícolas y técnicos que participan del evento. En esta ocasión, tres firmas obtentoras presentaron más de dieciséis alternativas para el cultivo del cereal, entre ellas varias novedades para el mercado local. Como en años anteriores, Agrotec se encargó de los cuidados fitosanitarios y de fertilización de la parcela.

Con la meta de difundir las diferentes alternativas para la siembra de trigo, la empresa organiza una jornada de campo anual para presentar el comportamiento de los materiales empleados por los productores y mostrar las novedades que estarán disponibles para futuras campañas. Cada una de las firmas obtentoras, a través de sus técnicos, transfieren las informaciones agronómicas que requieren los productores agrícolas, quienes posteriormente tiene la posibilidad de escoger el cultivar que se adapte mejor a sus necesidades. En esta ocasión, tres obtentoras presentaron dieciocho variedades, con distintas características y fortalezas.

Ramón López,
asesor técnico
de Sem-Agro.



Todos los materiales fueron sembrados en dos fechas. La primera el 16 de mayo, y el 29 de mayo la segunda, comentó el Ing. Agr. Ramón López, asesor técnico de Sem-Agro. Recordó que éste fue el último periodo con buen nivel de precipitaciones, ya que posteriormente las lluvias mermaron. Solo 10 milímetros se registró del 1 al 28 de agosto. La falta de agua en el cultivo de trigo se puede observar a nivel gene- ➔



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
400 EC

AUTHORITY

Gamit
500

TALSTAR
100 EC

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

JORNADA DE CAMPO



ral en la región. El técnico mencionó que las áreas sembradas durante el mes de mayo se encuentran en buenas condiciones. Sin embargo, las superficies que fueron cultivadas en forma más tardía, a finales del quinto mes del año, o incluso en junio, se muestran más afectadas.

López explicó que el trigo puede aguantar la escasez hídrica, siempre y cuando la parcela tenga una buena capacidad de retención de agua mediante la acumulación de materia orgánica en el suelo. Sin embargo, en terrenos de características más arenosas el cereal sufre en estas condiciones.

Con respecto a la genética presentada durante la jornada de campo, López mencionó que los atributos en los que se enfocan los obtentores son: el potencial de rendimiento de los materiales y la calidad industrial. Estas son las principales características que analiza el productor de trigo. Actualmente también se busca variedades resistentes a las principales enfermedades que afectan al cereal.

Pese al estrecho margen que otorga al productor, la importancia del cereal dentro del esquema de siembra directa es innegable, destacó López. Recomendó cultivar en un área en el que no se tuvo trigo el año anterior, para evitar de esta forma la aparición de enfermedades, mancha especialmente, y disminuir el número de aplicaciones de fungicidas.

Además de evitar sembrar trigo sobre trigo, el productor tiene actualmente a disposición las herramientas genéticas. Es decir, puede emplear variedades con resistencia a enfermedades y de alto rendimiento. Al combinar estas recomendaciones, es posible lograr una producción sustentable y sostenible en este renglón agrícola. “Lo que nosotros estamos pidiendo al productor, como Sem-Agro, es que utilice mejor los recursos que tiene en sus manos actualmente, para producir de tal modo que pueda reducir sus costos y tener más seguridad con el rubro”.

CUIDADO DE LA PARCELA

Agrotec se encargó de los cuidados fitosanitarios de la parcela demostrativa, en un trabajo conjunto con el equipo técnico de los dueños de casa. Edvagner Multi-

nari, coordinador de marketing de la empresa para la zona Sur, señaló que no observaron mayores inconvenientes en el campo experimental. Mencionó que la parcela recibió aplicaciones preventivas, que es el manejo que la firma recomienda para evitar la presencia de enfermedades, especialmente de roya. Mencionó la aparición de manchas y bacteriosis, que son afecciones que están dentro del ambiente. “Siempre buscamos minimizar estas enfermedades, y para la roya trabajamos de forma preventiva. Si aplicamos el fungicida con la presencia de roya, se logra controlar pero la enfermedad sigue”.

La empresa también realizó la fertilización de la parcela. Mulinari señaló que empleó una tecnología que busca mejorar la parte biológica del suelo, para lograr que de esa forma reciba un buen fertilizante y pueda dar una respuesta satisfactoria al cultivo. ➔

Profesionales de Agrotec explican sobre los cuidados realizados en las parcelas.



RECOMENDACIONES PARA EL COMBATE AL COMERCIO ILEGAL DE DEFENSIVOS AGRÍCOLAS



CAFYF busca fortalecer la lucha contra el comercio ilegal de los defensivos agrícolas. Esta lucha es conjunta entre las autoridades, cadena de comercio y distribución, agricultores y la industria.



DISTRIBUIDORES



AUTORIDADES DE CONTROL



AUTORIDADES REGULATORIAS



FABRICANTES



AGRICULTORES

RECOMENDACIONES:

Conocer y promover el cumplimiento de la normativa vigente. ✓

Exigir siempre factura legal. ✓

Conocer al proveedor. ✓

Corroborar el correcto etiquetado y el registro del producto en la etiqueta. ✓



Alternativas de OR Sementes de la mano de G20 Agro

G20 Agro presentó materiales de la genética de OR Sementes. Christian Inacio, gerente comercial de la empresa explicó las características agronómicas de las variedades y destacó las fortalezas de cada una.

Comenzó su presentación con la variedad OR 1401, que tiene un ciclo de 135 días. Está posicionada para apertura de siembra, es decir, para cultivos a partir del 25 de abril. Presenta una etapa vegetativa muy prolongada, entre 84 y 87 días para llegar a las primeras espigas. Posteriormente acelera su proceso para alcanzar la cosecha dentro de su ciclo. Entre sus puntos fuertes, señaló especialmente su perfil sanitario. Se encuentra entre los

únicos trigos de Paraguay que tienen el gen de resistencia a giberella y bruzone, mencionó. Otro de los aspectos resaltados de esta alternativa fue el peso de granos, la respuesta que presenta a la fertilización nitrogenada y su alta caja productiva.

La segunda alternativa presentada fue OR Ametista, que ofrece un ciclo más precoz que la anterior, entre 10 a 12 días menos. Esta variedad está orientada a suelos más rústicos, presenta resistencia a diversas enfermedades foliares y de espiga. Para este material, recomendó tener cuidado con bruzone. Sin embargo, es posible evadir este inconveniente al cultivar el material un poco más tarde.

El material ORS Madre Pérola, de ciclo precoz, destacó por las características singulares que presenta, en comparación a otras alternativas disponibles en Paraguay. Inacio mencionó que todos los trigos de OR Sementes son mejoradores, sin embargo, éste además es del tipo pan blanqueador. Su índice de color llega a 94,7%. Comentó que el mercado brasileño paga entre 10% y 15% más por este tipo de granos. También ofrece una alta caja productiva y resistencia a enfermedades. “La mejor harina del mercado está en este producto”.

Por último presentó la variedad ORS Citrino, a la que destacó como una de las que mejor estabilidad presenta. El perfil sanitario del material permite reducir la aplicación de fungicidas. Mencionó además que tienen actualmente en pruebas de VCU (Valor de Cultivo y Uso) una nueva alternativa, que será la evolución del ORS 1401. El material tiene el gen de resistencia a bruzone y giberella, y ofrece diez días menos de ciclo.

Novedades del programa de mejoramiento de trigo

El proyecto “Fortalecimiento de la Investigación y Difusión del Cultivo de Trigo en Paraguay”, que cuenta con el apoyo del convenio el IPTA, la Capeco y el Inbio, presentó nuevas alternativas para el cultivo del cereal. Alfonso Guerreros, técnico del Inbio, dio a conocer las características agronómicas de los materiales.

Itapúa 90 es una de las nuevas variedades surgidas del proyecto. Su ciclo es 115 a 120 días, y destaca por el rendimiento que ofrece. Presenta resistencia a bruzone y muy buen comportamiento ante las manchas foliares. Si es sembrada en parcelas libres de rastrojos de trigo del año anterior, el productor puede pasar sin la necesidad de aplicar fungicidas contra manchas foliares, señaló.

La otra novedad del programa es Itapúa 95, que sobresale por la resistencia a mancha foliar. Guerreros mencionó que existen variedades que requieren hasta tres aplicaciones de fungicidas por sus condiciones genéticas susceptibles. Las parcelas sembradas con este material, sin embargo, no necesitan pulverizaciones. “El productor puede sacar trigo

gratis en ese sentido. Solamente se debe aplicar en espiga, para el cual recomendamos siempre que elijan fungicidas no sea estrobilurina”. El otro lanzamiento del programa es Canindé 31. Esta variedad se destaca por su tolerancia a la sequía. Es la alternativa que menos afectada se verá por la disminución de precipitaciones. Los tres materiales presentados son del tipo mejorador y tolerantes a temperaturas más altas en la fase de cargado de granos. ➔





SEM-AGRO

SEMILLAS DEL AGRO S.A.E.



Tecnología y Calidad a su Servicio



Representante y Distribuidor de Repuestos Agrícolas





Genética de Biotrigo con Brava Tecnología

El Ing. Agr. César Hannich, responsable técnico de semillas de Brava Tecnología, presentó variedades de Biotrigo Genética. El técnico además dio algunas recomendaciones agronómicas, principalmente en lo referente a calidad de siembra.

La primera variedad que presentó fue la TBIO Toruk. Señaló que la misma se encuentra comercialmente instalada en el país, con una aceptación muy favorable. Es de ciclo medio y ofrece un buen comportamiento en líneas generales, ante enfermedades de la hoja y espiga. Además permite obtener una óptima calidad de panificación, afirmó.

TBIO Sossego, por su parte, es una variedad de ciclo medio y tiene el mejor perfil fitosanitario que ofrece actualmente Biotrigo al mercado. El técnico destacó el gen de resistencia a bruzone (GEN 2NS). “Con este material podemos abrir la siembra, y pasar posteriormente al TBIO Toruk”, indicó.

Ambas variedades requieren distintos niveles de suelo. TBIO Sossego es una opción más rústica en líneas generales. TBIO Toruk, en cambio, es un material mucho más exigente el aspecto nutricional, señaló.

Hannich mencionó que se puede tener una calidad fisiológica muy buena con respecto al poder germinativo. Sin embargo, si el productor se equivoca en aspectos técnicos de instalación de la variedad, como el exceso de velocidad y profundidad, los resultados pueden ser limitados. Recomendó sembrar a velocidades de entre 8 km/h y 12 km/h, a una profundidad que no supere los 5 centímetros. “Hay algunas variedades para las que orientamos una profundidad que no supere de 3 centímetro”.

El técnico también presentó tres variedades hijas de TBIO Toruk, con las que se amplía el portafolio de alternativas para la siembra de trigo. Son de ciclo súper precoz, tienen incrementada su calidad panadera. Dos ya tienen nombres; TBIO Sonic, que estará disponible comercialmente par el 2020; TBIO Audaz, que se espera para el 2021; y una experimental, que aún no tiene nombre.

El zootecnista Ederson Luis Henz, técnico de Biotrigo, presentó alternativas orientadas a la nutrición animal. Uno de estos es el material Energix 201, una mezcla de TBIO Energía I (45%) y TBIO Energía II (55%). Está posicionado para la producción de ensilaje y heno. Entre fortalezas, destacó el tenor de proteína y de almidón. Es una variedad sin aristas, justamente para no interferir el comportamiento digestivo, explicó.

Lenox es la otra alternativa que Biotrigo posiciona para la nutrición animal. Esta variedad está orientada exclusivamente al pastoreo. Se caracteriza por la alta producción de biomasa, con un alto tenor de proteína, entre el 25 y 25% en el primer corte. Su ciclo vegetativo largo hace posible una renovación constante de sus hojas. **CA**

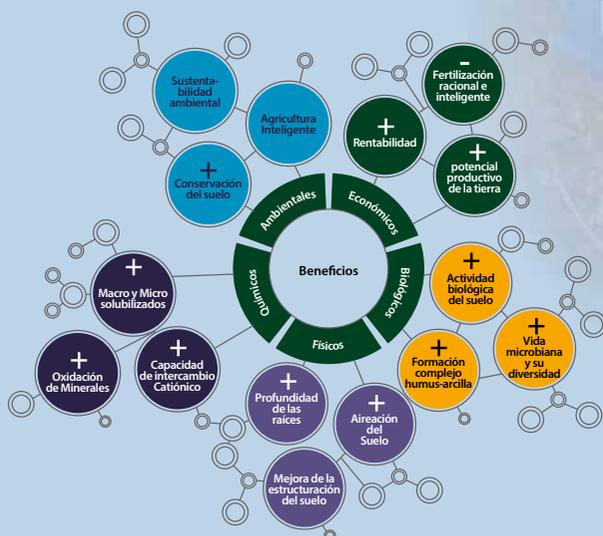
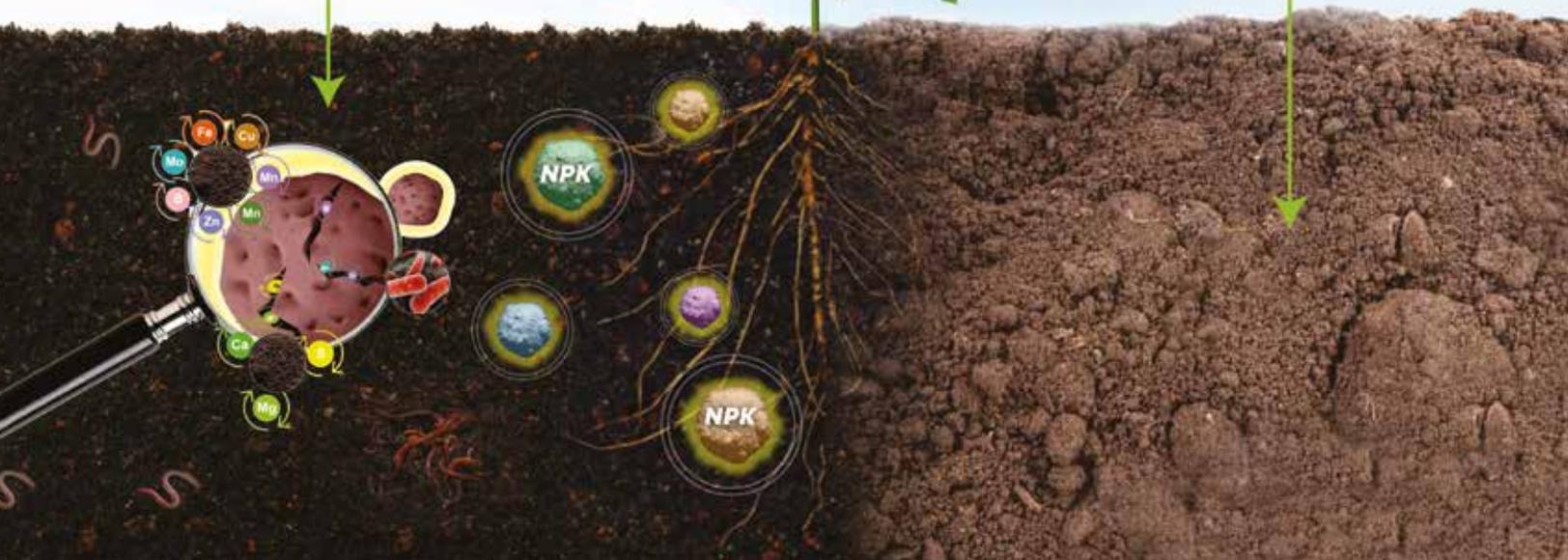
César Hannich, responsable técnico de semillas de Brava Tecnología.



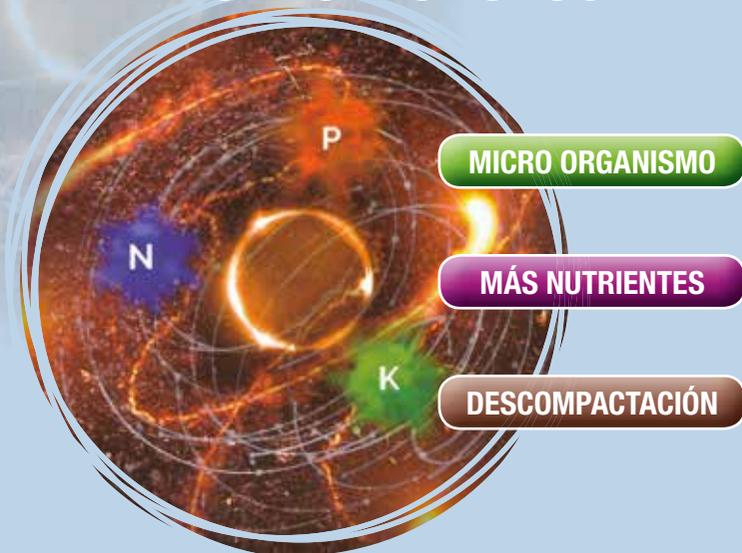
SOLUCIONES INTELIGENTES PARA POTENCIAR TUS CULTIVOS

GPSA
ADVANCE
FERTILIZANTE

FERTILIZANTE
TRADICIONAL



NANO BIOTECNOLOGÍA



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

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

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

www.gpsa.com.py



Primer Simposio de Siembra Directa en el Chaco

Con el objetivo de transmitir conocimientos a la región Occidental, la Federación Paraguaya de Siembra Directa para una Agricultura Sustentable (Fepasidias) realizó, el pasado 6 de agosto, el Primer Simposio de Siembra Directa en el Chaco. Fue en el local de la Gobernación de Boquerón, en Filadelfia, y el evento permitió reunir a profesionales y productores de la zona con expositores nacionales y extranjeros.

La jornada de capacitación promovida por Fepasidias en el Chaco permitió las disertaciones de reconocidos exponentes nacionales e internacionales. El evento contó con el apoyo de la Cámara Paraguaya de Exportadores y Comercializadores de Cereales y Oleaginosas (Capeco) y la consultora Nuestro Suelo. En la apertura el Ing. Agr. Luis Cubilla, presidente de Fepasidias, destacó el gran potencial de la región chaqueña para el desarrollo de la producción agropecuaria. No obstante enfatizó que existe mucho por delante para

Luis Cubilla,
presidente de
Fepasidias.



el desarrollo en el Chaco en cuanto a producción de granos, soja para exportación o consumo interno y maíz para el consumo del ganado de carne o leche.

Por ello, desde la federación vieron la necesidad de acompañar este desarrollo, sobre todo poder exponer de la mano de profesionales, a los productores y técnicos de la región,



Ken Moriya durante su charla sobre Principios del Sistema de Siembra Directa.

sobre los beneficios de la siembra directa, y el impacto que se puede lograr en el desarrollo de los cultivos en el chaco.

Cubilla expresó que mediante la siembra directa, la rotación de cultivos y la inclusión de los abonos verdes se pueden lograr cambios significativos con relación al manejo actual desarrollado en el Chaco.

Asimismo, recordó que hace más de 30 años el principal problema en la región Oriental fue el manejo del agua que generaba erosión de los campos agrícolas; sin embargo, mediante la capacitación de los productores, técnicos, estudiantes y todos los protagonistas de la cadena de valor de la agricultura se pudo asimilar las buenas prácticas como la siembra directa, la rotación de cultivos, el uso de abonos verdes, la fertilización y la corrección de los suelos, con lo cual fue posible desarrollar una actividad más sustentable, con rindes más elevados, con mayor calidad y, por lo tanto, se generaron mayores ingresos económicos en las unidades de producción.

También la representante residente del Programa de las Naciones Unidas para el Desarrollo (PNUD), Silvia Morimoto, y el gobernador de Boquerón, Darío Medina, también dieron la bienvenida a los presentes. En el simposio fueron presentadas diversas disertaciones con profesionales nacionales e internacionales. La primera charla fue sobre Principios del Sistema de Siembra Directa con el Ing. Agr. Msc. Ken Moriya; luego el



Theodor Pankrantz, pionero en la integración agrícola-ganadera en la Colonia Volendam, presentó su experiencia.

Ing. Agr. Msc. Martin Cubilla, disertó sobre la Importancia de Abonos Verdes y la Rotación de Cultivos en el Sistema de Siembra Directa, además sobre la Compactación de Suelos y su Impacto en la Producción Agropecuaria. Igualmente la serie de charlas incluyó la presentación de la experiencia del productor Theodor Pankrantz, pionero en la integración agrícola, ganadera bajo el sistema de siembra directa, en la Colonia Volendam del departamento San Pedro.

Entre las charlas se destacaron las disertaciones de los investigadores brasileños, Dr. Julio Cesar Saltón, de Embrapa, quien disertó sobre dos temas. La primera fue sobre la visión del sistema de producción y fundamentos de la integración agricultura, ganadería bajo el sistema de siembra directa. Sobre la base de su experiencia en Brasil comentó que con el sistema de integración agricultura-pecuaria han resuelto el problema de degradación de pasturas y la necesidad de cobertura para la agricultura. Comentó que obtuvieron buenos resultados con este modelo y llegaron a transformar muchas regiones, que económicamente se encontraban con problemas. "Creo que la idea y el concepto de integrar puede ser aplicada en el Chaco, presentan diferentes suelos y climas al →

Julio Cesar Saltón, de Embrapa, habló en uno de sus dos temas sobre producción y fundamentos de la integración agricultura, ganadería bajo el sistema de siembra directa.





João Carlos de Moraes Sá habló sobre el Manejo de la Materia Orgánica del Suelo.

del Brasil, pero el concepto puede ser aplicado por los técnicos y productores locales, solo deben descubrir como hacerlo” expresó.

Saltón añadió que la idea de producir es posible, anteriormente en algún tiempo existía un dilema, donde se decía que producir y preservar no era posible, pero con el sistema de Siembra Directa, bajo esta integración agrícola-ganadera es posible, permite beneficios tanto en la disminución del uso de insumos, mejora el ambiente, disminuye los efectos de gases de efecto invernadero y una serie de aspectos, que demuestra que es posible producir y preservar. En la segunda disertación, el profesional brasileño, mencionó sobre algunos ejemplos de productores que adoptaron este sistema de producción en la región de Mato Grosso do Sul, donde Embrapa se encargó de realizar las mediciones sobre los aspectos de suelo, cultivos, ganancias, productividad entre otros puntos, los cuales fueron claros ejemplos para estimular a los productores. “Es importante que el productor aplique lo necesario para producir mejor, sobre todo que busque informaciones y experiencias que sin duda serán importantes, sobre todo tener en cuenta los errores cometidos por otros, lo cual servirá para la toma de decisiones certeras en su campo”.

MANEJO DE MATERIA ORGÁNICA

El Ing. Agr. João Carlos de Moraes Sá habló sobre el Manejo de la Materia Orgánica del Suelo, apuntando a sistemas de producción sostenible, bajo el sistema de siembra directa. El experto compartió sobre su experiencia en Bolivia, en la ciudad de Santa Cruz de la Sierra, donde los suelos y el clima son muy parecidos al de la región chaqueña. Allí con un grupo de profesionales desarrollaron un trabajo de manejo del suelo y materia orgánica. Durante su exposición presentó la visión sobre la materia orgánica del suelo, el problema de sequía, salinidad de estructura, pérdida de materia orgánica y enfatizó sobre: “Si quieres alimentar al mundo, a través del suelo, tiene que contar con materia orgánica”. Reiteró que esto es el principio básico para lograr todos los pasos para trabajar en la producción, sobre todo para soportar las demandas de la producción, se debe de cuidar la parte básica. “Todo

el suelo está asociado a los agentes de cimentación, que son representados por los compuestos de carbono que forman la materia orgánica del suelo, entonces el manejo de este compuesto, es el manejo de estrategias de combinar cultivos, de mantener el suelo cubierto”, dijo.

Entre las recomendaciones para la región chaqueña expresó que uno de los factores importantes es ver el problema que tuvo. En la región hay un micro relieve muy fuerte y sugirió como primer paso saber realizar el desmonte, no hacerlo con laminación final con orugas, sino más bien vertical, para no hacer transferencias de suelo, de un punto a otro, porque el primer impacto es una des uniformidad muy grande. Esto con el pasar del tiempo va creando los peladares, que son comunes en la región, que son porciones de suelo que tienen casi 0 de infiltración y 0 en producción. Con el trabajo adecuado se evita este inconveniente.

El segundo paso sugirió desarrollar sistemas de cultivo sobre la base de las coberturas de suelo de raíces, para agregar y mantener el suelo funcional y como tercer punto realizar la rotación para lograr el éxito, no solo a corto plazo, sino a lo largo. También es importante realizar integración de cultivos de granos con ganadería, ya que esto permite un mejor performance de trabajo.

Moraes es presidente de la comisión técnica científica de la Comisión de Siembra Directa del Brasil, donde actualmente se encuentran trabajando arduamente para desarrollar sistemas para los distintos biomas del país, con una fuerte participación de los productores e investigadores asociados. Comentó que se encuentran desarrollando un proyecto climático, el cual es la base de la federación brasileña denominado Sistema de Siembra Directa en Base a la Agricultura Sustentable. Con esto se busca conocer los biomas y el potencial de cada uno de ellos. Enfatizó que se debe trabajar hoy para tener condiciones para el mañana. La jornada convocó a unos 185 participantes. Durante el cierre se dio un espacio de preguntas y debates interesantes que permitió evacuar consultas acerca de este importante tema que reunió por primera vez en el Chaco a profesionales interesados en el sistema. **CA**

Momentos del debate entre los disertantes.



Rizoderma

Bio-controlador fúngico

Raiz colonizada
por *Trichoderma*
harzianum





Kurosu & Cía. y la Cooperativa Pindo Ltda. entregaron Tractor John Deere

La empresa Kurosu & Cía., representante de maquinarias agrícolas John Deere, y la Cooperativa Pindo Agropecuaria Ltda. entregaron en donación un Tractor Agrícola al Colegio Santa Cecilia. El acto ha sido el pasado 24 de agosto, en el distrito de San Cristóbal - Alto Paraná, durante la celebración de los 38 años de la mencionada Cooperativa.

En el evento conmemorativo por los 38 años de la Cooperativa Pindo estuvieron presentes los socios, funcionarios y representantes de Kurosu & Cía, encabezada por su Director Presidente, Jaime Kurosu. La jornada estuvo cargada de actividades diversas organizadas por la Cooperativa anfitriona. En la oportunidad, la empresa Kurosu & Cía., a través de sus funcionarios y el presidente de la Cooperativa Pindo, Romeu Holzbach, realizaron la entrega de un flamante Tractor John Deere modelo 6110D al Director del colegio, Jair Egewart y el cuerpo docente del colegio Privado Santa Cecilia, institu-

Romeu Holzbach, presidente de la cooperativa Pindo Ltda.



ción que ofrece la carrera de bachillerato técnico agropecuario. En la oportunidad, Basilio Ramírez, Director Comercial de Kurosu & Cía. comentó que la entrega de la maquinaria ha sido un anhelado sueño de la Cooperativa, desde hace ya varios años, y ha sido posible gracias al esfuerzo de la empresa y de la fábrica John Deere, que en conjunto han posibilitado esta donación, con el

objetivo principal de cooperar con los alumnos en su formación para el futuro.

Ramírez señaló que el Tractor cuenta con la más nueva tecnología, es de 110 HP. 4 x 4, con cabina, aire acondicionado y sobre todo que el mismo puede ser utilizado para diversas necesidades en las prácticas a campo, permitiendo un performance ideal para el trabajo. Otro factor de destaque es que la maquinaria dispone del total respaldo de posventa, como cualquier maquinaria que es entregada por Kurosu & Cía. a los clientes, por lo que la institución educativa contará con un asesoramiento y respaldo para el mantenimiento desde la Concesionaria de John Deere.

Por último valoró la oportunidad de poder formar parte de este gran proyecto de la cooperativa, de brindar esta asistencia a un colegio de la zona, ya que el relacionamiento de ambas entidades data desde la fundación de la Cooperativa Pindo. Aprovechó la ocasión para felicitar a todos los miembros de la organización y expresó el deseo de poder seguir acompañando sus trabajos en el campo.

Por su parte, el director del colegio Santa Cecilia, Jair Egewart, agradeció esta importante colaboración realizada a ambas organizaciones, un acto de responsabilidad social que será muy beneficiosa para los jóvenes que se encuentran cursando actualmente el bachillerato técnico y para los que vendrán, con la oportunidad de conocer la tecnología de vanguardia del rubro agropecuario de la mano de John Deere en el campo experimental con que cuentan en la institución.

Mencionó que la casa de estudio recibe unos 300 alumnos por año, de los cuales 60 pertenecen al bachiller técnico agropecuario, en promedio.

La institución imparte capacitación con profesionales del área agropecuaria, y este tractor permitirá que el trabajo y el aprendizaje sean más eficientes y con tecnología de punta. “Estamos muy felices y valoramos el aporte que están dando a los jóvenes con este sueño de contar con un Tractor de última generación” expresó.

38 AÑOS DE TRABAJO EN COOPERACIÓN

A su turno, el Presidente de la Cooperativa Pindo Agropecuaria Ltda., Romeu Holzbach, manifestó que este importante aporte no hubiese sido posible sin la colaboración de la empresa Kurosu & Cía.

Expresó mucha satisfacción por realizar esta donación a la casa de estudios Santa Cecilia, donde muchos jóvenes y niños se están formando. Además desde hace mucho tiempo soñaban con ofrecer más herramientas para el aprendizaje y así brindar a los jóvenes una formación integral en las actividades agrícolas. “Este equipo es muy importante para el trabajo en el campo, y aprender sobre ello desde la etapa de colegio es fundamental, estos jóvenes son el futuro, y la



◆ Diversas actividades fueron realizadas por los 38 años de la Cooperativa Pindo.

◆ Jair Egewart, director del colegio Santa Cecilia.



agricultura cada vez es más moderna y mecanizada”, expresó.

En otro momento se explayó sobre los 38° aniversario bien cumplidos por la Cooperativa, con años buenos y malos, de mucho sacrificio y trabajo para alcanzar el éxito. Como socio fundador Holzbach mencionó su alegría de seguir apoyando este trabajo, aprovechó y felicitó a todos los socios y directivos, quienes apostaron y siguen trabajando por el progreso de la cooperativa y de la comunidad entera, en la ciudad de San Cristóbal. Actualmente la Cooperativa cuenta con 700 socios activos, cuya principal actividad es la producción agropecuaria. La jornada culminó con otras diversas actividades por la celebración y un gran almuerzo de confraternidad con toda la familia. **CA**

ECO BOX

TECNOLOGÍA PARA LA RAÍZ



CONTIENE

2 LITROS DE INSECTICIDA + FUNGICIDAS

Fipronil 25% + Azoxystrobin 2.5% +
Metalaxyl 1.875% + Fludioxonil 1.25%

2 LITROS DE RAIZUP

Co, Mo, Ni + Hormonas y
Aminoácidos

1,2 LITROS DE INOCULANTE
CON PROTECTOR

Bradyrhizobium
Japonicum

- Control de amplio espectro de hongos, plagas de suelo y semilla.
- Inoculante de alto desempeño de la bacteria para la fijación biológica del NITROGENO.
- Efecto P.D.R. (Promotor de Desarrollo Radicular).
- Bioestimulante y bioactivador fisiológico de las semillas.
- Provee Cobalto, Molibdeno y Niquel en cantidades equilibradas para las semillas.



ECO

TRADING S.A.

¡Formulamos tu futuro!



COADYUVANTES



ECO 4.0



COADYUVANTES



ECO FIX



TRATAMIENTO DE SEMILLAS



RAIZUP



TRATAMIENTO FOLIAR



SK-PLUS



TRATAMIENTO FOLIAR



SUPREMO

SEMILLA HÍBRIDA DE MAÍZ



Crop.520

Tecnología Top



BIO-S 1330



BS30



ECO CEREALES



ECO MOL 20



FOSFITO-K



ECO-GUARDIAN



ECO BOR 10



VIGOR CM



ECO ORGANIC



SOLO ESPUMA



ECO-EXPANSIVE

Hable con nosotros

HERNANDARIAS: Edificio Corporativo Barchello,
Calle Herib Campos Cervera, Paraná Country Club
E-mail: gerencia@eco-trading.com.py | www.eco-trading.com.py



+595 61-573211



@ecotradingsa



@ecotradingsa





Bayer desarrolló Días de Red para toda la familia

La Bayer desarrolló Días de Red en diferentes regiones de producción del país. Las jornadas, orientadas a los productores y a sus familias, ofrecieron encuentros amenos, que incluyeron concurso de cocina, charlas de capacitación y exposición de los servicios de los aliados a la Red Agroservices. Se desarrollaron del 20 al 23 de agosto, en los departamentos de Caaguazú, Canindeyú, Alto Paraná e Itapúa.

La convocatoria de Bayer fue para toda la familia y las jornadas ofrecieron una dinámica diferente para los productores y sus familias. El objetivo fue cumplido, ya que la convocatoria fue plena y con buena convocatoria. Los escenarios fueron: el 20 de agosto, en el Polideportivo del Colegio Johannes Gutenberg en J. Eulogio Estigarribia, Caaguazú; el 21 de agosto, en el Salón Parroquial Nueva Esperanza, Canindeyú; el 22 de agosto, en el Predio de Agrodinámica, Hohenau, Itapúa y el 23 el Salón Parroquial de la Comunidad de San Juan Bautista, del Barrio 14 de Mayo, de Santa Rita, Alto Paraná.

En todos los eventos, los distribuidores de Bayer agasajaron a sus clientes con menús preparados por ellos mismos, donde se sucedieron las destrezas culinarias de las diferentes regiones, en una competencia, calificada por el público y los jurados asignados para la tarea.

Fueron incluidas dos charlas, sobre Manejo de Enfermedades en Soja de la mano del Dr. en Fitopatología



Escenas del Día de Red en Caaguazú.

Nédio Tormen, y sobre Perspectivas y Tendencias del Mercado Agrícola, con el Dr. Fabricio Vázquez.

Juan Cruz Valdez, líder de Negocios de Cropsience Agro para Bolivia y Paraguay de Bayer, destacó que la compañía propone estas jornadas innovadoras en líneas que al igual de la Red AgroServices constituyen una novedad. El evento buscó que los productores vayan conociendo a los socios comerciales de la Red y fortalezcan sus conocimientos.

A través del concurso de cocina que se tuvieron durante las jornadas, se mostró que todo el trabajo del agri-

cultor al final termina en el plato de una familia. Valdéz destacó la participación de los productores con sus familias, porque el campo es Red y siempre la familia es el apoyo para trabajar.

En otro momento, resaltó que Paraguay es muy importante para Bayer, es un país muy relevante en la producción de alimentos, ya que es el cuarto exportador y sexto productor mundial de soja. “Esto hace que, para el negocio de Bayer y para el mapa mundial de producción de alimentos, Paraguay tenga una significancia muy amplia”, dijo.

Mencionó que la Red AgroServices es un plus de beneficios para los productores, donde los mismos pueden ir sumando puntos con la adquisición de los productos de Bayer, posteriormente canjear en la página web www.re-dagroservices.com y elegir sus premios que pueden ➔



Preparación de comidas en Caaguazú.



El equipo ganador en Campo 9 fue la empresa Transagro.

En Canindeyú la convocatoria fue masiva.



ser: productos, viajes o incluso servicios para el campo. Con miras a la nueva campaña de soja que se inicia, Juan Cruz Valdez, recomendó a los productores invertir en tecnología, para elevar los techos productivos. Extendió la invitación a todos para conocer la nueva compañía Bayer, ser parte de la familia y de la Red Agroservices.

RED AGROSERVICES

Por su parte, el Ing. Vicente Bataglia, gerente de Go to Market de Bayer, brindó detalles sobre la Red Agroservices. La misma está vigente en Paraguay desde este año y es un programa de fidelidad para los productores que utilizan los productos de Bayer CropScience. Busca unir a los productores con todos los protagonistas del negocio, ofreciéndoles productos y servicios para ayudarlos al progreso y la sostenibilidad del agronegocio. Pueden participar del programa todos los productores que adquieran los productos de Bayer CropScience de los distribuidores de Bayer que forman parte de la Red. Para formar parte del mismo deben inscribirse en el portal de la Red Agroservices llenando los datos requeridos.

Los productores inscriptos irán acumulando puntos, con la compra de los productos Bayer CropScience y podrán acceder a los servicios de: Asesoramiento financiero, Software de Gestión Agropecuaria, Comercialización de granos, Asistencia técnica de plagas insectiles y ácaros,

Juan Cruz Valdez, líder de negocios de Cropscience Agro para Bolivia y Paraguay de Bayer.



Vicente Bataglia, gerente de Go to Market de Bayer.



Servicios de agricultura de precisión, Análisis de laboratorio, Manejo de suelos y cultivos, Aplicación de productos, Meteorología y Mantenimiento de máquinas agrícolas. Bataglia explicó que el objetivo con la Red es acercarlos a las innovaciones al agricultor, para que pueda producir más en esa misma superficie. “Hoy contamos con 200 productos y servicios en la Red, el catálogo está disponible en el portal de internet, que es www.redagroservices.com. Entre los productos hay desde televisores, productos especializados como de las estaciones meteorológicas, servicios para la puesta a punto de maquinarias agrícolas y otros. En los servicios están las empresas aliadas, que ofrecen desde monitoreo de maquinarias agrícolas, laboratorios de suelos, empresas de agricultura de precisión y hasta empresas de viajes”, explicó. En cuanto a la experiencia de otros países, Bataglia comentó que ➔

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

Eficaz



Un producto
exclusivo de

**ProSoil**

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

www.prosoil.com.py

EVENTOS



en Brasil, donde arrancó el proyecto, la Red de Agroser- vices cuenta con más de 8 años de existencia, y actual- mente hay más de 170.000 agricultores inscriptos y se canjea unos de 220.000 productos y servicios al año. En Argentina y Bolivia arrancó más recientemente.

NUEVAS REALIDADES EN EL MERCADO DE GRANOS

El doctor Fabricio Vázquez, analista de la consultora MF Economía, habló de las nuevas tendencias y desa- fíos del mercado. Puso énfasis en la batalla comercial

entre China y Estados Unidos, la cual impacta con diferentes inten- sidades en nuestro sistema produc- tivo. “Esta situación afecta a nues- tro mercado, nos obliga a repensar a quién le vamos a vender, cómo están los precios y nos lleva a com- prender una serie de factores ex- ternos, regionales e internos, para entender cómo nos va a ir mejor en nuestra próxima zafra”, expresó. Mencionó, que ahora, que Estados Unidos no puede vender a China, está por verse si Chicago va a se- guir siendo el referencial de los precios y si los países del Mercosur, principalmente Argentina y Brasil, van a ser formadores de precios.

Resaltó como un aspecto preocu- pante que China sea el principal comprador en el mundo y que so- lamente Estados Unidos y Para- guay sean quienes no les pueda vender. Estados Unidos por la guerra comercial y Paraguay porque no tiene relaciones diplomáticas con China. Por lo tanto, Paraguay y Estados Unidos van a tener que luchar por vender su producción a los demás países compradores. “En esta situación, Paraguay está en desventaja por su menor volumen y, por ende, menor capacidad comercial”, dijo.

CAMPAÑA INCIERTA

Vázquez expresó que existe una serie de elementos, además de la situación financiera del productor, que hace iniciar la presente cam- paña sojera con mayores niveles de incertidumbre. Ahora resta esperar cómo evolucionan los precios y el clima.

En cuanto a los precios, dijo que existen expectativas de suba, pero hay que tomarlas con pinzas. Las perspectivas optimistas están en que las previsiones meteorológicas apuntan a condiciones relativamen- te favorables y se espera que los precios se ajusten para arriba por la serie de elementos mencionados anteriormente.

No obstante, expresó que los pro- ductores arrancan la presente ➔

Imágenes del Día de Red en Itapúa.

COMERCIALIZACIÓN DE GRANOS VENTAS DE FERTILIZANTES



中粮国际
COFCO INTL

Casa Central, Asunción

Avda. Aviadores del Chaco 2050 WTC – Torre 4, Piso 10.
Teléfono: (021) 608 411 / 14

Hernandarias

Edif. Brisas del Este - Local 4 - Paraná Country Club
Teléfono: (061) 571 574

Encarnación

Puerto Pacú Cuá - Avda. Irrazabal N° 211
Teléfono: (071) 204 005

Silo Paloma

Ruta 10 Las Residentas km 383

Silo Katuete

Ruta 10 Las Residentas km 352

Silo Corpus Cristi

Ruta Guaraní, camino a Corpus a 1 km de la ciudad

Silo Troncal 3

Ruta 3 km 120, Supercarretera Itaipú

Silo Magagnin

Colonia 8 de Diciembre
Distrito de Minga Porã a 26 km de la Colonia San Lorenzo Troncal 3



campaña sojera con niveles de deuda importantes. Esto restringe la capacidad de maniobra de los agricultores, que para algunos puede significar disminuir su paquete tecnológico.

En materia de costo de producción de la soja, expresó que no se visualiza ningún elemento perturbador, por lo que estaría costando igual que el año anterior. Con los precios

Momentos de la jornada vivida en Santa Rita.

Fabrizio Vázquez, habló de las nuevas tendencias y desafíos del mercado.



actuales, el agricultor que cultiva en tierra propia, alcanzaría el punto de equilibrio (cubriría sus costos) con unos 2.000 kilogramos por hectárea.

Vázquez reiteró que la presente campaña sojera arranca con incertidumbre, con elementos negativos y positivos. Lo positivo serían las previsiones meteorológicas y el precio podría moverse para arriba por la guerra comercial China-Estados Unidos.

Manejo de Enfermedades

El Dr. Nédio Rodrigo Tormen, doctor en Fitopatología y director de Phytus, Brasil, disertó sobre el Manejo de las Enfermedades en Soja. Destacó que la principal enfermedad en el cultivo de soja, en Paraguay y Brasil, es la roya asiática, pero también existen otras que afectan al cultivo de la oleaginosa.

Citó a la mancha parda, septoriosis, cercospora, mancha alvo y oidio, como otras enfermedades que ocurren también con frecuencia y va causando mayor preocupación. Sin embargo, la roya es considerada la enfermedad más importante, ya que su potencial de daño es mucho mayor y es más agresiva con relación a las demás.

El especialista realizó sugerencias para lograr el mejor manejo de las enfermedades, entre las que destacó: realizar la rotación de cultivo, fertilización equilibrada, utilización de semillas de buena calidad sanitaria con buen tratamiento. Esto es importante para disminuir las enfermedades que están en las semillas y las que están establecidas en la parte aérea de la planta. “Posterior a una siembra directa con calidad, es importante el posicionamiento correcto de los fungicidas. Tenemos excelentes herramientas, pero precisamos tener un posicionamiento de la mejor forma posible”, dijo.

Mencionó que uno de los principios fundamentales es conocer las variedades cultivadas, cómo se comportan y de qué forma se desenvuelven en cada región. “Esto es muy importante para determinar el mejor posicionamiento de las tecnologías por variedad y no hacer un padrón por todos los materiales, sin tener un posicionamiento de tecnologías, de fungicidas, de biológicos por cultivar”, expresó.

Comentó que también es importante saber cuál es el momento oportuno para la primera aplicación. Como regla general sugirió hacerlo entre los estadíos V4 y V6, dependiendo de la calidad de las semillas que se implantó y la rotación de cultivo que se realiza en la parcela. “A partir de la primera aplicación, los productos que tenemos hoy dan un residual de control entorno de 14 y 15 días, la regla general es de 14 días. Dentro de ese contexto se debe aplicar fungicidas en forma preventiva para que tenga mejor control y no forzar a la resistencia, intentar rotar activos y utilizar fungicidas multisitios de forma sociable, para mejorar eficiencia de control y también para proteger a los fungicidas de la resistencia”.

Explicó que los principales grupos químicos que existen

actualmente en nuestros mercados son: estrobilurinas, triazoles, carboxamidas, multisitios y morfolinas. La tendencia recomendada en posicionamiento es realizar las primeras aplicaciones con las caboxamidas al igual que estrobilurina, siempre acompañando a los multisitios. El especialista resaltó de la importancia de que el productor tenga en cuenta, que la enfermedad tiene el potencial de atacar con agresividad apenas tenga condiciones, por ello es necesario tener un buen manejo, para que en los años en que el clima permita, no tenga pérdidas de productividad. “Es fundamental escoger una buena variedad, plantar en la época apropiada, plantar con calidad, tener una semilla de buena calidad, hacer tratamiento de semillas, hacer aplicación de fungicidas de forma preventiva, respetar intervalo de aplicación, utilizar una



Nélio Rodrigo Tormen disertó sobre el Manejo de las Enfermedades en Soja.

tecnología de aplicación óptima, que permita hacer que el fungicida lleve al tallo y cubra planta en forma eficiente. Todas esas estrategias en conjunto permiten que el productor consiga controlar las enfermedades en forma efectiva”, enfatizó.

INTACTA RR2 PRO ahora con más beneficios para el productor

De la mano de BAYER y bajo el lema “Una verdadera revolución en los campos de soja”, INTACTA RR2 PRO, lanza nuevos beneficios para el productor, en esta campaña 2019/2020. Estos nuevos beneficios ofrecen soluciones efectivas para el productor, que le permitirán lograr un mayor rendimiento y seguridad en su campo de soja. INTACTA + CRIPTON XPRO, es el beneficio que combina la mejor tecnología con la mayor seguridad, ya que cada productor que adquiera 10 bolsas de 40 Kg de semilla certificada y/o reserva de grano con la tecnología INTACTA RR2 PRO, será beneficiado con 1 voucher de 10 USD, que representa un descuento, en la compra de 1 bidón de 5 litros de CRIPTON XPRO, el mejor fungicida disponible actualmente en el mercado.

Acceder a este beneficio es muy sencillo, ya que por cada 10 bolsas de 40 Kg de semilla certificada y/o reserva de grano con la tecnología INTACTA RR2 PRO que el productor adquiera, será beneficiado, de forma automática con 1 voucher de 10 USD, para ser canjeado como un descuento en la compra de un bidón de 5 litros de CRIPTON XPRO. Para canjear el voucher el productor debe acercarse a un ALIADO COMERCIAL DE BAYER, con su RUC. Esta promoción es válida hasta el 30 de noviembre de 2019 o hasta agotar stock. Si Ud. desea más información al respecto, ingrese a la página web de INTACTA RR2 PRO: <http://www.intactarr2pro.com.py/>.

Por otro lado, y a modo de sumar más beneficios para el productor, las compras de semilla certificada y/o reserva de grano con la tecnología INTACTA RR2 PRO, ahora también acumulan puntos en la plataforma de recompensas de BAYER Red Agroservices.

Todos se preguntarán cómo funciona este programa, es muy sencillo, por la compra de 1 bolsa de 40 kg de Semilla

Certificada con tecnología INTACTA RR2 PRO, el productor suma 30 puntos y por la compra de 1 bolsa de 40 kg de Reserva de Granos con tecnología INTACTA RR2 PRO, el productor suma 15 puntos, en la Red Agroservices, estos puntos son acumulables, y pueden ser canjeados por el productor por productos y/o servicios disponibles en la plataforma.

Para inscribirse a la plataforma Red Agroservices se debe ingresar al www.redagroservices.com, este registro es completamente gratuito, fácil y rápido, e indispensable para empezar a acumular puntos.

Además de las ventajas ya comprobadas que tiene esta biotecnología en soja sobre las variedades de RR1, INTACTA RR2 PRO OFRECE A LOS PRODUCTORES VALORES AGREGADOS, revolucionado los campos en soja. **CA**

Presencia de INTACTA RR2 PRO durante los Días de Red.





Alexis Benatti, del Centro de Toxicología, Asesoramiento y Servicios (TAS) de Argentina, uno de los disertantes.

Capacitan a médicos en toxicología

La Cámara de Fitosanitarios y Fertilizantes (CAFYF), el Centro Nacional de Toxicología del Ministerio de Salud Pública y Bienestar Social realizaron una capacitación para médicos de la secretaría de Estado, el pasado 29 de agosto en el Hotel La Moustier, en Asunción.

La Ing. Agr. Liz Rojas, directora ejecutiva de CAFYF, explicó que el objetivo principal de esta capacitación fue iniciar un trabajo conjunto en prevención y atención especializada para pacientes con signos de intoxicación. “La idea es empezar con esta capacitación y posteriormente realizar otros trabajos más específicos, de tal manera a lograr protocolos en conjunto sobre este tema. Nosotros como industria de las Ciencias de Cultivos queremos formar parte, y con énfasis en las buenas prácticas agrícolas. Buscamos extender a instancias más especializadas para la comunidad, en este caso específicamente con médicos de zonas rurales”, dijo. La CAFYF insiste en la lectura de las etiquetas de los envases de defensivos agrícolas, ya que allí están los primeros pasos que se deben seguir en casos de intoxicación. “Para nosotros es muy importante, porque forma parte de nuestro marco general de trabajo”, expresó Rojas.

Liz Rojas, directora ejecutiva de CAFYF, durante la apertura.

En la oportunidad, la doctora Giselle Decoud, médica de guardia del Centro Nacional de Toxicología, presentó estadísticas de intoxicación registradas en los últimos años, donde demostró que las causas provienen de varios factores, desde mal manejo de fitosanitarios y domisanitarios, y en muchos casos por intensión de suicidios.

También expuso sobre la atención médica inicial del paciente intoxicado, y expresó que hoy día la toxi-



José Ruiz Díaz, del Centro Nacional de Toxicología, durante su presentación.

cología cobra un papel muy importante en la sociedad, ya que las personas están expuestas a muchos productos, en las casas mismas tienen elementos tóxicos, por lo que es importante saber a quién acudir en caso de intoxicación. “Nuestro objetivo es que los colegas médicos puedan reconocer y diferenciar una intoxicación o una exposición a un producto químico o a un producto tóxico”, enfatizó.

Por su parte, el Dr. Alexis Benatti, del Centro de Toxicología, Asesoramiento y Servicios (TAS) de Argentina, expuso sobre los fitosanitarios, los mitos y verdades sobre el Glifosato.

“Los fitosanitarios son productos sobre el cual hay una larga problemática en el mundo, la toxicidad es conocida, pero sí se tiene que hacer hincapié en el riesgo de manejar estos productos. La toxicidad de los productos es conocida, el riesgo lo damos nosotros cuando lo utilizamos, sean estos fitosanitarios o domisanitarios”, dijo.

Comentó que en Argentina hay mucho más problemas con los domisanitarios, ya que los fitosanitarios están avanzando mucho con las capacitaciones y regulaciones. Sin embargo, con los domisanitarios no ocurre lo mismo, hay muchos productos sin etiquetas y por ende desconocimientos ante qué productos está expuesta la población. Esto constituye un problema interesante para la salud.

En relación al Glifosato dijo que es un herbicida ampliamente utilizado y todo producto que se utiliza como corresponde bajo el potencial de riesgo. “El Glifosato es un herbicida, que por su característica química, tiene un bajo riesgo tóxico y es uno de los productos más estudiados a nivel mundial. Sin embargo considera que los cuestionamientos sobre este producto está vinculado a los planteamientos de las organizaciones ambientalistas sobre todo el sistema agronómico”, dijo.

A su turno, el doctor José Ruiz Díaz, del Centro Nacio-



Giselle Decoud, del Centro Nacional de Toxicología, presentó estadísticas de intoxicación registradas en los últimos años.

nal de Toxicología, expuso sobre los compuestos químicos: Órgano clorados, Carbamatos y Piretroides, donde explicó sobre las diferentes manifestaciones y efectos de acuerdo al tipo de químico en la intoxicación.

En lo que respecta a agroquímicos, generalmente tenemos el antecedente, el cuadro clínico y la confirmación diagnóstica a través de un sistema de laboratorio. Cada uno de los cuadros químicos es independiente de acuerdo a los tipos de sustancias. Mencionó que los órganos clorados atacan el sistema neurológico y los piretroides normalmente afectan la parte respiratoria o causan reacciones alérgicas, por lo que para cada uno cambia el tratamiento, ya que se debe apuntar hacia el área afectada.

“Hay normas que dictan el manejo seguro de plaguicidas y se deben respetar, de esa manera el uso de los defensivos agrícolas se convierte en algo seguro. Estos constituyen una herramienta, que dependen del conocimiento de la población para manejarlos, por ello es fundamental estimular la capacitación y la educación dentro de la población”, recalzó. **CA**

Participantes y disertantes posan para la foto al cierre del evento.





Orotec y Oro Verde abren sucursal en Caaguazú

Las empresas Orotec y Oro Verde inauguraron la sucursal de Pastoreo, en el departamento de Caaguazú, el 16 de agosto. El evento permitió el encuentro de los directivos de las empresas anfitrionas y de ejecutivos de la fábrica Stara de Brasil, con los productores e invitados especiales. Las nuevas infraestructuras ofrecen todos los servicios y productos, además se garantiza pronta respuesta a los requerimientos de los agricultores de la región.

Durante una noche cargada de emociones, Orotec-Stara y Oro Verde abrieron oficialmente las puertas de las sucursales, ubicadas sobre la ruta VII, en el distrito de Juan Manuel Frutos, departamento de Caaguazú. Las nuevas infraestructuras ofrecen todas las tecnologías y servicios para los productores de la región. La ocasión fue propicia para que los directivos principales de Stara Brasil se hagan presentes, cuya comitiva estuvo encabezada por el director presidente de la indus-

Gilson Trennepohl.



tria Gilson Trennepohl, el gerente de exportación Jean Sebastien Salaud y Erni Cesar, responsable de ventas externas, quienes expresaron emoción por dicho acontecimiento y valoraron el potencial de Paraguay y su gente.

Este nuevo aporte de Orotec está en sintonía con su misión que bus-

ca ofrecer a sus clientes soluciones confiables en máquinas y piezas para una mejor productividad. Luchar por la excelencia en el servicio y construir una relación de confiabilidad y lealtad entre los clientes empresas y empleados.

En el acto, Rafael Vogel, director-vicepresidente de Orotec, revaloró a sus clientes, la alianza con Stara y agradeció la deferencia de la fábrica por venir a la inauguración del local, al mismo tiempo de destacar a quien cimentó la empresa, su padre, don Leonel Vogel.

Manifestó que la inauguración de esta nueva sucursal es una forma de estar más cerca, y de cumplir mejor con sus clientes, quienes constituyen el factor más valioso de la empresa.

Destacó la ubicación estratégica, que además de estar cerca de gran parte de los clientes, fortalece al potencial de Orotec para crecer en esta región. “Para nosotros es estratégico este local, ya que estamos en medio de las regiones agrícolas y desde aquí conseguiremos llegar rápidamente hasta nuestros cliente, o ellos llegar hasta nosotros”, dijo.

“Esta casa que inauguramos hoy es la casa de nuestro cliente. Con ella buscamos mejorar la atención y darle un soporte que nosotros le prometemos cuando le hacemos la venta y les presentamos el producto. Nuestro propósito es ser más eficiente y más eficaz en lo que hacemos hacia ellos”, resaltó. Enfatizó que la eficiencia en la



Momentos de la noche de inauguración.

Rafael Vogel, director-vicepresidente de Orotec.



posventa es el principal objetivo. “Somos una empresa que buscamos ser reconocidos por la posventa. Consideramos la venta el punto más fácil de una organización, por ello buscamos constantemente mayor eficiencia en posventa, estando bien preparados y disponibles para cuando se necesite y lo ideal, una línea completa de repuestos, que es lo que hoy disponemos en nuestro local”.

Expresó que hoy el cliente del departamento de Caaguazú está mucho más seguro por tener la sucursal Orotec en la región. “Sabemos que venimos para quedarnos y para hacer un trabajo para ellos, sea en servicios de posventa, repuestos y la parte comercial también”.

Mencionó que esta es la tercera concesionaria Stara que habilita Orotec. Todas están posicionadas en puntos estratégicos. La casa central está en Santa Rita, Alto Paraná, otra está en Obligado, Itapúa, y la tercera ahora en Juan Manuel Frutos, Caaguazú.

Por su parte Gilson Trennepohl, director presidente →



Corte de cinta y habilitación del nuevo local.



de Stara, homenajeó a los productores presentes, quienes asistieron a la convocatoria con toda la familia. Relató que llegó por primera vez a Paraguay en 1985, cuando apenas ofrecían media docena rastras, pero ahora hay otra realidad.

Expresó a los productores que el mundo necesita de ellos para abastecerse de alimentos. “Si no tuviéramos agricultura, no tendríamos hoy en el mundo la población que tenemos. Entonces Stara, junto con Orotec, trabajamos todos los días para llevar a sus casas, a su empresas, a su lugar de trabajo las mejores máquinas que podemos hacer”, destacó.

Trennepohl anunció la construcción de una nueva fábrica de Stara y destacó que están exportando en 35 países del mundo, y que Paraguay es el primer lugar donde vino a concretar exportación.

Los directivos de Stara entregaron una placa de reconocimiento a la familia Vogel, directivos de Orotec, donde destacaron que el mismo simboliza la fuerte alianza que tienen en Paraguay.

A su turno, Erni Cesar, responsable de ventas externas de Stara para el Paraguay, expresó satisfacción de formar parte de la celebración y recordó que la alianza con Orotec empezó en el 2011, la cual es muy productiva y muy exitosa, porque el grupo Oro Verde y Orotec tiene la misma preocupación de la fábrica con los clientes finales, quienes son los agricultores.

Comentó que Stara cumplió 59 años y su propósito no se limita a comercializar maquinarias agrícolas, sino su



Erni Cesar, responsable de ventas externas de Stara para el Paraguay.

Directivos de Orotec y Stara celebran el reconocimiento otorgado a la concesionaria.

prioridad es ofrecer capacitación constante a la red de distribuidores. Hoy Stara tiene 150 puntos de ventas en todo el mundo.

En cuanto a las novedades adelantó que Stara tiene 15 nuevos proyectos para los próximos 48 meses. “Todos los años ofrecemos nuevas tecnologías. Hoy lo que más estamos buscando es la línea de pulverización, que está aquí y sembradoras. Son las dos líneas de productos sobre el cual habrá inversiones el próximo año”, enfatizó.



Oro Verde lanza representación de New Holland Construction en su nueva sucursal



La empresa Oro verde también abrió las puertas de su nueva sucursal y en la ocasión presentó oficialmente la representación de New Holland Construction, las maquinarias de construcción de la CNH, para todo el Paraguay, explicó Rafael Vogel, director Vice-presidente de Oro Verde.

Destacó que esta empresa es multimarcas, además de maquinarias para la industria, ofrece los implementos agrícolas de producción nacional. “Contamos con otros tipos de rubros, como equipos para pozo artesiano, generadores de energía y otros. Hoy el cliente de Caaguazú tiene la posibilidad de conocer nuestros productos y tener el soporte aquí dentro del departamento. Por eso Oro Verde también decidió inaugurar un local para mostrar que es una empresa pionera y que viene creciendo con esta tierra. El objetivo es seguir creciendo con el Paraguay y con nuestros clientes”, dijo. Refiriéndose a la nueva infraestructura dijo que es la primera concesionaria New Holland Construction –Oro Verde, adecuada a

Directivos de Oro Verde durante la apertura de la nueva sucursal.

los padrones de la fábrica. Próximamente se habilitará otra en Asunción. Oro Verde cuenta actualmente con 7 casas en puntos estratégicos.



Testimonios

BENNIE HILDEBRAND
Productor de granos en del departamento de Caaguazú

“Nosotros amamos el departamento de Caaguazú y queremos que todas las empresas vengan a nuestro departamento. Es muy positivo que las empresas vengan e inviertan aquí y generen fuente de trabajo. Nos sentimos más cómodos, porque cuando están cerca, todo es más fácil, la respuesta a nuestras necesidades fundamentalmente”

“Yo vengo usando desde hace mu-

Bennie Hildebrand.



chos años las maquinarias Stara y la infraestructura como esta ayuda para tener los repuestos a mano”.

ALBERT FRIESEN
Productor agrícola de Colonia Sommerfeld

“Me parece buena la inversión de Orotec en el departamento de Caaguazú. Para nosotros la cercanía es muy importante, nos facilita para tener los repuestos. Hace dos años empezamos a trabajar con Stara, es muy buena. Es muy importante tener una sucursal cerca. **CA**”

Albert Friesen.





Campos del Mañana lanza la marca Horsch

La firma Campos del Mañana realizó la presentación oficial de la marca Horsch en Paraguay el pasado 16 de setiembre, en su casa central de Santa Rita, Alto Paraná. La misma desembarca con la línea de sembradoras articuladas con tres versiones a nuestro país. El evento de lanzamiento reunió a los productores con directivos y funcionarios de ambas empresas.

Raimundo Llano, directivo de Campos del Mañana, comentó que la línea Horsch es una empresa alemana con 35 años de trayectoria en el mercado. Cuenta con máquinas innovadoras y de alta calidad para agricultores orientados al futuro.

En la presentación de la marca es-

Raimundo Llano, directivo de Campos del Mañana, posa con una de las sembradoras en Alemania, hoy, ya está presente en nuestro país.

tuvieron presentes los representantes de la compañía, encabezado por Philipp Horsch, Rodrigo Duck y Stefan Vorwerk. Durante la exhibición de las primeras sembradoras de la marca se realizó la disertación sobre “El momento de la Agricultura en el mundo” asimismo una presentación sobre Horsch en América del Sur.

En la velada, representantes de Campos del Mañana y Horsch entregaron un reconocimiento especial el pro-



Alemania



Paraguay

14/09/2019

ductor Theodor Pankratz, como primer cliente de la marca, a quien lo felicitaron por la adquisición de la sembradora y agradecieron la confianza depositada en esta nueva historia de éxito. La placa entregada simboliza el sello de confianza entre el productor y la sociedad de ambas empresas.

SEMBRADORAS CON TECNOLOGÍA ALEMANA

Rápida, ágil y versátil, son tres denominadores expuestos por la línea Horsch, con una tecnología alemana, la línea Maestro Kompass es una sembradora articulada compuesta por dos barras de siembra independientes que proporcionan una adaptación perfecta al suelo, desarrollado para la siembra cero, se encuentra disponible en versiones de 12, 14 y 16 líneas en espacios de 45 y 50 cm.

Otras de las características de la máquina es la agilidad para transportarla, con el sistema de cierre de barra de siembra reduce el ancho de la máquina a 3,2 m en menos de un minuto sin desmontar ninguna pieza, un diferencial que permite pasar rápidamente de un campo a otro, también cuenta con suministro rápido y mayor autonomía, de precisión máxima en la siembra y una distribución perfecta de fertilizantes y una calidad de la siembra con velocidad.

Con esta nueva propuesta la empresa Campos del Mañana consolida su compromiso con el productor de aportar la mayor tecnología y herramientas que per-



Entrega de reconocimiento al productor Theodor Pankratz, como primer cliente de la marca en el país.

mitan una mayor eficiencia y productividad al productor. La firma local cuenta con el respaldo de 10 años de trabajo en el mercado paraguayo. **CA**

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: agustin@cde.zieder.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 Kaa c/ E. Yegros - B° Mical. 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. Itazabal esq. 25 de mayo
Tel.: (071) 204 513
Cel.: (0985) 878 545
E-mail: sur_lubricantes@live.com
Encarnación - Paraguay



VOLENDAM
Impregnadora
agrega valor a
producción forestal



Momento del corte de cinta durante la inauguración.

El miércoles 21 de agosto se realizó la inauguración de la impregnadora de productos forestales en la colonia Volendam, con la participación de autoridades nacionales y locales, además de representantes de gobiernos extranjeros quienes apoyaron la iniciativa. Existe intención de ampliar la actividad ofreciendo igualmente servicios a terceros. La inversión estimada ronda los 450 mil dólares, sin contar lo destinado a capacitaciones y contrapartida internacional.

La ocasión igualmente fue propicia para dar a conocer los desafíos del Parque Foresto Industrial ubicada a metros del casco urbano de la colonia, un emprendimiento igualmente de la Cooperativa de Producción, Consumo y Servicios Volendam Ltda., ubicada en el distrito Villa del Rosario (San Pedro). La bienvenida estuvo a cargo de Ronald Baerg, presidente del consejo de administración de la entidad solidaria y administrador de la comunidad.

“Para nosotros este es un día histórico. Es un gran logro. Somos una colonia de producción y este es un brazo de la producción. La impregnadora de madera forma parte de la primera industria que hacemos en Volendam. Además, la parte forestal hoy es muy importante. Hay sistemas silvopastoriles donde la ganadería y la reforestación →



pueden hacer grandes cosas, en reforestación se emplea mucho eucalipto en la zona, es muy especial para el sistema silvopastoril”, alegó.

Comentó que además se cumple con un rol social al permitir a socios, a vecinos y a otros productores contar con un lugar que genere actividad económica traducida en bienestar para la población, todo ello, dentro de un componente fuertemente de apoyo a la producción sustentable y amigable con el ambiente. “No tenemos tantas tierras para lo que la impregnadora demandará, por eso la idea es abrir el servicio hacia los vecinos. Se trata de la primera en su tipo en el Norte del país. En San Pedro”, comentó.

A partir de esto, también se apostará a ofrecer servicios a ganaderos grandes. “Lo producido aquí es para provecho de los productores”, añadió. Destacó que el Parque Foresto Industrial ofrece además equipos de primer nivel y, para el caso de la impregnadora, se cuenta con tecnología alemana. Resaltó así el trabajo muy cercano con el gobierno del país europeo, mediante su agencia de cooperación para el desarrollo (GIZ, por sus siglas en alemán).

Insistió que con esto se dio un paso muy importante. “Abrimos en Volendam una de las primeras industrias para llegar a vecinos y dar apoyo a pequeños agricultores. Era una idea antigua que hace años estábamos programando para

la zona. Con esto esperamos crecer como comunidad y apoyando al desarrollo del país”, enfatizó. Durante su intervención en el acto oficial, reiteró igualmente el apoyo recibido de Alemania y la trascendencia de concretar una alianza de esta naturaleza.

“Volendam es una colonia de producción. Nuestra cooperativa, como dice su nombre, es de producción, pero también de consumo y servicios. Quiere decir que producimos para nuestro consumo, pero también producimos para nuestros vecinos, producimos para nuestro país y producimos para otros destinos. Hoy y en este momento festejamos la inauguración del Parque Foresto Industrial de la cooperativa. Esta planta es un nuevo brazo de y para la producción”, subrayó.

Instó a aprovechar esta unidad “para crecer y mostrar una buena imagen de nuestro querido Paraguay”, reafirmó. Por último, invitó a los presentes a disfrutar la estadía en la comunidad. En representación de la embajada alemana en el país habló Verena Frick, quien además de agradecer la invitación, calificó la jornada de especial y linda. Excusó al embajador por encontrarse de viaje, en preparación a una visita oficial del Ejecutivo paraguayo al país europeo en un par de meses más.

No obstante, aprovechó la ocasión para ponderar el paso dado por la comunidad y su implicancia para el país. “Este parque es un paso muy importante para el potencial de Paraguay. Es un país con muchos ➔

El acto de inauguración convocó a autoridades nacionales e internacionales.

Ronald Baerg, presidente del consejo de administración de la entidad solidaria y administrador de la comunidad.

Verena Frick, representante de la embajada alemana.





VOLENDAM Ltda.
COOPERATIVA DE PRODUCCIÓN,
CONSUMO Y SERVICIOS



www.volendam.com.py



Momento previo al recorrido por las instalaciones de la planta impregnadora.

tesoros nacionales. Tiene acceso a una de las reservas de agua más grande del mundo, cuenta con un sector productivo que contribuye a generar alimentos, pero también debe ser consciente de cuidar sus recursos y lograr sostenibilidad”, advirtió.

“Vivimos en una época en consumimos los recursos en gran cantidad y debemos entender como humanidad que esos recursos no son infinitos. Tenemos que cuidarlos, apreciarlos. Eso, en Paraguay, significa proteger la calidad de suelo y del agua. Pero también tienen otra importancia, porque estos recursos son la base de sustento de muchas personas. Deben utilizarlos como medios de vida”, reconoció. No obstante consideró que se logró complementar ambas cuestiones.

“Durante años vivimos preocupados porque uno termine afectando al otro o que sean contradictorios. Pero ambas partes no se contradicen, sino que se complementa. Se puede producir, pero también debemos proteger los recursos. Debemos saber usarlos de forma rentable. Esto no es nada nuevo, hace tiempo se habla de esto, solo que ahora está más generalizado que se debe dar la posibilidad a las siguientes generaciones a disfrutarlos y que sean a su vez responsables de seguir manteniéndolos”.

Felicitó una vez más a Volendam por el emprendimiento. “Es un buen ejemplo. Además, logra, con la reforestación, proteger el suelo y cuidar el agua, y con la madera genera una actividad rentable. Es una muestra que se puede unir economía con protección ambiental”, finalizó. A continuación, Luka Serrati, agrónomo encargado del área forestal industrial de la cooperativa, indicó que con esta inauguración se concretó el primer paso de un proyecto ambicioso para el desarrollo del sector.

Entre otros detalles, comentó que cuenta con una capacidad nominal de tratar de 55 a 60 m³ por turno por día, aproximadamente. “La maquinaria que tenemos en cuanto a impregnadora podrían afectar a 1.500 a 2.000 hectáreas de plantación. El proyecto quiere incluir igualmente a vecinos y productores de alrededores, como de la cooperativa Friesland y de otros lugares”, comentó. La unidad está pensada para realizar alianzas con terceros.

“Hablamos de iniciativas de hasta 50/50 o de 60/40 entre productores propios de la cooperativa y vecinos. También nos enfocamos mucho en prestación de servicios. De impregnar madera para la cooperativa o para productores particulares que quieran aprovechar esta posibilidad”, expuso. Principalmente se trabaja con postes y columnas, maderas enteras y rollizos, en un alto porcentaje, entre 90% y 95%, aunque existen pruebas con madera aserrada para ver el desempeño.

Luka Serrati, agrónomo encargado del área forestal industrial de Volendam Ltda.





La base es eucalipto, ya que su madera una vez impregnada constituye una alternativa sustentable y renovable a la madera de especies nativas, se indicó, con lo que se evita la presión a los bosques nativos. No obstante, las pruebas se están desarrollando con otras especies, entre ellas algunas variedades de pino y de grevillea. “La impregnadora lo que realiza es trabajar a vacío presión. El mecanismo que tenemos no opera con temperatura y es un proceso que dura entre 2,5 y 3 horas”, explicó.

Siguió con los detalles del proceso y comentó en términos sencillos que lo que se hace es colocar un producto protector a la madera para que dure más. “Buscamos dar protección a la madera contra patógenos, de hongos e insectos. Con el tratamiento de la madera con alta



Vistas de la nueva industria de Volendam.



tecnología, se garantizan estándares internacionales de duración de entre 15 y 20 años. Garantizamos 15 años y esperamos que dure hasta 20 años”, comentó. Para entender mejor la protección, sin este tratamiento, se acorta bastante la vida útil de la madera. “Hablamos de productos de plantación y, en Paraguay, lo que más hay es eucalipto. Lo que hacemos es probar con otras especies, pero en eucalipto la duración a la intemperie sin ningún tratamiento o como postes en contacto con agua o enterrado no pasaría de entre 2 y 5 años máximo. Con esta propuesta estamos entregando una de las soluciones para las necesidades del campo”, informó. Otro aspecto que están desarrollando es aprovechar el predio para dar rastreabilidad a la producción. “Empezamos a trabajar en la trazabilidad del producto para que el cliente sepa de dónde vino la madera que está ➔

¡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



usando, cuándo se cortó y cuáles fueron los procesos y en qué fechas se hicieron esos procesos las maderas y cuáles fueron las concentraciones de productos empleados. Trabajamos en un sistema de trazabilidad desde el campo hasta el cliente final”, subrayó.

Agregó que gran parte del trabajo está en la logística, en mover la madera desde la cosecha hasta el lugar. “La generación del stock, la madera debe estar tres meses de secado, por lo menos, y posterior a la impregnación, esperar otras dos semanas para utilizar la madera. Estamos trabajando en el ordenamiento de la logística poco a poco, para poder entregar toda la información al cliente”, manifestó. Invitó igualmente a los clientes a aprovechar esta tecnología.

“Que la gente se atreva a usar más productos impregnados. Son alternativas viables a la madera nativa y tiene la gran ventaja de ser producto de fuentes renovables. A la vez, la producción obtenida de reforestaciones tiene una gran importancia ambiental al sustituir a productos de deforestación. Que la gente se atreva, que utilice y que contacte con nosotros, lo más importante en este momento es la difusión”, reiteró y finalmente brindó algunos detalles más.

Posteriormente hizo uso de palabra el presidente de la Federación de Cooperativas de Producción (Fecoprod), Eugenio Schöller, quien llevó las felicitaciones de la organización a la que Volendam igualmente es socia. Instó a seguir produciendo y a mantenerse en la línea del trabajo como verdaderos patriotas. Por último, en representación del gobierno nacional, la presidenta del Instituto Forestal Nacional (Infona), Cristina Goralewski. Para luego pasar a la bendición del local.

Tras los actos protocolares, se realizó un breve momento artístico, a cargo de alumnas de la Escuela Privada Volendam, para luego pasar a recorrer las instalaciones. Otras

personalidades presentes igualmente fueron Alfred Frast, de la producción de carne sostenible; Ricardo Wollmeister, titular de Bancop, autoridades y pobladores del municipio e invitados de comunidades vecinas. Tras el recorrido, los presentes fueron invitados para participar de un brindis.

La organización igualmente ofreció como novedoso recuerdo de la jornada histórica cascos y portalápices alegóricos a Volendam. Según se supo, la inversión rondó los 450 mil dólares. Además de los componentes técnicos, las obras y equipos, en donde se destacó la línea Fhaizer en autoclaves, así como la capacitación de colaboradores y otros destinos, por lo que finalmente la inversión se aproximó al millón de dólares, conforme los datos. **CA**

Autoridades invitadas a la inauguración en compañía de directivos de la cooperativa.



Big Bag



Bolsas de Rafia



Precintos de Seguridad



Silobolsa



Bolsas de Papel



Máquinas Cerradora de Bolsa - Hilos



Geopileta Estercolera, Biodigestor, Piscicultura, Reservorio

Comederos



Carpas, Cobertores para Ensilaje

TANQUES HORIZONTALES

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



Plásticos para Invernaderos



USC firmó importante convenio con la Universidad del Oeste de Santa Catarina



La Universidad San Carlos (USC) firmó un importante convenio marco de cooperación interinstitucional con la Universidad del Oeste de Santa Catarina de Brasil, (UNOESC). Fue el pasado 28 de agosto en la sede central de la USC.

La firma fue realizada con la presencia de representantes de la USC encabezada por el Ing. Agr. Ronaldo Dietze, rector, el Lic. Arturo Villate, presidente y la Dra. Rocío Robledo, vicerrectora, por parte de la Universidad de Santa Catarina. Estuvieron también presentes la Dra. Kaline Zeni, coordinadora general movilidad estu-

diantil y académica, el rector de la UNOESC, el Prof. Dr. Aristides Cimadon al igual que la profesora Irene Saaffolter, coordinadora de movilidad estudiantil de la UNOESC Campus de Xanxere.

En el acuerdo firmado por ambas universidades se destaca la planificación y el desarrollo conjunto de actividades académicas y difusión tales como: cursos, seminarios, foros, conferencias, talleres, encuentros de trabajo y actividades de investigación.

Asimismo el fortalecimiento de las alianzas estratégicas que posibiliten el acceso a los recursos necesarios para el buen desarrollo de proyectos investigativos.

La Universidad Estatal de Santa Catarina (UDESC), fue fundada en 1965 con sede en Florianópolis, capital del estado de Santa Catarina, ofrece educación gratuita y destacada como una de las mejores universidades estatales del país brasileño, con la misión de comprometer la gestión del conocimiento con el momento y el futuro de Santa Catarina.

Ing. Agr. Ronaldo Dietze, rector de la USC y el Prof. Dr. Aristides Cimadon, rector de la UNOESC.

Kaline Zeni e Irene Saaffolter.





Congreso Internacional convoca a profesionales del agronegocio

La Universidad San Carlos (USC) y la Universidad de la Empresa (UDE) de Uruguay realizaron el lanzamiento oficial del Congreso Internacional de Agronegocios, durante una conferencia de prensa el pasado 13 de setiembre. En la oportunidad informaron sobre las ponencias y los disertantes que reunirá este importante evento, que será desarrollado el próximo 4 y 5 de octubre próximo, en las instalaciones de la USC en la ciudad de Asunción.

En la presentación oficial del congreso estuvieron presentes el Dr. Horacio López Nicora, vice director de investigación de USC y el Ing. Agr. Ronald Diezte, rector de la USC.

Durante la presentación, los representantes de la casa de estudio mencionaron que ambas jornadas pretenden enfocarse en lograr un acercamiento real a la ciudadanía y al sector productivo del país, sobre la base de los conocimientos científicos y de negocios, que generen una conceptualización moderna, informativa y actualizada de las perspectivas del sector del agronegocio. El congreso contará con la presencia de más de 25 profesionales nacionales e internacionales en las que se destaca la presencia de los disertantes paraguayos: el Msc Santiago Peña, Dr. Man Mohan Kohli, Econ. Graciela Duarte, el Ing. Agr, Msc Martin Cubilla, el Prof. José Anegui, el Dr. Mustafá Yambay, entre otros disertantes más, además de profesionales de Uruguay, Argentina y España.

Entre los ejes temáticos a ser desarrollados durante las 2 jornadas de encuentro se resaltan las políticas, planificación, gestión y dirección de agronegocios, mercados emergentes en el Mercosur y el mundo, los agronegocios el ambiente, bioenergía y cambio climático, además de las

innovaciones tecnológicas. En cada eje se presentaran sub temas relacionados y su impacto en el agronegocio. El evento está dirigido a profesionales del sector o áreas de la agrícolas, ganaderas, forestal, medio ambiente, agroindustria, agro alimentario, zootecnistas, analistas socio económicos financieros, administradores, productores, industriales, inversionistas, empresas, estudiantes universitarios y público en general, con cupos limitados.

Para más información, contactar al e-mail congreso@sancarlos.edu.py o al (021) 615 500 Departamento de Innovación y Extensión de la USC. **CA**

Horacio López Nicora, vice director de investigación y Ronald Diezte, rector de la USC.



MERCADO



SOJA

Merman los stocks

2018/2019. En USDA estimó las existencias mundiales de soja, de la campaña 2018/2019 en 112,41 millones de toneladas, frente a los 114,53 millones de agosto y a los 114,23 millones previstos por los privados.

2019/2020. En tanto, la previsión sobre la producción mundial de soja de la campaña 2019/2020 fue calculada en 341,39 millones de toneladas, por debajo de los 341,83 millones calculados el mes pasado. Las existencias finales fueron proyectadas en 99,19 millones, frente a los 101,74 millones del trabajo precedente y a los 100,11 millones esperados por los privados. Asimismo, la nueva cosecha de soja de los Estados Unidos fue proyectada por el USDA en 98,87 millones de toneladas, por debajo de los 100,16 millones estimados en agosto, pero por encima de los 97,35 millones calculados por el mercado. Este movimiento respondió al ajuste en la cifra del rinde promedio nacional, de 32,62 a 32,21 quintales por hectárea, frente a los 31,74 quintales pronosticados por los privados. Tanto el área sembrada como la superficie que llegará a la cosecha fueron sostenidas en 31,04 y en 30,70 millones de hectáreas.

En cuanto al resto de las variables comerciales, y con el dato relevante de la caída de las existencias iniciales (de 29,13 a 27,36 millones), el organismo mantuvo la molienda en 57,56 millones de toneladas; elevó el uso total de 60,98 a 61,04 millones, y dejó sin cambios su previsión sobre las exportaciones, en 48,31 millones. En el balance de todas estas cifras, el stock final fue proyectado en 17,43 millones de toneladas, por debajo de los 20,54 millones del mes pasado, pero levemente por encima de los 17,96 millones esperados por los operadores.

En cuanto a la oferta de América del Sur, el USDA mantuvo sin cambios sus proyecciones para las cosechas de Brasil y de la Argentina, con 123 y con 53 millones de toneladas, al igual que sus respectivos saldos exportables, en 76,50 y en 8 millones, respectivamente. Las importaciones chinas de poroto de soja fueron proyectadas por el USDA en 85 millones de toneladas, sin variantes, en tanto que la cosecha fue ligeramente elevada, de 17 a 17,10 millones, y el stock final, ajustado de 19,37 a 19,02 millones.



MAÍZ

Menos producción en nueva campaña

2019/2020. El USDA redujo la producción mundial de maíz en la campaña 2019/2020 de 1108,24 a 1104,88 millones de toneladas, en tanto que las existencias finales fueron estimadas en 306,27 millones, frente a los 307,72 millones de agosto y a los 303,18 millones previstos por los operadores.

En cuanto a la nueva cosecha de los Estados Unidos fue estimada por el USDA en 350,52 millones de toneladas, por debajo de los 353,09 millones previstos en agosto, pero por encima de los 347,28 millones calculados por los operadores. Para arribar a dicho volumen el organismo redujo de 106,39 a 105,57 quintales por hectárea el rinde promedio nacional, contra los 104,94 quintales esperados por los privados. Las respectivas cifras de áreas sembrada y cosechada, que tantas quejas despertaron entre productores y operadores, fueron sostenidas, en 36,42 y en 33,19 millones de hectáreas.

Cotizaciones en Chicago (23-09-19)

Fuente: CBOT.

Soja

Mes	US\$/t
Noviembre-19	327
Enero-20	332
Marzo-20	336

Maíz

Mes	US\$/t
Diciembre-19	146
Marzo-20	151
Mayo-20	154

Trigo

Mes	US\$/t
Setiembre-19	177
Diciembre-19	180
Marzo-20	181



TRIGO

Menos producción pero más stock

El USDA redujo la producción mundial de trigo de la campaña 2019/2020 de 768,07 a 765,53 millones de toneladas, mientras que las existencias finales fueron estimadas en 286,51 millones, frente a los 285,40 millones de agosto y a los 285,71 millones calculados por los privados.

En su espacio destinado al trigo de los Estados Unidos, el USDA no hizo ninguna modificación sobre las cifras publicadas el mes pasado. Las existencias iniciales fueron sostenidas en 29,18 millones de toneladas; la cosecha, en 53,89 millones; las importaciones, en 3,67 millones; el uso forrajero, en 4,63 millones; el uso total, en 32,60 millones; las exportaciones, en 26,54 millones, y el stock final, en 27,60 millones, cerca de los 27,65 millones previstos por los privados.

Asimismo, la cosecha de Rusia fue reducida de 73 a 72,50 millones de toneladas, pero el saldo exportable fue sostenido en 34 millones.

La producción de Ucrania fue ajustada de 29,20 a 28,70 millones de toneladas, pero también fueron sostenidas sus ventas externas, en 19,50 millones.

Para Kazajistán, la cosecha fue reducida de 13 a 11,50 millones y las exportaciones, de 6,50 a 5,20 millones y la producción de la Unión Europea fue elevada de 150 a 151 millones de toneladas y sus ventas externas, de 26,50 a 27,50 millones, en tanto que sus importaciones fueron mantenidas en 5,50 millones.

Para Canadá fue sostenida en 33,30 millones la cosecha, mientras que sus exportaciones fueron elevadas de 24 a 24,50 millones.

En el Sur, la producción de Australia, afectada por la sequía, fue recortada de 21 a 19 millones de toneladas y sus exportaciones, de 12,50 a 10,50 millones.

Para la Argentina la cosecha fue mantenida en 20,50 millones y las ventas externas, en 14,50 millones de toneladas y la demanda de Brasil fue sostenida en 7,50 millones de toneladas y su cosecha, en 5,30 millones.

En cuanto al resto de las variables comerciales, y con el dato de mayores existencias iniciales (de 59,96 a 62,12 millones), el organismo mantuvo el uso forrajero en 131,45 millones de toneladas, pero redujo de 306,85 a 306,21 millones el uso total, producto de un ajuste del volumen destinado a la industria del etanol, de 139,07 a 138,44 millones. Las exportaciones fueron sostenidas en 52,07 millones. El balance de todas las cifras dejó un cálculo de stock final de 55,62 millones de toneladas, levemente superior al de agosto, de 55,40 millones, pero sensiblemente mayor al esperado por el mercado, de 50,85 millones.

El USDA no introdujo cambios en sus previsiones sobre las cosechas de Brasil y de la Argentina, que fueron sostenidas en 101 y en 50 millones de toneladas, y en sus cálculos de ventas externas, que quedaron en 34 y en 33,50 millones, respectivamente. Para Ucrania, el USDA redujo su estimación de cosecha, de 36,50 a 36 millones, pero mantuvo en 30 millones de toneladas el volumen de sus exportaciones.

En el bloque de países importadores, el USDA no introdujo cambios en sus previsiones, dado que mantuvo las compras de la Unión Europea en 21 millones de toneladas; las de México, en 18,50 millones; las de Japón, en 15,60 millones; las de los países del Sudeste Asiático, en 16,90 millones; las de Egipto, en 10 millones, y las de China, en 7 millones.

Máquinas vendidas Hasta Agosto-2019

Tractores

John Deere	377
Massey Ferguson	208
New Holland	111
Valtra	89
Case	48
Fotón	23
LS	15
Mahindra	15
Landini	3
Total	889



Fuente: Cadam.

Cosechadoras

John Deere	59
New Holland	40
Case	11
Massey Ferguson	10
CLAAS	9
Valtra	0
Total	129



Fuente: Cadam.

Máquinas: las ventas de tractores siguen dinámicas

La buena racha para los tractores continuó durante el mes de agosto. De acuerdo a las estadísticas de la Cámara de Automotores y Maquinarias (Cadam), durante el octavo mes del año, fueron vendidas 173 unidades de este tipo de maquinarias. Con esto, en lo que va del 2019 hasta agosto, fueron vendidas 889.

En las preferencias por marcas de tractores, John Deere se mantiene al frente con 42% del mercado, le sigue Massey Ferguson con el 23% de las ventas y el tercer lugar mantuvo New Holland con el 12% del mercado.

La venta de cosechadoras sin embargo sigue lenta, hasta agosto se logró vender 129

unidades. La expectativa está puesta en el clima para que una buena cosecha cambie la situación del agro con buena cosecha y por ende del país.

En cosechadoras, el posicionamiento de las marcas se dan de la siguiente manera: John Deere mantiene su primer lugar con el 46% del mercado, New Holland permanece en segundo lugar con el 32% y en tercer lugar se mantiene Case con el 9%.

La campaña sojera está en marcha y toda la esperanza puesta en ella, no obstante sigue reinando la incertidumbre, porque hasta el cierre de la edición el factor climático limita el avance de la siembra.

EXPO RODEO TRÉBOL 2019

Agricultura impulsa mercado de máquinas



Pese al año poco favorable para los agronegocios, la parada anual en el predio de la Asociación Rodeo Trébol, en el ramal Lindero Norte y desvío Schönau, en el Chaco Central, demostró que aun en momentos difíciles, el trabajo y la constancia puede significar la diferencia entre dejarse atrapar por una

Desde hace unos años, la agricultura viene desarrollándose paso a paso en el Chaco. Aunque de manera incipiente, la sostenibilidad del crecimiento anual permite traducir esa expansión con un mayor impulso de máquinas para este segmento productivo. La Expo Rodeo Trébol 2019 fue otra de las paradas del calendario ferial que demostró esta tendencia. La muestra se realizó del 10 al 18 de agosto, en su predio tradicional en Loma Plata (Boquerón).



crisis y sumirse en lo más profundo o salir airosos para enfrentar nuevos desafíos. La muestra completó 45 ediciones y los números reflejaron que la actividad productiva no para, incluso con un escenario no muy alentador.

Considerada una de las muestras más antiguas y vigentes del país, la Expo Rodeo Trébol 2019 cerró con más de 180 expositores, más de 500 animales inscriptos y una estimación de buena concurrencia de público que en los primeros días totalizaron más de 10.000, lo que para una vasta región con poca densidad poblacional no es un dato menor. A esto se sumaron los buenos negocios en materia de ferias ganaderas que conoció de números records en asistencia, en precios máximos y en cantidad de lotes ofertados durante los días de la feria.

Pero uno de los datos más revelador fue que este año, la región no se paralizó del todo en materia de desarrollo agrícola. En este sentido, el presidente del Consejo Rodeo Trébol, Egon Neufeld, hizo un recuento de lo vivido recientemente en el evento. “Si bien hubo algunas ausencias, esto se suplió con la llegada de nuevos expositores que permitieron cerrar en la misma cantidad de participación, con la diferencia que muchas empresas sumaron nuevas tecnologías,

sobre todo en materia de agricultura, que mantiene su desarrollo sostenido”, indicó.

Agregó que justamente este dinamismo agrícola observado en la región, se traduce en efectos multiplicadores. “Es interesante ver cómo la agricultura del Chaco está comenzando a impulsar el mercado de maquinarias. Están las empresas grandes y durante la Expo Rodeo Trébol hubo ofertas de maquinarias. Mientras, en el sector ganadero, con más de 500 animales inscriptos, presentó un muy buen nivel de ejemplares. La gente se da cuenta que el Chaco es tierra fértil, excepcional para preparar animales y para engordar fácilmente en condiciones económicas muy favorables”, dijo. Aunque no se realizaron las demostraciones de maquinarias, sí se observó el desfile de unidades y ➔

Egon Neufeld,
presidente
del Consejo
Rodeo Trébol.



¡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



campoagropecuario.py



campomultimedia



campo agropecuario multimedia



campoagropecuariopy

www.campoagropecuario.com.py

EXPO TRÉBOL



sugerencias. En los diferentes stands del segmento también se pudo apreciar implementos y equipos orientados más a la agricultura. Así, se observaron imponentes cosechadoras, con plataformas adecuadas a cultivos que presentan un crecimiento permanente, como la soja, pero también con sugerencias nuevas para sectores ya tradicionales como la producción de maní, que igualmente venía reclamando nuevas soluciones.

En materia de transferencia de tecnología, igualmente se habilitó un calendario con más de 20 charlas y conferencias, en donde permanentemente recibieron orientaciones jóvenes estudiantes, así como productores y gente afín a la actividad. En los propios stands igualmente se aprovecharon para realizar las capacitaciones y compartir experiencias. No quedaron fuera nuevas inversiones y aumentó la participación de instituciones del ámbito público y oficial. Neufeld estimó una inversión dentro del predio en torno a 580 millones de guaraníes, “que por la dinámica productiva y de eventos podemos recuperar en unos años”, consideró. Explicó que el apoyo en infraestructura es importante para fortalecer la exposición, pues “así lo demanda el sector industrial. Necesita más espacios en pabellones cerrados. Lo cumplimos. También renovamos los sectores sanitarios, ampliamos el campo de exposiciones y restauramos lo que consideramos una joya artesana, una reliquia que trajimos que será museo de la historia de la producción chaqueña”, indicó con respecto a la vieja casona exhibida. Esta fue uno de los atractivos más vi-

sitados durante la muestra, que una vez más demostró una amplitud de sugerencias para toda la familia.

Entre los atractivos para el público en general estuvieron igualmente otras novedades como el concurso del Mejor Asador Chaqueño, exhibiciones aéreas, motos y cuadríciclos, rodeos de domas de potros y toros, las competencias entre jinetes de diferentes clubes y otras ecuestres, el “Festiniños”, aprovechando el Día de los Niños, shows musicales, el Parque de Tradiciones, en donde además de la casona restaurada y con implementos antiguos, también se realizaron paseos a caballo o en sulkys, la competencia del guiso chaqueño, pista de drift y otros.

De esta forma, el entrevistado subrayó que la muestra abarcó varios segmentos del interés del público, añadió. “Cubrimos muchos sectores, con lo que creemos que es una de las exposiciones más completas del país. Están las industrias, la ganadería, los deportes ecuestres, las tradiciones para cultivar y promover la



Eco-Service.



Record Electric.



Kehler.



vida del campo, la cultura culinaria del campo, como la feria de alimentos, los pequeños animales y la posibilidad de conciliar la tradición con las nuevas tecnologías y conocimientos para el desarrollo de la producción chaqueña”, manifestó.

Si bien la agricultura está dando muestras de avances continuos, la ganadería no se quedó atrás en la Expo Rodeo Trébol 2019. Además de las diferentes competencias, en materia de negocios, se realizaron tres remates organizados por la Asociación Rodeo Trébol, con más de 140 lotes ofertados, con participación de gente y una bolsa global cercana a los 2 mil millones de guaraníes, con el récord de 62 millones de guaraníes pagados por la gran campeona Brangus. Otra de las subastas destacadas fue la de Criollos, con promedio por arriba de 11 millones de guaraníes. Esta de equinos fue la primera feria. En la segunda jornada, se ofrecieron lotes de Bonsmara, Braford, Brahman, Canchim, Gelbvieh, Nelore y Santa Gertrudis, tanto a campo como a bozal, con promedios que fueron desde 11,7 millones hasta 18,2 millones de guaraníes. El precio máximo fue de 27,5 millones de guaraníes por un toro Santa Gertrudis. Sin embargo, todavía faltaba la última noche, la del jueves 15, con lotes de Angus, Angus Plus, Brangus, Hereford y Polled Hereford, Cuarto de Milla y otros equinos, además de ovinos y caprinos.

Aquí se concretó el récord en remates de la Expo Rodeo Trébol, al pagarse 62 millones de guaraníes por la venta de la vaquilla gran campeona Brangus. La inaugu-

ración se realizó el sábado 17 y contó con la participación del Ejecutivo y otras autoridades nacionales y locales. Se aprovechó igualmente para dar a conocer la propuesta de acompañar la formación de los jóvenes, ofreciendo becas a estudiantes para el Centro de Formación Profesional de Loma Plata. Neufeld expuso su satisfacción por lo alcanzado, en una muestra que superó la adversidad, gracias al trabajo y a no bajar la guardia. ➔

Los remates
lograron
buenos
resultados.



Motormarket.



Setac.



Industrial Schroeder.



Censu y Bergen con la nueva Rexton pick up

En el segmento de vehículos fueron varias las novedades expuestas durante la Expo Rodeo Trébol 2019. Entre las propuestas, se resaltó la nueva Rexton pick up de SsangYong, de la mano de Censu que opera en la zona con su aliada Bergen Automotores. Para conocer detalles del rodado estrenado, Esteban García, nuevo gerente Rexton, edición pick up, destacó sus características y diferenciales. “Presentamos una pick up con caja totalmente distinta, con suspensión trasera totalmente distinta. Nueva, adaptada al trabajo, tanto para el placer, para viajar como para sus labores, sin perder ni fortaleza ni durabilidad”, explicó. Comentó que se trata de un modelo que ingresó al mercado nacional hace aproximadamente del mes de Marzo. “Entre las características, se puede mencionar hastías 1.150 kg de carga, con motor 2.2, de 181 HP, 420 de newton metro de torque, con poder de arrastre de hasta 16 toneladas y, a esto, se le suma que este tipo de pick up, con un motor mediano, no chico, de consumo bajo, le permite utilizar tanto en ciudad como en campo y en cualquier tipo de terreno. Se adapta a cualquier tipo, que es donde marcamos las diferencias con las Rexton pick up”, manifestó. En la oportunidad igualmente fue exhibido un vehículo de la gama de los SUV. “Esta línea está en el mercado hace tiempo. Está recontra plantada. Es una camioneta de categoría, de prestigio y demás cualidades que es lo que se destaca en Rexton”, agregó. Resaltó igualmente los resultados logrados en la zona gracias a la alianza

con Bergen automotores. “Trabajamos con esta empresa y que además cuenta con el respaldo de una firma tan renombrada como Censu”, dijo. Entre las condiciones comerciales ofrecidas, recordó que cuentan con el sistema de cuotas corridas, de hasta 60 meses, sin entregas, sin anticipos, solo la cuota inicial, con la posibilidad si el cliente desea de realizar algún refuerzo o pago que le parezca para amoldar las cuotas y bajar costos. “Si tenemos una carpeta crediticia que califica, tranquilamente, en el plazo de 24 a 48 horas, el interesado ya se puede llevar la nueva Rexton Pick Up”, informó. Aclaró que se puede negociar tanto en guaraníes como en dólares. “Siempre orientamos al dólar, porque Censu tiene la peculiaridad que, por ejemplo si el dólar está a 6.000 guaraníes, nosotros, por el pago de la cuota, lo hacemos en 5.700, por decir. Siempre estamos a favor del cliente y, a veces, hasta se le gana a la moneda local”, resaltó. Invitó a la gente a acercarse y conocer las bondades de las nuevas propuestas y en general a conocer el producto. “Recalamos a los clientes que antes de averiguar, que vengan a sentir, a probar, que realicen el test drive que Censu facilita, para probar el vehículo, para ver qué es lo que se compra. Así también marcamos la diferencia”, acotó. Finalmente recordó que existe un servicio de post venta a lo cual se estaría reforzando con un proyecto que se está trabajando para una atención más personalizada y que le permita mejorar día a día, además de contar con el soporte técnico y de repuestos en Censu. Cabe recordar igualmente que durante la Expo Rodeo Trébol 2019 en el stand fueron exhibidos tractores y otras propuestas de la línea Solís. ➔



Stahl Automotores.



Cooperativa Colonias Unidas.



Chacomer.



SSANGYONG
WWW.SSANGYONG.COM.PY

REXTON
DOBLE CABINA
TECNOLOGÍA Y CONFORT!
DECISIÓN INTELIGENTE!

PROMOCIÓN VÁLIDA EN EL MOMENTO DE SU PUBLICACIÓN.



CAPACIDAD DE CARGA
1.050 Kg.

LA CABINA MÁS GRANDE
DEL MERCADO

LA MÁS FUERTE
181 Hp.

ARRASTRA HASTA
16.000 Kg.

BONO ESPECIAL

US\$ 3.000

Aut. versión Deluxe 4x4

Contado **US\$ 33.000** PRECIO FINAL CON BONO APLICADO

MOTOR 2.200 C.C. / 181 HP, TRANSMISIÓN AT. 6 VELOCIDADES, SUSPENSIÓN DE ELÁSTICOS, A.A. / CALEFACCIÓN CLIMATIZADOR AUT., SMART AUDIO PACK CON PANTALLA DE 8", 6 AIRBAGS (VERSIÓN NOBLESSE).

Av. Rca. Argentina 1.000, Tel.: 021 663 800

0983 713 715

- Suc. Santa Teresa c/ Mcal. López: 021 676 606
- Suc. Artigas: 021 297 610 • CDE: 061 512 774
- ENC: 071 204 541 • Campo 9: 0528 222 729

CENSU
RESPALDA
Y GARANTIZA



Cotripa con lanzamiento para productores de maní

Una de las empresas ya tradicionales en la Expo Rodeo Trébol y que desembarcó con éxito desde hace años en la región chaqueña es Cotripa. Su presidente, Valdir Vefago, compartió algunas reflexiones sobre la importancia que tiene el vasto territorio nacional para la empresa. “El Chaco es un área de producción que en pocos años está creciendo día a día, año a año y nosotros como empresarios del ramo agrícola tenemos que estar presentes”, indicó. En este sentido, resaltó que a la ya reconocida y amplia gama de soluciones y marcas que representa y distribuye, Cotripa sumó una propuesta más. Se trata de maquinarias de Industrias Colombo, cuya fábrica se encuentra en São Paulo (Brasil). “Estamos con este lanzamiento, sobre todo en lo que es dar respuesta a la demanda de los productores de maní, quienes pedían que una empresa represente en el Chaco a la marca ya conocida aquí”, indicó. En la ocasión se exhibió la cosechadora de maní Double Maste III, de la fabricante paulista. “Tenemos varias novedades y ahora trajimos esta cosechadora de maní como lanzamiento y en respuesta a la demanda de los productores de maní, porque nuestra filosofía no es solo la venta, también debemos estar asociados en la provisión de repuestos, de ofrecer la asistencia técnica. Vender es importante, pero la post venta es más importante. Por eso acompañamos las exposiciones, también, estamos presentes y asistimos a los clientes. Ponemos la cara y el trabajo, además de ofrecer permanentemente alguna novedad”, refirió. Re-

cordó igualmente que Cotripa ofrece autopropulsado de todas las marcas, presentan fumigadoras, plantadoras, tractores y otros implementos y maquinarias de las líneas Cimisa, Civemasa, Krone, Kuhn, Trevisan y tractores Yto, entre otras sugerencias expuestas en la ocasión. “Decimos que por el desarrollo, el Chaco pareciera un país aparte y tenemos que estar presente con la gama de máquinas muy grande que tenemos. Abrimos también una sucursal en la zona y nos está yendo bien con los clientes, productores y cooperativas”, finalizó.



Martín Masi Automóviles.



Co-op.



Nissan.



Uniport 2530 y otras sugerencias de Agro Dyck en Trébol

Entre las empresas tradicionales que apuestan con su presencia a la Expo Rodeo Trébol 2019 estuvo Agro Dyck, aliada y representante de Agro Altona para la región chaqueña. Ofreciendo amplia variedad de sugerencias y soluciones, entre maquinarias, equipos, implementos y sus reconocidos servicios propios, el stand recibió una vez más a clientes y amigos, en donde Melvin Dyck, directivo de la firma, atendió al público y ofreció orientaciones a cada pregunta, acompañado igualmente por Arnildo Puhl, geren-

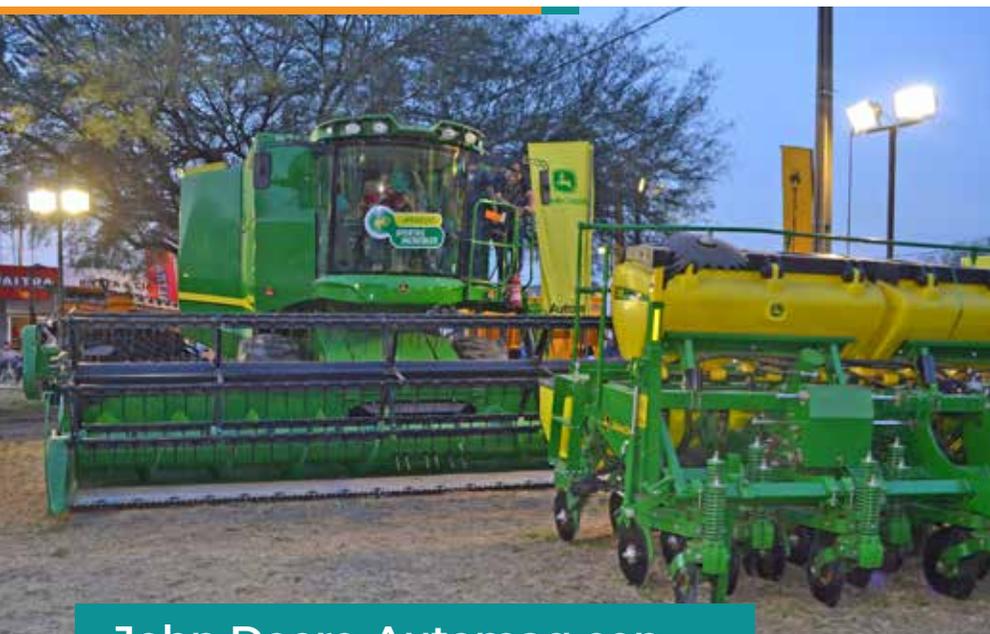
te comercial de Agro Altona. Entre las propuestas expuestas en la ocasión estuvo el pulverizador Uniport 2530, de la marca Jacto. Indicó que se trata de una unidad que ofrece características deseables para la región chaqueña, sobre todo para facilitar el desplazamiento en situaciones ya sea de terreno seco o encharcado. Recordó que el modelo igualmente fue exhibido en exposiciones recientes en la zona y que incluso algunas fueron ya comercializadas. Entre las características de esta unidad, se destacó que se trata de una máquina autopropulsada, con un tanque de 2.500 litros, de transmisión hidrostática 4 x 4, 198 CV y cuya distribución de peso es más que adecuada para su paso incluso en suelos con gran inclinación. Al comparar con otras pulverizadoras similares en barras de 30 metros, su rendimiento operativo es superior, en torno al 15%, todo ello sumado a un menor consumo de combustible lo que redundará en beneficio de la economía del operario, así como la precisión en el trabajo. Agro Dyck igualmente ofreció otras sugerencias Jacto para la pulverización, entre ellas la de arrastre como la Advance 3000 o los cañones J 600 o AJ 401 o las montables como BC 610 PEC, entre otras. Otras líneas expuestas en la ocasión fueron Storti, con su mixer Husky DS 70, para el segmento forrajero, e implementos Baldan, como la pala PAM, la LT 2300, la niveladora NVAP, la desmalezadora RPDL 3000 o la rastradora CRSG; así como de las líneas Menta y Jan.

DVA con soluciones para la agricultura chaqueña

La empresa DVA Agro Paraguay S.R.L. completó su quinta participación en forma consecutiva en la Expo Rodeo Trébol, indicó Enrique Ferreira, asesor técnico comercial, para la región Chaco, de la firma. Indicó como novedad el lanzamiento de un pack con soluciones para la agricultura local, la cual está avanzando a pasos agigantados, reconoció. “Presentamos como lanzamiento un pack que incluye un tratamiento de semillas para el cultivo de soja más dos herbicidas para control y manejo de malezas, tanto de hojas anchas como finas. Estamos presentes una vez más acompañando al productor en lo que a agricultura se refiere”, subrayó. Comentó que el productor puede encontrar en el mercado el producto para el tratamiento de semillas bajo la denominación comercial de Perfect Full 3. “Contiene insecticidas, fungicidas, inoculante y CoMo. Todos son productos necesarios para el tratamiento de semilla del cultivo de soja y este pack trae insumos o ingredientes activos para tratar 1000 kg de semillas o el equivalente de 20 ha de soja”, añadió. Comentó que con el salto significado dado por la

agricultura en el Chaco se nota un crecimiento inusual que requiere igualmente del acompañamiento de la tecnología disponible. “Como DVA estamos brindando herramientas que puedan ser útiles y sustentables al ambiente y al medio chaqueño. Por nuestra parte, en lo que a agricultura se refiere, vemos un crecimiento hacia lo sustentable porque los campos que pasan a agricultura son de potreros o pasturas que por rotación o por recomendación pasan a agricultura y vemos que es un cambio aceptable, ya sea del ambiente como del productor”, indicó finalmente. →





John Deere-Automaq con ofertas y promociones

En la 45 edición de la Expo Rodeo Trébol, que se realizó del 10 al 18 de agosto en Loma Plata, Boquerón, Chaco paraguayo, John Deere - Automaq ofreció increíbles descuentos, combos y promociones para la adquisición de productos nuevos, repuestos y servicios.

Por la compra de una fumigadora, automáticamente, se accede a un viaje todo pago a la fábrica de John Deere en Catalão, Brasil. También se tiene acceso al servicio JD Link durante un año, y los dos primeros mantenimientos de la máquina no tienen costo alguno.

Otra promoción vigente es por la compra de una cosechadora. En esta también se accede al servicio JD Link, sin costo, durante un año y los dos primeros mantenimientos gratis.

Ambas promociones se extendió más allá de la feria y estuvo vigente hasta el 15 de setiembre, inclusive.

Se ofrecieron también combos especiales en máquinas más implementos. Precios especiales en plantadoras y se ofertaron los tractores 6J y 7J con protección forestal.

Funcionarios de John Deere Automaq durante la feria.



OFERTAS DE SERVICIOS Y REPUESTOS

En cuanto a los servicios y repuestos, el ofrecimiento consistía en si los repuestos originales John Deere son instalados por técnicos de Automaq tienen descuentos del 25% y garantía de 12 meses.

También hubo ofertas y descuentos especiales en repuestos y lubricantes. En el stand de John Deere de la Expo Trébol no pudieron faltar los artículos de merchandising oficiales de la marca John Deere.

Automaq es el único distribuidor autorizado en territorio chaqueño para comercializar los productos y servicios agrícolas John Deere en la actualidad.

Automaq John Deere cuenta con varias sucursales distribuidas en Fernando de la Mora, J. E. Estigarribia, Sta. Rosa del Aguaray, Pedro Juan Caballero y Filadelfia, Chaco.



Corteva, equipo renovado para las necesidades chaqueñas

Otra de las empresas participantes en la Expo Rodeo Trébol 2019 fue Corteva Agrisciences. Al respecto, César Dinatale, Territory Account Manager de la firma, indicó que la firma ofreció en la ocasión orientaciones y propuestas en materia de línea de pasturas. “Como cada año apoyamos a la muestra. Estamos manejando una cartera interesante de clientes y una línea de productos específicamente para control de malezas de pasturas. Estamos con Padron para ‘toconeos’ y para aplicaciones foliares con herbicidas para herbáceas y malezas de porte leñosos y semileñosos. Apoyamos una vez más y queremos estar más cerca de los productores y, teniendo en cuenta que se están desarrollando bastante, queremos hacer hincapié en algunos aspectos. Por eso, estamos ampliando la

cantidad de técnicos a campo. Ofrecemos equipo renovado y contamos con mayor cantidad de distribuidores. Este año estamos apostando fuerte y queremos dar la seguridad al productor que vamos a estar presentes en el campo haciendo todo el seguimiento correspondiente”, significó. Comentó que entre las mayores inquietudes de los visitantes estuvieron conocer detalles sobre el “toconeó”, dada la época del año, con aplicaciones de herbicidas por medio de “corte y pintura” con el Padron y, mirando a corto plazo, desde septiembre, con las aplicaciones foliares, “Hacemos por medio de mochila costal, podemos hacer de manera tractorizada o también implementamos mucho la tecnología de aplicación aérea, La inquietud más generalizada es el toconeó y lo que estamos haciendo es programar las visitas para el seguimiento correspondiente”, apuntó. Además, la firma acompañó disertaciones desarrolladas por parte de la distribuidora Campo Fe. En la oportunidad se abordó sobre control de malezas por medio de productos químicos y tecnologías de aplicación.



Rieder & Cía. con promociones Valtra durante todo el año

Otra de las firmas presentes en la muestra fue Rieder & Cía que llevó una amplia sugerencia en materia de maquinarias, sobre todo de su representada en el país, la línea Valtra. Al respecto, Rubén Ortiz, gerente de la sucursal Loma Plata, destacó el permanente apoyo de la compañía a los productores locales y a eventos como las exposiciones regionales. Indicó que como un apoyo a los clientes, las promociones no se limitan a las ferias, sino que se extienden durante los doce meses. “Estamos con las mismas promociones. Tenemos los mismos precios durante todo el año. Son promocionales para que el productor no espere a una Expo para poder adquirir su maquinaria”, indicó. Resaltó que si bien se habla de un año difícil, en el segmento agrícola de la sucursal, la temporada no está tan mal. “Si bien el año pasado el movimiento fue mayor, no sentimos tanto la recesión en la línea agrícola”,

manifestó. En exhibición estuvieron diversos modelos de tractores Valtra, desde 90 HP hasta 250 HP, de las líneas A, BH, BM y T. “Entre los modelos que más comercializamos están los de BM como 100, 110 y 125; de BH está el 145 y en T, el de 250 HP. Este se trata de un tractor de ese segmento que estamos comercializando bastante bien ahora”, finalizó. ➔





Kurosu & Cía. con innovaciones y renovado concepto

Una vez más la firma Kurosu & Cía. tuvo destacada participación en la XLV Edición de la “Expo Trébol 2019” ofreciendo Soluciones en maquinarias, tecnología y soporte.

Kurosu & Cía. marcó presencia y se lució con novedades en la línea Construcción y Forestal. En la oportunidad se exhibieron equipos John Deere de última generación, como la Excavadora 210GLC, las Palas Cargadoras 524K-II y 544K-II y la Minicargadora 318G con Accesorios Worksite como Levanta fardos redondos, Porta pallets, Retroexcavadora BH7, Zanjadora, entre otros.

Asesorando constantemente a los clientes y visitantes sobre las promociones y condiciones especiales en Financiación y las Soluciones Integradas que le garantizan un respaldo constante con importantes servicios como ser: Laboratorio de Análisis de Fluidos, Planes de Mantenimientos, Garantías Extendidas, Asistencia Técnica en todo el territorio nacional, Sistema John Deere Worksight™ y Sistema Telemático JDLink™, todo dentro del innovador concepto de #JohnDeereConecta, cuya definición es alcanzar excelencia en la integración de: Personas+Máquinas+Tecnología+Inteligencia.

Así también se ofrecieron al público los afamados Repuestos, Lubricantes y Merchandising para los fans de la marca.

Agricultura de precisión con Lider Map

Entre las empresas que repitieron presencia en la feria tecnológica de la producción y de la tradición, Lider Map fue una que llevó lo último para el segmento de agricultura de precisión en lo que se refiere a dirección asistida con piloto automático. Considerada como una muestra de gran envergadura por parte de Lider Map, la Expo Rodeo Trébol es el punto de encuentro para diferentes novedades tecnológicas, por lo que la firma consideró importante retornar a ofrecer parte de sus amplias soluciones. Este año, la propuesta principal en el Chaco ha sido el lanzamiento del asistente Piloto X 23, de la línea Topcon, que promueve un trabajo con equipos inteligentes para incrementar la productividad mediante sistemas de agricultura de precisión, que a la par contribuye a un crecimiento sustentable de la agricultura en un ecosistema tan especial como el Chaco. El X 23 ofrece alta tecnología a bajo costo, con calidad reconocida y de fácil manejo, al proponer una sencilla navegación en pantalla. Está equipada con características exclusivas de Topcon y permite un control automático de secciones de

hasta diez sesiones en una pantalla táctil, a color de 8,4 pulgadas y con operaciones básicas. En su stand, durante el evento, ofreció un simulador para que el cliente, productor o visitante pueda conocer más detalles de su funcionamiento y lo sencillo de su empleo.





De La Sobera con las opciones de Massey Ferguson

De La Sobera acompañó la exposición más antigua y vigente en suelo chaqueño, la Expo Trebol. Siguiendo con la tendencia del crecimiento agrícola, las propuestas expuestas en la ocasión fueron las novedades tecnológicas de la línea Massey Ferguson, las cuales en su conjunto representa un paquete de soluciones para el trabajo en el campo. En el abanico de sugerencias están cosechadoras y tractores, entre las primeras existen las híbridas y axiales, con plataforma Draper la tendencia en granos. En tractores, se observaron mode-



los MF 2709, 6711, 6713 y 7350. De esta forma, la firma viene ofreciendo soluciones a la demanda de los productores gracias a las líneas de Massey Ferguson, que igualmente no descuida la actividad pecuaria con líneas de henificación. En materia de créditos, la empresa cuenta con financiación propia y con planes vía entidades bancarias o de intermediación financiera, como es el caso de las cooperativas en la zona del Chaco central.

Tape Ruvicha, incursión con pulverizadoras

La compañía Tape Ruvicha acompañó igualmente la muestra en su edición 2019, ofreciendo novedades como la exhibición de pulverizadoras de la línea New Holland, con la intención de fortalecer en este segmento en la zona, indicó Santiago Chávez, gerente de la sucursal Loma Plata de la empresa. “Hace unos meses cumplimos dos años en el Chaco y como dijimos, vinimos para quedarnos. Ahora apostamos de vuelta a la Expo Rodeo Trébol por ser una de las exposiciones más renombradas en la zona. Vinimos con máquinas de alta tecnología para el territorio chaqueño y, como la agricultura está incursionando fuertemente, estamos ofreciendo máquinas de precisión como las nuevas cosechadoras CR, número uno a nivel mundial, e innovamos con las líneas de pulverizadoras”, apuntó. En ese sentido, estamos con la SP 2500, que ofrece una barra de 30 metros, con lo que queremos incursionar con estas propuestas en la zona”, manifestó. Además de estrenarse con las pulverizadoras, la firma expuso en la ocasión los tractores de la línea 7 mil, con la incorporación tecnológica de unidad con full Powershift. En materia de financiación, Chávez indicó que Tape Ruvicha cuenta con planes propios y también en alianza con otras entidades, como las cooperativas del Chaco

central, así como algunas ofertas bancarias. “Las cooperativas están dando a seis años, con bajo interés en guaraníes. A nivel banco, está en torno a 6,5%, a cinco años, para el 100% de las máquinas, sean cosechadoras, tractores, pulverizadoras, etc. Tenemos financiación propia, con entrega del 25% y con 8,25% en dólares, también a cinco años”, informó. Tape Ruvichá cubre esa porción del territorio nacional desde su sucursal en Loma Plata. “Tenemos equipos técnicos, tanto para New Holland como para la línea Ford, en lo que sea vehículos como Fiesta, Focus, Ranger, todo lo que sea ese segmento, con lo que damos el apoyo a Martín Masi, distribuidor de la marca en la zona”, finalizó. →



EXPO TRÉBOL



H. Petersen, presto con la nueva oleada de equipos

La firma H. Petersen igualmente estuvo activamente participando en la muestra chaqueña ofreciendo una amplia gama de soluciones para el hombre de campo y los clientes en general. Rodolfo Domínguez, gerente de la sucursal Loma Plata de la empresa, comentó que H. Petersen llegó hasta la Expo Rodeo Trébol 2019, “insistiendo en la nueva oleada de equipos utilizados en agricultura”. En este punto, resaltó la línea de tractores agrícolas Case IH, como representante exclusivo, más implementos Bandeirante y Enorossi y con las líneas tradicionales de equipos Caterpillar en sus gamas de máquinas de construcción, generadores y montacargas. “Aprovechamos también para dar a conocer promociones

que tenemos en repuestos y servicios. En repuestos, serían baterías Caterpillar originales al 50% del costo; filtros originales, con 40%; tren de rodaje, también con 40% y servicios con precios adecuados a los clientes”, refirió. Añadió que entre las destacadas estuvieron equipos de la línea Carmix. “Introducimos el año pasado. Son hormigoneras que están en boga. Son de tamaño mediano que fácilmente pueden ser utilizados en la ciudad o donde no se requieran de equipos muy grandes. Son bastante versátiles, con capacidad desde 2 a 4 toneladas de producción”, informó. Por último, reiteró la invitación a la gente que además de la muestra chaqueña, la asistencia al cliente es permanente. “Recordar a los clientes que estamos creciendo y atendemos en nuestra sucursal en Loma Plata con el soporte del producto, con técnicos especializados, con herramientas adecuadas, con equipos de alquiler, tanto en la gama de construcción como en generación eléctrica”, concluyó.



Imag, apoyo al desarrollo de la región

La firma Imag repitió participación en la Expo Rodeo Trébol y reafirmó el compromiso que tiene para acompañar el desarrollo de la región, en diferentes actividades, por lo que llevó a la feria una muestra de su gama completa de productos ideales para la zona. En destaque estuvieron las propuestas de la línea Water Clean, la sugerencia en filtros purificadores y dispensadores de agua refrigerados, que a la par busca dar un aporte al cuidado del ambiente a no usar tantos envases de plástico, sino recargar las botellas. En tanto, para el segmento pecuario se ofreció parte de la gama JF en picadoras de forrajes y otros implementos. El stand igualmente ofreció una gama completa de productos de fuerza, con Lifan y Powermaq para generadores de electricidad y equipos de bomba, así como motocultor JiangDong, además de líneas para jardín Lutian y Topso; así como para el segmento de entretenimiento como su-

gerencias náuticas y motocicletas, entre estas embarcación Aruak y cuadriciclos Cfmoto, esta última ya muy empleada en la muestra desde ediciones pasadas para el traslado y la tarea de apoyo logístico dentro del predio.





Segunda presencia de LS Motors

La firma LS Motors tuvo su segunda presencia en la muestra, indicó Roberto Álvarez, jefe de Ventas de la unidad Agrícola LS Tractor a nivel nacional. “En esta segunda presencia estamos con propuestas en precios al contado, a precios de mercado para competir bien y con un plan de financiación con cinco años, con entrega mínima. Es un plan lanzado para esta expo y lo vamos a mantener por un mes más”, manifestó. Comentó que la promoción abarca a todas las unidades, tanto de la lí-

nea LS en maquinarias como de GAC para los vehículos. Comentó que para el caso de LS expusieron propuestas con varias potencias, desde 45 HP hasta 112 HP, que sería para el segmento de trabajo de liviano a mediano, pero que proyecta crecer. “Actualmente estamos compitiendo en ese segmento, pero estamos trabajando para traer la serie H que tiene 145 HP y que sería para otras demandas”, manifestó. Comentó que se viene participando en diversas exposiciones en el Chaco y que la experiencia fue buena en materia de presencia de clientes. “Este año tenemos muchas consultas. También empezó el movimiento que es para el sector industrial. Estamos muy contentos con la cantidad de personas, quienes vinieron a consultar al contado o bajo algún financiamiento, interesados en conocer las características de la máquina, la garantía, el origen y otros puntos resaltantes de la máquina”, añadió. Con respecto a GAC, indicó que son vehículos de origen chino con buena penetración, sobre todo en el área Central. “En el campo está LS, una marca coreada, fabricada en Brasil, que entra bastante bien. Estamos teniendo clientes quienes ya repitieron compras, clientes que están muy contentos con la máquina, incluso en Loma Plata visitaron clientes que compraron el tractor y comentaron que quieren ver otros implementos de esta marca e incluso conocer sobre las maquinarias más grandes que estamos viendo la posibilidad de traer”, subrayó. **CA**



Vicentin
PARAGUAY S.A.

Con la mirada en el **futuro**



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

vicentin.com.ar

CANOLA

Alternativa rentable para el productor



La empresa presentó los resultados de la parcela experimental, en la que se ensayó distintas tecnologías de manejo. Factores como la época de siembra, la densidad poblacional o los sistemas de regulación de sembradoras

CW Trading desarrolló su tradicional jornada de campo el pasado 29 de agosto, en la parcela experimental que tiene en Santa Rita. La firma presentó los diversos ensayos que realiza con materiales de canola, especialmente en lo referente al manejo de este cultivo y pruebas de nuevos híbridos. Este encuentro es organizado todos los años por la empresa, con el objetivo de transferir información técnica a los productores que participan.



Variedades Hyola.



son ensayados anualmente para obtener información actualizada que pueda ser orientada a los productores que implementan este rubro en sus sistemas de cultivo. En el lugar también se prueban los nuevos híbridos que introduce la firma al país.

El objetivo es que las pruebas se lleven a cabo en la parcela experimental, y no en la chacra del productor, seña-

ló el Ing. Agr. Nilson Österlein, responsable técnico de investigación de CW Trading. “A veces, las pruebas dan resultados negativos, y no queremos que el productor tenga mala experiencia con el cultivo. Por eso hacemos todos los años esta jornada de campo”, expresó.

La época de siembra es uno de los puntos que se analizan en la parcela. El técnico comentó que hace dos décadas realiza este trabajo, y que cada año se presenta diferente. Señaló que la fecha de cultivo se determina en relación al comportamiento climático que acompaña a cada campaña. Es decir, es imposible ofrecer una recomendación rigurosa al respecto. Igualmente, mencionó que la ventana sugerida a los productores para sembrar canola es del 15 de abril al 15 de mayo. “No quiere decir que no se pueda plantar más tarde o más temprano. Depende de las características del año”, añadió.

Actualmente la firma cuenta con seis materiales comerciales, que igualmente fueron expuestos en la parcela experimental ante diferentes épocas de siembra y manejos. Por otra parte, se presentaron cuatro híbridos nuevos en busca de alternativas interesantes para los próximos años.

Más allá de los materiales que se utilizan, el ingeniero insistió sobre la importancia del manejo de este cultivo. La canola puede llegar ➔



a ofrecer un porcentaje de rentabilidad sumamente interesante. Para ello, el productor debe tener en cuenta ciertos cuidados. “Es importante que aprenda a cultivar, que aprenda a manejar el cultivo. Es un cultivo que viene muy bien si hace adecuadamente”.

Österlein señaló que en la parcela muestra un manejo estándar del cultivo. Es decir, el productor puede desarrollar en su chacra. Solo debe garantizar ciertos cuidados, especialmente en lo referente a profundidad de siembra y cantidad de semillas. Otra recomendación es la fertilización correcta del terreno.

Señaló que el cultivo de canola es una buena alternativa para el invierno, ya que los productores no tienen muchas opciones para esta época. Lo ideal es su rotación con el trigo dentro de una misma parcela. “Que un año se haga canola, y al siguiente a año se siembre trigo dentro de una misma parcela. Incluso se puede incorporar otro cultivo, como maíz o abono verde. De esa forma se estaría haciendo una rotación adecuada, y con muy buenos resultados”.

El evento se realiza todos los años, y es abierto a todos los que estén interesados en el cultivo, señaló el ingeniero. Mencionó que valoran el interés que muestran los productores en las informaciones difundidas durante estos encuentros. “Vienen productores que posteriormente van y replican lo que se muestra aquí. Eso es fundamental, porque después son ejemplos para sus vecinos”.

Participantes de la jornada atentos a las explicaciones.

CUIDADOS DEL CULTIVO

La siembra es el principal aspecto. La parcela en que la será sembrada debe estar muy bien manejada, sin presencia de malezas vivas y en buena condición de fertilidad. En lo referente a pH, lo ideal es que esté por encima de 5. Los nutrientes, por su parte, tienen que estar en niveles normales. “Cuanto mejor sea, el cultivo va a responder. La canola responde muy bien a la fertilidad”, señaló.

Nilson Österlein, responsable técnico de investigación de CW Trading.



Otro punto es la regulación correcta de la sembradora. La profundidad de siembra no debe superar los 2 centímetros. Esta recomendación es fundamental, ya que las semillas son muy pequeñas, por lo tanto, muy sensibles a este aspecto.

El cultivo de canola tiene un nivel alto de exigencia de nutrientes, principalmente de nitrógeno, fósforo, potasio, y azufre. El técnico recomendó utilizar la dosis correcta, acorde al objetivo que se propone el agricultor. Sugirió la formulación 16-10-8-15, a una cantidad mínima de 200 kg/ha. Esta fertilización permite llegar a rendimientos de 2.000 kg/ha. “Tenemos resultados, en parcelas de productores, hasta de 3.000 kg/ha. Para llegar a ese rendimiento tendríamos que estar echando entre 300 y 350 kilogramos de abono por hectárea”, señaló.

Por otra parte, señaló que se recomienda hacer una desecación en precosecha para anticiparse a la incidencia de tormentas con vientos fuertes. Estos son los principales cuidados que requiere el cultivo.

MANEJO FITOSANITARIO

En este aspecto, la canola prácticamente no genera problemas al productor. A nivel mundial, Phoma es la enfermedad de mayor incidencia sobre el cultivo. Sin embargo, los híbridos empleados y evaluados en Paraguay tienen una base genética resistente a este hongo.

Otra enfermedad que afecta al cultivo es la esclerotinia, para la que no existen materiales resistentes en el mundo. Si las condiciones del clima favorecen su aparición, se recomienda la aplicación preventiva de fungicida. Mencionó que últimamente no tuvieron mucha incidencia de esta dolencia, aunque este año se observó un poco más. Explicó que afecta especialmente a parcelas con mucha humedad, las que se encuentran cerca de ríos o las que están ubicadas en lugares más bajos. “Cuando el productor tiene ese tipo de parcela se sugiere que aplique fungicida”.

Sobre la presión de plagas, señaló que suele observarse presencia de la *Plutella*, que es un insecto típico de las coles. Sin embargo, su manejo se puede realizar incluso con productos fisiológicos o los que se emplean en la agricultura orgánica. “El manejo de la canola, en lo referente a plagas y enfermedades no es complicado. Más que nada, hay que tener mucho cuidado en la siembra”.

GENÉTICA

Un gran porcentaje de los materiales que se introducen al país tienen una base genética australiana. Esto responde a la similitud entre las latitudes. Son híbridos que responden perfectamente a las condiciones de Paraguay, incluso en relación a la resistencia a Phoma. El técnico explicó que existen varias razas de esta enfermedad en el mundo, y las que se observan en las parcelas locales son las mismas que se presentan en Australia. “Es decir, cuando el material es resistente en Australia también es resistente aquí”.



En la empresa, los materiales que se introducen deben pasar por dos años de evaluaciones. Como parámetro se tiene en cuenta el desempeño que ofrecen los híbridos que ya están en forma comercial. Se busca un ciclo acorde al invierno paraguayo, explicó el técnico. “No todos los materiales se dan en nuestras condiciones. Tenemos que buscar materiales específicos, que sean muy rápidos y que tengan características que se adapten a esa condición que nosotros tenemos”.

Los materiales que se emplean en Paraguay tienen ciclos que van de 120 a 140 días. Es decir, el más largo podría ser un súper precoz en otros países, señaló. En relación a la fecha de siembra, señaló que la recomendación se realiza de acuerdo a las condiciones climáticas que se presentan en el año. “Lo ideal y lo más seguro sería sembrar entre el 15 de abril a 15 de mayo. Nosotros sugerimos al productor que haga más del 50% en esa época, y el resto que juegue con los extremos”.

COSTO DE PRODUCCIÓN

Actualmente se estima 300 dólares por hectárea. Durante la campaña del 2018, el costo de producción se pagó con un rendimiento de 1.000 kg/ha. Si el objetivo del productor es llegar a 2.000 kg/ha, realiza el manejo adecuado y logra alcanzar esa cifra, puede obtener 50% de rentabilidad. “Ese es nuestro objetivo, y lo que buscamos que se haga”. **CA**



DLS entregó tractores y capacitó a los productores

La empresa De La Sobera Hermanos realizó la entrega de dos tractores a sus clientes en Santa Rosa del Monday, Alto Paraná. Las maquinarias fueron para los productores, Thiago Gelain y Altair João. Además la firma aprovechó la oportunidad para reunir a otros clientes de la región y capacitarlos sobre los mismos. En acto se desarrolló el 8 de agosto donde los

agricultores pudieron conocer y experimentar el funcionamiento de los tractores de la serie 7000.

Cristian Oviedo, supervisor técnico comercial de De La Sobera, comentó sobre las características de las máquinas entregadas. "Se trata

de tractores de la familia 7000, Dyna 6, que funcionan totalmente en automático. Están equipados con motor AGCO POWER, netamente agrícola, que le permite una característica diferente sobre cualquier otro producto". Agregó además que el motor agrícola permite bajo consumo de combustible y genera mayor vida útil al motor. Estas máquinas vienen preparadas para trabajar con piloto automático y máquinas hidráulicas. Además DLS garantiza el soporte en servicios.

Mencionó que De La Sobera hoy está instalada con toda la infraestructura de apoyo en 10 departamentos. Cuenta con supervisores técnicos que acompañan día a día a los productores. Ofrece además constantemente charlas para productores y para el personal, con el objetivo de aprovechar plenamente las tecnologías disponibles. Oviedo destacó que toda la tecnología debe ser acompañada con buena capacitación. Hoy DLS ofrece toda la tecnología en tractores, pulverización, siembra y cosechadora. Recomendó que para el inicio de una nueva campaña se realicen los mantenimientos preventivos a las máquinas, para dejarlos todo listo para la nueva zafra. Es fundamental estar atentos a la calidad del combustible.

Resaltó que la empresa dispone de mecánico de guardia durante 24 horas, de tal manera a dar respuesta inmediata a cualquier desperfecto de las máquinas, y que eso no represente contratiempos para el productor en su rutina de trabajo.

Por su parte, Andrés Ferreira, gerente de la sucursal Santa Rita, comentó que las máquinas entregadas son los tractores 7415 y 7390, cuyas principales cualida-



Máquinas durante la demostración a campo.

des es la economía en combustible. Mencionó que a través de la sucursal Santa Rita se asisten a gran parte de Alto Paraná. Son aproximadamente 1.800 productores quienes están en el área de influencia de esta sucursal. **CA**

Testimonios



THIAGO GELAIN

Propietario de Estancia Remor Monte

"Elegimos Massey Ferguson por la confianza que nos da la marca y apostamos por esta serie porque son tractores robustos. Nuestra familia está vinculada hace tres décadas con la marca, mi papá adquirió sus primeras máquinas Massey Ferguson hace 30 años y ahora los hijos seguimos la tradición, porque nunca nos defraudó".



ALTAIR JOÃO

Estancia Paluchina

"Nuestra estancia es de 1.100 hectáreas donde producimos soja, maíz y trigo. Desde los años 80 estoy con la marca Massey Ferguson. Actualmente tengo siete en Paraguay y en Brasil también. Me agradó mucho esta máquina y para mi cuenta mucho la asistencia de la empresa representante y eso garantiza De La Sobera".



Primera Expo Tomate se realizó en Misiones

De la mano de la firma Filo Hortic se realizó el pasado 10 de agosto en Santa Rosa de Lima, Misiones, la primera Expo Tomate. En la oportunidad la familia Vega abrió los portones de su finca para mostrar el trabajo desarrollado en la producción de tomate, donde participaron además proveedores y la comunidad entera.

La empresa Filo Hortic es una empresa fundada hace cinco años con el fin de producir alimentos de calidad. Actualmente comercializa tomate, morrones (verdes, rojos y amarillos) y miel de abeja. Fue el escenario de la primera edición de la Expo Tomate donde expuso el trabajo que realizan en la finca y la producción de toda la comunidad. Estuvieron, unas 15 em-

Momento de la inauguración con la participación de invitados especiales.

presas que sumaron 35 stands, donde se pudo apreciar la calidad de los tomates de la firma y los derivados que son posibles realizar de esta nutritiva hortaliza. La gastronomía no pudo estar ausente y se mostró con diversos platos elaborados sobre la base de tomate, carne bovina y otras especialidades.

Pascual Vega, socio y propietario de Filo Hortic, comentó que el emprendimiento nació con la ayuda de seis hermanos y un amigo, Hugo Marecos, quienes contaron con una visión de trabajo sobre la horticultura. Tras un estudio de mercado realizaron el emprendimiento Filo Hortic y actualmente cosechan grandes frutos con sacrificio, responsabilidad, profesionalismo e inversión en tecnología.

Actualmente disponen de 13.200 plantas de tomate en 40 invernaderos instalados en la propiedad. "Estuvieron invitados productores de la zona y de otros puntos de país, donde el objetivo fue mostrar la producción de tomate y su calidad, gracias a las innovaciones técnicas introducidas y tras investigaciones de nuevas tecnologías", dijo.

Durante la apertura de la exposición estuvieron presentes representantes locales, departamentales e invitados especiales, además de las firmas proveedoras que trabajan con la empresa anfitriona en su trabajo hortícola. Vega destacó el trabajo en equipo y calidad de personas profesionales que hicieron posible la primera edición de esta Expo, la cual tuvo como objetivo dar a conocer el trabajo que realizan en la producción de tomates y sus cuidados.

La jornada permitió un recorrido por los invernaderos. Allí los hermanos Vega comentaron sobre el trabajo y el manejo realizado. Asimismo las empresas destacadas del sector expusieron su amplio portafolio de productos para el trabajo hortícola y se degustaron delicias, como una mermelada de tomate, realizada de manera natural sin conservantes, bastante novedoso en la muestra.

Otro dato mencionado por Vega fue sobre el trabajo que vienen realizan-



La jornada convocó a estudiantes, productores y técnicos.

Pascual Vega, socio y propietario de Filo Hortic.



Oscar Vega, socio y propietario de Filo Hortic.



do en la producción de miel, comercializada bajo la marca Lupo, que llega a todo el departamento a través de un trabajo que vienen realizando desde hace años, siguiendo una tradición de los abuelos. Filo Hortic realiza su producción con miras a seguir llegando a más ciudades del país.

RECORRIDO, MANEJO Y EXPERIENCIA CON TOMATE

La siembra del tomate se realiza en los 40 invernaderos instalados exclusivamente para la producción. El cultivo se instala a través de semillas de tomate y desde hace 2 años también a través de injertos, mencionó el Ing. Agr. Oscar Vega, socio propietario de la finca. Comentó que cuentan actualmente con 13.200 plantas de tomates en producción y más 6.000 plantas de locotes. El objetivo, tras una fase de evolución de la finca, es el aumento de la producción con unos 20 a 30 invernaderos más.

Actualmente se encuentran cosechando 60.000 kilogramos de tomates de alta calidad, y esto lo corroboran a través de envíos constantes realizados al INTA de Argentina para el control químico, físico y biológico, donde aseguró que ninguna fruta sale de mala calidad al mercado.

Con respecto a la comercialización, con la producción actual sólo logran abastecer el mercado interno de Misiones, donde apenas el 10% es vendido a dos supermercados importantes de San Ignacio y Santa Rosa. El 90% de la comercialización es a través de personas →

Empresas que apoyaron la primera Expo Tomate.



que buscan de la finca. Un porcentaje menor envían semanalmente a la ciudad de Ayolas, y en la gobernación para el almuerzo escolar. “El plan inicial fue poder comercializar en Misiones, Itapúa y Asunción pero no abastecemos el mercado local aún” añadió.

En cuanto al manejo, Vega señaló que se busca alternativas para un control físico, biológico y químico donde utilizan el 20% de productos químicos y el 80% de productos orgánicos, a través de fertirriego con nutrientes. Los monitoreos constantes determinan la necesidad de utilizar los defensivos químicos. Los invernaderos cuentan con sistema de solarización, el cual les permite controlar las enfermedades. A través de los injertos implementados también lograron una reducción de aplicaciones químicas. No obstante siempre el monitoreo es constante, ya que existen diversas plagas que pueden amenazar el cultivo como: palomillas, moscas blancas y ácaros. “El protocolo de Filo Hortic establece realizar aplicaciones de defensivos químicos solo si son necesarias y algunos preventivos”.

El productor destacó la contribución de la utilización de la manta de solarización para la eliminación de vestigios de enfermedades. Sobre este punto enfatizó a los estudiantes y productores presentes, que Filo Hortic no realiza la rotación porque cuenta con el sistema de solarización. Sin embargo expresó que si el invernadero no dispone de esta tecnología es importante realizar la rotación de cultivos. Destacó que todas las infraestructuras como los invernaderos, el sistema de solarización

son de Agrinplex, de procedencia de Argentina, cuya representación en Paraguay la tiene CMP Agro. Para el sistema de riego cuentan con un pozo de 100 metros de profundidad con un caudal de 12.500 litros/hora, que abastece satisfactoriamente a todo el cultivo disponible en la finca. No obstante el sistema puede ser aumentado hasta 25.000 litros/hora. Vega remarcó que también cuentan con un sistema que les permite verificar si las plantas están recibiendo en forma la cantidad de agua y nutrientes necesarios, a través del sistema de riego. El cuidado y manejo de la finca se realiza en forma conjunta con seis personas permanentes, de igual manera la empresa contrata personal de acuerdo a la necesidad, por día o semana, dependiendo del trabajo en el campo.

Participantes durante el recorrido.





CMP Agro con toda la tecnología Agrinplex

Presencia de CMP Agro.

Una de las empresas que hace posible la calidad en la finca de los Vega es CMP Agro. En la oportunidad Alejandro Suehsner, gerente de productos, importaciones y ventas de la empresa, comentó sobre el excelente trabajo que se encuentran realizando con la firma. Destacó la calidad de los productos, gracias al esfuerzo en capacitaciones, inversión en recursos humanos, tecnología y sobre todo, el buen gerenciamiento.

Informó además que CMP Agro viene trabajando desde hace algunos años con este productor con la provisión de los plásticos para los invernaderos, mulching, cinta de riego, manta de solarización y el techo réflex, que sin duda ayudan a lograr los resultados demostrados.

Mencionó que al igual que a la finca de los productores Vega vienen acompañando y asesorando a otros productores de la ciudad de Santa Rosa, todos con resultados positivos. “Actualmente la empresa Filo Hortic cuenta con un total de 5 hectáreas de invernadero, con miras a crecer aún más y la familia seguirá apostando por la calidad de la marca Agrinplex para su producción”, dijo. Resaltó que la familia de profesionales supo aprovechar la oportunidad de capacitarse y convirtieron su sueño en realidad, haciendo posible que hoy sean la finca referente en la calidad con sus productos. “Nosotros apoyamos en asistencia técnica, desarrollo de nuevas tecnologías y este importante evento para todos”, finalizó.

Ocean Quality y otros con su aporte

Ocean Quality aportó también sus tecnologías en la Expo Tomate, donde mostró sus propuestas para la producción de este cultivo. Presentó sus híbridos y variedades, además de otras opciones en tecnología para la horticultura y su garantía de vasta trayectoria en el rubro.

Desde la Gobernación de Misiones estuvo el Centro de Capacitación, Investigación e Innovación Tecnológica que difundió las oportunidades que brindan para la adquisición de plantines hortícolas y forestales. En el rubro hortícola disponen de plantines de tomates, locotes y repollo. Los pequeños productores pueden ser beneficiados con estos insumos y la asistencia de profesionales de este centro dependiente de la Gobernación. **CA**





LANZAMIENTO CAMPAÑA SOJERA 2019/2020

La esperanza para la recuperación económica

Con la esperanza puesta para recuperar la economía del país, se lanzó la campaña sojera 2019/2020 el pasado 5 de setiembre, en Hohenau, Itapúa. La ocasión fue propicia para destacar el valor de la oleaginosa para el país y la necesidad de lograr seguridad para seguir produciendo. El tradicional acto fue organizado por la Federación de Cooperativas de Producción (Fecoprod) y su socia y anfitriona la Cooperativa Colonias Unidas Ltda. El evento contó con la presencia de la plana mayor del gobierno, así como referentes del sector productivo nacional.



Como es habitual de todos los años, el sector productivo se reunió para celebrar el inicio de una nueva campaña sojera. Pero a diferencia de anteriores oportunidades recientes, esta vez ante un tablero incierto y complicado, por los perjuicios que ocasionó la merma en la producción durante la campaña pasada y los escenarios de inseguridad que vive país, pero con toda la apuesta en la soja para la recuperación del sector y de la economía nacional.

La intensión de siembra de la oleaginosa apunta a las 3.544.000 hectáreas y se prevé una inversión de unos 1.800 millones de dólares durante la campaña, en gastos para la producción, así lo destacó durante el evento de lanzamiento el entonces ministro de Agricultura y Ganadería, Denis Lichi. Mencionó que la productividad fue estimada en torno a 2.700 kilogramos por hectárea,



Autoridades nacionales y referentes del sector productivo durante el lanzamiento.

Agustín Konrad, presidente de la Cooperativa Colonias Unidas.



de promedio, con lo cual y previendo una cotización de 300 dólares por tonelada, se podría proyectar un valor de la producción que rondaría 2.900 millones de dólares.

Durante el evento, el anfitrión, el presidente de la Cooperativa Colonias Unidas, Agustín Konrad, valoró la deferencia del presidente de la República, Mario Abdo, por su presencia para el arranque oficial de la siembra de soja y le expresó la preocupación sobre las invasiones que se están registrando en propiedades privadas. También insistió por el dragado del río Paraná, para lograr enviar a través de esta vía los embarques de productos agrícolas a los mercados de ➔

exportación, que en ese momento no se lograba hacer.

A su turno, el presidente de la Fe-coprod, Eugenio Schöller, se sumó a Konrad para agradecer la participación de las principales autoridades del gobierno al lanzamiento de la campaña sojera y pidió al jefe de Estado firmeza, porque hay mucha inseguridad en nuestro país. “Queremos plantar más. Hay miles de hectárea invadidas y, si eso no se libera, no se van a plantar. Si eso no se soluciona, no vamos a poder tener más carne, más leche ni más yerba. Necesitamos seguridad”, expresó.

Invitó a los presentes a degustar los productos alimenticios elaborados sobre la base de soja y dijo que este rubro es la base de la cadena productiva más importante. “No expulsa. No mata y hace que tengamos divisas para cumplir nuestras obligaciones”, subrayó en un tono enfático, durante su intervención en el acto protocolar.

PUNTO DE INFLEXIÓN

A su turno, el presidente de la Unión de Gremios de la Producción (UGP), Ing. Agr. Héctor Cristaldo, dijo que el lanzamiento de esta campaña sojera puede ser el punto de inflexión de la economía paraguaya. Valoró el acompañamiento gubernamental para el inicio de una campaña, donde el productor está muy golpeado por una mala cosecha, que también fue el causal del mal año para la economía, por ser la soja la principal plataforma de la economía. Expresó que este año hizo tambalear a muchos la sequía que trajo consigo la pérdida del 20 % de producción, ya que de un volumen estimado de 10.200.000 toneladas se redujo a 7.800.000 toneladas. “Esta caída significó que 1.400 millones de dólares dejó de entrar en la economía paraguaya”, expresó.

Mencionó que para el sector productivo, el 2019 ya es un capítulo cerrado, aunque otros sectores quizás puedan hacer su aporte para recuperar algo. El agro ahora



Eugenio Schöller.



Héctor Cristaldo.



está apostando al 2020. “El productor es la persona más optimista, que vuelve a apostar en cada campaña. Arranca esta temporada con el mejor esfuerzo para que todo salga bien. Hay factores que no podemos controlar, como el clima y los precios, pero en otros aspectos pueden ayudarnos, donde hay un gran componente del gobierno, cuando pedimos tranquilidad y seguridad para trabajar. Que las instituciones funcionen. Quienes violan la ley sean sancionados y quienes trabajamos en el marco de la ley, tengamos el resguardo de las instituciones”, destacó al enfatizar que no piden privilegios.

Resaltó que hay 100.000 hectáreas en juego, en alusión a las propiedades invadidas y que no van a ser sembradas sino se subsana esta situación. Destacó además que el 27% del cultivo de soja está en manos de pequeños productores, cuyas propiedades tienen menos de 20 hectáreas y cuya suma representa unas 950.000 hectáreas, siendo el principal rubro de renta del pequeño productor, pues tiene mercado de comercialización asegurado e, incluso, con buenos rendimientos, alcanzan a mejorar su calidad de vida.

Margen optimista

Con respecto a la proyección de posibles resultados al finalizar la campaña, un estudio desarrollado por el ex ministro de Hacienda y presidente de MF Economía, Manuel Ferreira Brusquetti, y facilitado gentilmente para nuestra página, revela que existen varios escenarios posibles, teniendo en cuenta las variables. No obstante, se proyecta un mejor desempeño de la temporada, de lo que fue el año agrícola 2018/2019, cuando con unos costos directos en torno a 506 dólares por hectárea y con un precio al productor de 295 dólares por tonelada, de media, el punto de equilibrio estaba en 1.715 kilogramos por hectárea.

Lo esperado o realizado rondó en 2.216 kilogramos por hectárea, lo que derivó en un margen estimado de 148 dólares por hectárea. El más bajo de los últimos años. En tanto, para esta temporada el costo promedio rondaría los 523 dólares por hectárea, un encarecimiento del 3,3% en insumos tales como semillas, defensivos, fertilizantes y labores culturales. A esto se calcula una media de precio al productor de 282 dólares por tonelada, el punto más bajo en las últimas cuatro campañas, según los datos proporcionados y unos 13 dólares menos que la media del año pasado, un 4% en términos relativos.

Esto presiona para que el rinde estimado para alcanzar el punto de equilibrio sea de 1.855 kilogramos por hectárea, un 8% más que la zafra anterior y, de retornar a los valores “año normal”, con un rendimiento esperado en torno a 3.000 kilogramos por hectárea, el margen se podría ubicar en 323 dólares por hectárea, todavía por debajo de los más de 470 dólares por hectárea de cam-



pañías recientes, salvo la de este año, en donde sí mejoraría, según este cálculo proyectado, al doblar la cifra de la temporada 2018/2019. Más detalles en el cuadro que acompaña la nota, con la observación que para el cálculo no fueron considerados deudas ni arrendamientos. **CA**

Cuadro. **Comparativo de costos de producción de soja de las últimas campañas.**

SIN IMPUESTO	UNIDAD	RENDIMIENTO PROMEDIO			
		2016/17	2017/18	2018/19	2019/20 PROY
Labores	US\$/ha	161	168	168	169
Semillas	US\$/ha	48	53	53	48
Agroquímicos	US\$/ha	177	163	184	202
Fertilizantes	US\$/ha	90	90	102	104
Costos Directos	US\$/ha	476	474	506	523
Precio Chicago	US\$/ton	375	370	330	330
Gastos de Comercialización	US\$/ton	32	31	30	33
Premios	US\$/ton	33	15	5	15
Precio al Productor	US\$/ton	310	324	295	282
Rinde Estimado de Punto de Equilibrio	kg/ha	1.534	1.461	1.715	1.855
Rendimiento Realizado/Esperado	kg/ha	3.050	2.956	2.216	3.000
Margen	US\$/ha	470	484	148	323

Obs.: No se considera Deuda ni Arrendamiento.

Fuente: Gentileza MF Economía.

EXPO YGUAZÚ 2019

De tradiciones y culturas unidas

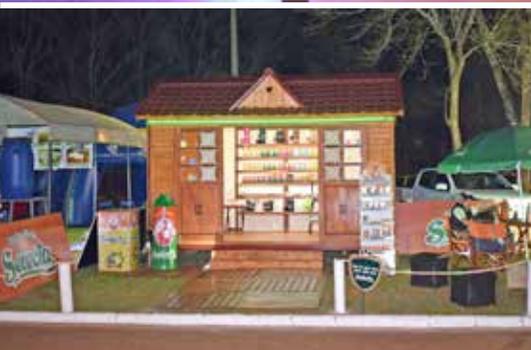


La XXII edición de la Expo Yguazú, realizada del 22 al 25 de agosto, recibió a una importante cantidad de visitantes en el distrito de Yguazú, Alto Paraná. Como todos los años la muestra presentó variadas actividades y presencia de empresas agrícolas y de servicios.

La edición 2019 fue realizada en la Plaza de la Amistad, un escenario enfocado en presentar festivales culturales con artistas locales, nacionales e internacionales. La muestra contó con la presencia de unos 106 expositores de diversos rubros, que ofrecieron variadas novedades a los visitantes. No faltó el sector gastronómico, donde se destacó la comida japonesa y paraguaya, platos elaborados para deleitar

a los visitantes. La muestra también permitió celebrar un aniversario más del distrito de Yguazú, el cual cumplió 57 años.

Cristian Fernández, coordinador de la muestra, comentó que desde hace unos años se encuentran trabajando por la exposición, con la cual buscan



mostrar ofertas diversas, ya no meramente agrícola, como las pasadas ediciones.

Otro punto en lo que se enfocaron desde la organización fue en presentar cada noche diversos shows con artistas de primer nivel, donde el ingreso fue completamente gratuito. Aseguró que pese al año difícil, que se encuentra atravesando el país, la Expo Yguazú vistió sus mejores galas y las empresas apostaron en mostrar todo lo nuevo que disponen para la región, sobre todo se ha podido innovar con una muestra agropecuaria, industrial y de servicios.

Fernández destacó que la muestra fue declarada de interés turístico nacional, por la Secretaria Nacional de

Cristian Fernández, coordinador de la Expo Yguazú.



Turismo (Senatur), institución que contó con un espacio para informar a los visitantes sobre los diversos lugares turísticos de la zona.

Entre los números artísticos más resaltantes durante los festivales estuvieron las danzas tradicionales del Japón con la presentación de Onikenbai, la Escuela Municipal de Danzas, diversos grupos como, Verbena, Tierra Adentro, el duo humorístico Ka'i ha Paku entre otros. →

¡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



CMP Agro apoyó la muestra con diversas opciones



Entre las diversas empresas que apostaron por participar en la muestra de Yguazú, se destacó CMP Agro, quien expuso numerosas líneas de productos para la horticultura, ya que muchos productores de la región se dedican a la actividad, comentó Remigio Rivarola, representante comercial de la empresa.

En la muestra, la firma expuso plásticos para invernaderos, de diversas medidas, además de los mulching que pueden ser utilizados para la siembra de tomate, frutilla y otros cultivos. Los mismos ya están perforados y listos para su uso. Entre su amplia oferta se destacaron además las cin-

tas de riego, plásticos para solarización, techo réflex, que son utilizados en horticultura, estos últimos de la marca Agrinplex de origen argentino, Rivarola destacó que de esta marca también cuentan con plásticos que pueden ser utilizados para comederos y otras funciones, que las geomembranas de 800 y 1.000 micrones. Otra gama fueron los tanques de la línea Rotor, de diversas capacidades, los cuales pueden ser utilizados para el transporte de líquidos; silobolsas para el almacenamiento de granos y bolsas para semillas. CMP Agro llevó una variedad de soluciones para los segmentos agrícola y ganadero. **CA**



Automotor.



H. Petersen.



Orotec - Oro Verde.



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 médico 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



TECNO MAÍZ SOMAX 2019

Con miras a la zafriña 2020

El pasado 27 de agosto, en Foz de Iguazú (Brasil), Somax Agro desarrolló el primer encuentro Tecno Maíz Somax. La empresa recibió a un selecto grupo de productores, a quienes dio a conocer el portafolio de soluciones para la siembra de maíz en zafriña y orientaron en diversos aspectos que inciden en los rendimientos finales del cereal. Para ello contó con la colaboración de Cor-teva, que facilitó la presencia de sus investigadores en calidad de disertantes.

Productores de diversas zonas productivas de Paraguay acudieron al evento organizado por la empresa en un conocido hotel de la frontera Foz de Yguazú. El Tecno Maíz Somax 2019 fue el primer encuentro de estas características, y planteó un programa netamente enfocado a la producción de maíz en zafriña. “El objetivo es hablar sobre fisiología, fertilización, espaciamiento, aplicación de fungicidas, y sobre las modernas herramientas que se emplean actualmente en la agricultura”, explicó Fabio Bedin, presidente de Somax Agro. La empresa decidió invitar a productores de gran influencia para la transferencia de información actualizada sobre el cultivo de maíz. Bedin expresó su satisfacción por la masiva presencia que tuvieron, a pesar

Fabio Bedin, presidente de Somax Agro.



de la apretada agenda de actividades que actualmente tienen los agricultores. Más de ciento cincuenta participantes fueron registrados. “Sabemos que los clientes son invitados a participar a muchos eventos, ferias, o charlas, y es difícil actualmente tener atractivos que les haga participar en un evento de esta naturaleza”, expresó.

Bedin recordó que Somax Agro es relativamente nueva en el país, con apenas diez años. Sin embargo, la empresa ya tiene una estructura fuerte, con presencia en las principales regiones productivas de Paraguay. Señaló que el crecimiento de la firma, desde el principio, se construyó sobre la producción de maíz en zafriña. Su portafolio de híbridos, con el que brinda al productor genética diferenciada y herramientas biotecnológicas, le permitió llegar a una posición privilegiada del mercado. “Con el correr de los años acabamos por destacarnos en la zafriña de Paraguay”.

El Ing. Agr. Ariel Monzón, gerente de marketing de semillas de Corteva Paraguay, señaló que la compañía decidió acompañar a su distribuidor en la organización de la primera edición del Tecno Maíz Somax, con todo el soporte necesario para su correcto desarrollo. La multinacional facilitó la presencia de sus investigadores del área de semillas, para hacer llegar las informaciones más actuales sobre el cultivo de maíz en zafriña. Monzón mencionó que realizaron una encuesta entre los productores para definir los temas desarrollados durante el encuentro. Destacó que los técnicos que ofrecieron las charlas son especialistas de larga trayectoria en el área de investigación y desarrollo de semillas. “Propusimos traer a las tres mejores personas que trabajan en todo el segmento de semillas”, sostuvo.

PROGRAMA

El Ing. Agr. Douglas Jandrey inició la serie de charlas, con el tema Fisiología del Rendimiento. José Madaloz orientó sobre el Manejo para el Alto Rendimiento. Bernardo Tisot, por su parte, profundizó sobre Tecnologías Innovadoras y Agricultura Digital.



Douglas Jandrey orientó sobre la fisiología del maíz en zafriña.

Sergio Bergmann, gerente de granos de Somax Agro, habló a los productores sobre el mercado de opciones, una alternativa para la comercialización granos que tienen los agricultores. Jean Carlos Barroso, gerente de negocios de la empresa en la región Norte del país, cerró el programa con los desafíos para la zafriña de maíz 2020.

ZAFRIÑA 2020

El presidente de Somax Agro adelantó la incorporación de dos nuevos híbridos Nord al portafolio de semi- ➔

Ariel Monzón, gerente de marketing de semillas de Corteva Paraguay.



Sergio Bergmann, gerente de granos de Somax Agro.



Bernardo Tisot profundizó sobre Tecnologías Innovadoras y Agricultura Digital.



llas, para la zafriña de maíz 2020. Ambos estarán disponibles con la biotecnología Power Core Ultra (PWU). La herramienta PWC es la más completa que se tiene disponible actualmente, ya que otorga la protección más amplia del mercado, señaló.

Monzón, por su parte, señaló que Corteva espera continuar como líder de mercado en el segmento de semillas de maíz. La compañía apuesta fuertemente por las tres marcas que tiene disponible actualmente en Paraguay, y sus acciones se orientan a satisfacer las necesidades y exigencias de los productores, con alternativas súper precoces y precoces.

Por otra parte, comentó que la compañía se encuentra en proceso de nivelación de las biotecnologías PWU y Leptra. Adelantó un mayor volumen de ambas tecnologías para la zafriña 2020. También mencionó que las semillas que llegaran a las manos del productor ya tendrán el tratamiento industrial. "Proveemos al productor la mejor semilla, y la mejor biotecnología con el PWC y Leptra".

HÍBRIDO CAMPEÓN

Somax Agro tiene en su portafolio de semillas el material Nord 30A37. Este fue el híbrido de mayor comercialización en el mercado paraguayo en las últimas tres campañas. Jean Carlos Barroso, gerente de negocios de la empresa para la región Norte del Paraguay, señaló que esta alternativa es la mejor herramienta que actualmente tiene el productor para lograr buenos negocios en zafriña.

El híbrido se destaca por la estabilidad productiva, la precocidad, y la calidad de granos comprobada con más de seis años de presencia. Desde el año pasado, al material se le agregó la biotecnología PWU, que otorga una amplia protección contra las principales orugas que atacan al maíz, además de la tolerancia al glifosato y glufosinato de amonio. Las semillas además tienen el tratamiento industrial, agronómicamente más eficiente, señaló. Otro de los puntos que destacó del híbrido es la versatilidad en relación a la ventana de siembra.

FISIOLOGÍA DEL MAÍZ EN ZAFRIÑA

El Ing. Agr. Douglas Jandrey orientó sobre las limitaciones que debe enfrentar el cultivo de maíz en zafriña. Señaló que la ventana de siembra es el factor que determina el éxito o el fracaso. Sin embargo, el técnico afirmó que el productor dispone actualmente de las herramientas necesarias para obtener excelentes rendimientos y buena calidad de granos durante la entre zafra.

Entre los aspectos a tener en cuenta para la siembra de maíz en zafriña, mencionó que uno de los principales es la correcta elección del híbrido. Señaló que es necesario emplear genotipos en función a la época de plantío, con resistencia a las enfermedades de hoja y calidad de granos, y tolerancia a la deficiencia híbrida. Puso como ejemplo el Nord 30A37, material que ofrece buena re-



Jean Carlos Barroso, gerente de negocios de Somax Agro para la región Norte del Paraguay.

sistencia a una situación de sequía. La temperatura es otro punto que el productor debe analizar en este periodo. Son más elevadas en la época inicial del cultivo, y se tiene menor disponibilidad térmica, hídrica y de radiación a partir del florecimiento. En el periodo reproductivo se tiene el riesgo de heladas, y la incidencia de plagas es superior.

Las bajas temperaturas en el periodo reproductivo del maíz reducen la tasa fotosintética, disminuye la absorción de nutrientes, y tiene efecto sobre el cargado de granos. Por otra parte, alarga la fase final del ciclo, lo que favorece las enfermedades que dañan especialmente a los granos.

Señaló que las condiciones que se presentan durante la zafriña están muy ligadas a las condiciones climáticas. Este periodo ofrece días muy cortos al maíz en su etapa reproductiva, por lo que exige que el material aguante esta situación. Mencionó que el Nord 30A37 se desenvuelve de forma correcta para enfrentar la baja luminosidad al final del ciclo, lo que garantiza una cosecha de alto rendimiento y calidad de granos.

Actualmente el productor tiene disponible muchas herramientas para evitar los factores limitantes de la zafriña y garantizar la productividad. Jandrey insistió sobre la importancia de la elección del híbrido en este sentido. También señaló que existen prácticas de manejo recomendadas para garantizar una respuesta óptima del material genético sembrado. Estas ya deben iniciar durante el plantío de soja, para dejar nitrógeno al cultivo subsiguiente y ofrecer una ventana más propicia para la siembra del cereal.

En zafriña, el maíz exige más cuidado. La época es limitante para la producción, lo que requiere un híbrido más defensivo, por un lado. La tolerancia al ataque de plagas y la presencia de enfermedades son aspectos fundamentales. Por otra parte, el material debe tener un ciclo adecuado. Es decir, no puede ser muy tardío para evitar los días fríos del invierno.



Equipo Corteva y directivos de Somax.

Si bien es una época con más limitaciones para la producción de maíz, el técnico señaló que el manejo adecuado y las herramientas tecnológicas que estás disponibles garantizan una cosecha óptima, tanto en rendimiento como en calidad de granos. “Si nosotros unimos un manejo bien hecho, un cultivo bien conducido, la selección del híbrido correcto, una ventana de plantío adecuada, una buena fertilización, y hacemos el control de plagas correspondiente, podemos garantizar una zafriña de maíz de alta producción y alto techo productivo”, concluyó.

MANEJO PARA ALTOS RENDIMIENTOS

José Carlos Madaloz dio algunas recomendaciones para aumentar el rendimiento de maíz. Señaló que el incremento del costo de producción exige actualmente pro-

José Carlos Madaloz dio algunas recomendaciones para aumentar el rendimiento de maíz.



ducir más con menos. Según la tasa de incremento de la productividad en los últimos diez años, de unos 230 kg/h al año, el promedio nacional para el 2025 en Paraguay debería ser de 7.000 kg/h.

Señaló que las semillas cargan todo el potencial genético del material, y las biotecnologías auxilian en la protección de este potencial. En manos del productor está ofrecer las mejores condiciones para que el cultivo exprese su máximo potencial productivo.

El técnico explicó los factores que comprometen la productividad del maíz. Mencionó que uno de los aspectos a tener en cuenta en este punto es la calidad del plantío, donde la velocidad de siembra y la distribución repercuten en el rendimiento final. Señaló que la profundidad ideal es de 5 cm a 6 cm. Explicó cuáles son las condiciones ideales y las situaciones que normalmente se ven en el campo. También orientó sobre el manejo de las plagas iniciales en el cultivo de maíz; la fertilidad de la parcela; y el manejo de enfermedades foliares, donde la mancha blanca es el principal problema a combatir. **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



  somaxagro



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

EFICIENCIA QUE IMPULSA
LOS RESULTADOS DEL CAMPO.



MASSEY FERGUSON



DE LA SOBERA

Asunción - Casa Central (595) 21 683 820 (R.A.) | Sucursal E. Ayala (595) 21 202 913/15
| Hernandarias (595) 631 20190 | Encarnación (595) 71 203 026 | Santa Rita Ruta (595) 471 234 006
| Guajayví (595) 431 200 302 | Bella Vista (595) 767 240 273 | Loma Plata (595) 492 252 890
| Concepción (595) 331 241 018 | Katuete (0985) 908 725 SEGUROS EN    | www.delasobera.com.py

LA MEJOR DEFENSA
CONTRA LA ROYA.



syngenta®