

ACTUALIDAD DEL CAMPO AGROPECUARIO

AÑO 18 | N° 213 | MARZO 2019 | ASUNCIÓN, PARAGUAY | DISTRIBUCIÓN GRATUITA

CIABAY EN SHOW RURAL
AGROSHOW COPRONAR



BAYER TEC 2019

Tecnologías deslumbrantes



2cib.com.br

2cib.com.br

NUEVO UNIPORT 3030 EletroVortex

La pulverización en otro nivel.

CIABAY
Agricultura en buenas manos

RH
RETAMOZO HNOS

**Agro
ALTONA S.A.**

UNIJET S.A.

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

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

YaraBasa®

Aquí es donde comienza una producción con más rentabilidad.



Cuanto más bien hecha y calificada sea la base
más productivo será el cultivo.



Agrofértil

Avda. San Blas esq. Pablo Neruda, Km 6,5 - Ruta
Internacional Nro VII - Ciudad del Este - Paraguay

Tel.: (061) 572 871 Fax: (061) 572 182 - Sistema de atención
al cliente Agrofértil: 0800 115 100 - sac@agrofertil.com.py

www.agrofertil.com.py

SUCURSALES Y SILOS

Liberación | (0986) 146 562
XT Ygatimi | (0983) 616 056
Nueva Durango | (0983) 631 210
Katueté | (0471) 234 339
Nueva Esperanza (Troncal 4) | (0464) 20 040/41
Colonia 8 de Diciembre (Troncal 3) | (0983) 310 870

Lapacho | (0983) 440 237 / (0985) 717 384
San Alberto | (021) 328 0945
Silo Fortuna | (0983) 580 226
Pikyry | (0983) 581 602
Juan E. Estigarribia (Campo 9) | (0528) 222 946
Santa Rosa del Monday | (0983) 417 060

San Cristóbal | (0981) 168 619
Naranjal | (0986) 755 928
Naranjito | (0981) 102 204
Bella Vista | (0767) 240 692
Morena'i | (0983) 580 740
Toiva Ynambu | (0983) 581 671
General Díaz | (0981) 204 101



84

NOTA DE TAPA Noche de Campo Bayer Tec 2019



La tercera edición de la “Noche de campo – Bayer Tec” –esta vez realizada en Naranjal– fue una experiencia que apuntó al concepto “el futuro ya está hoy”, en cuanto a tecnología de última generación se refiere, y dando pasos avanzados en corto tiempo. El evento constó de cuatro estaciones con soluciones tales como la plataforma Field View.

22

NOTA TÉCNICA Comparación de sintomatologías nutricionales en el cultivo de Yerba Mate



La Yerba Mate es un rubro muy importante para el país y la fertilización es uno de los componentes más significativos en cualquier rubro agrícola para asegurar una mayor rentabilidad. En esta edición presentamos los resultados de un trabajo sobre “Comparación de sintomatologías nutricionales en el cultivo de Yerba Mate” desarrollado por profesionales de Cetapar.

48

COBERTURA INTERNACIONAL Show Rural Coopavel: Innovaciones y tendencias



La gran feria Sudamericana, considerada una de las mayores del mundo, Show Rural Coopavel, en su 31ª edición mostró las innovaciones y tendencias para el agronegocio mundial. El evento se desarrolló del 4 al 8 de febrero de 2019 en Cascavel, Estado de Paraná (Brasil), donde reunió a unas 520 expositores, 288.802 visitantes y generó un volumen de negocios de 2.200 millones de reales.

134

AGRONEGOCIOS Flores comestibles: salud y belleza en el plato



Las flores comestibles son aquellas que pueden ser consumidas con seguridad. Las mismas son producidas a nivel local, a través de una alianza entre una firma comercializadora de productos saludables y productores del departamento central. Esta colorida propuesta se suma como alternativa de alimentación saludable.

Editorial

Alianzas, entre las estrategias para las crisis

Todo emprendimiento, como la vida, tiene sus altas como sus bajas. Y la vida enseña la importancia de aprender las lecciones pasadas para evitar cometer errores futuros. Pero también enseña en la importancia de saber administrar los vientos favorables para tener cómo enfrentar las tormentas en tiempos más difíciles.

La primera acepción de “empresa” para la Real Academia Española se refiere a aquella “acción o tarea que entraña dificultad y cuya ejecución requiere decisión y esfuerzo”. Demás está decir que el “empresario” debe estar predispuesto a mucho esfuerzo y a decisiones determinantes en donde aquellos emprendedores que tengan bien claro el norte y sean capaces de identificar los pasos más prudentes y correctos para sus iniciativas llevan una ventaja sobre aquellos menos hábiles o improvisados.

Una correcta lectura de la situación y una sabia decisión por encima de coyunturas (incluso en los momentos favorables, al decir de evitar dormirse en los laureles y pensar ingenua o torpemente que siempre se tendrán vientos de cola) determinará no solo enfrentar el trago amargo, sino predisponerse a un mayor banquete cuando la ocasión lo permita. Por ello es importante tomar las precauciones ante algún escenario desfavorable y no desesperarse por apagar incendios cuando la vorágine haya avanzado varios metros.

Dicho de otro modo, es mejor prevenir que curar. Tampoco hay fórmulas únicas. Como los medicamentos, depende de cada cuadro. Dar el remedio inapropiado recetado precisamente por quienes conocen del tema, puede traer insospechados problemas futuros. Hay varias estrategias. Entre estas, la diversificación, justamente para no poner “todos los huevos en una sola canasta”. Es una de las medidas más conocidas.

Otra estrategia un poco más atrevida es la de abrirse a otros rumbos, explorando la posibilidad de abarcar campos nuevos, para lo cual requerirá de transformaciones al interior para poder responder a las exigencias y los desafíos. Y otra alternativa, dentro de las múltiples opciones, es la de las alianzas. En efecto, establecer pactos estratégicos en donde se apunte a una sinergia, a una meta conjunta en donde los aliados suman sus fortalezas, limitan sus flaquezas, aprovechan oportunidades y reducen peligros.

De igual forma, la alianza de por sí no es una garantía si es que no se toman –de vuelta– las precauciones, entendidas estas como conocer con quién o quiénes se establece la asociación, si ya existen experiencias anteriores con similares sectores o incluso de los potenciales aliados en otros casos. Ver si realmente la coalición apunta a objetivos comunes, como ser “Ganar = Ganar”, si hay compromiso real o si la sociedad es apenas una adherencia frágil que, apenas surja algún contratiempo, abandone el barco.

Ver también si el mensaje de esa alianza está llegando a todos los niveles de la organización de manera certeza y directa y, a su vez, si se entendió la movida y se aceptó el compromiso, con reglas claras y que brinde seguridad de que se está trabajando para orientar las acciones y los esfuerzos hacia el mismo destino y con idéntico objetivo. En síntesis, la alianza bien encaminada es una apuesta segura para enfrentar turbulencias en el viaje, pero sin tomar recaudos es presa fácil para oportunistas y difícilmente se pueda escapar de los efectos negativos de una crisis.

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

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

REDACCIÓN

Miguel Castillo
Bruno Jara
Sadith Penayo
redaccion@campoagropecuario.com.py

DEPARTAMENTO COMERCIAL

Emilio Romero (Dirección 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

Oscar Ayala, Daniel Riquelme
arte@campoagropecuario.com.py

SUSCRIPCIONES

Paulina Álvarez

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

EXCLUSIVO
COTRIPAR

Válido para tractores en stock - Consulte su vendedor



Together
with you

Presencia Global
Más de 100 Países



¡CONDICIONES IMPERDIBLES!

- ✓ Bonus en las 3 primeras revisiones
(aceite motor, transmisión y filtros)
- ✓ Financiamiento propio hasta zafra 2020
- ✓ Garantía de 1 año o 1.000 horas
- ✓ Repuestos y post-venta garantizados



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 | (0492) 252 702

e-mail: cotripa@cotripa.com.py

LILIA MILDE
CEO DE AGROTEC S.A.

Creemos en la calidad de la agricultura paraguaya

Lilia Fiest Milde, Directora General de AGROTEC SA, destacó que la empresa se encuentra a la vanguardia de la innovación y que, fiel a su historia, continuará llevando las últimas tecnologías junto con el mejor servicio a los agricultores de diferentes regiones del país. “Creemos en la calidad de la agricultura paraguaya y vemos como una gran oportunidad el aumento en la adopción de tecnologías”, expresó.

_ Campo. ¿Cuál es la trayectoria de la empresa y cuáles son sus objetivos actuales?

_ AGROTEC opera en el mercado paraguayo desde 1990, contando hoy con su matriz en Ciudad del Este y ocho Unidades de Negocios regionales que brindan una cobertura total en todas las zonas productivas de la Región Oriental. Ofrecemos asistencia técnica integral al agricultor en las áreas de asistencia financiera y técnica, así como en la provisión de semillas y agroquímicos.

_ Campo. ¿Cuál es la visión de la empresa y su proyección?

_ La misión de AGROTEC es ofrecer el mejor conjunto de soluciones agronómicas para llevar valor a los cultivos de sus clientes, en una manera eficiente y sustentable. Apuntamos a ser agentes activos como integradores de tecnologías dife-

renciadas para el desarrollo del agronegocio. Eso implica de nuestra parte un compromiso desde la humanización, la responsabilidad social, el respeto mutuo, la excelencia y un buen gerenciamiento de la prosperidad de quienes trabajan con nosotros.

_ Campo. ¿En qué segmentos AGROTEC está operando?

_ Tenemos asociaciones estratégicas

importantes. Somos distribuidores de la empresa CORTEVA y tenemos la exclusividad en Paraguay de la marca de híbridos de maíz Pioneer, de la cual contamos con nuevos híbridos que contienen la nueva plataforma biotecnológica Leptra. La misma protege a la planta de insectos lepidópteros y además es tolerante a dos herbicidas, el glifosato y el glufosinato de amonio.

Somos distribuidores exclusivos de la línea Mosaic en lo referente a los fertilizantes diferenciados MicroEssentials, y también distribuimos productos de las líneas Syngenta y UPL. Y un completo portafolio de marcas propias de AGROTEC suma a la amplia gama que ofrecemos a los agricultores que buscan producir con las mejores tecnologías.

En los últimos tiempos hemos enriquecido nuestro

Vemos como una gran oportunidad el aumento en la adopción de tecnologías. Esto habla bien de los agricultores de este país, porque demuestra que están abiertos a la innovación y a la inversión para crecer. Y nuestro objetivo corporativo es traerles las últimas innovaciones, para que pasen de agricultores a empresarios rurales.

portafolio de productos, lo que nos permite ofrecer hoy una completa oferta de insumos. Cubrimos desde la pre-siembra, con material genético de soja y maíz, agregando tecnología de punta en todas las etapas de desarrollo de los cultivos hasta la comercialización de los granos.

— Campo. ¿Con qué equipo humano y estructura cuenta la empresa?

— AGROTEC dispone actualmente de un equipo de 250 personas, con 80 enfocadas directamente en la atención de los clientes. Como la empresa es innovadora desde sus comienzos, siempre está atenta a las novedades del mercado. Hoy el agricultor precisa contar con una empresa cuyo capital humano esté próximo a él, conociendo sus dificultades diarias y ayudándolo a aprovechar mejor las diferentes oportunidades que ofrece la agricultura.

— Campo. ¿Cómo encara la empresa los tiempos que vive hoy el agronegocio?

— Pese a que hay factores, como el clima, que no podemos controlar en la agricultura, hay otros que sí podemos controlar desde la innovación tecnológica y el soporte al agricultor. Desde AGROTEC ofrecemos también apoyo en el área de granos, incluyendo una asesoría para que el agricultor pueda vender mejor su producto final en los cultivos de soja, maíz, trigo y arroz.

Por medio de nuestra consultoría en el área de granos, buscamos que el agricultor cuente con nosotros como prestadores de servicios para la mejor venta posible de sus granos. Los asistimos



Somos distribuidores de la empresa CORTEVA y tenemos la exclusividad en Paraguay de la marca de híbridos de maíz Pioneer, de la cual contamos con nuevos híbridos que contienen la nueva plataforma biotecnológica Leptra. La misma protege a la planta de insectos lepidópteros y además es tolerante a dos herbicidas, el glifosato y el glufosinato de amonio.

también en lo referente a los precios internacionales y el mercado de futuros, la información de Chicago es muy importante para ellos. Nuestro objetivo final es que puedan vender sus granos en el mejor momento en lo referente a precios, para que puedan cerrar bien sus costos. AGROTEC se posiciona, en ese sentido, como una asesoría agronómica integral para el agricultor.

— Campo. ¿Qué proyectos tiene la empresa para el corto y mediano plazo?

— Continuar trayendo tecnologías innovadoras para los agricultores, ofreciéndoles el mejor servicio y los mejores productos. Buscamos que sean sustentables y prósperos como productores.

— Campo. ¿Qué oportunidades y desafíos ven en el agronegocio nacional?

— Hoy somos parte de un grupo multinacional que opera también en Brasil, Uruguay y China. En el mercado paraguayo vemos una marcada expansión agrícola hacia regiones como la Occidental (Chaco), así como un crecimiento de este mercado. Invertimos mucho en Paraguay, porque creemos en la calidad de su agricultura, y vemos como una gran oportunidad el aumento en la adopción de tecnologías. Esto habla bien de los agricultores de este país, porque demuestra que están abiertos a la innovación y a la inversión para crecer. Y nuestro objetivo corporativo es traerles las últimas innovaciones, para que pasen de agricultores a empresarios rurales.

— Campo. ¿Algún mensaje para los agricultores?

— Que tenemos como objetivo continuar por muchos años más en el mercado paraguayo, invirtiendo para poner productos y servicios de alta calidad a disposición de quienes producen en el campo. Que vamos a seguir acompañando al agricultor en su día a día, ayudando a que su negocio sea próspero y sustentable. **CA**

Para mejorar transferencia tecnológica al campo

El 8 de marzo se realizó el seminario “Cambiano paradigmas en la transferencia de tecnología de la academia al campo”. Fue en el Carmelitas Center de Asunción y la iniciativa se encuadra dentro de la colaboración técnica de la oficina en Paraguay de la Agencia de Cooperación Internacional del Japón (JICA, por sus siglas en inglés) y que se implementó en forma conjunta con la Facultad de Ciencias Agrarias de la Universidad Nacional de Asunción. Este evento forma parte del “Proyecto de adopción de paquetes tecnológicos para cultivos producidos por pequeños productores rurales del Paraguay”, (Proyecto PPT), iniciando en el año 2015 y que este año culmina. A través del referido proyecto, fueron asistidos técnicamente con la implementación de un modelo piloto de transferencia tecnológica para siete cultivos agrícolas, un total de 101 productores de ocho distritos de Caazapá y 56 productores de seis distritos de Caaguazú. Los rubros agrícolas potenciados por el proyecto han sido principalmente aquellos de mayor incidencia en la agricultura familiar como son el maíz, poroto, cebolla, mandioca, yerba mate, caña de azúcar, y cítricos; estos últimos con alto potencial de industrialización que permitirá al pe-



Foto: Gentileza JICA

queño productor incorporarse eficientemente a las cadenas productivas existentes.

La experiencia vivida por los técnicos a través de este modelo participativo para fomentar la adopción de técnicas productivas adecuadas a la realidad del productor rural paraguayo fue compartida durante el seminario de cierre del Proyecto PPT, evento que tuvo como invitados especiales a las autoridades de la Facultad de Ciencias Agrarias de la Universidad Nacional de Jujuy (Argentina), con

trayectoria de vinculación de la academia con los actores públicos ejecutores de los programas de extensión rural en la Provincia de Jujuy, promoviendo el concepto de una formación diferenciada para el futuro extensionista rural que egresa de las universidades del sector agropecuario. Esta entidad académica fue un importante aliado del Proyecto PPT desde sus inicios. En la ocasión igualmente se lanzaron las guías técnicas de siete rubros agrícolas trabajados en el proyecto.

Mesa de trabajo del sector arrocero

El Servicio Nacional de Calidad y Sanidad Vegetal y de Semillas (Senave) organizó la reunión de socialización de resultados de las actividades encaradas por la mesa de trabajo de la cadena productiva del arroz, según informó la entidad. El encuentro se desarrolló el miércoles 13, en el salón auditorio de la Biblioteca y Archivo central del Congreso Nacional. El evento convocó a referentes de productores e industrias así como a autoridades y técnicos del Senave, del Instituto Paraguayo de Tecnología Agraria (IPTA) y de la Gobernación de Misiones, integrantes del citado equipo de trabajo.

Según el informativo institucional, el programa abarcó la presenta-

ción de la situación de la producción y comercio de arroz en Paraguay, a cargo de Héctor Ramírez, reconocido profesional y referente del ámbito arrocero, además de propuestas del IPTA y del Senave dentro del marco del Proyecto de Obtención de Variedades Nacionales, a través del conve-



Foto: Gentileza Senave.

nio con el Fondo Latinoamericano del Arroz de Riego (FLAR). Otros aspectos analizados tuvieron que ver con los resultados de determinación de límites máximos de residuos en granos de arroz, tarea realizada por el servicio fitosanitario oficial.

Durante el acto de apertura, se resaltó que la conformación de la mesa representa la primera experiencia en este tipo de sinergia específica para el desarrollo de un rubro y que se encuentra muy satisfecho con los resultados obtenidos hasta el momento. A partir de ahora, se pretende captar más actores para ampliar la cadena y, en este sentido, se apunta a involucrar directamente al Ministerio de Industria y Comercio y a la Agencia de Cooperación Internacional del Japón. (JICA) que tiene el proyecto de crear cuencas de arroz. CA

PROMOCIÓN ESPECIAL

COMBO

TRACTOR + PLANTADORA



KUROSU & CIA.



JOHN DEERE

La solución completa siempre conviene más

Consulte y aproveche los imperdibles descuentos en la compra de:

- *Tractor 6J con Plantadora 1100 ó 2100.*
- *Tractor 7J con Plantadora 2100.*

Estos dúos le ofrecerán la mayor calidad de siembra y un mayor ahorro de combustible e insumos.

Vigencia de la promoción: Hasta el 27 de abril del 2019.

Acérquese a cualquiera de las sucursales de Kurosu & Cía. y conozca ésta y las demás novedades disponibles para usted, con respaldo posventa garantizado.



www.kurosu.com.py



Kurosu & Cía



Kurosu & Cía

Favorable para la soja... y para plagas

El clima fresco de hace algunos días favoreció de manera óptima al desarrollo de la soja, ya que no se necesita mucha humedad en la etapa reproductiva vegetativa. Sin embargo, se observa mucha presencia de roya, oruga enrolladora y mosca blanca que son plagas que, por lo general, atacan a la oleaginosa, según el informativo institucional de la Unión de Gremios de la Producción (UGP). Conforme lo divulgado, ante esta situación, los productores realizan todas las aplicaciones correspondientes para contrarrestar efectos nocivos de las plagas y enfermedades. Entre los casos señalados está el de la Cooperativa Colonias Unidas. En cuanto a los otros rubros que son maíz zafriña y sorgo también se encuentran en buenas condiciones, pero constantemente hay fuertes ataques del gusano cogollero pese a la resistencia de los productos tradicionales que se están usando, refirió la UGP.

“La soja zafriña tiene diferentes áreas de siembra, ahora mismo, se están realizando las primeras aplicaciones de fungicida de las plantaciones que se hicieron en enero y febrero. En comparación al año pasado, el área de la soja zafriña va a reducirse en un 15% a 20% debido a que



se aumentaron las plantaciones de maíz y sorgo zafriña” indicó Orlando Gallas, asistente técnico de la Cooperativa Colonias Unidas. Añadió que *“todavía no se pueden estimar los rendimientos porque dependen de las condiciones del clima hacia fines de abril y mayo, que es cuando se va a realizar la cosecha. En el caso de que el clima continúe favorable se puede estimar un rendimiento promedio de zafriña de 1.200 a 2.200 kg por hectárea”*.

Maíz. En tanto, los agricultores están apostando más al maíz zafriña que a la soja de entre zafra, según otro reporte de la UGP. En efecto, conforme los datos, la apuesta al maíz zafriña creció este año en los departamentos de Alto Paraná, Caaguazú y San Pedro por los precios favo-

rables y buen panorama climático para la producción. En cuanto a la soja zafriña, sin embargo, no hay muchas expectativas de siembra en estos departamentos debido a las abundantes lluvias, los altos costos de producción y los bajos precios en la Bolsa de Chicago.

“Sinceramente creo que la superficie cultivada de soja zafriña va a disminuir un poco este año, al menos en Alto Paraná, ya que los productores no quieren arriesgarse por las inestables condiciones climáticas, los bajos precios de la bolsa y el costo de producción que es bastante alto y bien sabemos que los rindes de zafriña no son iguales a la zafra normal”, indicó Aurio Frighetto, dirigente de la Coordinadora Agrícola del Paraguay (CAP), filial Alto Paraná.

Asimismo, Frighetto señaló que aún no hay datos específicos de la cantidad de superficie cultivada en el departamento. Por su parte, Hermes Aquino, productor y dirigente de la CAP en Caaguazú, manifestó que la soja zafriña no compensará la pérdida que se tuvo en cuanto a rendimientos de la zafra ya cosechada.

“Hubo un 35% de pérdida para toda la cadena productiva y el país. Ahora se está sembrando la soja zafriña y esperamos que tenga buenos rindes, de igual forma ya se perdió bastante con la soja media y tardía”, explicó. **CA**

Regularización en envíos sojeros

Las exportaciones de soja se regularizan al cierre del primer bimestre, según un informativo dado a conocer por la Cámara Paraguaya de Exportadores y Comercializadores de Cereales y Oleaginosas (Capeco). En efecto, conforme los datos, al cierre de febrero se embarcaron en torno a 1 millón, 600 mil toneladas de soja en grano, lo que significó casi 185 mil toneladas adicionales o un 12% superior a idéntico periodo del 2018.

Sonia Tomassone, asesora de comercio exterior de la Capeco, explicó que la alta demanda de Argentina, en los primeros meses del año, posiciona al vecino país como el principal destino de la soja paraguaya. Esta demanda es normal considerando que la cosecha de

soja argentina recién comenzará a ingresar en el mercado a finales de marzo o principios de abril; es decir posterior a la disponibilidad de soja paraguaya.

En otro momento, se resaltó la demanda de Rusia que, sumado a los pedidos desde la Unión Europea, dieron un respiro a los exportadores que estaban preocupados por la baja demanda internacional de soja paraguaya ocasionada por los altos stocks de Estados Unidos que coloca la soja a menores precios.

De esta forma el ranking de destinos de la soja paraguaya es encabezado por Argentina (64%), Rusia (7%), Unión Europea (5%), Brasil (3%) y Tránsito CO (21%). Además se destaca que el 38% de los envíos de soja en grano a la Argenti-

na fueron realizados por las empresas que cuentan con molineras en Paraguay. El ranking de empresas exportadoras de soja a Argentina es liderado por Cofco (17%), Vicentín (15%) Cargill (13%), Francisco Vieri (9%), Copagra (7%) y otros destinos que ocupan el 30 %.

Entre tanto, al segundo mes del año se han detectado cambios importantes en el ranking de exportadores, con relación al mes anterior, considerando las ventas FOB más compras en el upriver (puertos de transbordo). En general, el líder absoluto de las exportaciones de soja paraguaya es Vicentín que logró alcanzar un 16 % de participación en un mercado altamente competitivo. Luego le sigue Cargill (15%), ADM (15%), Cofco (14%), Sodrugestvo (13%), Trans Agro (7%), Francisco Vieri (6%), LDC (6%) y otros exportadores con un 8 % de presencia. **CA**

PROVITA SEED PACK TS

PROVITA SEED PACK TS es una avanzada tecnología para tratamiento de semilla de Tecnomyl para la soja, como respuestas a los diversos problemas que se pueden presentar al inicio del cultivo, garantizando excelente nutrición, bioestimulos al desarrollo y sanidad a la planta, protegiendola de hongos de suelo y semilla, así como de las principales plagas iniciales.

¡Todo esto en un solo paquete, para brindar la seguridad y comodidad del productor.



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

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

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

SKF innova con una nueva presentación de rollos de Cadenas de 15 y 30 metros



EL PODER DE LA INGENIERÍA DE CONOCIMIENTO

Basándose en cinco áreas de competencias y los conocimientos específicos de aplicación acumulados a lo largo de más de 100 años, SKF ofrece soluciones innovadoras a los fabricantes de equipos e instalaciones de producción en todas las principales industrias del mundo. Estas cinco áreas de competencias incluyen rodamientos y unidades, retenes, sistemas de lubricación, mecatrónica (el combinar la mecánica y la electrónica en sistemas inteligentes), y una amplia gama de servicios desde los modelos computarizados en 3D hasta el monitoreo de condiciones avanzadas y los sistemas de fiabilidad y gestión de activos. Una presencia global ofrece a los clientes de SKF estándares uniformes de calidad y disponibilidad de producto a nivel mundial.

GAMA DE CADENAS DE SKF

La gama de cadenas de rodillo y cadenas transportadoras de SKF:

- _ Cadenas de rodillo de acuerdo a los estándares ISO/BS, DIN y ANSI.
- _ Cadenas de rodillo de servicio pesado serie ANSI – S, SH, SPH, SHH, para condiciones extremas.
- _ Cadenas estándar disponibles tanto con remache o pasador.
- _ Cadenas con aditamentos – A1, K1, WSA1, etc. disponibles para cadenas de rodillo y cadenas transportadoras.
- _ Cadenas de diseños especiales, hechos a medida para distintas aplicaciones.

CADENAS RESISTENTES A LA CORROSIÓN

Para aplicaciones en ambientes extremos:

- _ Cadena de acero inoxidable – de grado 304 y 316 para aplicaciones alimenticias.
- _ Cadena Niquelada – grado alimenticio sin contacto, para ambiente severo.
- _ Cadena Zincada – protección homogénea y resistencia media baja a la corrosión.
- _ Cadena de Dacrotizada – recubrimiento de alto rendimiento para las cadenas en condiciones extremas.

Fuente: Elaboración Grupo SKF 2019 - Lima, Perú.

Cadenas SKF

Nueva presentación en
rollos de **15 y 30 metros.**



Industrial



Agrícola



DISPONIBLE EN TODAS NUESTRAS SUCURSALES

☎ (021) 448-656 R.A. | (021) 448-605 🌐 www.supply.com.py
✉ comercial@supply.com.py  [supply.py](https://www.facebook.com/supply.py)  [@AutomovilSupply](https://twitter.com/AutomovilSupply)  [supply_py](https://www.instagram.com/supply_py)

K:Mag[®]

Mosaic
Fertilizantes

**LA MARCA
DE UNA
FUERTE
ALIANZA**



www.glymax.com

[Nutrición superior para rendimientos superiores.]



**Fertilizante exclusivo de Mosaic,
hecho en EEUU.**



**Combinación única de Potasio, Magnesio
y Azufre en cada gránulo.**



**Contiene altas concentraciones de
nutrientes disponibles de forma
equilibrada e inmediata para las plantas.**



**Recomendado para todos los cultivos,
puede ser utilizado de forma pura o
mezclado en diversas formulaciones.**

El Presidente Macri anunció tres medidas para el campo

En Expoagro, uno de los eventos más importantes que reúne al sector agroindustrial argentino, el Presidente de la Nación, Mauricio Macri, anunció tres decisiones de su Gobierno.

En primer lugar, adelantaron que avanza la puesta en marcha del programa “Cosecha Segura” que busca acabar con las mafias que cometen delitos atacando a productores o transportistas que llevan los productos al puerto. Además, el Presidente anunció un plan de conectividad que llevará internet a más de 1.700 localidades que

aún requieren de ir a los pueblos para hacer trámites y que tienen dificultades para incluir tecnologías para producir en sus campos, en un momento de pleno auge de la Revolución digital para el campo.

Por último, el Jefe de Estado argentino lanzó dos líneas de crédito del Banco de Inversión y Comercio Exterior (BICE), con el objetivo de que los productores y contratistas del país puedan renovar la maquinaria para acompañar el “boom” productivo que parece llegar con la soja y el maíz esta campaña.

El Gobierno adelantó el fin de los derechos de exportación

Tras haber prometido eliminarlos, en setiembre del año pasado el Gobierno argentino impuso que por cada dólar exportado, se debía pagar un impuesto de 4 pesos en todos los rubros exportadores. Ante esto, el campo expresó malestar y, desde entonces, el principal reclamo del sector productivo es que se vuelva al esquema de rebaja de ese tributo. Desde la administración de Macri explican que

la medida es necesaria en un contexto de necesidad urgente de obtener déficit cero para cumplir con lo pactado con el Fondo Monetario Internacional. Sin embargo, y tal como lo adelantaron en el momento que anunciaron la decisión, el propio Secretario de Agroindustria, Luis Miguel Etchevehere, confirmó que las llamadas “retenciones” —derechos de exportación— se terminarán el próximo año.

• CARNE

Filadelfia recibió el primer embarque de carne bovina argentina

A comienzos de marzo, llegaron a la ciudad de Filadelfia, en Estados Unidos, el primer embarque de carne vacuna de Argentina. Fueron 12,3 toneladas de cortes que arribaron a ese país después de lograrse la apertura de ese mercado que se mantuvo cerrado por 17 años. El mercado argentino celebró la novedad por la proyección comercial que se genera al haber atravesado todos los requisitos sanitarios de un mercado tan exigente como el norteamericano.

• LECHE

Las exportaciones de lácteos bajaron 30% en el inicio del año

Las ventas al exterior de productos lácteos venían creciendo en los últimos meses de 2018, pero con el inicio del año nuevo, las exportaciones cayeron 32% respecto del mes anterior, logrando colocar en el extranjero unas 26.198 toneladas. Si bien la noticia preocupó a la lechería, la comparación se realiza con diciembre, el mes que marcó el mayor valor de ventas de los últimos cinco años en ese mes. Respecto de enero del año anterior, las ventas crecieron un 15% en volumen, explica el Observatorio de la Cadena Láctea Argentina (OCLA).

• SOJA

En 2018, cayeron las exportaciones del complejo sojero

El Instituto Nacional de Estadísticas y Censos (INDEC) realizó un informe técnico analizando diferentes complejos exportadores. En el caso de las ventas al exterior de oleaginosas la entidad sostiene que totalizaron 16.680 millones de dólares en 2018 lo que se traduce en una baja de 17,7 % con respecto al año anterior. Del total exportado, el 90,2% correspondió al complejo soja, lo que generó un total de 15.050 millones de dólares en 2018. Esto significa una caída del 12,3 % en relación al 2017. El mayor porcentaje de exportaciones corresponde a un 61,1% a harinas y pellets; le sigue en un 19,7% aceite de soja; luego 9,7% porotos de soja; 6,5% biodiésel y otros como glicerol, lecitina y residuos en un 3,1%.

• MAÍZ

La producción de maíz 2018/19 será 48% mayor a la anterior

A pesar de que las labores de cosecha de maíz comenzaron muy lentamente y apenas superan el 6% del avance a nivel nacional, la estimación de producción se encuentra en 47,3 millones de toneladas, según indica la Bolsa de Comercio de Rosario. A pesar de las hectáreas perdidas, se mantiene en 5,66 millones de hectáreas la superficie destinada a grano comercial en Argentina. Los números de rinde de las siembras tempranas se afianzan y son de los mejores de los últimos años, mientras que las condiciones de los cultivos tardíos y de segunda mejoran y elevan las expectativas de rindes.



SOLAMON®

***Insecticida
que llega
donde tiene
que llegar.***



Tercer Congreso Paraguayo de Semillas será en julio



El próximo 25 y 26 de julio se desarrollará el III Congreso Paraguayo de Semillas y III Expo Semillas y la III Expo Ciencia y Tecnología de Semillas. El evento es organizado por la Asociación de Productores de Semillas del Paraguay (Aprosemp) y se desarrollará en el Gran Nobile Hotel & Convention Paraguay en Ciudad del Este, Alto Paraná.

Durante los dos días los disertantes internacionales y nacionales orientarán sobre: Biotecnología: innovaciones en mejoramiento vegetal o innovaciones en fitomejoramiento; Propiedad Intelectual; Tecnología de Producción y Políticas de semillas nacional y entorno internacional.

Según la organización, el tercer congreso se presenta como un lugar de encuentro de los diferentes actores de la cadena productiva para conversar sobre las potencialidades del sector, de sus dificultades, sus necesidades considerando la importancia que tiene la Semilla para Paraguay, cuya economía depende de la agricultura.

Para los interesados en participar de dicho evento pueden encontrar más información en <http://congreso.aprosem.org.py/>

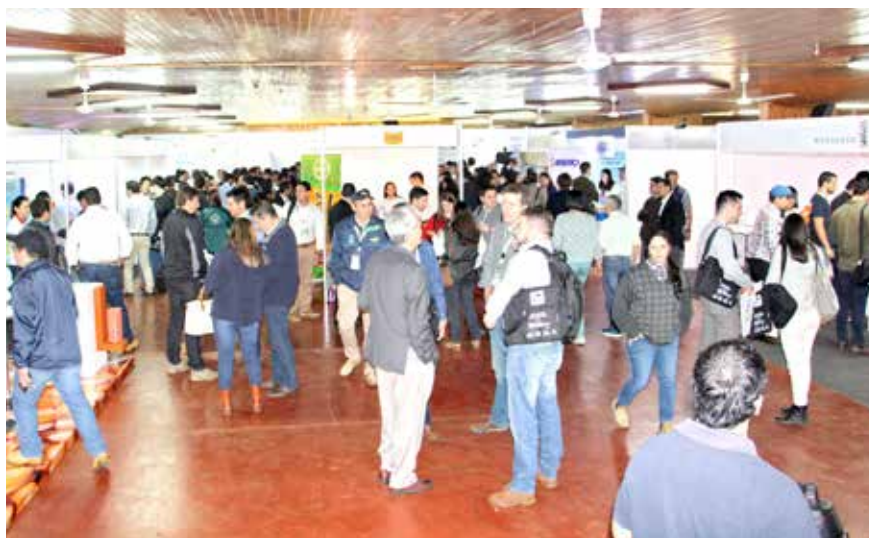
En cuanto a la finalidad de la Expo Ciencia y Tecnología de Semillas explicaron que es crear una plataforma de encuentro entre profesionales, empresas, organizaciones, estudiantes que

tengan un interés por la semilla y puedan interactuar.

Es además una oportunidad para que profesionales o estudiantes de la carrera de Agronomía y afines que realicen investigaciones relacionada a semilla, puedan publicar sus trabajos de investigación. Todos los trabajos serán exhibidos en formato póster y el autor del trabajo deberá estar previamente inscripto como participante del III Congreso Paraguayo de Semillas.

Para envío de los trabajos y resúmenes, mayor información y condiciones de participación también pueden recurrir en la dirección electrónica indicada. Los trabajos científicos seleccionados en primer, segundo y tercer puesto tendrán premios consistentes en medallas de oro, plata y bronce.

Para mayor información los interesados pueden recurrir a congreso@aprosem.org.py, gerencia@aprosem.org.py o a los teléfonos: (+595985) 520 142; (+595981) 403 201. Más información en www.congreso.aprosem.org.py CA



ELIJA SU MEJOR OPCIÓN



OPCIÓN 1

ROTOENFARDADORA CÁMARA VARIABLE + SEGADORA A DISCOS + RASTRILLO GIROSCÓPICO

Sistema de picado, cuenta con 15 cuchillas, 3 correas, atador de malla e hilo con monitor. Segadora de 3 metros a disco y rastrillo giroscópico de procedencia italiana.

CONTADO

\$76.884

FINANCIADO

24 x \$3.705

OPCIÓN 2

ROTOENFARDADORA CÁMARA VARIABLE + DESMALIZADORA + RASTRILLO GIROSCÓPICO

Sistema de picado, cuenta con 15 cuchillas, 3 correas, atador de malla e hilo con monitor. Segadora desmalezadora y rastrillo giroscópico de procedencia italiana.

CONTADO

\$56.244

FINANCIADO

24 x \$2.856



OPCIÓN 3

ROTOENFARDADORA CÁMARA FIJA + SEGADORA + RASTRILLO DE SOLES

Con cámara fija, sistema de enrollado con cadenas, fardos 1,20 x 1,50 - 350 a 500 kg, segadora y rastrillo de soles.

CONTADO

\$27.303

FINANCIADO

24 x \$ 1.315

Heat,[®] el herbicida más contundente contra las malezas difíciles.

- Controla las malezas difíciles como la Buva, Ysypo'i, Lecherita y otras.
- Quemado rápido.
- Manejo anti-resistencia.
- Compatibilidad con otros herbicidas.



We create chemistry



Conocé más sobre el Programa Experto en Malezas en www.expertoenmalezas.com.py

Comparación de sintomatologías nutricionales en el cultivo de Yerba Mate



Por:

Francisco Fernández Riquelme

Jorge Andrés Domínguez Sanabria

Centro Tecnológico Agropecuario
del Paraguay

Distrito Yguazú, Alto Paraná

Autor por correspondencia:

fruti@cetapar.com.py

suelo/planta es uno de los factores a llevar siempre en cuenta ya que el equilibrio nutricional depende de la disponibilidad de los nutrientes en el suelo y la disponibilidad de la planta para extraer esos nutrientes. Para que pueda tener mayor efecto depende mucho de la forma de empleo y la tecnología utilizada.

El elemento faltante (EF), es una metodología que busca proporcionar nutrientes a la planta, cómo y cuándo los necesita. Esta metodología permite ajustar dinámicamente el uso de fertilizantes químicos para llenar efectivamente el déficit que ocurre entre la necesidad total de nutrientes para obtener mejores rendimientos, mediante las aplicaciones de esos elementos en el momento adecuado y en dosis optima, (Fairhurst y Witt, 2002). ►

Introducción. La Yerba Mate (*Ilex Paraguariensis*) tiene una importancia relevante tanto en nuestro país como en el extranjero, es uno de los rubros más importantes de la industria nacional, según datos proveídos por el Centro de Yerbateros del Paraguay en los últimos años se registraron una producción aproximada de 40.000 toneladas de Yerba Mate anualmente, de los cuales para la exportación se destinan alrededor de 1.800 a 2.000 toneladas por año (2018). De enero a diciembre del 2017 se exportó un total de 1.400 toneladas, equivalentes a US\$ 3,49 millones.

En Latinoamérica los principales mercados extranjeros son Bolivia y Chile, en Europa el principal importador es España, también se exporta a Alemania, República Checa, Rusia, Turquía, Israel y Japón.

La fertilización es uno de los componentes más importante en cualquiera

de los rubros agrícolas para asegurar una mayor rentabilidad, para ello, la relación

Tabla 1. Tratamientos aplicados en el cultivo de Yerba Mate. Fundación Nikkei-Cetapar, Yguazú. 2018

Tratamientos	Producto	Elemento Faltante
T1	P, K, Ca, Mg, B, Mn, Zn, Mo, Cu	N
T2	N, K, Ca, Mg, B, Mn, Zn, Mo, Cu	P
T3	N, P, Ca, Mg, B, Mn, Zn, Mo, Cu	K
T4	N, P, k, Mg, B, Mn, Zn, Mo, Cu	Ca
T5	N, P, K, Ca, B, Mn, Zn, Mo, Cu	Mg
T6	N, P, K, Ca, Mg, Mn, Zn, Mo, Cu	B
T7	N, P, K, Ca, Mg, B, Zn, Mo, Cu	Mn
T8	N, P, K, Ca, Mg, B, Mn, Mo, Cu	Zn
T9	N, P, K, Ca, Mg, B, Mn, Zn, Cu	Mo
T10	N, P, K, Ca, Mg, B, Mn, Zn, Mo	Cu
T11	Con elementos (positivo)	...
T12	Sin Elementos (negativo)	...

Stara
Evolución Constante



GUAPA SUPRA

**EXCELENTE CAPACIDAD DE PLANTACIÓN,
LECTURA Y ADAPTACIÓN AL SUELO**





El trabajo realizado pone énfasis en uno de los principales problemas que aqueja a productores de Yerba Mate, Atendiendo a esta necesidad se planteó como objetivo evaluar diferentes fertilizantes macros y micros nutrientes para observar las deficiencias nutrimentales y sintomatológicas de este cultivo.

Materiales y métodos. El experimento se realizó en parcelas experimentales de la Fundación Nikkei, Cetapar, Yguazú, Alto Paraná. Comprendido entre los meses de julio a octubre del 2018. Se utilizaron macetas de 10 (diez) litros en los cuales se incorporaron arena lavada para probar la combinación de los fertilizantes en ausencia de un elemento, cada maceta correspondía a una unidad experimental, el testigo negativo no conto con ninguno de los elementos mientras que el tratamiento testigo positivo

presento todos los elementos a evaluar. Los tratamientos sucesivos tuvieron la misma mezcla, pero con ausencia de un elemento. El diseño experimental fue en bloques completos al azar con 12 (doce) tratamientos y 3 (tres) repeticiones totalizando 36 (treinta y seis) unidad experimental (UE).

Las aplicaciones se realizaron al momento del trasplante (90 días después de la germinación) y posterior a eso en intervalos de 15 días, totalizando 6 aplicaciones. Previamente al trasplante las raíces fueron lavadas con ADE (agua destilada esterilizada) con la finalidad de remover cualquier resto de sustrato de la maceta del vivero. Los tratamientos aplicados, así como la dosis en gr/L de cada elemento se detallan a continuación en la tabla 1 y 2.

Se midió la altura inicia (al momento del trasplante) y final (7 días después de la última aplicación) de las plantas de cada tratamiento y se cuantifico el número de hojas caídas, para la medición se utilizó una regla en centímetro. También se realizó una apreciación visual de los síntomas en plantas y se registró en fotografías.

Tabla 2. Concentración de la solución con los distintos elementos

Elementos	Dosis gr/L
Ca	28,99
Mg	33,17
Zn	6,25
Mo	2,33
Mn	6,87
Cu	8,05
B	15,0
N	43,48
P	63,27
K	33,33

Resultados. El desarrollo de la altura y las formaciones de las hojas fueron limitados por las condiciones climáticas. Los tratamientos en los cuales la deficiencia del elemento fue más notoria fueron el T4 (EF Ca), el T6 (EF B) y el T11 que es el tratamiento que conto con todos los elementos (Tabla 3).

El T4 (EF Ca) demostró sintomatología en las hojas y en el desarrollo del tallo principal por la falta de esti- ►

Tabla 3. Efecto de los diferentes tratamientos sobre el número de hojas y altura de la planta en el cultivo de Yerba Mate. Fundación Nikkei Cetapar, Yguazú. 2018.

Tratamientos	N° de hoja inicial	N° de hoja final	N° de hojas pérdidas	Altura inicial (cm)	Altura final (cm)	Diferencia de altura (cm)
1	8	7	1	13.0	14.2	1.2
2	6	1	5	10.8	13.3	2.5
3	11	7	4	14.5	16.3	1.8
4	11	4	7	15.8	16.0	0.2
5	6	1	6	11.2	13.0	1.8
6	11	10	1	14.2	16.3	2.2
7	18	7	11	14.0	14.7	0.7
8	5	0	5	11.6	11.9	0.3
9	11	9	2	10.7	12.3	1.7
10	11	7	3	15.8	17.3	1.5
11	12	11	1	11.0	13.8	2.8
12	8	1	7	11.8	12.3	0.5

**“NEW HOLLAND ES
PARTE DE MI FAMILIA
HACE MUCHO TIEMPO.”**

Antonio Francisco Galhera,
cliente New Holland Paraguay

QUIEN CONOCE,
CONFÍA.
QUIEN CONFÍA,
PUEDE CONTAR

 **NEW HOLLAND**
AGRICULTURE



Hace más de 30 años, New Holland llegó a Paraguay para hacer historia. Hoy, estamos presentes en el campo y en la vida de nuestros clientes, con máquinas fuertes y eficientes. Sin dejar de brindar una atención próxima y accesible. Porque es así que se construye **COLABORACIÓN Y CONFIANZA.**

TL95E



T6.130

Tractores: TT4 / TT / TL / S30 / T6 / T7 / T8 / T9

Tape Ruvicha

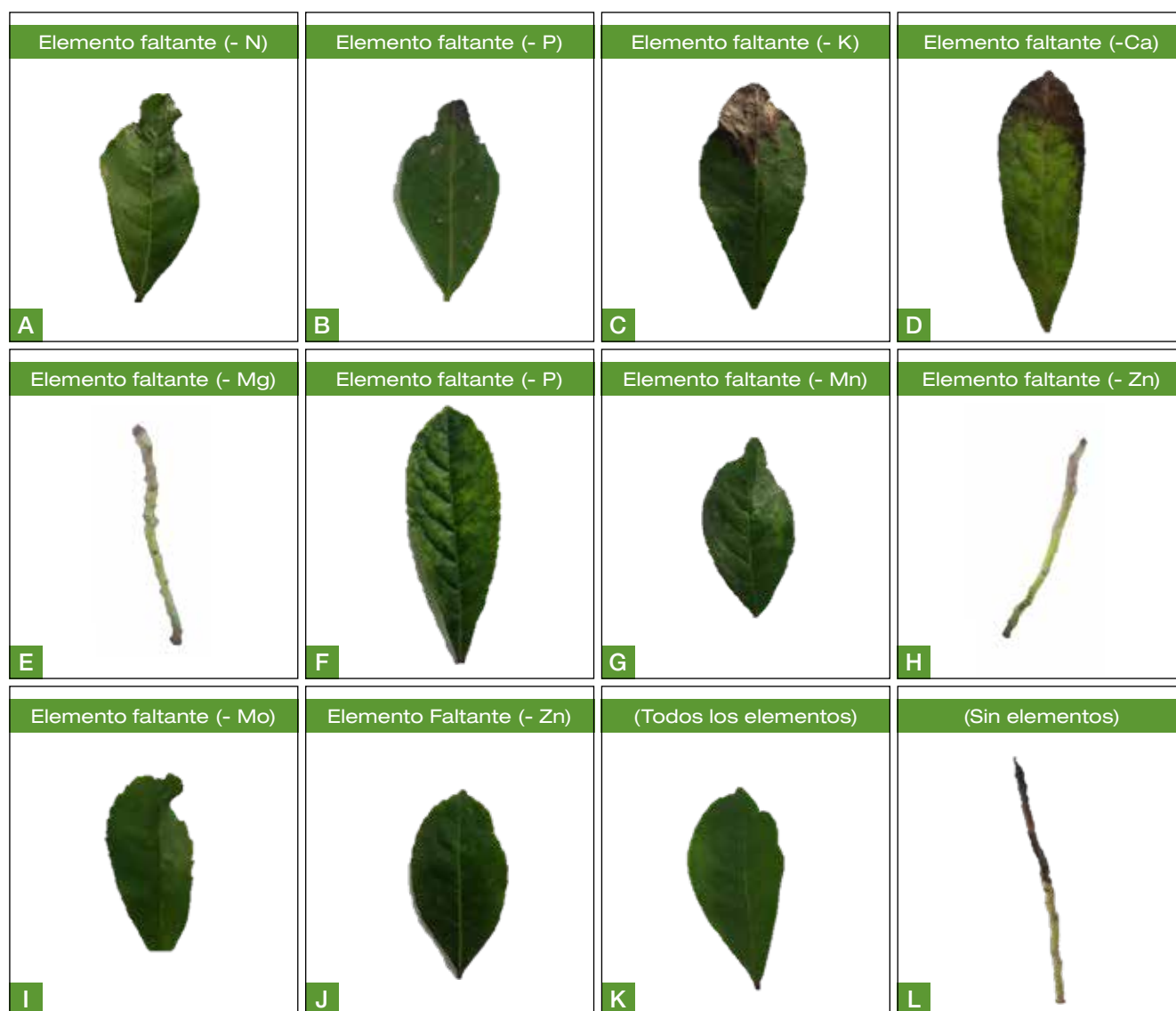
40 AÑOS TRABAJANDO EN LA AGRICULTURA



Casa Central Asunción: Tel. 021 671 900 • Sucursal Encarnación: Tel. 071 214 212/4
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 NACUNDAY S.A.** (06732) 20108/9





mulación del crecimiento radicular. Presentaba un tipo de hoja semi elíptica en donde se observaba manchas cloróticas y necrosis en la parte apical.

El T6 (EF B) presentó una textura rugosa no característica del cultivo, además de manchas cloróticas circulares entre las nervaduras. La ausencia del boro en plantas de mediano y grande porte como la Yerba Mate disminuye la translocación de azúcares y afecta de manera mínima la fotosíntesis y la pigmentación (Castaño *et al.*, 2008). En cuanto al T11 (con todos los elementos) fue el tratamiento que menos pérdida foliar presentó, además de ser el que promedió una mayor altura en comparación a los demás tratamientos, no se observaron hoja con alguna sintomatología mencionada anteriormente.

Las sintomatologías encontradas en los distintos tratamientos se detallan a continuación: **A:** Clorosis, retraso del desarrollo y malformaciones de hoja; **B:** Necrosis en bordes de las hojas; **C:** Necrosis apical y deformación de hoja; **D:** Clorosis entre nervaduras, necrosis apical, alargamiento de hojas; **E:** Marchitez y defoliación precoz; **F:** Clorosis internerval, deformación y textura rugosa de hoja; **G:** Deformación de hoja; **H:** Pérdida precoz de hoja y marchitamiento en hojas bajas; **I:** Deformación de hojas; **J:** Pérdida de hojas en planta, sin características sintomáticas las hojas restantes; **K:** Sin características de deficiencia; **L:** Pérdida precoz de hojas, marchitamiento apical del tallo.

Conclusión. En base a lo expuesto se puede afirmar que la ausencia de un elemento interfiere en la efectividad de los otros presentes, asegurando que se obtiene resultados óptimos con la combinación de los demás elementos. **CA**

Bibliografía

- Fairhurst, T. H; Witt. C. 2002. Rice: A practical guide to nutrient management. Singapore and Makati City: Potash & Phosphate Institute/Potash & Phosphate Institute of Canada (PPI/PPIC) and International Rice Research Institute (IRRI). p 1-89.
- Castaño, C.A.; Morales, C.S.; Obando, F.H. 2008. Evaluación de las deficiencias nutricionales en el cultivo de la mora (*Rubus glaucus*) en condiciones controladas para bosque montano bajo. *Agronomía*, v.16, p.75-88.

Ranpar S.A.

CARRETAS E IMPLEMENTOS

Genius
Plantando seus lucros

INDUTAR
Produzindo Resultados

SIG 25225



PLATAFORMA DE MAÍZ

Magna



OPTIMIZA EL
RENDIMIENTO QUE
SU COSECHADORA
REALMENTE TIENE
QUE OFRECER

HARAMAQ

SUPERMIX 2.0
4.2
VAGÓN MIXTURADOR 7.0
AUTOCARGABLE



PICCIN
TECNOLOGIA AGRÍCOLA

MASTER 12000 HP(BI) PRECISION



INGRAIN100
EMBOLSADORA DE GRANOS

MARCHER
BRASIL



IMOTO

**SILOS Y
FÁBRICA
DE
BALANCEADOS**



CREMASCO

**COSECHADORA
DE FORRAJE
Custom
950 C-III**

**ADUBADORAS Y
SEMBRADORAS
DAC-1300
Speedy**



STABRA

ODIN SCF 12-13

**ENFARDADORAS Y
PLASTIFICADORES
PARA FARDOS
REDONDOS**



Casa Central - Ciudad del Este
Tel.: 061 583 189
E-mail: ranpar.adm@outlook.com

Sucursal 1 - Santa Rita
Tel.: 0973 409 975
E-mail: ranpar.santarita@outlook.com

Sucursal 2 - Encarnación
Tel.: 0975 341 792
E-mail: ranpar.encarnación@outlook.com

Sucursal 3 - Loma Plata
Tel.: 0971 883 185
E-mail: ranpar@outlook.com

IMOTO

RODOVALE
IMPLEMENTOS TECNOLÓGICOS

HARAMAQ

STABRA

PICCIN
TECNOLOGIA AGRÍCOLA

CREMASCO

MARCHER
BRASIL

Genius
Plantando seus lucros

INDUTAR
Produzindo Resultados



Ing. Agr.
Sayra Magali Samudio González
sayramaga@gmail.com

Fumagina en fruto de cítrico.

Fumagina: peste negra de los cítricos

Introducción. Las diversas condiciones edafoclimáticas del Paraguay le otorgan ventajas comparativas para la producción de varias especies frutales; una alternativa interesante para la economía del productor, el cual puede ofrecer sus

productos al mercado nacional, e inclusive, exportar unas pocas especies como fruta fresca, jugos o conservas, con resultados alentadores.

Es importante considerar que árboles sanos, nutridos y con buen manejo

agronómico se traducen en frutos de excelente calidad, pudiendo cumplir las exigencias de mercados importantes a nivel mundial.

Los cítricos ocupan el segundo lugar en el ranking de frutas más exportadas por el país, también se ubican entre las frutas más consumidas por la población en general, por lo que son árboles muy comunes en las fincas familiares y comerciales.

Un problema actual y grave para los frutales de nuestro país, en especial los cítricos, es la fumagina o peste negra de los cítricos, esta enfermedad aparece como una película o capa de polvo negro sobre las hojas y frutos generando daños indirectos a la planta, que pueden ser desde leves hasta muy graves.

Qué es la fumagina. La fumagina, es una enfermedad que aparece con frecuencia en zonas con climas cálidos y húmedos, es causada por un complejo fúngico que abarca más de 200 especies de hongos saprófitos que se desarrollan superficialmente, ataca tanto al follaje como a los frutos de diferentes especies de plantas frutales; en nuestro país, los cítricos son los más afectados.

Estos agentes se alimentan de secreciones azucaradas producidas por insectos chupadores parásitos de los frutales, como la mosca blanca, mosca negra de los cítricos, pulgones o cochinillas. Cuanto mayor es la incidencia de los insectos mencionados mayor suele ser la incidencia de los hongos causantes de la fumagina.

Época de la incidencia y síntomas. Los efectos de la fumagina pueden aparecer durante todo el año, pero la época de mayor incidencia coincide con los meses más calurosos. ►►

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

CASE II
AGRICULTURE

RESERVA DE POTENCIA

+55%
versus el principal
competidor

TANQUE DE COMBUSTIBLE

+25%

CAPACIDAD DE COSECHA

+10%
ton/hora

COMPETENCIA

ÁREA DE ZARANDAS

+42%
área (m²)

Competencia

NUEVO ROTOR SMALL TUBE

+26%
Volumen útil para
trilla y separación

INNOVAR
Feria Agropecuaria **2019**

MODELOS DE LA SERIE 130:

• 5130 • 6130 • 7130



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

Casa Central: Ruta III Gral. Elizardo Aquino Km. 20 Tel.: 021 758 2000 R.A.

Chaco: Avda. Central c/ Calle Última - Loma Plata Tel.: 0492 252 042

Alto Paraná: Ruta 7 km. 16 - Minga Guazú Tel.: 0644 20910

Itapúa: Ruta VI, Km. 6 - Cambyretá Tel.: 071 214 500/1-0982 515 070

Canindeyú: Calle Las Residentas esq. Guyrami - Katuete Cel.: 0982120471

CASE II
AGRICULTURE

H. Petersen

Las zonas afectadas de las plantas corresponden a hojas, frutos y tallos verdes, muestran delgadas costras o películas de color negro fáciles de remover.

Daños. La fumagina no representa un problema directo para la planta, ya que los hongos no la parasitan, pero sí interfiere con la fotosíntesis; lo cual se traduce en menores rendimientos por planta, y afecta la calidad comercial de los frutos.

Manejo de la enfermedad. Como la severidad e incidencia de la enfermedad es proporcional al grado de infestación de los insectos chupadores, el manejo de la fumagina se realiza de manera indirecta, controlando las poblaciones de los insectos plagas.

Control mediante el uso de aceites minerales o vegetales. El uso de aceites minerales y vegetales constituye una alternativa efectiva para el control de insectos chupadores.

Los aceites no dejan residuos tóxicos, son seguros de usar cerca de personas, mascotas y animales salvajes, tienen bajo impacto en insectos benéficos, y no dañan a las abejas a menos que se apliquen directamente a las flores durante las horas del día en que las abejas las visitan.

Los aceites minerales utilizados como pesticidas ya vienen con agentes emulsionantes, lo que les permite mezclarse con el agua, se utilizan generalmente en dilución entre 0,5% - 2%.

Los aceites vegetales también se pueden utilizar como insecticidas, son considerados apropiados para este uso, el aceite de semilla de algodón o el de soja, además de ser menos costosos que otros aceites vegetales. Se utilizan también en dilución al 0,5 - 2%, mezclado con detergente al 0,5 - 1%, por su efecto emulsionante.

Se recomienda aplicar la mezcla cada 10 días, previo monitoreo para definir la cantidad de aplicaciones que deban realizarse. Pueden emplearse pulverizadores manuales o motorizados dependiendo de la extensión del cultivo.

Algunas recomendaciones a la hora de utilizar aceites para el control de plagas

- _ No aplique cuando las temperatu-

Fumagina en hoja de cítrico.



ras sean excesivamente altas o bajas, dadas estas condiciones, las plantas pueden llegar a sufrir estrés y corren mayor riesgo de daño por aplicación de aceites.

- _ No aplique si los tejidos de las plantas están mojados.
- _ No aplique en brotes que aún estén en crecimiento.
- _ No aplique aceites en combinación con productos que contengan azufre debido a que pueden reaccionar formando compuestos tóxicos para la planta. Se debe esperar por lo menos 30 días para la aplicación del aceite luego de haber expuesto a la planta a azufre.
- _ Debido a que los aceites matan a los insectos por asfixia, el producto debe ser aplicado de manera que cubra completamente el objetivo. Asegúrese de tratar tanto la parte superior e inferior de hojas, brotes y ramas y todos los lugares en dónde se puedan encontrar los insectos.
- _ Agite el pulverizador entre cada aplicación para asegurar la homogeneidad de la mezcla.

Los equipos de aplicación deben ser lavados adecuadamente antes y después del uso de los mismos, además se debe usar los equipos de protección necesarios; guantes, tapa bocas y ropa apropiada.

Control químico. El control químico se realiza mediante el uso de insecticidas sistémicos, es importante la identifi-

cación de la plaga, la época y el nivel de infestación para realizar una recomendación correcta.

Las aplicaciones deben realizarse en los primeros estadios del insecto, ya que es el momento de mayor sensibilidad a los productos químicos. El uso de pesticidas, generalmente Piretroides o Neonicotinoides debe ser indicado por un profesional, el cual determinará la dosis, frecuencia y forma de aplicación.

Recomendaciones para mantener sano el cultivo.

Se debe realizar controles frecuentes a fin de mantener sano el cultivo, las hormigas pueden ser consideradas un indicador de presencia de insectos chupadores; estas aprovechan la sustancia azucarada producida por los mismos para alimentar a sus crías, por lo que protegen su fuente y eliminan a los posibles enemigos naturales que puedan disminuir la población de insectos productores de sustancia azucarada, en presencia de hormigas se recomienda colocar un cebo hormiguicida en la base del árbol para evitar que estas protejan a los parásitos.

Una vez controlada la población de insectos, la fumagina puede permanecer por un tiempo en el árbol, se puede utilizar detergentes para limpiar el tejido afectado.

Es difícil que el control total de la fumagina se realice en una sola operación, por lo que, el control permanente ayudará a tener árboles sanos y productivos. Así, el buen manejo agronómico de los árboles frutales, no solo implica el control de los insectos plagas o enfermedades, sino, además, una nutrición adecuada y control de malezas. **CA**

Hojas de cítrico infestadas con ninfas de mosca negra de los cítricos.



RRIOS

REPUESTOS RG S.A.

Siempre un paso adelante



BRIDGESTONE Firestone LONGMARCH
NEUMÁTICOS



**Las Mejores
Líneas en**

**Baterías / Neumáticos / Filtros
Refrigerantes / Fluidos / Aditivos
Maquinarias / Focos / Cosmética**

Casa Central:

Av. Eusebio Ayala 4840 c/ Boggiani

Lunes a Viernes: 07:15 - 18:00 hs

Sábados: 07:15 - 12:00 hs

✉ info@rgsa.com.py

☎ 021 511 296/300 RA

☎ 0982 330146

📷 📺 Rios Repuestos

UNIPORT 2030



CIABAY

Agricultura en buenas manos



Jacto

www.ciabay.com

BELLA VISTA:

Ruta VI, Km. 45
Tel.: (0767) 240-430

NUEVA ESPERANZA:

Supercarretera Itaipú, Km. 142
Tel.: (0464) 20-052

SAN ALBERTO:

Supercarretera, Km 78
Tel.: (0677) 20-298

SANTA RITA:

Bo. Curva de la potencia, Km 205
Tel.: (0673) 220-204

SANTA ROSA DEL AGUARAY:

Ruta III, Km. 332,5
Tel.: (0986) 141-702

JORNADA DE SOJA DE LA COOPERATIVA LA PAZ

Prueba de variedades e insumos



Como cada año, la jornada de soja en el Sur del país tiene su parada habitual en el campo demostrativo con que cuenta la Cooperativa La Paz y que una vez más tuvo el apoyo de las empresas obtentoras y proveedora de insumos, que cada temporada de soja exponen sus variedades pensadas para la región y productos indicados, además de instalar un espacio para impartir recomendaciones que

La Cooperativa La Paz Ltda. realizó su tradicional jornada de campo de soja, el 22 de enero y contó con la participación de unos 150 productores de la región. El evento se desarrolló en el predio demostrativo que cuenta la institución. En la oportunidad, diversos obtentores presentaron resultados sobre las numerosas variedades expuestas para la zona.

contribuyan a una siembra sin mayores sobresaltos y a una cosecha productiva.

El Ing. Agr. Rubén Aquino, técnico de la cooperativa, mencionó que las ►

Big Bag



Bolsas de Rafia



Precintos de Seguridad



Stand Bag



Bolsas de Papel



Máquinas Cerradora de Bolsa - Hilos



Silo Flexible 20 Toneladas



Silobolsa



TANQUES HORIZONTALES

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





Rubén Aquino, técnico de la cooperativa.

variedades fueron sembradas en dos épocas. La primera, desde el 11 de setiembre; la segunda, desde el 28 de setiembre. La experiencia permitió notar las variabilidades de los materiales, además de ob-

servar el comportamiento de cada una de ellas. Sobre todo en cuanto a su rusticidad, tomando en cuenta el clima adverso y atípico que se vivió en los meses de noviembre y diciembre y que ocasionaron diversos factores como estrés hídrico y muchas lluvias, aseguró.

La jornada contó con la participación de cinco empresas obtentoras y aquellas que cuentan con la mejor tecnología en defensivos para los diversos cultivos. Con respecto a soja, iniciaron aplicaciones con varios productos como Unizeb Tridium, Unizeb Gold, más Lanzer Gold y Viovan, además de Sphere Max, líneas completas para la protección de plagas y enfermedades. El recorrido por las parcelas incluyó las orientaciones de los profesionales técnicos de cada em-

presa, quienes brindaron toda la información acerca de los materiales, además de las recomendaciones para cada una de ellas, el manejo a tener en cuenta según monitoreo y otros.

Variedades Monsoy. El Ing. Agr. Carlos Pino presentó en la oportunidad tres materiales de la línea Monsoy. El primero fue M 5705. Puede ser sembrado en suelos de media a alta fertilidad, con alto techo productivo. La segunda variedad mencionada fue la 5947, de alta calidad de grano y conservándolo en condiciones de lluvia, permite resguardar su calidad. De ciclo corto, una variedad para siembra a partir de setiembre, con buen comportamiento a macrofomias y enfermedades de soja. Por último, comentó sobre la 6410IPRO. Perteneció al grupo de maduración 6.4, de hábito de crecimiento indeterminado, con excelente potencial de ramificación. Recomendado para suelo de alta y media fertilidad. Pino resaltó el trabajo de los productores de la zona, quienes se encuentran bastante tecnificados, apostando por las innovaciones para alcanzar altas productividades en el campo.

DVA con diversas líneas. Erick Sister, representante de la empresa, mencionó a los participantes sobre la línea de productos para el tratamiento de semillas. En el grupo de "cura semillas", se sugirió posicionar el Guarder, con dos principios activos interesantes para el control de algunos chupadores de inicio. Con respecto a insecticidas, expusieron los buenos resultados de Tridente, que propone una triple mezcla, consi- ►

Carlos Pino presentó los tres materiales de la línea Monsoy.





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



Representantes de DVA en su stand.

derada ideal para la primera aplicación para chinches con el objetivo de combinar tres modos de acción, pues permite igualmente combatir a los adultos y a las futuras descendencias. El producto es muy eficaz e interesante, manifestó. Con respecto a fungicidas, los profesionales expusieron el Avoid. Ideal para combatir la roya, plaga que inició de manera temprana en las parcelas por las condiciones de alta humedad. El producto está sugerido por ser altamente efectivo para el control en conjunto con un Mancozeb de origen europeo, al 75% granulado, lo que evita trancar los picos. Con buena disolución en el agua, el producto puede ser aplicado en las primeras aplicaciones del fungicida.

BASF presente con productos para protección. Durante la jornada de campo de soja, la Ing. Agr. Nora Huber, DTM de la región Sur para la firma, mencionó sobre la línea de productos disponibles para los productores. En la oportunidad, para el cuidado en soja, mencionó a Heat, sugerencia para

su uso en la desecación, como pre siembra de soja, para el control de malezas en trigo, pues el producto fue propuesto como herramienta importante para posicionarlo en desecación, con una previa aplicación en pre secuencial. Para tratamiento de semillas, se planteó emplear Bolt o Acronis. El primer producto es un inoculante concentrado. En tanto, el Acronis, un fungicida. Se aprovechó para realizar el lanzamiento del Acronis Top, una opción disponible para los productores. Además, Huber habló sobre Opera, para el combate de manchas para trigo y soja. Otra línea es el producto Orquesta Ultra, ya conocido por los agricultores, al que se adicionó el nuevo Versatilis, un fungicida curativo que penetra dentro de la hoja, para lo cual se recomienda, para la tercera aplicación, mezclarlo con Orquesta Ultra para resultados óptimos.

Rizobacter con productos de alta eficiencia. Durante la exposición el técnico de Rizobacter, Aníbal Gallas, manifestó que la empresa está

desde hace 42 años en el mercado. En la línea de productos, la compañía dispone de inoculantes para tratamiento de semillas, para el uso industrial y para su aplicación directa en el surco, entre otros. En la línea de coadyuvantes, presentó el Ryzospray Extremo, un aceite metilado de soja al 70%. Tiene una densidad baja, lo que permite utilizar 30% más de silicona Silwet, que puede ser utilizada en combinación en fungicida o insecticida. Resaltó además el Microstar PZ, un fertilizante micro granulado que ofrece como ventaja la formulación que tiene de los elementos en la composición y que están más disponibles para la planta. *“Tenemos datos de una absorción de entre 90% y 100% de los nutrientes, en comparación a otros fertilizantes químicos, que tienen entre 20% y 30% de absorción. Se recomienda colocar entre 180 y 200 kilogramos de fertilizante tradicional y se puede trabajar con 38 y 45 kilogramos de Microstar. A diferencia de otros fertilizantes, va al lado de la semilla. El producto está desde hace dos años en el mercado”,* explicó. ►

Presencia de Rizobacter.



HECHAS PARA ESTO.

**Maquinarias de Construcción
& Logística Lonking.**

Cuotas mensuales desde

USD 1.281*

Pala Cargadora

USD 484*

Montacargas

Diagro con semillas y defensivos.



Macro Seed junto a Diagro con soluciones agrícolas. Macro Seed junto a Diagro presentó las variedades de soja 59MS01 IPRO STS, un material precoz, con un ciclo de madurez entre 123 y 125 días para la zona Sur del país. De caja productiva bastante alta, no pasa de un metro de altura. Mencionaron también al 5.9 STS, con tecnología RR1, un poco más precoz y también incorpora la característica STS.

Protección del cultivo. El encargado de desarrollo del área técnica y comercial de CHDS de Diagro, ingeniero agrónomo Víctor Sosa, expuso que la firma cuenta con un portafolio bastante grande para el cultivo de soja, que incluye las variedades y los defensivos para el tratamiento de semillas, herbicidas, insecticidas y fungicidas. Desde la zafra pasada, disponen de la línea de adyuvantes, que permiten garantizar las aplicaciones de herbicidas y fungicidas para una mayor eficiencia. En fungicidas, afirmó que disponen de dos productos de triple mezcla. Presentó además su portafolio de híbridos de maíz.

Syngenta con las novedades para soja.

Cesar Doldán, representante técnico comercial para la zona Sur de Syngenta, mostró las últimas novedades para el tratamiento de semillas. Entre ellas destacó el Fortenza Pack, un producto para el manejo de enfermedades e insectos. Incluye Fortenza, con una molécula nueva, que ayuda a controlar orugas cortadoras; Cruiser, para el control de insectos chupadores, chinches o trips y el fungicida Maxim Advanced. *“Es un producto nuevo. Ya comenzamos a emplearlo aquí en la cooperativa, en un área importante con este tratamiento. Los productores están bastante conformes. El Pack ayuda a cuidar el stand de plantas y el buen arranque para alcanzar una alta producción”,* dijo. Manifestó que Syngenta también dispone de dos productos nuevos para el tratamiento y manejo de plagas. El Ampligo, un producto a base de clorantraniliprol, una molécula nueva que ayuda a rotar el manejo para orugas en soja, más lambda cialotrina. Recomendó una dosis de 100 ml. En tanto, el Endigo es un producto que está confor-

mado por tiametoxan y lambdacialotrina. Ayuda para el manejo de chinches. Tiene una formulación diferente que se llama ZC, una formulación nueva que viene en micropartículas que ayudan a mantener estable el producto a la hora de estar en el tanque de aplicación. Una vez que el producto se seca en la hoja de soja, comienza a trabajar. Ofrece un control de choque, además de su componente residual, el control de ninfas y adultos. Manifestó que se pueden realizar hasta dos aplicaciones del producto de manera secuencial con buenos resultados. Para el manejo de enfermedades, Syngenta propuso Mazen más Cypress, que combina cuatro ingredientes activos, estrobirulina, carboxamida y dos triazoles. La firma presentó también la variedad de soja Syn 1561 IPRO.

TMG con las mejores opciones en soja para la zona.

Presentó dos variedades de soja ya conocidas y un pre-lanzamiento para la próxima campaña. Mostró la TMG 7262 IPRO, que este año pasa por

Syngenta difundió sus soluciones.



*La combinación ideal
para una siembra perfecta.*



JOHN DEERE



**PRECIOS
ESPECIALES
POR EL COMBO**

Conocé más sobre los increíbles planes que tenemos para vos.

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. NUEVA ESPERANZA: (0464) 20 256

SUC. STA. ROSA DEL AGUARAY: (021) 379 9500
SUC. FILADELFIA: (0491) 433 207
SUC. PEDRO J. CABALLERO: (0336) 276 011



TMG.

su quinta campaña en los campos locales. También estuvo la TMG 7063 IPRO INOX es una variedad nueva, del grupo de madurez 6.3. Cuenta con tecnología INTACTA y es de crecimiento indeterminado y tolerante a roya. Es una variedad para apertura de siembra. Se adapta bien en suelos de fertilidad media, arenosos y mixtos.

UPL. El representante de UPL, Francisco Machado, comentó que la empresa india comenzó a operar hace unos 50 años. Actualmente está en proceso de expansión a nivel mundial. En los últimos tiempos adquirió varias empresas, entre ellas, la última fue Arysta. Destacó que la empresa se enfoca en los trabajos de investigación y desarrollo de productos para ofrecer productos diferenciados y de calidad en el mercado. Durante la jornada, presentó a los agricultores productos ya conocidos y otros que estarán disponibles desde la zafría. Entre las novedades de UPL se destacó insecticida con una formulación granulada Acefato más Imidacloprid con la importante característica de que no tiene olor y posee un efecto residual. Viene en presentación de bolsas de aluminio de 5 kg. *“Este producto ya estuvimos probando en esta zona. Tiene un efecto de choque para chinches con un residual de 12 a 13 días, también ofrece un buen manejo de lagartas de difícil control, como la falsa medidora”,* expresó.

— **Lifeline.** Mencionó además que desde hace unos años UPL comenzó a realizar fuertes inversiones en trabajos con Glufosinato de amonio, con una fábrica exclusiva donde se

trabajan los productos desde las síntesis hasta el artículo terminado. El representante de la empresa comentó que el Lifeline es un producto menos agresivo, que tiene una translocación en la planta que permite un quemado más fuerte, en comparación con el Paraquat. Se presenta como una alternativa de manejo para las malezas de difícil control. Viene formulado al 28%. Comentó que con una dosis de 1.5 litros se logra suficiente concentración de activo por hectárea para la uniformidad de cosecha. Entre las ventajas que brinda la aplicación del producto, mencionó el adelanto de la cosecha y la uniformización, evita pérdidas de kg y calidad y muestra condiciones de parcelas más limpias para ir de cosecha a siembra.

Inbio con recomendaciones para la siembra de Sojapar. Eu-

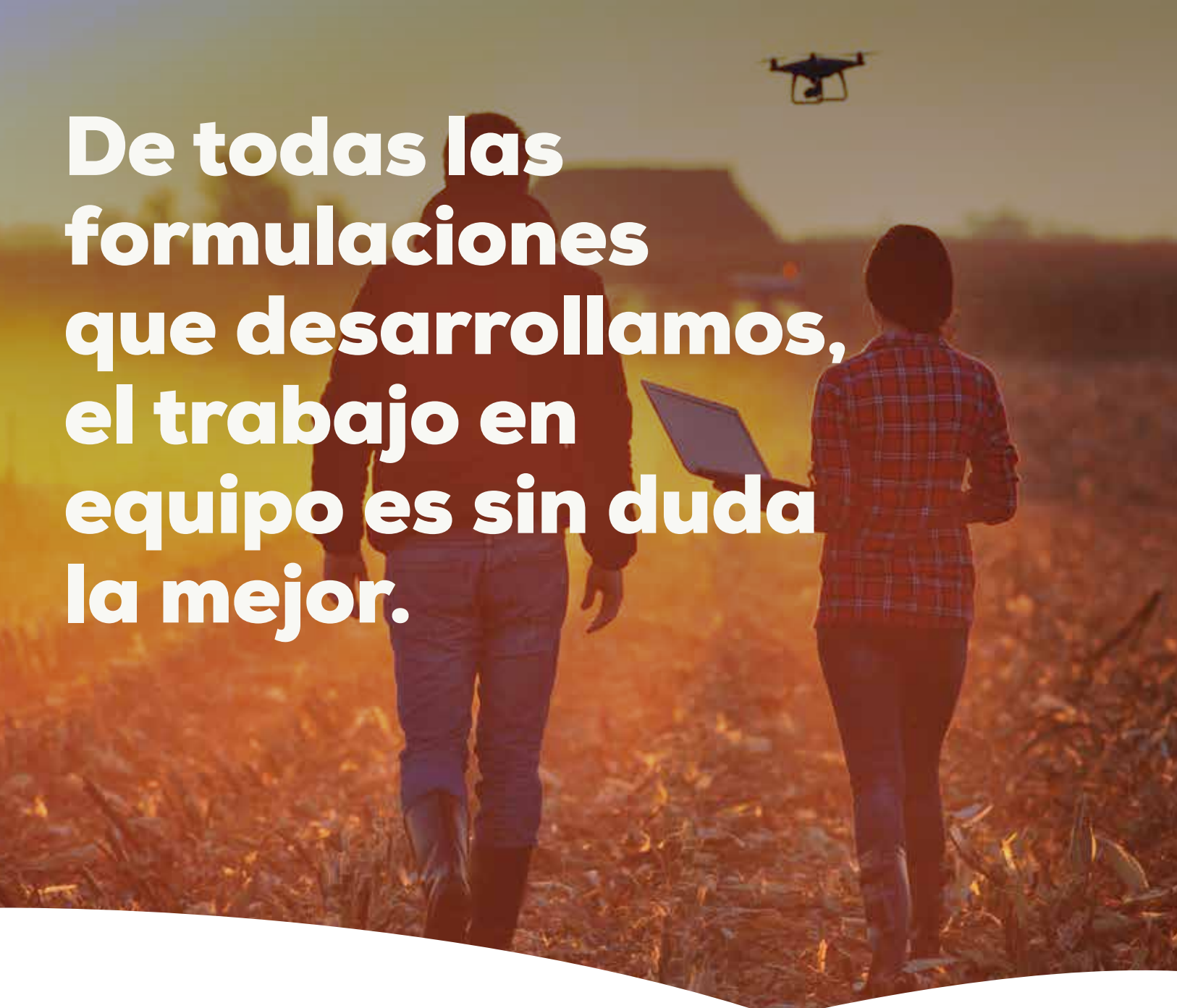
genio Guerrero, de Inbio, recomendó a los productores interesados en sembrar los materiales de soja de Sojapar a tener presentes algunas consideraciones, como época de siembra y no exagerar con la fertilización ya que los materiales Sojapar son para suelos de media y alta fertilidad. *“No siembren antes del 15 de septiembre las variedades Sojapar R19 y R24. No les gusta. Tampoco antes de 25 de septiembre para el caso de Sojapar R34, que es de ciclo corto”,* dijo.

Nidera puso seis materiales en la vidriera agrotecnológica.

Esta obtentora presentó seis variedades de soja, de las cuales cuatro son INTACTA y dos RR1. Se destacó NA 5959 RG IPRO de alto potencial productivo y muestra excelentes resultados desde hace unos años. La NS 6909 IPRO es otra propuesta con tecnología INTACTA que en estructura de ►

Sojapar.





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

EN EQUIPO
TU CRECIMIENTO SE POTENCIA.

HERBICIDAS



INSECTICIDAS



FUNGICIDAS



TRATAMIENTO
DE SEMILLAS



Conocenos más:

www.rainbowconosur.com

Rainbow
all about growing



Nidera.

plantas, fecha de siembra y densidad de plantas es muy similar a la anterior pero se diferencia por tener un mayor techo productivo; la NS 6906 IPRO también igualmente posee la misma tecnología que las anteriores y la NS 5445 IPRO un material muy rápido, especial para trabajar con una cosecha tardía de trigo. La época ideal de siembra es en octubre. Tiene excelente respuesta en suelos de alta fertilidad y aplicación de tecnología. El ingeniero Jesús Almada presentó los materiales RR1, entre los que destacó la NS 6248 RR1 y actualmente la segunda variedad más vendida de Nidera.

IGT con la línea de productos agrícolas. El ingeniero Mateo Jans, de IGT, presentó el Green Box para el tratamiento de semillas. Incluye Nodu soja, un bradyrhizobium, y el PGPR,

un inoculante tribacterial, un promotor de crecimiento biológico que contiene tres bacterias (*Bradyrhizobium*, *Azospirillum* y *Pseudomonas*). Es recomendado para gramíneas y leguminosas. El kit se complementa con un fungicida biológico a base de *Trichoderma viride*. Además el Fosfobiol, un hongo solubilizador de fósforo, que disponibiliza a la planta. En tanto, Satomi López, técnica comercial de IGT para la zona, mostró la línea Ecoflora, biodefensivos agrícolas. Son extractos vegetales indicados para su uso como repelentes. Cuenta con una línea que está elaborada sobre la base de ajo y ají, que actúa como desalojante. El objetivo de este producto es potenciar la eficiencia del químico para lograr un equilibrio. El EcoSwing es un extracto de cítrico asiático. Sirve como protector de fungicida, que se está utilizando en vez del mancozeb en las primeras dos aplicaciones de fungicida. El Eco-Az es un nematicida elaborado

sobre la base de extracto ajo de alta concentración. Es utilizado generalmente antes de la siembra para combatir los nematodos. También presenta buenos resultados en ácaros. Destacó además que IGT cuenta con un producto molusquicida, denominado Sin Babosas. La empresa tiene una línea de productos para nutrición obtenido a partir de extracto de gallinaza líquida. Puede ser utilizado para cualquier cultivo. En soja se recomienda el uso en dos aplicaciones, en los estadios de V3 y R4.

Glymax presenta la línea de fertilizantes K-Mag y soluciones para la protección del cultivo. El Asistente Técnico de Ventas, Lucas Rivarola, manifestó que desde el año pasado la empresa Glymax está en alianza con Mosaic Fertilizantes para la distribución exclusiva de la línea de fertilizantes K-Mag. El fertilizante K-Mag es un doble sulfato de potasio y magnesio, que naturalmente contiene 21% de Potasio, 10% de Magnesio y 21% de Azufre. Cuando mezclado a otros fertilizantes se produce diferentes formulaciones que pueden ser utilizadas en siembra o en cobertura, manteniendo altas concentraciones de Potasio, Magnesio y Azufre, nutrientes esenciales para llegar a las altas productividades. Además de presentar la alta calidad física, lo que facilita la vida del productor. Presentó también el programa de aplicación de fungicidas Glymax con los productos Crown, Prixx Ultra y Prixx. Finalizando, destacó los efectos positivos de los adyuvantes LI 700 y TEK-F para las aplicaciones de defensivos agrícolas. CA

Glymax.



Fertilizante

Microstar®
PZ



Subí la potencia de tus cultivos

Microstar PZ, el fertilizante microgranulado que promueve la rápida disponibilidad y absorción de los principales nutrientes concentrando energía para el mejor arranque.

- ✓ **Se aplica junto a la semilla**
- ✓ **Nutrición precisa y balanceada (N. P. S. Zn)**
- ✓ **Crecimientos rápidos y uniformes**
- ✓ **Mejora la logística de siembra**

Microstar PZ, energía que enciende a todos tus cultivos

www.rizobacter.com

 **RIZOBACTER**

LANZAMIENTO 2019
PULVERIZADORAS SERIE M

*Conozca más sobre este
producto en el stand
John Deere en
INNOVAR FERIA
AGROPECUARIA 2019*



**Nuevas Pulverizadoras
Serie M4000**



JOHN DEERE

- + Despeje.**
- + Calidad de aplicación y mejor cobertura.**
- + Productividad y versatilidad.**

Lo esperamos.

KUROSU & CIA.

Automaq
Automotores y Maquinaria SAECA

LANZAMIENTO 2019 COSECHADORAS SERIE S700

Conozca más sobre este producto
en el stand John Deere en
INNOVAR FERIA
AGROPECUARIA 2019



Nuevas Cosechadoras Serie S700 Coseche de manera más inteligente.

- + Tecnología integrada.
- + Confort y control.
- + 17% calidad de granos cosechados.
- 13% pérdidas.

Visite nuestro stand, lo esperaremos con esta y otras importantes novedades y promociones.

KUROSU & CIA.



JOHN DEERE

Automaq
Automotores y Maquinaria SAECA



SHOW RURAL COOPAVEL

Innovaciones y tendencias



Show Rural Coopavel 2019 nuevamente fue la cita con las innovaciones en tecnologías y mostró las tendencias del agronegocios brasileño, regional y mundial. La feria permitió exponer los últimos desarrollos en maquinarias, genética vegetal y animal, biotecnología, nuevas moléculas y por sobre mucho énfasis en la agricultura digital, que llegó para quedarse e impone sus desafíos.

Un clima de optimismo reflejó la muestra que logró consolidar un importante volumen de negocios, ►

La gran feria sudamericana, considerada una de las mayores del mundo, Show Rural Coopavel, en su 31ª edición mostró las innovaciones y tendencias para el agronegocio mundial. El evento se desarrolló del 4 al 8 de febrero de 2019 en Cascavel, Estado de Paraná, Brasil, donde reunió a unos 520 expositores, 288.802 visitantes y generó un volumen de negocios de 2.200 millones de reales.



ante la expectativa de mayor estabilidad política y económica en el vecino país. Los recursos financieros estuvieron a disposición para amparar a los que buscan invertir y reforzar la apuesta por agronegocio.

Las empresas de diferentes sectores del agro y la pecuaria eligieron una vez más esta muestra para mostrarse con nueva imagen, nuevos desarrollos y nuevas realidades, como fueron las fusiones y adquisiciones que se dieron entre grandes empresas multinacionales del agro que apuestan por ofrecer soluciones integrales al sector.

Las instituciones federales y estatales de investigación, como Iapar, Emater y Embrapa no perdieron el tiempo para mostrar sus trabajos que apuestan por una agropecuaria sustentable.

La muestra fue la oferta de nunca acabar en una vitrina a cielo abierto,

que complació a los miles de visitantes quienes llegaron a ella a buscar las tecnologías que les permita sumar eficiencia.

Esta feria brasileña, considerada también la gran feria Sudamericana, permitió la participación inaugural de la empresa paraguaya Ciabay con stand ►►

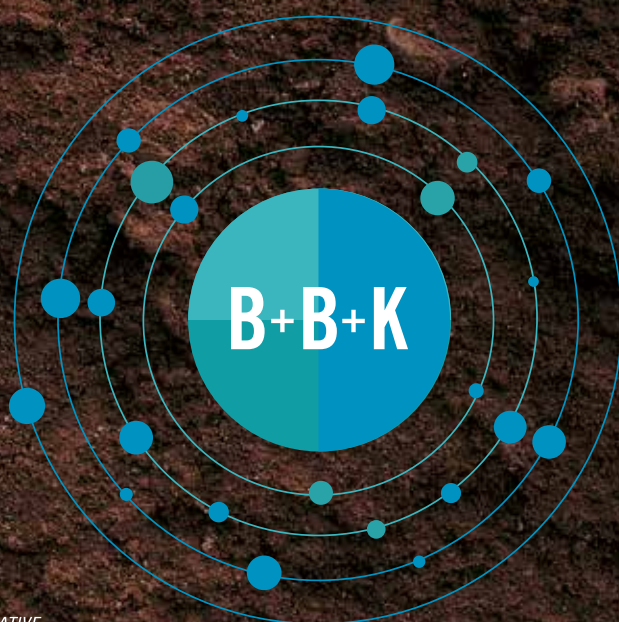


Aspire[®]

EL MÁXIMO PODER DEL BORO.



- Dos fuentes de B.
- B y K en un único granulo.
- Cantidad adecuada de nutrientes.



WITH INNOVATIVE
Nutriform[®]
TECHNOLOGY

Distribuidor:


AGROTEC[®]

Mosaic[®]
Fertilizantes

propio quien recibió a innumerables visitas compatriotas, quienes llegaron hasta Show Rural Coopavel para buscar tecnología y concretar buenos negocios.

La muestra que busca una mejoría constante ya fijó fecha para el 2020 y será del 3 al 7 de febrero de 2020.

El vínculo entre las empresas y el productor.

Dilvo Grolli, presidente de la cooperativa Coopavel, organizadora del evento, destacó el crecimiento que logró la feria en estos 31 años y su aporte a la agricultura y la pecuaria, ya que la muestra convocó a más de 500 empresas del mundo que ofrecieron tecnologías e innovaciones para el mejor desarrollo de la agricultura y la pecuaria.

Por cuantificar la evolución de la feria dijo que el 1989 arrancó Show Rural Coopavel con 15 empresas y 110 visitantes. En el 2019 reunió a 520 empresas y 288.800 visitantes.

“Lo más importante es que la muestra es un vínculo, entre las empresas de tecnología de todo el mundo y los productores rurales”, dijo Grolli, al destacar la relevancia de la feria y resaltó que este evento es un encuentro de insumos, innovación de tecnologías y el productor rural.

Mencionó además que este evento es considerado el mayor de América Latina, lo cual es muy bueno para la región, ya que es una potencia en agronegocios. *“Todos los países de América del Sur están bien en agronegocios y podemos crecer más en la agricultura y la pecuaria. Este evento*

Dilvo Grolli, presidente de la cooperativa Coopavel.



pasa a ser un canal de comunicación entre toda América del Sur, los productores rurales y los fabricantes de máquinas y productores de insumos de todo el mundo”, reiteró.

Destacó el crecimiento del volumen de negocios y el escenario positivo que se vive en Brasil con el nuevo gobierno. *“Este es un gobierno que no piensa en programas políticos ideológicos, sino que mira a Brasil y a América del Sur como medios de comunicación. Estamos en un gobierno abierto, democrático que nos da la oportunidad para trabajar, criar nuestras familias sin interferencia, es un gobierno democrático que da la libertad de trabajo, para plantar, cosechar y vender para todo el mundo”,* enfatizó.

Expresó satisfacción por las tendencias gubernamentales en Brasil, Argentina y Paraguay. *“Juntos vamos a hacer una nueva América del Sur, libre de izquierda con oportunidad para todos”,* dijo.

Destacó también la buena disposición de recursos financieros, durante la feria ya que la oferta superó ampliamente a la expectativa de negocios.

Ganadería en evolución

A cuatro años del retorno de la ganadería en Show Rural Coopavel impulsó su evolución, con la presencia de 400 ejemplares bovinos de 15 razas di-

Fabio Taborda, coordinador pecuario de Show Rural.



Propuestas forrajeras de lapar.



Balanza Bal Pass.



ferentes e innumerables tecnologías para el desarrollo de la actividad pecuaria con diferentes especies.

El médico veterinario Fabio Taborda, coordinador de la parte pecuaria de Show Rural Coopavel 2019, destacó la gran oportunidad que ofrece la muestra al productor rural, ya que en ella tiene acceso a la mejor genética bovina del país, presentada por 15 asociaciones de productores de 15 razas diferentes.

El sector pecuario está evolucionando año tras año y la edición 2019

llevó 100 ejemplares más para exposición y venta en comparación a la edición anterior.

Durante la muestra estuvieron 240 animales de bozal y 160 para venta, que se realizó en forma directa, entre las cabañas y los productores.

El sector de ventas fue el de mayor crecimiento, en el se amplió 28 corrales, bajo cobertura provisoria, que para el año que viene tendrá cobertura definitiva. *“Presentamos razas cebuinas y británicas, provenientes de diferentes Estados de Brasil, los mejores reproductores y las*

mejores madres están aquí y la calidad es un atractivo”, dijo.

Novedad. Entre las tecnologías más innovadoras, Taborda, destacó el sistema de ventilación cruzada para explotación lechera y el lanzamiento de la balanza Bal Pass, desarrollada por Coimma y Embrapa, que permite medir la ganancia de peso diario, a través de chip instalado en la oreja del ganado que identifica y transporta el dato al celular del productor, sobre su consumo de alimento, agua y ganancia de peso diario. ►►

EXTRAVIDA

Más Vida para el Motor, más historias para la Vida

CGS

Representante Oficial de Lubricantes

Av. Madame Lynch esq./Sta. Margarita Youville

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

Telefax: (021) 684 002

Asunción - Paraguay

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



YPF

Distribuidores Comerciales

AGROSERVICE S.A.

Ruta Internacional N°7 - Km 17 - Minga Guazú

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

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

Alto Paraná - Paraguay

SEM-AGRO

Ruta Internacional N°7 - Km 216

Dr. J. E. Estigarribia

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

Caaguazú - Paraguay

Con la tecnología

YPF

MELLIZOS S.A.

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

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

E-mail: mellizos@produagro.com.py

Hernandarias - Paraguay

COTRIPAR

Ruta 6, Km 212 - Barrio Simuelo

Tel.: (0673) 220 377 - 221 132

Santa Rita - Paraguay

EL OLAM S.R.L.

Av. Iracabal esq. 25 de mayo

Tel.: (071) 204 513

Cel.: (0985) 878 545

E-mail: sur_lubricantes@live.com

Encarnación - Paraguay

BASF presentó sus últimas novedades en soluciones para la agricultura



Durante una nueva edición de Show Rural Coopavel, BASF presentó las últimas novedades dentro de su ampliado portafolio de soluciones para la agricultura. Se hizo foco en la muestra del negocio de semillas de soja Credenz y Soy Tech, el manejo fitosanitario y monitoreo digital.

José Afiune, Gerente General de Ventas de BASF Brasil, comentó sobre la gran inversión que hizo BASF el año pasado para la adquisición de la línea de semillas y que ofrece al productor en conjunto con el portafolio de tratamiento de semillas y un

nuevo banco de germoplasma. Este consta de dos modelos de negocios, el verticalizados para las variedades Credenz y licenciados Soy Tec. “Estamos trayendo una amplia gama de nuevas variedades, tecnologías innovadoras y responsabilidades para que el productor tenga mejores respuestas en sus actividades productivas”, declaró José Afiune.

Además, mencionó que todas las variedades de BASF que abarcan ambas marcas, tienen, la biotecnología INTACTA. Están aliadas a germoplasmas innovadores y traen un alto potencial productivo.

Herbicidas. Entre otras novedades, la empresa expuso su completo portafolio de herbicidas, compuesto principalmente por Atectra, Heat y Amplexus. Estos ofrecen un contundente y eficiente control en el manejo de las malezas de difícil control como la *Conyza* spp. y la *Digitaria insularis*.

Afiune destacó el lanzamiento de Atectra, un innovador herbicida con la formulación más avanzada de dicamba, seis veces menos volátil que la sal DMA. Atectra le ofrece al productor seguridad operacional y un excelente control de especies tolerantes, que asociado al herbicida Heat, aporta un amplio espectro de control de malezas. Por otro lado, teniendo en cuenta la problemática actual de la digitaria, la empresa lanzó el herbicida Amplexus, una herramienta clave para el manejo de resistencia con acción en malezas de difícil control.

“Estos tres lanzamientos demuestran el compromiso de BASF para con los agricultores en su trabajo diario por desarrollar cultivos de calidad y obtener su máximo potencial. Queremos acompañarlos en la búsqueda de respuestas innovadoras a las problemáticas que enfrentan en sus campos”, culminó José Afiune. ►

José Afiune, Gerente General de Ventas de BASF Brasil.



Nidera.



Embrapa.

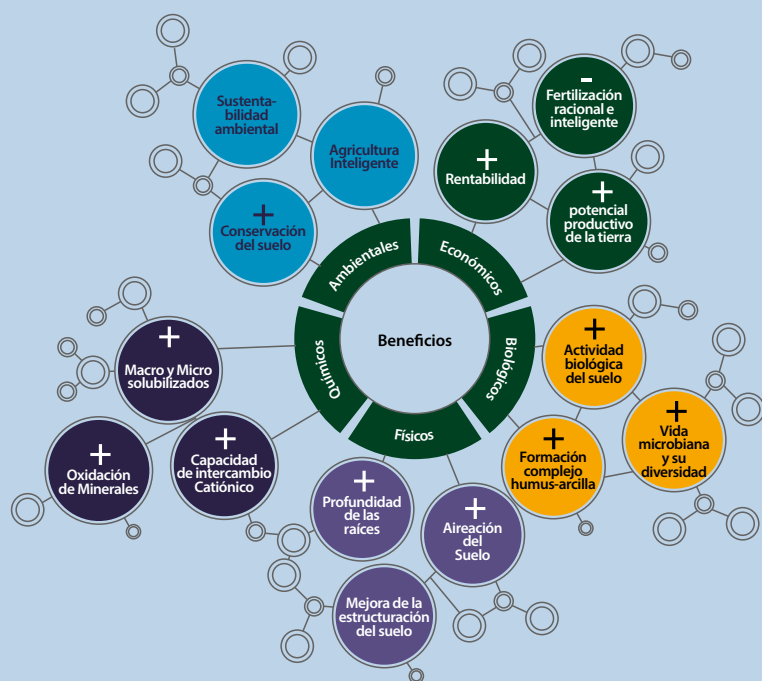


UPL.

**SOLUCIONES
INTELIGENTES
PARA POTENCIAR
TUS CULTIVOS**

GPSA
ADVANCE
FERTILIZANTE

**FERTILIZANTE
TRADICIONAL**



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

Bayer presentó nuevo portafolio en Show Rural Coopavel



La Bayer se presentó con nuevo portafolio de productos en Show Rural Coopavel, con lo cual ofrece al productor rural soluciones en biotecnología, protección de cultivos y tecnologías en servicios digitales. En el stand de la compañía, los visitantes de la feria pudieron observar diversas experiencias que retratan la jornada del productor rural, donde se destacó el manejo de las enfermedades con el nuevo fungicida Fox Xpro, los servicios como Climate-Filed View y tratamiento industrial de semillas SeedGrowth.

También durante la feria destacó la nueva experiencia con INTACTA 2 XTEND en un stand exclusivo. Esta

herramienta permitirá en los campos un control más amplio de malezas y la protección contra los principales insectos lepidópteros en el cultivo de soja, cuyo lanzamiento comercial está previsto en el 2021.

Bayer también presentó el portafolio de variedades de soja de Monsoy, que celebró el tercer año de liderazgo en preferencia por los productores de soja en Brasil, con el 29% de participación en el mercado. Todas las variedades Monsoy tienen la biotecnología INTACTA RR2 PRO.

La compañía también presentó sus híbridos de maíces de las diferentes marcas como: Agroeste, Dekalb y Semillas

Agrocere, todos con la plataforma biotecnológica, VTPRO3.

Refugio Max. Bayer también mostró en Show Rural los híbridos Refugio Max, primera marca de semillas ideales y exclusivas para el cultivo de refugio de maíz. La marca ofrece cinco híbridos de maíz no Bt, de alto potencial productivo, destinados para diferentes regiones de Brasil, para zafra de verano y zafra de invierno orientado para el cultivo de refugio, una práctica necesaria para preservar las biotecnologías Bt. La Bayer también llevó su amplio portafolio de protección de cultivos, soluciones biológicas y su programa Fidelidad en el campo. ►►



Brasmax.



Kepler Weber.



Total Biotecnología.



Valtra Paraguay



valtravideos

SERIE T CVT

LA MEJOR TRANSMISIÓN DEL MERCADO

VALTRA



CVT
TRANSMISIÓN
CONTINUAMENTE
VARIABLE

**TU
MÁQUINA
DE TRABAJO.**

valtra.com.py

VALTRA es una marca mundial de AGCO.

RIEDER & CIA.



Asistencia Técnica
(021) 219 0800



Casa Central:
Av. Artigas N° 1945, Asunción
Tel.: (021) 214 114
Suc. Ciudad del Este:
Km. 5 Avda. Monseñor Rodríguez
Tel.: (061) 572 316/8

Suc. Loma Plata (Chaco):
Av. Central 1315
Tel.: (0492) 253 267
Suc. Encarnación:
Ruta 6 Km. 10
Tel.: (071) 218 2900

Suc. Santa Rita:
Ruta 6 Km. 212,5
Tel.: (0673) 220 151
Suc. Katuete:
Avda. de las Residentas Km. 354
Tel.: (061) 597 4000

Corteva Agriscience con soluciones completas



Corteva difundió su portafolio completo en Show Rural Coopavel y ofreció soluciones para los cultivos más importantes, además de demostrar la contribución de la innovación en la evolución agropecuaria.

A través de una experiencia audiovisual demostró los daños causados por plagas, plantas dañinas y enfermedades en los cultivos. Al mismo tiempo presentó las mejores soluciones para enfrentar los problemas que perjudican la productividad de los cultivos soja y maíz.

Entre los destacados de Corteva durante Show Rural estuvo la tecnología Enlist, considerada una verdadera evo-

lución en el control de plantas dañinas. También llevó como lanzamiento Verict Max, nuevo herbicida indicado para el control de Digitaria y otras gramíneas en los cultivos de soja, trigo, algodón y otros.

Ruy Fachini, gerente de mercado de maíz de Corteva.



Otra innovación fue Intrepid Edge, una eficiente tecnología para el control de las principales orugas que atacan al cultivo de la soja. Además de Power Core Ultra, nueva biotecnología para el cultivo de maíz, que tiene proteínas destinadas a la protección de la planta contra los principales orugas y la tolerancia al glifosato y glufosinato de amonio.

Asimismo, fueron novedad Isoclast insecticida indicado para el control de mosca blanca, pulgón y otras plagas en variados cultivos; Dermacor, que ofrece un amplio espectro de control de plagas en la fase inicial del cultivo de maíz. Para pastura presentó el herbicida con la tecnología XT y otras. También expuso sus marcas de semillas Pioneer y Brevant, y se aprovechó la feria para celebrar el primer año del lanzamiento de Brevant y se mostraron los híbridos B2612PWU, B2360PW, B2401PWU y CD3612PW todos adaptados para la región y presentan alta productividad y estabilidad.

Primer aniversario. Ruy Fachini, gerente de mercado de maíz, manifestó que Brevant celebró su primer cumpleaños en Show Rural y destacó el posicionamiento que logró la nueva marca en este tiempo. Dijo además que los nuevos híbridos presentados en esta feria tienen la plataforma biotecnológica de Power Core Ultra. Mencionó que esta nueva tecnología ofrece mayor protección contra las principales lagartas de maíz y tolerancia a dos herbicidas.

Destacó que Brevant hoy tiene acceso a un mayor banco genético de maíz con Corteva, lo cual año tras año permitirá ofrecer nuevos híbridos para cubrir las necesidades que los productores requieren. *“Estamos caminando para entregar la promesa de la marca y simplificar al productor la toma de decisiones”,* destacó. ■►



Sansuy.



Spraytec.



Pagé.



HERBICIDA

COLEX•D™



División Agrícola de DowDuPont

Corteva Agriscience™ División Agrícola de DowDuPont

™ Marcas registradas de Dow AgroSciences, DuPont o Pioneer y de sus compañías afiliadas o de sus respectivos titulares. © 2019 Corteva Agriscience.



Ciabay haciendo historia en el Show Rural Coopavel

La empresa paraguaya Ciabay estuvo presente por primera vez en la gran feria sudamericana Show Rural Coopavel, donde ofreció toda su hospitalidad a los productores paraguayos, brasileños y de otros países quienes llegaron hasta la feria.

Esta firma, además de ofrecer soluciones agrícolas, a través de un variado y completo portafolio también busca constantemente estar cada vez más cerca de sus clientes. Esto fue la razón de su presencia inaugural en esta concurrida feria, donde estuvo con todo su equipo humano.

Bruno Chais, coordinador de Nutrición de Ciabay, destacó que Ciabay invierte constantemente para destacar el valor de sus clientes y busca estar

más cerca de ellos. Con este objetivo optó por estar presente en Show Rural

Coopavel, que es una de las mayores ferias, que trae a muchos agricultores



Ciabay convocó a visitantes de diversos lugares.



de Paraguay. “Nosotros hicimos esta inversión, junto a nuestros partners y proveedores, para tener un espacio, donde recibir y hacer sentir al agricultor como en su casa”, enfatizó.

Mencionó que mostró además su portafolio completo, desde los híbridos de maíz de Nidera, los defensivos agrícolas de Bayer, todo el portafolio de Agroceutec con la línea Grap, el producto de Oxiquímica Difere y principalmente el aliado que les permitió estar en la feria que es Coopavel, cuya representación en la línea de fertilizantes la tiene Ciabay.

“Ciabay mostró en plots su completo portafolio con el cual trabaja en Paraguay. Lo particular del evento es la estructura de Ciabay junto al cliente. Queremos una vez más decir al cliente que estamos junto a ellos desde el área de Ciabay Insumos Agrícolas”, dijo.

Maíces Nidera. Por su parte, Lucas Pazini, coordinador de semillas, comentó que vienen trabajando con tres híbridos de maíz de Nidera en Paraguay entre los que destacó al NS 50, híbrido simple combina precocidad con alta productividad, tiene alta capacidad de enraizamientos y superioridad en calidad

de granos, es superprecoz, y viene con la tecnología PRO.

Los otros materiales son: el NS 38, es un híbrido simple de lanzamiento para

Brasil y Paraguay, también superprecoz y NS90 para ciclo precoz, indicado para silaje y granos. Todos son indicados para zafra de verano y zafraña



Agrocete Grap con su portafolio completo



Agrocete Grap estuvo presente en el Show Rural 2019 con todo su portafolio de productos, desde tratamiento de semillas, la línea para aplicación vegetativa, desalojante y adyuvantes.

El Ing. Agr. Fernando Mazzonetto, representante técnico de Paraguay de la Región Sur, explicó que todos los años participan en el evento, y para ellos estar un año más en tan importante evento del agro-negocio es una satisfacción muy grande, ya que les permite mostrar toda la línea de productos que disponen para Brasil y Paraguay.

Mencionó que todos los productos de la línea Agrocete Grap son aplicables a soja, maíz, trigo y otros cultivos. Entre las ventajas de los productos de Grap resaltó el costo-beneficio, ya que ofrece muy buenos resultados. *“Son productos que están focalizados para las etapas bien estrictas del cultivo. Eso trae una economía en la aplicación, porque se pueden aplicar junto con fungicidas e insecticidas. Es compatible y tenemos la certificación de calidad ISO 9001 de calidad y el ISO 14001, de medio ambiente. Eso da un respaldo en la*

garantía y calidad del producto”, expresó. Agrocete es una empresa 100% brasilera, está localizada en Ponta Grossa, Estado de Paraná y en Paraguay está presente desde hace 20 años, en principio con distribuidores y desde el 2018 con una sucursal desde donde trabaja con sus distribuidores que son Ciabay y Ovetril S.A.

Mazzonetto comentó que esa expansión les permitió contar con depósito propio y mayor facilidad para dar respuestas rápidas a la necesidad del campo de la agricultura paraguaya.

Fernando Mazzonetto,
representante técnico de
Paraguay de la Región Sur.



Agroeste con nuevos híbridos VTPRO3

Agroeste ofreció un innovado portafolio en Show Rural con todos los híbridos con plataforma VTPRO3, que es la tecnología más completa del mercado, ya que ella protege tanto la parte aérea como la parte de la raíz de la planta, explicó Carlos Peres, gerente regional de Agroeste.

Mencionó que ante un estrés hídrico, la tecnología VT PRO 3 hace la diferencia, porque ella permite que la planta absorba más nutrientes y ofrece la seguridad cuatro veces superior frente a la planta que no tiene esa tecnología.

Entre los materiales nuevos resaltó el AS 1844 PRO3. Es un híbrido precoz que ofrece sanidad foliar y alta productividad para la zafraña. Su ciclo es 135 días pudiendo ser cosechado en 140 días.

La marca presentó además el conocido AS 1633 PRO3, un material

muy atractivo para el agricultor por su caja productiva, calidad de granos y sanidad. También estuvieron el superprecoz AS 1777 PRO 3 y AS 1557 PRO 3. ►



SEMILLA CERTIFICADA, TU TRANQUILIDAD ASEGURADA

www.agrosantarosa.com.py

CERTIFICACIÓN
DE CALIDAD
ISO 9001



LABORATORIO PROPIO DE SEMILLAS
Basado en normativas nacionales SENAVE
y reglas internacionales ISTA (International Seed Testing Association)



 **AGRO
SANTA ROSA**
SEMILLERIA



Hernandarias Super carretera, Km 5 • PY

(+595) 631 22498 / 22401 / 22091



Semillas Agro Santa Rosa



Syngenta mostró el “Futuro es hoy”

Syngenta se mostró en Show Rural Coopavel 2019 con un concepto diferente. “Experimenta el futuro con Syngenta hoy” fue la propuesta de esta empresa, que a través de un recorrido por su Wellington Ribeiro, gerente de comunicación Syngenta, Brasil.



imponente stand mostró las diferentes soluciones que la compañía hoy ofrece a la agricultura y la evolución desde 1950 hasta el presente.

Wellington Ribeiro, gerente de comunicación Syngenta, Brasil, manifestó que “la propuesta fue llamar a los agricultores para experimentar el futuro con Syngenta hoy, principalmente porque actualmente hay varias tecnologías que muchos agricultores creen que están muy distantes, pero realmente ya son posibles, están a su disposición”, dijo.

Mencionó que el principal objetivo es mostrar para el agricultor que la

hacienda del futuro ya es realidad. “La hacienda del futuro son las tecnologías de soluciones todas integradas. Eso implica semillas, defensivos agrícolas, soluciones digitales, sustentabilidad, comercio, industria, la gestión del productor en su área rural. Con eso se muestra que hoy Syngenta tiene un portafolio completo, para los principales desafíos del productor en el cultivo, pasando por semillas, tratamiento de semillas, herbicidas, insecticidas y fungicidas hasta llegar a soluciones digitales, además de la propuesta de Straider, el aliado para las soluciones digitales”, explicó. ►►

¡INCREÍBLES!

Y SUS PRECIOS TAMBIÉN



S10 HIGH COUNTRY
4X4 TURBO DIESEL

POR:
USD 41.990

S10 LS DOBLE CABINA
4X4 TURBO DIESEL

POR:
USD 29.990

S10 LTZ DOBLE CABINA
4X4 TURBO DIESEL

POR:
USD 37.990

TRAILBLAZER
4X4 TURBO DIESEL

POR:
USD 43.990

CHEVROLET.COM.PY

FIND NEW ROADS™

www.chevrolet.com.py



/ChevroletParaguay



/Chevrolet_PY

CHEVROLET



Condiciones para las S10 4X4 LT Doble Cabina, S10 LTZ Doble Cabina, S10 High Country Doble cabina y Trailblazer en la Red Oficial de Concesionarios Chevrolet en todo el territorio nacional hasta 30/04/2019. ASUNCIÓN: TEMA, (021) 237 7101 - DE LA SOBERA, (021) 683 820 - ACISA, (021) 660 111 - CORONEL OVIEDO: TEMA, (521) 201 250 - BELLA VISTA: DE LA SOBERA, (673) 240 273 - CONCEPCIÓN: DE LA SOBERA, (331) 241 018 - ENCARNACIÓN: DE LA SOBERA, (071) 203 026 - GUAJAYVÍ: DE LA SOBERA, (431) 200 302 - LOMA PLATA: DE LA SOBERA, (492) 252 890 - CIUDAD DEL ESTE: DIVISA, (061) 571 110 - SANTA RITA: ACISA, (673) 221 017 - NUEVA ESPERANZA: DIVISA, (464) 203 11 - PEDRO JUAN CABALLERO: DIVISA, (0336) 271 414.

Pioneer con nuevos híbridos para zafra y zafriña

Pioneer prestó varios lanzamientos de híbridos de maíz en Show Rural Coopavel. Las propuestas para la zafra de verano fueron: P3016VYHR, P2719VYH y el P1225VYHR, todos con la biotecnología con Leptra, explicó Sergio Watanabe, gerente comercial de Pioneer Brasil.

Para zafriña estuvieron dos híbridos: el hiperprecoz P2970VYHR, y el precoz P3282VYH.

Watanabe explicó que la tecnología Leptra es un apilado de tres proteínas para control de insectos lepidópteros y dos herbicidas, glifosato y glufosinato de amonio. Esta biotecnología tiene las tecnologías Viptera más Herculex y Yealgard, dijo.

En otro momento, comentó que Pioneer es una marca de semillas de maíz y soja que permanecerá con la misma identidad dentro de la fusión de Dow y DuPont que dio lugar a Corteva.

Valoró que esta operación permitió ampliar el banco de germoplasma que permitirá en el futuro desarrollar muchos híbridos con características genéticas totalmente distintas a las actuales, y que

dará una fortaleza extremadamente grande aprovechando el potencial productivo y sanidad en la relación genética. También le permitirá trabajar con la nueva biotecnología el Power Core Ultra.



FMC con innovadoras propuestas

FMC se mostró en Show Rural Coopavel con renovada apariencia y nuevas propuestas. Durante la feria ofreció orientaciones técnicas y nuevos defensivos, a través de un innovado y dinámico stand.

Fabio Lemos, gerente de Marketing Regional, manifestó que FMC dispone de un amplio portafolio para la cultura de soja, que va desde herbicidas, fungicidas e insecticidas para segmentos específicos. "Queremos ser



referencia en el segmento de esos productos, ya que la adquisición de la parte de

DuPont en el 2017 nos permitirá ofrecer nuevos productos en los próximos años, para diversas culturas sean soja, maíz, algodón, arroz y otros y así ofrecer productos diferenciados", dijo.

Como lanzamiento en la feria se destacó a Stone, un nuevo herbicida, para control efectivo de *Conyza* spp. (buva) y *Digitaria* (capin amargoso) y otras malezas, que constituyen grandes problemas para todo Brasil y Paraguay.

Para el cultivo de maíz los insecticidas Premio y Avatar que promueven protección y amplio periodo de control. ►►





TALISMAN®

Chinches: Pase por encima de estos obstáculos



AZAR DE LAS PLAGAS QUE CRUCEN SU CAMINO

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

Conozca también otras soluciones FMC para su Soja.

AURORA
900 S.C.

AUTHORITY

Gamit
900

TALSTAR
100 S.C.

OREGON

Streak

ROCKS

FMC

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

Industrias proyectan crecimiento



Las industrias de maquinarias agrícolas proyectan crecimiento en Brasil para el 2019 y suman nuevas tecnologías, que bien aprovechadas serán muy beneficiosas para incrementar la producción agropecuaria en la región, aunque esto implique nuevos desafíos, manifestó Duilio Weissheimer De La Corte, director de exportación de AGCO para América Latina y El Caribe, durante Show Rural Coopavel.

El ejecutivo de la AGCO, expresó que las industrias de maquinarias están pasando un buen momento en Brasil, y en el lado paraguayo el sector también. “A pesar de todo lo que pasó en la región, la agricultura sigue fuerte y las empresas del sector no pararon sus planes de crecimiento en el mercado”, expresó. Destacó que muestra de eso se reflejó durante la feria y que el sector de maquinarias presentó innumerables lanzamientos de productos e innovaciones tecnológicas. Mencionó que la línea de equipos de la AGCO el 100% es nueva.

Tendencia y desafíos. En cuanto a la tendencias y desafíos dijo que la velocidad de la incorporación digital en las máquinas es muy grande, y que dentro de poco los tractores se van a pilotar solos. “El gran desafío nuestro es preparar a la gente para que

aproveche al máximo lo que las máquinas ofrecen. Las máquinas tienen muchas cosas hoy, pero para aprovechar cada máquina, sea tractor, fumigadora y cosechadora en su plenitud, hay que estar muy preparados”, resaltó.

Para encarar dicho desafío dijo que es fundamental capacitar al operador y a la gente que hace mantenimiento, porque hoy gran parte del diagnóstico ya es electrónico, se puede hacer el mantenimiento

Duilio Weissheimer De La Corte, director de exportación de AGCO para América Latina y El Caribe.



preventivo, mucho antes del quiebre de la máquina, con tiempo de operación. “Existe una serie de ventaja que el mundo digital está trayendo a una velocidad impresionante, pero hay que prepararse para aprovecharlo”, dijo.

Proyecciones de Brasil. Mencionó que el mercado brasileño en general se proyecta a un crecimiento, está viviendo un momento de cambio, pero la expectativa es muy positiva. “El agro seguramente va a responder a la expectativa de mercado y va a crecer en Brasil”.

En cuanto a recursos financieros dijo que ya existen desde hace tiempo en Brasil y todos los años se procura mejorar. También hay recursos para exportaciones a través de la línea del BNDES (siglas en portugués del Banco Nacional de Desarrollo Económico y Social del Brasil).

Mirada positiva al Paraguay. Duilio Weissheimer De La Corte dijo que ve a Paraguay muy positivamente. “Siempre soy una persona que habla mucho de Paraguay, que la gente muchas veces no conoce, pero es el país que tanto ofrece, tanto la región de granos, la Oriental, como la región del Chaco que es magnífica y el mercado va a crecer. Paraguay es el cuarto mayor exportador de soja en el mundo y nuestra empresa está dando un foco muy importante a este mercado, porque allí se puede hacer muchas cosas”.

Sobre los futuros lanzamientos en Paraguay, dijo que este país por ser un país abierto, hoy tiene productos de Francia, Japón, Italia, China o Brasil. Esto da a Paraguay la ventaja de acceder a la tecnología más moderna y muy rápida. “Los clientes de Paraguay tienen disponibles las tecnologías en maquinarias más modernas en el mundo y nosotros junto a nuestro concesionaria De La Sobera siempre buscamos oportunidades de crecer”.



Haramaq.



Fockink.



Planti Center.

NO COMPRE O UTILICE DEFENSIVOS AGRÍCOLAS ILEGALES

Los defensivos agrícolas ilegales suelen estar mal etiquetados y no registrados para su distribución, utilización y venta. Ese tipo de producto puede convertirse en un riesgo para la salud humana, el ambiente y puede ocasionar severos daños o la pérdida total de los cultivos.

PRODUCTOS ORIGINALES



Protegen cosechas gracias al control efectivo de plagas, si son utilizados correctamente.



Ayudan a una producción sostenible de cultivos de alta calidad.



Facilitan a agricultores a cumplir con estándares para comercializar sus cosechas.



Deben ser efectivos si se aplican de acuerdo a las instrucciones de la etiqueta.

■ CUIDE SUS CULTIVOS,
■ LA SALUD HUMANA
■ Y EL AMBIENTE

PRODUCTOS ILEGALES



Pueden representar un riesgo significativo para la salud humana y el ambiente.



Pueden provocar problemas para la comercialización de cosechas.



Pueden dañar la reputación e imagen de los agricultores que los utilicen.

■ NO ADQUIERA
■ DEFENSIVOS
■ AGRÍCOLAS DE
■ CONTRABANDO

■ DENUNCIE CUALQUIER
■ IRREGULARIDAD A
■ LAS AUTORIDADES
■ COMPETENTES



LS Tractor anuncia novedades para Paraguay



Directivos de LS Tractor Brasil y DLS Motors Paraguay.

LS Tractor, estuvo presente en la muestra con su portafolio de equipos de 25 a 105 HP. La marca, que desembarcó en Brasil en el año 2013, ya tiene una participación importante en el mercado del vecino país, y desde el año pasado también tiene presencia en territorio paraguayo de la mano de DLS Motors.

Gerardo Tisera, gerente regional de ventas de LS Tractor para el mercado latinoamericano, comentó que la marca tiene una participación de mercado del 10% en Brasil, dentro del rango de potencia en el que se desenvuelve. Es decir, en el segmento de tractores de 25 a 105 HP. Valoró el trabajo desarrollado por DLS Motors, representante de LS Tractor en Paraguay. En menos de un año en el mercado paraguayo, la concesionaria logró posicionar la marca un buen lugar. *“La idea nuestra para este año es estar con más presencia. El plan de trabajo entre LS Tractor Brasil y DLS Motors*

tiene proyectado el desarrollo de capacitaciones y demostraciones de los equipos, para que la gente comience a conocer más la marca”.

La meta es ganar mayor espacio en Paraguay, donde ya existe una excelente participación de mercado de LS Tractor en el campo. Tisera adelantó novedades para el mercado paraguayo, que probablemente se presente en la próxima edición de la feria Innovar, a realizarse en el mes de marzo. *“Creemos que estamos en condiciones de ir agregando productos, para que DLS Motors tenga un mejor rango para competir”.*

Nelson Ojeda, gerente comercial de DLS Motors, mencionó que la empresa está entusiasmada con LS Tractor, principalmente por los resultados logrados en Paraguay durante el 2018. *“Meter una marca nueva, y en 7 u 8 meses terminar el año con el 1,5% de participación en ventas nos da un buen augurio de que éste será un año bastante bueno”.* Actualmente, DLS

Motors ya cuenta con una estructura fortalecida, con una red de distribución en las principales zonas productivas del país. Canindeyú es el principal mercado para los tractores de LS Tractor, seguido muy de cerca por el Chaco. *“La línea de productos que nos brinda la marca nos permite entrar en todos los tipos de producción y en todos los departamentos del país”.*

Ojeda destacó las características de los tractores LS Tractor. Mencionó que la línea Plus está equipada con motores MWM. Sin embargo, y más allá de los componentes que tiene el producto, destacó la fuerza humana que brinda el acompañamiento al cliente. *“El servicio de posventa está con los repuestos y servicios en el momento que el cliente necesita. Un grupo de personas apoyamos el trabajo del productor y estamos cerca de él, para atender las necesidades que tenga”.* ■►



Ipacol.



Valtra.



John Deere.

LS Tractor

TECNOLOGÍA E INNOVACIÓN AL ALCANCE DEL AGRICULTOR



DLS

MOTORS

Seguinos en



Ruta Transchaco km 17,5 - Tel.: 021 752 628

GRUPO

DE LA SOBERA

Imperador renovado

La muestra fue el escenario de presentación de la nueva versión del pulverizador autopropulsado Imperador, de Stara. Jean Sébastien François Salaud, gerente de exportación de la marca, explicó las principales novedades que se incorporan a esta serie, que llega en opciones de 3.000 y 4.000 litros. El Imperador mantiene la barra central, característica que permite estabilidad durante los trabajos de pulverización. Tiene un sistema de despegue variable, de 1.60 a 2 metros de altura, lo que representa un aspecto de gran utilidad para aplicaciones al final del ciclo de maíz, “donde es muy práctico tener un despegue libre de os metros”.

Los pulverizadores Imperador 3000 e Imperador 4000 cuentan con el sistema de pico a pico, lo que otorga una reducción del 5% en el uso de agroquímicos. Además incorporan la tecnología de línea doble, que permite trabajar con dos diferentes boquillas y realizar aplicaciones con mayor amplitud de velocidad. De esta forma se aumenta el rendimiento operacional. Las líneas de pulverización pueden trabajar en forma alternada o juntas, para realizar fumigaciones con presiones ideales. “Por ejemplo, una será usada a velocidades de 5 a 15 km/h; mientras que la segunda se empleará a velocidades de 15 a 22 km/h. Si se sobrepasa los 22 km/h, ambos picos entran en acción. Este sistema me permite garantizar el tamaño final de la gota que será fumigado a la planta. En la desaceleración o aceleración del equipo ten-

Jean Sébastien François Salaud, gerente de exportación de Stara.



Equipo Marangatu, distribuidor Norte de Stara.



Directivos de Stara y productores de Naranjal en el stand de Coopavel.

go la misma cantidad de litros por hectárea y la misma calidad de gotas”, explicó.

También destacó el sistema re-circulante, que hace posible que el caldo de pulverización esté siempre en movimiento hasta la punta de fumigación. De esta forma se facilita la limpieza del equipo.

Ambas versiones son propulsadas con un motor electrónico Cummins de 260 CV. Estos pulverizadores tienen un sistema de giro trasero inteligente, lo que reduce hasta en un 45% el pisoteo en las cabeceras de las parcelas productivas. Sobre la cabina, destacó que viene con mayor dimensión y un nivel de confortabilidad superior.

Otro punto interesante es el sistema Conecta. Este es un servicio de acceso remoto, que permite conectar los pulverizadores Imperador en tiempo real con Stara, que garantiza respuestas rápidas y efectivas. “Cuando el operador recibe un diagnóstico equivocado dentro del panel de la máquina, tiene la posibilidad de comunicarse con la fábrica, donde un técnico de Stara puede hacer la calibración en tiempo real”.

El gerente de Exportación de Stara destacó la característica del mercado para-

guayo, especialmente por la predisposición a incorporar nuevas tecnologías. Recordó que cuentan con dos distribuidores en Paraguay, Orotec y Marangatu, quienes trabajan exclusivamente con la marca. “Paraguay es un mercado que siempre busca tecnología, donde están conscientes de la necesidad de progresar todos los años”.

Jefferson Denis Lauretti coordinador Stara para la región Norte de Paraguay.



Tractores Landini de bajo consumo

La marca de origen italiano presentó dos nuevos modelos de tractores de la línea Brutus, Sergio Borges, gerente regional de Landini para América del Sur, comentó que estos equipos ya son fabricados en la planta que tiene la compañía en Brasil. También presentó la serie Land Power, que fue lanzada entre el 2017 y 2018 en el vecino país.

El principal lanzamiento de la marca italiana fue la línea de tractores Brutus, fabricados en la planta que tiene la marca italiana en Brasil, más precisamente en la Contagem, estado de Minas Gerais. Estos equipos están desarrollados para realizar tareas como el plantío, el preparado de suelo, la pulverización, entre otras tareas que se realizan en los campos productivos. Desde la marca se apunta a proveer equipamientos simples, duraderos y económicos en el día a día.

Borges también destacó el tractor de la Serie 7, que viene equipado con un sistema de transmisión Full Powershift

además de diversos componentes electrónicos, que lo sitúan a la par de los equipos de vanguardia de otros fabricantes.

Los productores que visitaron el stand de Landini también pudieron conocer las demás líneas de tractores de la marca, como las series Land Force y Land Power, fabricados en territorio brasilero desde el 2015. Borges destacó que la compañía se caracteriza por fabricar una gama muy diversa de tractores, con opciones sencillas y otras que incorporan toda la tecnología que actualmente está disponible para el productor agrícola.

En relación a la presencia de la marca en Paraguay, señaló que es un consumidor de tractores con potencias que van desde 75 HP a 230 HP. Recordó que Landini ingresó al mercado paraguayo hace aproximadamente cinco años, con una línea completa de productos fabricados en Italia. *“Ahora empezamos con los tractores fabricados en Brasil, por lo que*



ofrece una mezcla de tractores italianos y brasileros en Paraguay”.

El gerente regional de Landini mencionó que esperan incrementar la participación de la marca en Paraguay, especialmente con los tractores fabricados en Brasil. Señaló que tienen la capacidad de responder a diversas necesidades. *“Tenemos el producto ajustado a lo que necesite el productor paraguayo”.*

Genius presentó su gama de sembradoras

La empresa, que se especializa en la fabricación de sembradoras, exhibió algunos de los equipos que tiene disponible actualmente. El ingeniero mecánico Rafael Tomazi, responsable del departamento comercial de Genius, adelantó el lanzamiento de una plantadora articulada en Paraguay.

Tomazi enumeró las fortalezas de las sembradoras fabricadas por Genius, como la simplicidad, la potencia de corte, la robustez de las máquinas, entre otros factores. La brevedad de la ventana de siembra exige trabajar en la mayor superficie posible y con el menor costo. *“La sembradora Genius es una máquina de tracción leve, que requiere menos potencia para su funcionamiento, debido a su alto poder de corte”*, expresó.

Adelantó que para la próxima Feria Innovar, a realizarse en el mes de marzo en Paraguay, Genius y Ranpar, su distribuidor en el mercado paraguayo, tienen proyectado el lanzamiento de una plantadora articulada. *“Es un proyecto que fue concebido de manera diferente, que va a*

solucionar el plantío sobre curva de nivel, facilitando y agilizando la siembra en el campo paraguayo, manteniendo la misma calidad de los demás productos Genius en lo referente a distribución de plantas, profundidad y espaciamiento”.



Rafael Tomazi, responsable del departamento comercial de Genius.

La marca va por su segundo año de operación en Paraguay. Muchas sembradoras ya fueron comercializadas en este corto periodo de tiempo. Tomazi recordó que un grupo de productores paraguayos visitaron la planta industrial de Genius durante el 2018, con el objetivo de comprobar la calidad con la que son fabricadas las unidades y conocer las tecnologías que pueden ser incorporadas a las plantadoras, como los nuevos distribuidores de semillas y fertilizantes.

Destacó a su distribuidor paraguayo, Ranpar, ya que comparte el mismo compromiso que Genius tiene con sus clientes, *“que consiste en entregar un producto que satisfice las necesidades y que tiene una buena asistencia, bajo costo de mantenimiento, y alto rendimiento en el plantío”.*

Tomazi mencionó que Genius tiene un equipo destinado a brindar entrenamiento y el acompañamiento inicial a los aliados. También Ranpar cuenta con un plantel de técnicos responsable de realizar el trabajo en el campo. *“Incluso los vendedores son entrenados en la parte técnica de la máquina, para que puedan realizar una venta más asertiva”.* ■►

Baldan presente con novedades y nueva imagen



Miembros del equipo comercial posan junto a la nueva Fertiliza.

Baldan una vez más estuvo presente en Show Rural Coopavel con varias novedades y esta vez se presentó con su imagen renovada en logotipo de marca. En su imponente stand presentó toda la línea de implementos de la marca y los destacados en esta edición fueron:

Fertiliza. Distribuidor de fertilizantes de agricultura de precisión, con sistema hidráulico independiente, sensor de rueda para accionamiento de la tasa variable, encabezado con enganche giratorio, cinta de goma, estirador de la estera con escala para regulación de tensión, criba para protección del sistema de la estera, sistema de rodamiento tandem oscilante/pivotante, sistema cruz para desplazamiento ligero y seguro, escalera bi-partida con escalones antideslizantes, deflector con sistema de acoplamiento rápido, dosificador accionado por motor hidráulico, cadenas para productos en polvo y discos cóncavos con aletas en forma de "C".

Topografic. Sembradora Precisión Pivotada o Pantográfica: acoplada 100% a terrenos con topografía accidentada. La misma fue desarrollada con surcador-pino fusil, desarme y rearme automático o la opción de discos dobles, apagado de las catracas hecho por medio de control remoto. Presenta además discos de corte de 20 a 22 pulgadas, caja para herramientas, dispositivo de agua para limpieza general, encabezado articulable, plataforma c/ extensor, agilizando y ofreciendo practicidad a la hora del abastecimiento.

Tiene también ruedas que auxilian en el control de la profundidad de semilla, con regulación de ángulo y apertura, ruedas compactadoras en "V" con regulación angular, ambas dispensan el uso de herramientas para regulación, ofreciendo mayor practicidad al agricultor.

Ofrece de forma opcional el sensor de semilla, distribuidor Titanium (dispositivo acoplado a la sembradora que ofrece más seguridad en la distribución de semillas), la versión Flex (pantográfica en la semilla y pivotada en el abono) o puede todavía ser pivotada en el abono y, semilla.

La Sembradora fue desarrollada para trabajar con gran autonomía de abono y semilla. La tecnología embarcada en el depósito de semillas ofrece una exactitud mayor en el suelo y versatilidad de la dosificación de la cantidad de semillas por metro lineal.





Case IH presentó el tractor Quadtrac

La principal novedad presentada por la marca fue el tractor articulado Quadtrac, que ofrece una potencia máxima de 629 CV y llegó al mercado brasileño como una opción para reducir la compactación del suelo. También se lanzó la nueva línea Farmall Tier 3, orientada a la agricultura familiar. Por otra parte, Case IH anunció su alianza con Farmers Edge, compañía canadiense especializada en sistemas de datos para el sector agrícola.

La línea de tractores articulados a orugas Quadtrac llegó a Brasil con el objetivo de ser una opción para reducir la compactación del suelo. La máquina está equipada con un motor FPT Cursor 13, que también es una marca de CNH Industrial. La motorización ya se encuentra bajo la normalización MAR-I (Tier 4b).

Por otra parte, la línea Farmall se presentó con nuevas potencias, ideales

para las necesidades de la agricultura familiar brasileira. Los tractores de esta gama pasaron por cambios en la motorización, con lo que se reduce la emisión de contaminantes, además de presentar un bajo nivel de ruidos. Los equipos son de 80, 90, y 100 CV.

La cosechadora de granos Axial-Flow 4130, el pulverizador Patriot 250 Extreme y la sembradora Easy Riser, fueron otras de los productos que formaron parte del portafolio exhibido por Case IH en la muestra.

Alianza con Farmers Edge. La vitrina también fue aprovechada para anunciar la alianza con Farmers Edge. Esta firma canadiense se especializa en proveer sistemas de datos y soluciones digitales de precisión para el sector agrícola. Con el acuerdo, los clientes de Case IH dispondrán de informaciones que ayudan en la toma de decisión, permite el incremento de la productividad, y reducen los costos de producción. Los datos son generados por las máquinas, satélites, y otras herramientas.

Carretas graneleras Indutar

La empresa Indutar participó en la muestra con su gama de carretas graneleras y plataformas maiceras, que llegaron al mercado paraguayo de la mano de Ranpar. Esta industria, cuya principal actividad es proveer compo-

nentes a otras fábricas, también cuenta con una línea de productos propios desde el 2015.

Carlos Roberto Born, gerente comercial de Indutar, mencionó que Ranpar tendrá la representación exclusiva de las carretas graneleras y plataformas maiceras de la marca en Paraguay. Esta industria fabrica una amplia variedad de tolvas, con capacidades de 2.500 a 35.000 litros.

La planta de Indutar está instalada en el municipio de Ibirubá, perteneciente al estado de Río Grande del Sur. El principal negocio de la empresa es la provisión de servicios a otras industrias. En el año 2015 inició a fabricar una línea de productos propios, entre ellos las carretas graneleras y las plataformas maiceras.

Born destacó el nivel de la agricultura de Paraguay y señaló que tienen grandes expectativas con su nuevo aliado. “Como industria buscamos alia-



Equipo técnico comercial de Ranpar durante la visita al stand de Indutar en Coopavel.

dos para comercializar nuestros productos. Vamos a trabajar en conjunto con Ranpar, con la presentación de nuestros productos en algunas exposiciones. También está previsto desarrollar demostraciones a campo”, adelantó.



Carlos Roberto Born, gerente comercial de Indutar.

Lanzamientos de Kuhn en la muestra

La marca se presentó en Show Rural Coopavel con nuevas propuestas, tanto en la gama de plantío como en la de fertilización. William Baioto, responsable de ventas al exterior de Kuhn, dio más detalles sobre los lanzamientos.

Una de las novedades que presentó Kuhn en la muestra fue la sembradora neumática Quadra 7500, de 44 líneas y orientada al cultivo de granos finos, como arroz, trigo, avena, entre otros. Su robusto chasis le permite realizar un trabajo eficiente en terrenos agresivos. Este equipo llega para complementar la gama de plantadoras de la marca en este segmento. Puede ser empleado con tractores de 180 HP a 210 HP.

La otra propuesta que presentó Kuhn en la muestra fue la nueva gama de abonadoras, que tiene el nombre de ACCURA. Con esta línea, la marca ofrece fertilizadoras autopulsadas y de arrastre, con capacidades de cinco y siete metros cúbicos.

ACCURA 10000 es la versión de arrastre. Cuenta con un reservorio de acero inoxidable con capacidad para cinco metros cúbicos. El equipo está preparado para



William Baioto, gerente de exportación Kuhn y Thiago de Mattia, comercial de Cotripar representante de la marca Kuhn en Paraguay.

la distribución de fertilizantes, semillas y correctivos. Para cada aplicación solo es necesario cambiar los respectivos kits de distribución. La opción autopulsada se denomina ACCURA ST, que está disponible en dos niveles de capacidad. La ACCURA ST 5000, de cinco metros cúbicos, está equipada con un motor de 220 CV, u opcional de 260 CV. La ACCURA ST 7000, por su parte, ofrece siete metros cúbicos de reservorio. Estas fertilizadoras tienen un exclusivo ajuste de distribución coaxial. La banda de distribución de urea es para 42 metros. El coeficiente de variación presenta un máximo del 12%, es decir, se encuentran dentro de las exigencias de los padrones europeos, por debajo de 12,5%.

Estas máquinas, tanto la sembradora como las abonadoras, ya podrán estar

disponibles en el mercado paraguayo de la mano de Cotripar. Kuhn ya tiene una gama muy completa en Paraguay, a la que ahora se suman estos nuevos productos, señaló Baioto.

Por otra parte, comentó que el mercado paraguayo cuenta con el soporte de técnicos de Kuhn, quienes trabajan conjuntamente con Cotripar para brindar servicios de posventa en las líneas de sembradoras y fertilizadoras. *“Estos técnicos están toda la semana en Paraguay. Trabajan con los técnicos de Cotripar, ofrecen entrenamientos, entregas técnicas, y también realizan mantenimientos cuando se requiere. Tenemos una fuerte presencia de posventa”*, manifestó.

Cotripar junto a sus aliados

Bruno Vefago, directivo de Cotripar, estuvo presente en la muestra del vecino país, donde muchas de las marcas distribuidas por la empresa en Paraguay presentaron sus novedades para el sector agropecuario. Vefago destacó las alianzas emprendidas por Cotripar para desarrollar una amplia gama de productos en Paraguay. Señaló que la empresa tiene

Directivos de Cotripar en los stands de Krone y GTS.



disponible una línea de maquinarias e implementos para atender las necesidades del productor agropecuario durante todo el año. Con la misma fuerza la firma trabaja en lo referente a repuestos. *“Tenemos toda la gama de repuestos para las máquinas que vendemos, como también para máquinas comercializadas por otras empresas”*.

Actualmente, Cotripar cuenta con 107 funcionarios y 5 sucursales distribui-



das en las diferentes zonas productivas del país. Vefago mencionó que recientemente ampliaron el centro de distribución de repuestos que tiene la firma en Hernandarias, como así también las oficinas y el taller de la sucursal Nueva Esperanza. Uno de los principales desafíos de Cotripar, que se dio a conocer en la reciente convención de la firma, es el incremento del volumen de ventas en el mercado paraguayo. Actualmente la empresa tiene una participación del 5%, porción que buscan doblar en los próximos cinco años.

El Chaco es uno de los territorios en donde la empresa espera crecer en los próximos años. La Región Occidental ya representó el 7% de la facturación de Cotripar durante el 2018. *“Para este año, la sucursal del Chaco podría representar el 15% de nuestra facturación. Estamos invirtiendo mucho para que la empresa sea conocida en la zona, y que más chaqueños tengan la confianza en adquirir los productos de Cotripar”*, sostuvo. ■►

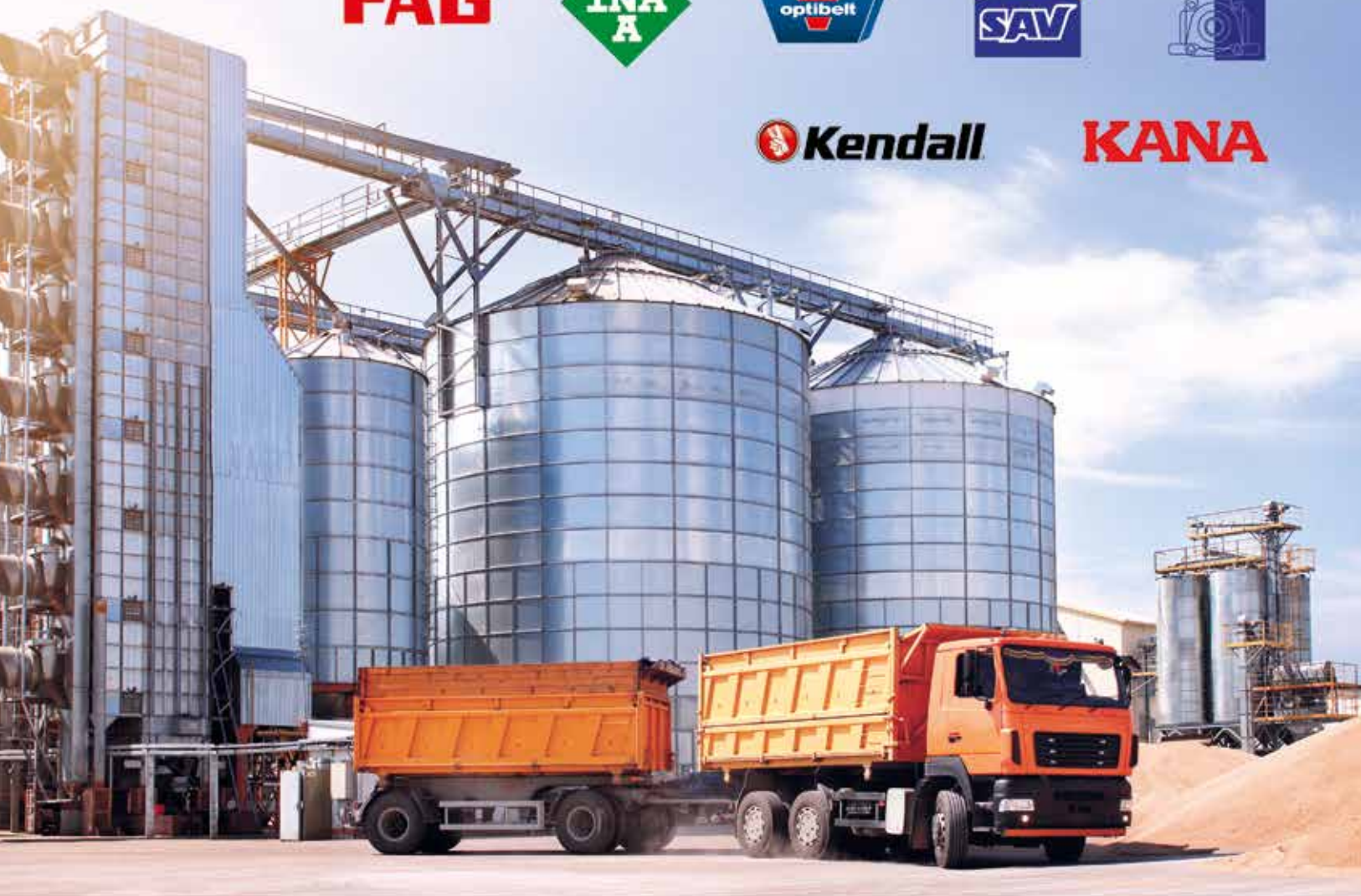
De los mejores componentes, salen los mejores resultados.

Pluscar División Industrial te ofrece los mejores productos,
con la garantía de marcas reconocidas internacionalmente.

FAG



KANA



CENTRO DE DISTRIBUCIÓN Y ADMINISTRACIÓN: Avda. Artigas 1921 - Tel.: (021) 282 340 / 290488 - Cel.: (0984) 933 364
sac@pluscar.com.py - **MARIANO ROQUE ALONSO:** Ruta Transchaco 794 km. 18 - Tel.: (021) 755 813/4 - Cel.: (0981) 273 088
mra@pluscar.com.py - **NEMBY:** Acceso Sur esq. Mcal. Estigarribia Tel.: (021) 961 269 - 960 574 - Cel.: (0981) 511 746
nemby@pluscar.com.py - **ITAUGUA:** Km. 26,5 de la Ruta II - Tel.: (0228) 639 278/9 - Cel.: (0984) 204 067
itaugua@pluscar.com.py - **CIUDAD DEL ESTE:** Avda. Monseñor Rodríguez e/ Calle 1 y Calle 7 - Tel.: (061) 570 812/3 - 574 711
Cel.: (0981) 704 825 - cde@pluscar.com.py - **ENCARNACIÓN:** Avda. Irrazabal c/ Cerro Corá - Tel.: (071) 204 830 / 205 994 /
203 635 - Cel.: (0985) 701 012 - encarnacion@pluscar.com.py - **CAAGUAZÚ:** Prof. Ma. Luisa Gallardo (Ruta 7, Km. 176)
Tel.: (0522) 42414 - (0522) 42621 Cel.: (0984) 204 074 - caaguazu@pluscar.com.py - **SANTA RITA:** Avda. Rodríguez de
Francia c/ Adela Speratti | Tel.: (0673) 220 656/7 | Cel.: (0983) 601 637 | rita@pluscar.com.py - **SANTANI:**
Julia Miranda Cueto c/ Las Residentas | Tel.: (0343) 421 328/9 | Cel.: (0986) 120 833 | santani@pluscar.com.py

PLUSCAR
DIVISION INDUSTRIAL

www.pluscar.com.py | 0800 11 7587
sac@pluscar.com.py | *PLUS (*7587)



Varias novedades de New Holland



En la que es considerada como la principal vitrina del agronegocio regional, New Holland realizó lanzamientos en sus líneas de tractores TT y TL5. También presentó la forrajera FR Cruiser, y otros productos que ya son conocidos por los productores agrícolas.

TT MAR-1 Tier 3 es la nueva línea de tractores de New Holland, que es la evolución de los consagrados TT3840 y TT4030. Esta familia está compuesta por tres modelos. El TT.55, de 55 CV; el TT.65, de 65 CV; y el TT.75, de 75 CV. Están equipados con motores mecánicos FPT S8000 de 3 cilindros, con aspiración turbo en la versión de 55 CV y turbo intercooler en la de 65 y 75 CV.

Estos tractores fueron desarrollados para atender las necesidades del pequeño y mediano productor. Se ca-

racteriza por la fuerza, agilidad, y el bajo consumo de combustibles, lo que

hace que la línea TT ofrezca una excelente relación costo-beneficio.

TL5 MAR-1 Tier 3 es la denominación para otra nueva familia de tractores de New Holland. Está compuesta por los modelos TL5.80, TL5.90, y TL5.100. También están equipados con motores mecánicos FPT S800 turbo intercooler de 4 cilindros. La versatilidad es una de las fortalezas de esta línea, que fue desarrollada para ofrecer confortabilidad y un menor costo operacional.

Otro de los lanzamientos de New Holland fue la forrajera FR780 Cruiser. Este equipo viene equipado con un motor de 775 CV, que es el más potente de la familia FPT Cursor 16. Tiene una plataforma de nuevo metros y un sistema exclusivo de seis tambores, lo que garantiza un mejor desempeño en el corte y alimentación de las plantas. La línea de forrajeras FR de New Holland es fabricada en Bélgica. Además de la FR780, la marca cuenta con los modelos FR500 y FR600.

Alexandre Blasi, director comercial New Holland, para Brasil, destacó los resultados que obtuvo la marca en Paraguay durante el 2018, especialmente con la comercialización de cosechadoras y tractores. El segmento de sembradoras también tiene una gran demanda en el mercado paraguayo. En este sentido, destacó el modelo PL 6000, que ofrece calidad de distribución de semillas y fertilizantes, rendimiento operacional, versatilidad, y robustez. *"Este equipo está trabajando muy bien en Brasil y Paraguay"*, señaló.

Representantes de New Holland detallan sobre los lanzamientos.



Tatu Marchesan renueva la serie de plantadoras articuladas

La empresa recibió a muchos visitantes paraguayos en su stand, donde la principal novedad fue la actualización de la serie de sembradoras articuladas de la marca. Etevaldo Lima, coordinador de exportación de Tatu Marchesan, dio a conocer los cambios más trascendentes que se pueden encontrar actualmente en estos productos.

Para atender a un pedido de los productores, Tatu Marchesan decidió actualizar la serie de plantadoras articuladas para el 2019, dijo. Entre los cambios más notorios, mencionó que se eliminaron varios puntos de engrase. Además, estos equipos pueden incorporar el sistema de distribución de semillas Titanium.

Otra novedad presentada en la muestra fue la plantadora articulada Cop Trio. Esta gama está disponible en versiones de 13 a 19



Equipo comercial de Ciabay y Tatu Marchesan en Show Rural Coopavel.

líneas. La máquina cuenta con una caja central de semillas con capacidad para 1.200 kilogramos, lo que otorga una importante autonomía en las tareas de siembra.

La marca también presentó la sembradora STM, orientada al cultivo de granos finos. En la ocasión se exhibió una máquina de 33 líneas. Lima comentó que este modelo ya está presente en el mercado paraguayo.

El principal distribuidor de la marca en Paraguay, para la gama de sembradoras, es Ciabay, quien se encarga de brindar los servicios de posventa a los productores, explicó Lima. Igualmente,

Tatu Marchesan cuenta con un profesional técnico exclusivo para el mercado paraguayo, quien ofrece el soporte necesario y acompaña constantemente al agricultor, agregó.

Lima señaló que Paraguay es el principal mercado de exportación de Tatu Marchesan, en el segmento de plantadoras. Durante el 2018 se comercializaron alrededor de 150 unidades, entre máquinas nuevas y algunas que se encontraban en las existencias de Ciabay. *“Quedamos nuevamente como líderes de mercado en la venta de sembradoras, con aproximadamente el 25% del mercado paraguayo”.* ■►

Vicentin
PARAGUAY S.A.

Con la mirada en el **futuro**



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

vicentin.com.ar

Nueva tecnología de pulverización de Jacto



La principal muestra agropecuaria del vecino país fue el escenario ideal para la presentación del Uniport 3030 Electro Vortex, el nuevo pulverizador autopropulsado lanzado por Jacto. El equipo combina dos tecnologías, con las que ofrece una superior calidad de aplicación y mayor rendimiento en el campo.

Electro Vortex ofrece dos herramientas tecnológicas que llegan para mejorar la calidad de aplicación. Combina la asistencia de aire Vortex y la carga electrostática de las gotas. Paulo Henrique Fulanete, gerente de productos de pulverizadores automotrices y abonadoras de Jacto, explicó los beneficios que ofrece este equipo.

La asistencia de aire Vortex permite que las gotas de pulverización lleguen a

las zonas inferiores del cultivo. Crea una barrera de protección, lo que minimiza la

pérdida por deriva. La carga electrostática, por su parte, hace que las gotas sean atraídas por las plantas. Ambas tecnologías trabajan en forma integrada para mejorar la calidad de pulverización. *“En la región del pico de pulverización existe una boquilla electrostática, que es alimentada con alto voltaje. Cuando la gota pasa por esa boquilla sale con una carga electrostática negativa. En ese momento, la asistencia de aire Vortex empuja a esa gota hacia el cultivo. Si no contamos con la asistencia de aire, la gota sería atraída por el electrodo de la barra, es decir, disminuiría la eficiencia”.*

Entre los beneficios que ofrece esta combinación de tecnologías, Fulanete mencionó el aumento de rendimiento operacional del pulverizador. Al crear una barrera de protección para las gotas, se disminuye las pausas por factores climáticos no favorables. Es decir, se puede trabajar durante más horas en el mismo día. Además permite utilizar un volumen de aplicación más bajo, lo que se traduce en menos paradas para abastecimiento y el aumento del rendimiento operacional.

Otra de las ventajas que se puede encontrar en este equipo es el mayor intervalo de pulverización. Como el sistema realiza una aplicación superior, se puede dilatar el tiempo para ingresar a controlar una determinada plaga, explicó Fulanete. *“Al final del ciclo del cultivo se puede reducir la aplicación para el control de plagas, lo que permite ahorrar el uso de defensivos”*, añadió.

Paulo Henrique Fulanete Guirao y José Tonon Jr. junto a la Uniport 3030 con la innovación tecnológica ElectroVortex.



Por otra parte se encuentra el aspecto productivo del cultivo, que se ve aumentado por la calidad de aplicación que se logra con este equipo. *“Si tengo una planta más saludable durante todo el ciclo, por realizar buenas aplicaciones, al final esa planta tiene el potencial de producir más”,* sostuvo.

Control automático de 12 sesiones. Otra de las novedades de Jacto en la muestra fue el control automático de 12 sesiones. Este lanzamiento de la compañía está orientado a dos modelos de abonadoras que actualmente tiene la marca: la Uniport 5030 NPK y la Tellus 10.000 NPK. La tecnología divide la fase de aplicación del fertilizante en doce secciones, controladas de forma automática. Al cerrar y abrir individualmente las diferentes secciones, el minimiza las superposiciones en las entradas y salidas del borde. Con este sistema, la reducción del consumo de fertilizante puede llegar al 15%, destacó Fulanete.

Tecnología para pequeños y medianos productores. Más allá de los grandes pulverizadores y abonadores autopropulsados, Jacto también tiene un conjunto de aplicaciones para pequeños y medianos productores. Sin embargo, no están familiarizados con las tecnologías. La empresa presentó un simulador, donde los agricultores tuvieron la posibilidad de conocer la sencillez de manejo de las nuevas herramientas y los beneficios que otorga. *“Aquí pueden simular la pulverización. La idea es que puedan tener contacto con la tecnología y comprender que les puede reducir el costo de producción y aumentar la productividad”,* explicó Paulo Bueno, responsable de marketing estratégico de la compañía.

Jacto busca ofrecer más tecnología, que otorgue eficiencia y productividad al

Nuevos picos de Jacto



Jacto aprovechó el desarrollo de la muestra para presentar dos nuevos modelos de picos de pulverización: el Jacto JCI y el Jacto JMI. Estos fueron desarrollados para aumentar la cobertura de aplicación en objetivos más difíciles.

El JCI (Jacto Cone ISO) permite proyectar las gotas con un ángulo de ochenta grados. Fue desarrollado para pulverizaciones de fungicidas e insecticidas. Proporciona gotas más finas, aumenta el depósito de las gotas y permite una mayor penetración en el objetivo. Está orientado al uso en pulverizadores de barras y en turbo atomizadores. Por su parte, el JMI (Jacto Mirroring ISO) es un pico que mejora la calidad de aplicación en el control de plagas y malezas. Permite aplicaciones con amplio ángulo de proyección.

Los colores de los dos modelos de boquilla siguen el estándar ISO, para facilitar la identificación de los picos que se diferencian por el caudal, la presión y la velocidad de trabajo de la máquina.

La elección de las boquillas de pulverización tiene una influencia total en la productividad de una plantación. Depende de una serie de factores, especialmente el tipo de cultivo y la etapa en que se encuentra, explicó Daniel Petreli, especialista en tecnología de aplicación de chorro de Jacto. *“El tipo de pico influye en el tamaño de la gota y en el área de cobertura. Por lo tanto, utilizar el pico incorrecto puede generar desperdicio de insumos, además de no garantizar el control efectivo de las plagas y enfermedades”,* añadió.

mediano y pequeño productor. Este es un constante desafío para la compañía, que en la muestra presentó un nuevo concepto de

sistema de aplicación para la línea de pulverizadores tractorizados. Posee tecnologías similares a las ya existentes en los pulverizadores autopropulsados. Integra todas las características en una pantalla táctil, de fácil acceso dentro de la cabina del tractor.

Circuito para pulverizadores mochila

Jacto preparó un área de 200 m² para presentar a los visitantes de Show Rural Coopavel los principales pul- ►



Paulo Bueno, marketing estratégico de Jacto.

verizadores mochila. En este espacio interactivo, el productor pudo conocer de forma práctica las funcionalidades, aplicaciones y diferencias de cada producto. Las demostraciones estuvieron a cargo de un equipo de expertos quienes a través del circuito presentaron los equipos portátiles más indicados para cada cultivo. Los productos que estuvieron expuestos en este circuito fueron:

— **Jacto DJB-20S.** Es el último lanzamiento de la empresa. Este modelo, además de pulverizador, funciona también como dosificador y se mueve a batería. Es utilizado principalmente en cultivos como banana, café, hortalizas, aplicaciones de herbicidas en cultivos industriales como eucalipto y caña de azúcar, entre otros. Es la primera mochila del mundo con la posibilidad de conectarse vía Bluetooth y ser controlado por un aparato celular. El equipo puede comunicarse con un dispositivo móvil a través de una aplicación. A lo largo de la operación, el chorro DJB-20S graba la información sobre la cantidad de dosis aplicada y el volumen total aplicado (telemetría), por ejemplo. Además, permite generar un mapa operativo de la aplicación realizada cuando se conecta al teléfono con la localización GPS habilitada. Todas estas informaciones se pueden guardar y compartir. Es un equipo que puede ser utilizado para tener el control exacto del volumen aplicado, tanto como dosificador como pulverizador.

— **Jacto PJH.** es el pulverizador más tradicional y más vendido en el mundo. Es probado y aprobado en más de 100 países para las más diversas aplicaciones. Se lo utiliza en diversos cultivos, desde aplicaciones de herbicidas hasta productos de contacto como fungicidas, insecticidas y fertilizantes foliares. Se mueve desde un vástago que, a través de su cámara metálica de latón, posibilita altas presiones de trabajo para largas jornadas. Se produce con materiales de alta resistencia, teniendo su base metálica pintada con productos anticorrosivos. Fácil mantenimiento, disponibilidad de piezas originales, fácil transporte, registro con traba, lance

hecho con acero inoxidable y cintas anatómicas de fácil ajuste, ofreciendo más confort a los operadores.

— **Jacto PJM-20.** Es un pulverizador costal que tiene entre sus diferenciales una bomba hidráulica de alta capacidad y un económico motor 4 tiempos que permite el uso de combustible sin mezcla previa con aceite. Este equipo es principalmente utilizado en cultivos agrícolas que poseen alta densidad foliar y que exigen varias aplicaciones durante su ciclo productivo como tomate, pepino, hortalizas, entre otros. Se compone de dos boquillas cónicas de cerámica Jacto ATR 2.0 que proporcionan durabilidad y excelente calidad de pulverización, soportando altas presiones que el equipo alcanza, pudiendo ser ajustado hasta 360 psi y el caudal máximo de hasta 6 L/min. Esta combinación de un motor de alto rendimiento, bomba de alta capacidad y boquillas técnicas, garantiza mayor productividad y calidad en la aplicación de productos de protección de plantas.

— **Jacto PR-40.** Es una tijera de poda eléctrica ligera y ergonómica y posibilita que el trabajo se haga hasta tres veces más rápido cuando se compara a un podador manual al final del día de trabajo. Principalmente utilizada en huertos de frutas, es capaz de realizar cortes de ramas finas y gruesas con facilidad, precisión y agilidad, disminuyendo el tiempo operacional y aumentando la calidad de la

poda. Entre sus diferenciales están su lámina de acero revestida de titanio de alta resistencia que se puede abrir en dos diámetros de corte: hasta 20 o 40 mm. El cierre de esta lámina es progresivo, accionado por un gatillo electrónico, lo que garantiza un corte preciso y sin rebabas. La batería es de litio-ion, lo que ofrece la posibilidad de largas jornadas de trabajo con hasta 20.000 cortes de autonomía por carga completa de la carga batería.

Hay también como accesorio un vástago de extensión telescópica con ajuste de altura que varía de 1,20 a 2,0 m para cortes en plantas más altas.

— **Jacto DJB-20.** Es un equipo costal movido a la batería de litio-ion, que puede utilizarse tanto como dosificador como, pulverizador. En cualquiera de estas funciones, la precisión del trabajo es el gran diferencial en comparación con otros equipos del mercado. En el modo dosificador, el chorro DJB-20 cuenta con un exclusivo sistema temporizado que aplica dosificaciones de 5 a 300 ml en 5 rangos de 5 a 300 ml en el intervalo dosificador, de tiempo. Sólo tienes que dejar el gatillo accionado y el equipo realiza los disparos con la dosis elegida, en el intervalo seleccionado de forma automática. En el modo pulverizador, permite ajustar 5 niveles de presión constante, haciendo la cobertura de un área de forma uniforme y con menor deriva. **CA**

Vista general del circuito de pulverizadores mochila.



*Exhibición, demostración
y test drive de
la nueva Mahindra Pickup
en la feria **Innovar 2019**
del 19 al 22 de marzo*

**¡PRECIOS
PROMOCIONALES!**

PIKUP ESCRITURA GRATIS!



Consultanos:

(021) 519 2000 / (0976) 994 064 

INNOVAR
Feria Agropecuaria **2019**

Automaq fue distinguida por segunda vez como distribuidora líder de John Deere



Directivos de Automaq y John Deere durante la premiación.

Automaq S.A.E.C.A. fue distinguida por segundo año consecutivo como distribuidora líder a nivel mundial, de la marca internacional John Deere.

Esta empresa paraguaya, que tiene una trayectoria de casi seis décadas en el mercado, recibió el galardón como distribuidora integrante del Leaders Club John Deere, distinción que ya había alcanzado en el año 2017.

“Recibir este reconocimiento nos llena de orgullo no solo por el hecho de formar parte de una empresa pionera en el mercado sino también como paraguayos”, dijo el gerente general y presidente de Automaq, Jorge Pecci.

La premiación es una iniciativa de John Deere que reconoce los esfuerzos

realizados por su red de concesionarios, quienes buscan alcanzar estándares mundiales de eficiencia operacional, rentabilidad, sostenibilidad y un alto nivel de satisfacción del cliente. La ceremonia de premiación se llevó a cabo el 20 de febrero en Naples, Florida, Estados Unidos.

Es resultado del trabajo y la dedicación de todo el equipo de la División Agrícola de Automaq, que en un contexto de fuerte expansión del negocio agropecuario en el país, se empeña cada día en brindar una mejor atención y experiencia a sus clientes, poniéndolo en el centro de todas sus decisiones.

Automaq S.A.E.C.A. fue fundada en 1961 por Antonio Luis Pecci Saa-

vedra, es una de las empresas más importantes de automóviles, neumáticos y maquinaria de Paraguay.

Representa marcas de prestigio internacional en sus Divisiones Agrícola, Automóviles, Neumáticos y Construcción, tales como: John Deere, Peugeot, Citroën, Michelin, Komatsu, Clark, entre otras.



Texto y fotos: Gentileza.



21^{era} EXPO REGIONAL CANINDEYU

1^{ra} EXPO FERIA INTERNACIONAL

Proyectando con trabajo
la imagen del país

05 al 14

de Abril 2019



Organiza:
A.R.P. Regional Canindé YU

MARCOS & BELUTTI

GRAN



Sábado 6/04

DOMINGO

14

DE ABRIL



1er. Premio
20.000.000 Gs.

2do. Premio
40.000.000 Gs.

Eduardo Foster



Sábado 13/04

FESTIVAL DE KUMBIA



Domingo 07/04

Viernes 12/04

Los
CAMBIA
JUAN.

LA GIRA

HUMBERTIKO LA NOCHE DEL ROCK



Miércoles 10/04



Jueves 11/04

Matrisoja



MANAFOS[®]
NUTRICIÓN ANIMAL



PRO TORK

NOCHE DE CAMPO BAYER TEC 2019

Deslumbrante mirada al futuro, hoy



La tercera edición de la “Noche de campo – Bayer Tec” esta vez realizada en Naranjal fue una experiencia que apuntó al concepto que “el futuro ya está hoy”, en cuanto a tecnología de última generación se refiere, y dando pasos avanzados en corto tiempo. El evento consistió de cuatro estaciones con soluciones tales como la plataforma Field View, programa Patrulla de Chinchas, el soporte del software Acronex y el posicionamiento de productos Bayer para soja y maíz. Además de las innovaciones expuestas, cautivó por varias sorpresas más en shows, demostraciones y propuestas tecnológicas. A ello se sumó la participación de altos ejecutivos de la compañía Bayer y el público respondió, duplicando la cantidad a la registrada el año pasado, al aproximarse a las 900 personas.



La empresa Bayer organizó la tercera edición del Bayer Tec, evento que viene sumando tradición al constituirse en una jornada tecnológica nocturna. La iniciativa en su versión 2019 aglutinó 900 personas, prácticamente duplicando la participación anterior. Además fue escenario favorable para presentar los nuevos desafíos de la gigante multinacional, que contó con la visita de Christophe Dumont, actual SBR & CDH Bayer CropScience para Cono Sur, así como otros ejecutivos regionales. La noche de campo se desarrolló en el predio de Chandlari Nodari, al costado de la ruta 6, en el área de influencia del distrito de Naranjal (Alto Paraná). Desde tempranas horas



empezaron a llegar los participantes, entre productores, técnicos, comerciales y público en general y los primeros grupos iniciaron el recorrido, cuyo circuito iba

de 50 a 60 minutos, aproximadamente, con los últimos rayos del sol antes que el manto de la noche cubriera el campo y se dé paso a un show de luces y otros ►►



atractivos para realzar las propuestas compartidas en la ocasión.

Con distintivos de colores y los guías monitores la bienvenida estaba a cargo de Martin Fukuoka, quien con la frase que resumió la velada: *"Productos, servicios*

Christophe Dumont,
actual SBR & CDH Bayer
CropScience para Cono Sur.



y tecnología" anticipaba a cada grupo lo que esperaba durante todo el recorrido. Los tiempos han cambiando. El futuro ha llegado con la transformación digital que nos obliga a ofrecer más servicios de nuestra parte para contribuir a mejorar rendimientos. Al final verán que las respuestas a las preguntas serán positivas.

"Verán productos, servicios y tecnologías de punta para ayudar a asegurar un mejor resultado en términos de producir más y mejor", resaltó a cada grupo. *"Les doy la bienvenida a la tercera edición de Bayer Tec. Una noche mágica en donde verán y compararán la tecnología actual con la digital. Les invito al viaje para que juntos podamos construir la agricultura de un futuro exitoso. Estamos contentos de tenerlos a ustedes y bienvenidos al futuro",* indicó al comienzo del itinerario, antes de pasar a la primera parada, previo las fotos grupales para el recuerdo.

Estaciones. El primer punto es el de toda partida de las actividades del agro: tratamiento de semillas. Fueron orientadores Miguel Thompson y Benjamín

Amarilla. En esta parada se observaron productos para tratamiento de semillas acompañado del programa SeedGrowth y la plataforma de control y administración de información de cultivos Field View, esta plataforma propone actualizar los datos de manera automática y en tiempo

Martin Fukuoka, Coordinador
de Ventas, Región Sur.



real. Thompson recordó que existen varios factores principales a tener en cuenta por abarcar desde la siembra hasta el fin de ciclo de cultivo y que tiene su influencia para que un cultivo logre una alta productividad. Recordó productos tales como el CropStar y Sunato destinados tanto para tratamiento semillas a campo abierto (on farm), como a nivel industrial. Posteriormente se pasó al video explicativo del programa SeedGrowth para luego ceder el turno a Benjamín Amarilla quien compartió la importancia de utilizar los tratamientos de semillas para asegurar la calidad de siembra, pues esto contribuye para buscar el máximo rendimiento en la parcela, así como exponer sobre Field View. *“Es la plataforma que nos permite desarrollar un monitoreo en tiempo real de lo que pasa en el campo y facilita al productor a la toma de decisiones sobre todo para realizar correcciones en siembra”*, sostuvo. Los participantes pudieron observar la imitación de siembra gracias a una capa con informaciones y colores diferenciados según indicadores tales como variedad, altitud, densidad de semillas y velocidad del tractor, por citar algunos.

La segunda estación tecnológica tuvo que ver con el trabajo de control de plagas, en especial chinches. Nilsa Aranda fue la orientadora en este sector. *“Se imaginan tener en su estancia dentro su depósito el mejor producto, pero no tener la tecnología ni el respaldo técnico al momento de su aplicación? Por ese motivo, Bayer como empresa de innovación que se preocupa por cada uno*

Miguel Thompson,
Asesor de Negocios.



de los productores, asoció tecnología, una formulación innovadora de productos con una plataforma digital”, explicó. Resaltó que la formulación O-teq permite una mejor adherencia del producto a la hoja, permaneciendo disponible por mayor tiempo y no degradándose fácilmente con los rayos del sol; esto garantiza un mejor control de chinches, se trata de una tecnología que combina aceite vegetal con dos ingredientes activos, Imidacloprid y Betaciflutrin, formándose así el Solomon. De igual forma, ofreció un material audiovisual con más detalles y con la propuesta de Patrulla de Chinches, programa de monitoreo de chinches que ayudarán al productor a optimizar las aplicaciones contra esta plaga.

El tema de la siguiente parada fue *“Yo aplico responsablemente”* y apuntó a abordar puntos vinculados a fungicidas, con hincapié a nuevos productos y a algunos ya lanzados el año pasado. Fue orientador, Enrique Fretes. *“Abordamos dos temas: el primero tuvo que ver la problemática del control de enfermedades en el cultivo de soja y, en segundo lugar, las alternativas de he-*

rramientas tecnológicas que tenemos, tanto en producto como en servicios para contrarrestar esa problemática”, indicó. Recordó que a principios de la década controlar enfermedades representaba un gasto en torno a 60 o 70 dólares por hectárea. *“Al comparar aquella situación con las úl-*

Benjamín Amarilla,
Supervisor Comercial.





Nilsa Aranda, Asesor de Negocios.

timas zafra, ese valor hoy se duplicó. Estamos en 140 o 150 dólares por hectárea. Si tomamos como referencia la media del costo de producción que ronda los 600 dólares por hectárea, prácticamente el 25% del total de gastos destinamos al control de enfermedades”, alertó. Advirtió igualmente, que cada año la presión de enfermedades es diferente, con fuerte incidencia de las condiciones climáticas y otros factores.

“Bayer ofrece al productor un paquete tecnológico que consiste en un programa de aplicación de fungicidas, que incluyen productos tales como Cripton, Cripton Xpro – lanzamiento de tiple mezcla- Sphere Max y Nativo. Para demostrar la eficacia de productos, hacemos parcelas comparativas, siendo la única variable el fungicida. En la zafra anterior cosechamos 23 parcelas, con una media de 340 kg por hectárea a más con nuestro paquete de fungicidas Bayer. Este año cosechamos entre 240 y 250 kg por hectárea a más de promedio. Estos resultados dan sostenibilidad a los trabajos de años anteriores y a lo que venimos haciendo”, puntualizó. Sin embargo, la compañía amplió su sugerencia e innovó. “Hoy permite al agricultor tener control de sus aplicaciones en sus manos. Es un servicio remoto al que accede en el celular, en una computadora o en una tablet y es la propuesta que trae Bayer con Acronex, que desarrolló el paquete tecnológico, con el soporte del software que apuntan a colaborar con una agricultura

sustentable. Como recomendación final les digo: no arriesguen el 25% de su inversión”, concluyó. De igual forma compartió un video para dar otras sugerencias.

Finalmente, en la cuarta estación, Juan Ramírez, brindó un resumen de lo observado hasta el momento, en la propuesta de un “viaje por el futuro que Bayer hace presente al productor”, dijo. En su sector se abordaron soluciones para maíz y soja, respaldado por calidad, investigación y desarrollo de más de 150 años, indicó. Recordó que para el maíz, el buen tratamiento de semilla incluye al CropStar, para el manejo de orugas está el Bulldock, así como Larvin, para problemas de chinches está el Connect y si hay enfermedades se puede emplear Sphere Max y Nativo. Para el caso de la soja, instó a iniciar el cultivo con un buen tratamiento de semillas seguir con el combinado de insecticidas y fungicidas que permitan un mejor stand y crecimiento uniforme de los cultivos. En cuanto al manejo de orugas, las opciones varían, según la necesidad, pasando de fisiológicos (Alsystin) a piretroides (Beta-ciflutrin) y la eficiencia de los carbamatos (Larvin). La presencia de chinches se viene dando en crecimiento importante en los últimos años, por ello se desarrolló el Solomon, “producto eficiente e innovador”. Anticipó que el compromiso de la compañía sigue por velar en cuanto pueda asistir al agricultor, y contamos con el mejor programa de fungicidas para el control de enfermedades en soja (Cripton, Cripton Xpro, Sphere max), siempre acompañadas con los multisitios; también recomendamos la utilización de Veritas-Bioestimulante, para aprovechar el calcio disponible y aumentar el rendimiento. “Estamos de

Enrique Fretes, Asesor de Negocios, durante las explicaciones.





sarrollando nuevos productos que reemplazarán a los que están en el mercado según se vaya dando, por eso los invito a dar el salto de productividad”, añadió. Explicó que los materiales de divulgación cuentan con resúmenes de lo que fue la jornada, vinculada a una app innovadora “Bayertec.ar” que invitó a los participantes a descargar. “Fue el resumen de todo el evento con los productos

Juan Ramírez, Customer Insights Paraguay & Bolivia.



que tenemos, acompañados por las tecnologías de última generación”, concluyó.

Boca al futuro. El recorrido no concluyó sin que antes se realice un pequeño paseo por la historia, para ver cómo evolucionó la agricultura a través de los siglos. Y antes de pasar al siguiente nivel, cada grupo ingresaba a un túnel con el lema: “El futuro empieza aquí”, en donde se expuso el compromiso de la compañía de seguir con las innovaciones a favor de la producción, cuidando aspectos como los ambientales. Y de ahí se pasó al área en donde se desplegó un resumen de la Red de Agroservices propuesta. Al respecto, Vicente Bataglia, gerente de Go to Market, indicó que si bien terminó el recorrido, “comenzó la nueva aventura”. Explicó que en la última estación se presentó la nueva Red de Agroservices, que busca conectar a prestadores de servicios de tecnología con los agricultores para el buen manejo y desempeño de productos y para optimizar la producción.

Así se pudo observar a prestadores en el ramo de pulverizaciones y de monitoreo de plagas en parcela. A estos se sumaron dos stands de tecnología, incluida la bio-

tecnología “de lo que vendrá en poco tiempo”, y equipos que incorporaron sensores para acompañar desde la siembra hasta la cosecha. Además, stands con otros temas de sumo interés para la compañía como el manejo seguro y custodia de productos, se mostró una tecnología nueva para detectar falsificación de bidones a través de la APP Bayer Capseal Advanced, ►

Vicente Bataglia, Gerente Acceso de Mercado Paraguay y Bolivia.





que invitaron a los agricultores a descargar en sus celulares, así como lo novedoso para el ámbito de la salud animal, Animal Health; más tiendas y espacios destinados para las marcas aliadas de la jornada como Tigo, Reinke, Delta, Banco Regional y New Holland, comentó.

Mensaje final y cierre. A medida que los grupos concluían pasaban a la zona de distensión. Ahí entre los atractivos había un robot para tomarse fotos o bien pasar a la tienda para la cena, todo ambientado con un fondo musical en vivo del grupo nacional Paiko. La parte protocolar de cierre incluyó la intervención del propio Dumont, quien invitó a disfrutar la noche joven y brindó por los avances observados en la agricultura paraguaya. *“Nací en un punto en Normandía, en el Norte de Francia, 14 años después aquí se sembró soja. Cuando veo el camino transitado en los últimos 40 años, es impresionante. Recuerdo hace tres años, en ocasión de mi primera visita a Paraguay, no pensaba encontrar esto”,* reconoció.

Dijo que desde la compañía no se habla solo de vender productos sino de ofrecer una plataforma que incorpora tecnología de productos, servicios digitales y otras innovaciones que ya se trabajan para que vengan en el futuro y en donde la integración de dos empresas tiene su desafío. A continuación Juan Farinati, Gerente de Operaciones Comerciales COO para Cono Sur de Bayer, también tuvo una pequeña intervención. Agradeció a los clientes por acompañar desde hace años a la firma y sobre todo felicitó por cómo el agricultor local se fue tecnificando. *“Hace 18 años que vengo a Paraguay y veo el crecimiento y la adopción de tecnología*



en Paraguay. Es algo que inspira. Ese deseo y compromiso hizo que el país sea lo que es hoy en agricultura. Inspira por eso”, reiteró y agradeció igualmente al equipo de Bayer Paraguay por preparar la fiesta.

Tras las palabras de ocasión, los presentes fueron invitados para participar de una cosecha de soja nocturna. Para ello se empleó una cosechadora New Holland modelo 6.80, con monitor interllview IV, con plataforma MacDon, compatible

con la Field View, por lo que conectado el dispositivo FV drive al puerto CAN de la misma, la información recolectada por la máquina es automáticamente disponibilizada en un iPad en la cabina, realizando un mapa de rendimiento, humedad y demás información relevante en tiempo real. Para que los participantes pudieran apreciar el recorrido y la incorporación de datos, se dispusieron pantallas gigantes. De esta forma se pudo seguir el trayecto y

la información colectada. Según las explicaciones, Field View permitió ofrecer de manera remota lo que está ocurriendo en la cabina, mediante la función de visualización remota, pudiendo desde cualquier lugar seguir la cosecha y tomar decisiones, sea en oficina, viaje u otro sector que no sea la parcela cosechada. Por las dimensiones de la demostración, la simulación fue en un tamaño menor pero igualmente se trazó el mapeo. También se resaltó la sembradora New Holland TL 6011, con tren de siembra Precision Planting, con controlador de siembra Dickey Johns y un tractor New Holland, modelo T 7240, con monitor intelliview IV. Igualmente compatible con la plataforma Field View



Equipo de Bayer durante el evento.

y con la función de visualización remota para ver lo que ocurre con la siembra y tomar las decisiones desde cualquier lugar, indicaron los encargados de la demostración. La fiesta concluyó con un festival de fuegos artificiales al sonido de la música

y acompañado de un show de luces láser para deleite de los presentes, así como la cena de confraternización y la animación musical de la noche de campo, en donde Bayer Tec deslumbró también en su tercera edición. CA

Opiniones

Christophe Dumont

SBR & CDH Bayer CropScience para Cono Sur

“ Me enorgullece este evento, que es la primera vez que participo y viene mucho más para el futuro. El recorrido de la agricultura de Paraguay en las últimas décadas es impresionante y queremos contribuir como Bayer. Estamos creciendo con más tecnología, integrando dos empresas que tienen mucha plataforma de inversión y es bueno ver este crecimiento del evento. Quiero hablar con los agricultores, quiero escucharlos. Tenemos mucho para ofrecerles, pero hay que escuchar, conocer la necesidad del productor es sumamente importante”.



Christophe Dumont

Chandlei Nodari

Productor en cuya parcela se desarrolló la jornada

“ Me siento orgulloso por lo vivido. Estuvo muy lindo todo, desde la llegada de la gente, lo que vio le gustó y fue un show espectacular, además de las novedades tecnológicas, muy bueno para nosotros los agricultores. Creo que eligieron mi campo por la ubicación, al costado de la ruta y en una distancia intermedia entre la zona Sur y la Norte. Estoy con Bayer desde hace ocho años. Realmente fue un éxito hoy y una fiesta muy linda”.



Marisa y Chandlei Nodari

Rodrigo Kotz

Naranjal

“ Muy bueno todo. Vimos tecnología buena para implementarla en el día de mañana, pero sin esperar tanto. Podemos empezar a implementar poco a poco, conforme avanzan las cosas, vamos calibrando y graduando las máquinas y mejorando un poco”.



Rodrigo Kotz

Marlon Denez

Bayer Brasil

“ Todas las personas tienen la oportunidad y como líder de entrenamiento de la Plataforma INTACTA 2 Xtend desarrollamos trabajos para los agricultores. Vimos muy buena recepción del público. Al final de la jornada les gustó la innovación, incluso a pesar de ser de noche, hubo mucho para ver. La gente resaltó lo observado”.



Marlon Denez

Diego Arias

Katueté

“ Excelente la organización y excelente la noche de campo. Es la primera vez que participé y vine gracias a la invitación de la firma Ciabay. En mi zona, el movimiento comercial, los negocios, ahora están mejor, después de las lluvias. Vengo de Cumandakai, una colonia en Canindeyú. Del evento solo queda felicitar a los organizadores”.



Diego Arias

Ronei Heck

Mbaracayú

“ Vimos con satisfacción cómo los ingenieros evolucionaron en su trabajo, en tecnología y cómo la emplean y resuelven situaciones. Muchas veces tenemos factores como lluvias y otros que no podemos cambiar, pero en donde se pueda avanzar y mejorar está bien. El año pasado estuve en Bella Vista (Itapúa). Se innovó mucho con respecto a la anterior Bayer Tec”.



Ronei Heck

CONVENIO

universidad
San Carlos

CONGRESO DE HORTICULTURA

Técnicas para horticultura, fruticultura y floricultura

Seguimos presentando los temas desarrollados durante el Primer Congreso de Horticultura organizado por la Universidad San Carlos. Entre los mismos se destacan orientaciones sobre fruticultura y floricultura, además de las técnicas de producción, manejo y comercialización de las hortalizas.

Aprovechamiento integral del cultivo de banana y plátano.

La ingeniera agrónoma María Julia Figiani, de la Estación Experimental de Cultivos Tropicales del INTA Yuto, provincia de Jujuy, Argentina, desarrolló el tema *"Aprovechamiento Integral del cultivo de Banana y Plátano (frescos, procesamiento industrial y artesanatos)"*. Durante su exposición manifestó que la banana es la fruta más consumida en Argentina. Se estima que el consumo ronda los 12 kilogramos por habitante al año. A nivel nacional, estiman que el consumo se sitúa alrededor de 500 mil toneladas, de las cuales se abastecen principalmente a través de las importaciones y 20% del volumen que se consume proviene de la producción nacional.

Desde el punto de vista económico, esta fruta representa un negocio de 200.000.000 de dólares. El principal abastecedor es Ecuador (62%), luego Bolivia (24%), Brasil (11%) y Paraguay con el 5%. En el transcurso de su presentación la investigadora planteó el aprovechamiento integral del cultivo, donde se de-

sarrolla la producción de plátano y banana como una alternativa importante en Argentina como un alimento del mundo y la transformación con valor agregado, a través del uso de sus fibras (artesanatos) y la agroindustria (pasas, harinas y otros).

Entre otros puntos importantes, durante la charla destacó que se pueden mejorar la economía empresarial para

aprovechar el porcentaje de fruta que no ingresa al mercado como producto fresco. También manifestó que existe capacidad técnica para el desarrollo de la agroindustria para mercados locales y regionales con mejores propuestas comerciales. Una nueva visión de la agroindustria, con nuevos nichos de mercados, permitirá diversificar las posibilidades del sector productivo.

Resaltó además que el desarrollo de nuevas tecnologías para la diversificación de los productos, las Buenas Prácticas Agrícolas, industrias, procesamiento de frutas y el marketing potencian las regiones. La integración de los sectores públicos y privados en el desarrollo de las propuestas económicas, turísticas y gastronómicas,

María Julia Figiani, expuso sobre el cultivo de banana.



María Angélica Centurión habló sobre el cultivo de flores de corte y plantas ornamentales y follajes.



Aníbal Ruiz presentó un trabajo de investigación sobre los precios y oferta de las principales hortalizas.



son importantes para el mejoramiento de la calidad de vida, lo que también permitirán que las economías de los sectores pequeños, medianos y grandes productores de frutas tropicales tengan mejores herramientas y oportunidades de diversificación.

Producción de flores de corte en Paraguay.

La producción y comercio de flores de corte y plantas ornamentales en Paraguay, fue el tema que estuvo a cargo de la ingeniera agrónoma María Angélica Centurión, del Ministerio de Agricultura y Ganadería y la Misión Técnica de Taiwán. La disertante expresó que en la diversificación de rubros no tradicionales, el cultivo de flores de corte y plantas ornamentales y follajes son opciones cada vez más interesantes y con altas proyecciones para el productor pequeño y mediano. Paraguay tiene ventajas comparativas, por los factores climáticos, ecológicos, luminosidad y la mano de obra familiar disponible.

El Ministerio de Agricultura y Ganadería a través de la Dirección de Extensión Agraria, con la cooperación del Gobierno de la República de China Taiwán, inició desde el año 1981 los trabajos en el área de la floricultura, especialmente con cultivos de rosas de corte, gladiolos, nardos, strelitzia, anturium, lisiantus y luego incorporaron cultivos de plantas ornamentales y en la actualidad dos géneros de orquídeas de corte, la *Phalaenopsis* ssp. Y *Oncidium* sp. Esto en el marco del Proyecto de Desarrollo de la Industria de Orquídeas, Cultivos de Tejidos y la Propagación de Plantines en Paraguay. El proyecto busca fomentar la producción e instalación de una industria del rubro para beneficiar a productores de los departamentos de Central, Cordillera y Caaguazú.

El Centro de Producción de Floricultura está ubicado en Caacupé y San Lorenzo, donde cuentan con cultivos de plantas madres de alta calidad que son distribuidos entre los productores que se inician en la actividad, además de la capacitación que reciben los mismos. Los pequeños productores y viveristas conformados por unas 400 familias dispersas en área de 60 y 80 kilómetros de la capital, son en su mayoría minifundarios con escasa tecnología e infraestructura, que comercializan sus productos en sus fincas a revendedores y florerías. Se estima que cada productor cuenta con una superficie promedio de cultivo de entre 600 y 1.200 m².

Las principales especies de flores de corte cultivadas en el país son las rosas, crisantemos, gerberas, aster, strelitzia, gypsophila, limonium, heliconias, orquídeas *Phalaenopsis*, *Oncidium* y *Dendrobium antirrhinum*. Se estima una producción anual de 300 y 600 mil plantas de crisantemos cada 4 meses, 250 a 300 mil plantas de rosas al año, 40 a 50 mil plantas de crisantemos en macetas para jardín cada 4 meses, 15 mil plantas de strelitzia para flor de corte, 15 mil plantas de gypsophila cada 4 meses, 12 a 15 mil plantas de aster cada 4 meses, 12 a 15 mil plantas de limonium cada 4 meses y 50 mil plantas de orquídeas *ancidium* y *phalaenopsis*.

La época de mayor demanda de este rubro son las fechas festivas. El destino de la producción son las florerías, campos santos, ferias y exposiciones, Expo Flora, el Centro de Exposición y Venta de Orquídeas y el Flor Shopping Mariscal López.

En cuanto al volumen de la exportación de flores de corte, la profesional comentó que no se encuentra registrada. Algunos productores realizan exportaciones ocasionales de plantas ornamen-

tales a mercados de Chile y Argentina, según informes de Senave. Los productos más importados son las rosas, gerberas, claveles master, gypsophila, crisantemos y liliun. Agregó que se estima un valor de 5 a 7,5 millones de dólares por el consumo de flores de corte a nivel nacional.

Análisis estacional de precios y oferta de hortalizas.

A su turno Aníbal Ruiz, de la Universidad San Carlos presentó a los participantes un trabajo de investigación donde el objetivo fue identificar la estacionalidad de los precios y oferta de las principales hortalizas que son comercializadas en la Dirección de Abastecimiento de la Municipalidad de Asunción.

El trabajo se realizó en la ciudad de Asunción con pimientos, tomate, pepino y lechuga ingresados en el Mercado Central de Abasto de la Municipalidad de Asunción desde el mes de diciembre de 2010 hasta noviembre de 2016. Entre los resultados, mostró un gráfico con los Índices Estacionales trimestral entre el precio y oferta del pimiento en la Dirección de Abastecimiento de la Municipalidad de Asunción. Indicó que no se observó una fluctuación estacional relevante de los precios, además la menor oferta en el trimestre de marzo a mayo no permite un incremento de los precios. En el caso de la lechuga se visualizó que en el primer trimestre, de setiembre a noviembre donde existe una mayor oferta, los precios de comercialización son los menores en el año. Desde el mes de marzo a mayo se observó una menor oferta, se tiene mayores precios de comercialización. Respecto al pepino manifestó que lo más relevante es la identificación de un mayor precio en la comercialización en el trimestre de junio a agosto. CA

USC inició sus clases con los futuros líderes



La Universidad San Carlos dio la bienvenida a sus nuevos alumnos en la sede central y en las filiales, el pasado 11 de marzo, dando así la oportunidad a diversos jóvenes de distintos puntos del país a formarse en las diferentes carreras de grado como Administración Agraria, Zootecnia, Ciencias Ambientales, Agronomía y Tecnología de Alimentos.

Durante las palabras de bienvenida, el presidente de la USC el Mag. Juan Manuel Brunetti, expresó su alegría por recibir a los jóvenes entusiastas en su primer día de clases. Además mencionó que el objetivo de la universidad no es solo que aprendan, si no que salgan formados como líderes, que puedan entender, planificar, manejar el negocio del agro. *“Somos conscientes de que el país necesita de jóvenes con capacidad de gestión distinta, no para seguir haciendo lo mismo, si no para renovar, innovar y generar un efecto multiplicador que haga que el país cambie, el Paraguay cambia si cambiamos nosotros”,* apuntó.

La USC trabaja para ofrecer diversas oportunidades a través de convenios con importantes empresas nacionales

del sector público y privado. Organizando actividades para el crecimiento académico del alumno, como Congresos, Jornadas de Líderes, Torneos de fútbol, Ferias de Agronegocios, Actividades con Centro de Estudiantes etc. Además de un programa de modalidad estudiantil donde el alumno de la USC a través del Departamento de Relaciones Internacionales establece alianzas estratégicas

que le brinda Programas de Intercambio Estudiantil, pasantías laborales, cursos de capacitación e investigación.

La universidad cuenta con más de 6.000 alumnos de grado. Así también con 12 filiales alrededor del país: Bella Vista, Caaguazú, CDE, Curuguaty, Encarnación, Eusebio Ayala, Horqueta, Itá, San Cristóbal, San Juan Nepomuceno, Santaní y Villa Hayes. **CA**

Juan Manuel Brunetti, presidente de la USC, da la bienvenida a los nuevos alumnos de la Sede Central.



**Desde
el primer surco
hasta la
última semilla**

*Brindamos soluciones integrales para el productor rural,
acompañándolo y apoyándolo durante todo el ciclo
productivo hasta la etapa final de comercialización,
ofreciendo las mejores soluciones, poniendo especial énfasis
en la optimización de costos y transparencia del proceso.*



**Compra y venta de granos - Servicio de acopio y almacenamiento
Transporte - Venta de insumos agrícolas**

Casa Central: Calle 1ª Línea - J. Eulogio Estigarribia: Tel.: (0528) 222 257 - (0528) 222 955 - Caaguazú - transagro@transagro.com.py - www.transagro.com.py - **Suc. 1: Transporte:**
R.J. N° 7 Km. 214 - J. Eulogio Estigarribia: Tel.: (0528) 222 257 - (0985) 490 020 - Caaguazú - **Suc. 2: Centro de Acopio Colonia Tres Palmas - Raúl Arsenio Oviedo:** Tel.: (0983) 530 944 - (0528)
222 257 - Caaguazú - **Suc. 3: Centro de Acopio Colonia Cedro Ty - Nueva Toledo:** Tel.: (0986) 230 100 - (0528) 222 257 - Caaguazú - **Suc. 4: Centro de Acopio Taruma - Yhu:** Tel.: (0981)
404 882 - (0528) 222 257 - Caaguazú - **Suc. 5: Centro de Acopio - Casilla Dos - Raúl Arsenio Oviedo:** Tel.: (0986) 401 667 - (0528) 222 257 - Caaguazú.

Soja



Leve reducción en producción y reservas

El USDA estimó en su informe de marzo la producción mundial de soja en 360,08 millones de toneladas, por debajo de los 360,99 millones del mes pasado. En tanto que las existencias finales fueron calculadas en 107,17 millones, frente a los 106,72 millones de febrero y a los 106,33 millones previstos por los privados.

Para Estados Unidos mantuvo una cosecha firme en 123,66 millones de toneladas, elevó en 270.000 toneladas la molienda, que pasa de 56,88 a 57,15 millones de toneladas e incrementó el uso total de 60,34 a 60,61 millones. Pese a la expectativa de compras adicionales chinas por 10 millones de toneladas, el organismo mantuvo sin cambios, en 51,03 millones, su expectativa de exportaciones. Así, las existencias finales fueron calculadas en 24,49 millones de toneladas, levemente

por debajo de los 24,76 millones de febrero y de los 24,55 millones proyectados por el mercado, pero aún siguen 105,45% arriba del remanente del ciclo anterior.

Para Brasil, el USDA estimó la producción en 116,50 millones de toneladas, por debajo de los 117 millones proyectados el mes pasado. En cuanto al saldo exportable, el organismo lo mantuvo en 79,50 millones.

Para la Argentina el USDA mantuvo sin cambios la producción de soja en 55 millones de toneladas. Lo mismo hizo con las exportaciones de poroto y con las importaciones, que fueron sostenidas en 6,30 y en 5,35 millones, respectivamente.

En cuanto a China, el USDA mantuvo en 88 millones de toneladas su expectativa para las importaciones de poroto de soja y en 15,90 millones la cosecha. Las existencias finales, sin embargo, fueron elevadas de 21,22 a 22,22 millones de toneladas, por la previsión de una menor molienda (de 89 a 88 millones).

Maíz



Mayor producción mundial

El USDA estimó la producción mundial de maíz en 1101,16 millones de toneladas, por encima de los 1099,61 millones de toneladas. Las existencias finales fueron proyectadas en 308,53 millones, frente a los 309,78 millones previstos en febrero y a los 309,06 millones calculados por el mercado.

Para Estados Unidos previó una cosecha firme en 366,29 millones de toneladas y existencias iniciales por 54,37 millones. El organismo mantuvo en 136,53 millones el uso forrajero, pero redujo de 315,36 a 314,72 millones el uso total, fundamentalmente por un ajuste en la industria del etanol, donde se prevé que el uso de maíz baje de 141,61 a 140,98 millones de toneladas. A esto se suma un recorte en la expectativa de ventas externas, de 62,23 a 60,33 millones. En el balance de todas estas variables, el USDA proyectó el stock final en 46,62 millones de toneladas, por encima de los

Cotizaciones en Chicago (14-03-19)

Fuente: CBOT.

Soja

Mes	US\$/t
Marzo-19	326
Mayo-19	331
Julio-19	336

Trigo

Mes	US\$/t
Marzo-19	162
Mayo-19	166
Julio-19	169

Maíz

Mes	US\$/t
Marzo-19	142
Mayo-19	145
Julio-19	149



44,08 millones del informe de febrero y de los 44,10 millones calculados por los privados.

Para Brasil el USDA proyectó una cosecha de 94,50 millones de toneladas, sin cambios. Lo mismo ocurrió con el saldo exportable brasileño, que quedó en 29 millones.

Asimismo, para la Argentina el USDA sostuvo la cosecha en 46 millones de toneladas, pero las exportaciones fueron elevadas de 29 a 30 millones de toneladas, por lo que para el organismo estadounidense, la Argentina volverá a ser el segundo mayor exportador global del cereal, relegando a Brasil al tercer puesto.

Acerca de la Unión Europea, el USDA elevó levemente de 60,72 a 60,88 millones de toneladas el volumen de la producción y de 21 a 21,50 millones sus importaciones. Las ventas externas del bloque fueron sostenidas en 1,50 millones. En el bloque de países importadores de maíz, el USDA mantuvo sin cambios las previsiones de compra de México, en 16,70 millones de toneladas; de Japón, en 15,50 millones, y de los países del Sudeste Asiático, en 17 millones.

Crece previsión de stock mundial

El USDA proyectó la cosecha global de trigo en 733 millones de toneladas, por debajo de los 734,75 millones del mes pasado. Las existencias finales fueron calculadas en 270,53 millones, frente a los 267,53 millones de febrero y a los 267,47 millones previstos por el mercado. Este último dato se sustentó en el aumento de las existencias finales en la India, donde pasaron de 14,60 a 17,50 millones.

Para Estados Unidos sostuvo la cosecha en 51,29 millones de toneladas y existencias iniciales por 29,91 millones. Elevó de 3,81 a 3,95 millones las importaciones y mantuvo en 2,18 millones el uso forrajero. El uso total fue ajustado de 30,29 a 30,16 millones y las exportaciones, recortadas de 27,22 a 26,26 millones. Así, las existencias finales fueron calculadas por el organismo en 28,72 millones de toneladas, por encima de los 27,50 millones de

febrero y de los 27,76 millones proyectados por los privados.

Para Rusia el USDA elevó levemente la cosecha, de 71,60 a 71,69 millones de toneladas y mantuvo en 37 millones su saldo exportable. Mantuvo sin cambios las cifras de producción y ventas externas de Ucrania, en 25 y en 16,50 millones.

La cosecha de Kazajistán fue ajustada de 15 a 13,95 millones de toneladas, sus exportaciones fueron mantenidas en 8,50 millones. La producción y las exportaciones de Canadá quedaron sin cambios, en 31,80 y en 24 millones de toneladas.

Para Australia se incrementó la cosecha, de 17 a 17,30 millones, pero sus ventas externas fueron sostenidas en 10 millones.

La producción argentina de trigo fue elevada de 19,20 a 19,50 millones de toneladas y las exportaciones, de 14 a 14,20 millones y la cosecha de la UE fue sostenida en 137,60 millones de toneladas; sus exportaciones elevadas de 22 a 23 millones, y sus importaciones ajustadas de 6,50 a 6,20 millones.

Máquinas vendidas. Hasta Febrero-2019

Tractores Fuente: Cadam.

John Deere	75
Massey Ferguson	42
Valtra	20
New Holland	16
Case	9
LS	4
Fotón	3
Landini	1
Mahindra	0
Deutz-Fahr	0
Total	171



Cosechadoras Fuente: Cadam.

New Holland	24
John Deere	19
Massey Ferguson	5
Case	5
CLAAS	1
Valtra	0
Total	54



Maquinas: sigue lento el movimiento de ventas

Al cierre del segundo mes del año sigue lento el movimiento de las ventas de maquinarias agrícolas. De acuerdo a los datos de la Cámara de Automotores y Maquinarias (Cadam) durante los dos primeros meses del 2019 se vendieron 171 tractores y 54 cosechadoras. Poco, mirando el año anterior.

En cuanto a las preferencias por marcas de tractores, John Deere está con el 44% del mercado, le sigue Massey Ferguson con el 27% de las preferencias y en tercer lugar se posicionó Valtra, la otra marca de la AGCO con el 12% del mercado. Esta significativa merma, por más que

se esperaba, no hace favor a las concesionarias, quienes rápidamente perdieron la euforia que le dejó el 2018, un muy buen año para el sector.

La razón fundamental de esta retracción en las ventas es la merma en la cosecha de soja en la presente zafra, que se estima tiene una pérdida del 30%. Esto pone en descontento y temeroso a los productores para hacer nuevas inversiones. Las ofertas siguen a la orden del día y persiste el ofrecimiento de financiación para la adquisición de las maquinarias, pero como la cosecha no fue la esperada hay una gran incertidumbre para los productores y están temerosos para asumir nuevos compromisos.



Presentan nuevas palas cargadoras Hyundai

Una vez más, el sector de la construcción podrá contar con nuevos productos Hyundai. Se trata de dos nuevas palas cargadoras que vienen a sumarse a las que ya existen en nuestro país, todas con elevadas especificaciones, alto rendimiento y seguridad para el operario.

Las palas cargadoras son maquinarias que sirven para apartar objetos pesados en un terreno o mover materiales de todo tipo como arena y rocas en grandes cantidades, volúmenes y superficies en poco tiempo. Se utilizan en la construcción en general de edificios, carreteras, obras públicas, minería y otras utilidades, incluyendo la agricultura.

Los nuevos modelos que Hyundai Construction Equipment pone a disposición de

las empresas que se dedican a la construcción son el HL630 L y HL660 L, con pesos operativos de 10.400 y 17.300 kg y capacidad de la cuchara de 1,7 y 3,0 m³ respectivamente. Estas unidades son más equilibradas en prestaciones y se consiguen a precios sumamente atractivos, desde US\$ 49.490 al contado, con calidad y confiabilidad Hyundai. La marca busca de esta manera llegar a todos los segmentos de clientes.



Hyundai Construction Equipment tiene en su gama excavadoras sobre orugas y sobre ruedas, retroexcavadoras, palas cargadoras, mini cargadores, compactadores y aditamentos. Asimismo, su línea montacargas tiene varios modelos de diferentes capacidades de carga y motores movidos a baterías, diésel y gas.

La marca número uno en Corea del Sur tiene presencia en Paraguay a través de su representante exclusivo Automotor S.A. y cuenta con una garantía única de 2 años o 5.000 horas en casi toda su línea.

Para más información, visitar el show room de Hyundai Construction Equipment, en Avda. Mcal. López 2977 casi Cnel. Pampliega, Fernando de La Mora zona Norte, comunicarse al teléfono 021 675 356/8 o ingresar a www.hyundaimaquinarias.com.py CA

COMERCIALIZACIÓN DE GRANOS VENTA DE FERTILIZANTES Y SEMILLAS



中糧国际
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

AGROPECO

alista su área de cría bovina en Alto Paraná



A inicios del 2016 la firma Agropeco inició sus primeros pasos en la diversificación en el área ganadera. Inició con cría, engorde y terminación de bovinos de la raza brangus que le dio buenos logros. Dado el óptimo resultado y en la búsqueda de la excelencia, la firma decidió apostar por la ganadería de ciclo completo para la cual destinó nuevas

áreas en el establecimiento e incorporó importantes inversiones.

El proyecto ganadero de la empresa se viene desarrollando desde hace tres años. Desde entonces gran cantidad de animales terminados fueron comercializados con éxito en diferentes frigoríficos y mercados, destacó el Dr. Carlos Ariel Fernández, médico veterinario responsable del área de ganadería. A partir de

este año encaran un nuevo desafío, la ejecución de importantes inversiones en infraestructura para un área de cría, que actualmente se encuentra en un 90% de ejecución.

Fernández señaló que el año pasado ya habían iniciado con una pequeña área de cría en forma experimental con 120 cabezas, pero este año el objetivo es crecer aún más. Para el efecto preparan

infraestructuras y proyectan importantes inversiones en genéticas.

Las obras para el área de cría están listas con superficies con cercos eléctricos, alambrados perimetrales, comederos, bebederos y otras infraestructuras como techos y piso de hormigón. Las pasturas ya están implantadas para recibir las tropas que serán destinadas en esta nueva área.

Además del área de cría, Agropeco desea formar una mini cabaña con la mejor genética, donde estiman llegar a unos 300 vientres para el servicio de septiembre, con 100 embriones los cuales serán adquiridos de la mejor genética de Argentina y de nuestro país. *“Tenemos la certeza y seguridad que sin el mejoramiento en la genética no se puede avanzar, por ello la empresa se encuentra apostando y realizando estas importantes inversiones, donde el segundo año se proyecta la compra de otros 100 embriones más y producir nuestra propia línea genética”* comentó.

Las nuevas inversiones incorporadas por Agropeco es esta nueva etapa de producción ganadera orillan los 200.000 dólares, en genética, infraestructuras y maquinarias. El desarrollo del trabajo genético tendrá el acompañamiento del genetista argentino Carlos Ojea y en la parte nutricional del médico veterinario Alberto Alvarenga.

Crecimiento en engorde. Fernández comentó que este año también apuntan a un crecimiento interesante recría y engorde. El proyecto es llegar a unas 4.000 cabezas en esta categoría y alcanzar unas 4.300 cabezas aproximadamente con la cría. *“Queremos hacer el ciclo completo, ya que contamos con nuestra marca Nature Beef. Estamos creando muchas expectativas a nivel nacional e internacional. Nuestro objetivo es mantener siempre una línea de calidad”* destacó.

Fernández dijo que la producción ganadera de Agropeco ofrece un diferencial, por el manejo nutricional que tiene el hato ganadero. Los animales son alimentados a campo con pasturas implantadas y en sistema de semiconfinamiento, la stevia es un ingrediente de la ración balanceada, es utilizada como un probiótico natural, con lo cual se reduce



el uso de antibióticos. *“De esta manera otorgamos un fortalecimiento de forma natural de las defensas del organismo del animal. La stevia interviene mucho en el*

rumen para eliminar una gran diversidad de microorganismos maléficos. Esto mejora la salud del animal y la conversión alimentaria del bovino. También interactúa con el medio ambiente disminuyendo notablemente los gases producido por el efecto invernadero y eliminando las bacterias como E. coli y salmonella”.

Dr. Carlos Ariel Fernández, médico veterinario responsable del área de ganadería.



Balance 2018 positivo. El balance positivo del 2018 del área ganadero de Agropeco fue relevante lo cual influyó para lograr el crecimiento. Los números hablan por sí solos, el proyecto inicial del trabajo ganadero comenzó con 2.000 cabezas de bovinos. Este año se proyecta crecer en un 50% más, lo cual es importante ya que demuestra la apuesta de los directivos por este segmento y la confianza en su equipo de producción.



Agrinplex acompaña a Genefor en su evolución



El agua es vital para el desarrollo de las actividades agropecuarias, forestales y ganaderas. Los reservorios constituyen la garantía para la sostenibilidad y para ello es fundamental contar con insumos de calidad. Las geomembranas Agrinplex acompañan a Genefor S.A. en sus planes de crecimiento.

Genefor S.A. es una empresa paraguaya especializada en la producción de plantines clonados de eucalipto y otras especies forestales. Instalada en el departamento de Caaguazú comenzó un ambicioso proyecto en agosto del 2014. Actualmente produce unos cinco millones de plantines de eucalipto al año y se prepara para llegar a nueve millones en el 2019 con las nuevas inversiones realizadas.

La empresa realiza constantes inversiones en su proceso de evolución. El año pasado completó la construcción del reservorio de gran porte que le garantizará la provisión de agua para la producción existente y la proyectada.

El Ing. Oscar Iglesias, jefe de operaciones de Genefor manifestó que para ello es fundamental contar con reservorios de agua, ya que de los mismos son abastecidos para el área de crecimiento y rustificación de las plantas, a cielo abierto y también a los invernaderos. Actualmente cuentan con dos, de 4 millones de litros y 12 millones de litros, los cuales fueron realizados sobre la base de las geomembranas de Agrinplex de 800 micrones.

Genefor tiene el potencial de producir 30 millones de plantines anuales y se proyecta a crecer paulatinamente, para

lo cual contar con un reservorio de agua de capacidad y resistencia es vital.

Iglesias destacó que la firma se encuentra abocada al desarrollo constante de nuevos materiales genéticos que se ajusten a las necesidades de producción, además de ello cuenta con un equipo de colaboradores que se encuentran en constante capacitación para la adopción de modernas prácticas y tecnologías.

Actualmente los plantines son comercializados en un 60% en la zona Norte del país, generalmente son preferidos para el desarrollo de los siste- ►►



Sistema de Manta Plástica tipo Invernadero

Para uso en cultivo
Fruti-Hortícola


AgrinPlex®



MULCHING



CINTA DE RIEGO

www.cmp.com.py

mas silvopastoriles y el 40% va destinado para todo el territorio nacional.

Manejo del vivero clonal. Genefor S.A. comenzó la producción propiamente en julio del 2015. Para la producción actual cuenta con una estructura con 20 caletones y 80.000 matrices. El vivero reproduce ocho diferentes clones.

Allí siguen un calendario de producción. Se programa el número de plantas a obtener de acuerdo a la cantidad de estacas que ofrecen las matrices. El profesional mencionó que el periodo, desde la producción hasta el despacho del producto, tiene una duración de noventa días. El promedio de estaca cortada por día es de 6.000.

Con respecto a la irrigación, en el vivero se realiza riego por aspersión en el área de crecimiento y rustificación, con una superficie actual de 20.000 m². La infraestructura cuenta con 74 líneas y un total de 1.700 aspersores, los cuales tienen un caudal de 190 litros por hora. Cada 60 minutos, con la apertura de todos los picos, con riegos de 5 minutos se utilizan aproximadamente 27.000 litros de agua. *“El riego es de acuerdo a la necesidad. En días nublados no necesita agua, por eso es difícil hacer un riego automático en la rustificación”*, aclaró.

Mano de obra. Actualmente Genefor emplea a más de 28 personas, 60% mujeres, cuyas manos son preferidas por la delicadeza del trabajo.

Oscar Iglesias, jefe de operaciones de Genefor.



Agrinplex junto con CMP Agro

La línea Agrinplex, de origen argentino, es representada en Paraguay por la firma Compañía Marítima Paraguaya (CMP) Agro desde el 2013 y ofrecen plásticos para diferentes usos en la producción agrícola, ganadero y forestal.

Heriberto Lugo, gerente de la sucursal Minga Guazú de CMP Agro, mencionó que la línea Agrinplex es una marca completa, la cual brinda una amplia gama de plásticos disponibles para el trabajo en el campo.

Una de las experiencias de mayor envergadura con las geomembranas Agrinplex es la de Genefor. Son de 800 micrones y garantiza una vida útil de 25 a 30 años expuesto al sol. La misma cuenta con protección UV, especial para grandes reservorios.

La misma puede ser utilizada para el almacenamiento de estiércol por su resistencia y durabilidad. *“Nosotros nos encargamos de realizar el montaje de los reser-*

vorios, así como lo hicimos con la empresa Genefor, contamos con todos equipamientos para desarrollar la pileta”, destacó.

Mencionó que para la producción hortícola cuentan con plásticos para la realización de invernaderos, techos, pared, y una línea de silos bolsas para almacenamiento de granos y forrajes, las cuales son muy utilizadas en las cuencas lecheras de nuestro país. Son alternativas interesantes que se encuentran a disposición de los productores con años de experiencias y posición en el mercado nacional. **CA**





SEM-AGRO

SEMILLAS DEL AGRO S.A.E.



Tecnología y Calidad a su Servicio



Semillas | Asistencia Técnica | Insumos
Repuestos e Implementos Agrícolas | Molino Harinero



Representante y Distribuidor de Repuestos Agrícolas



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

Uso de controladores biológicos en el manejo integrado de plagas en cultivos agrícolas y forestales



Ácaros en yerba mate.

El Control Biológico es la regulación de un organismo como consecuencia de la actividad de otro, lográndose con ello un equilibrio poblacional. Esta actividad en el ámbito forestal y agrícola, significa la regulación de la población de un organismo que está afectando al cultivo y generando pérdidas económicas (plaga insectos y/o enfermedades), mediante la



Lic. Biol. Msc.
Patricia Rodríguez

Laboratorio de Control Biológico
IPTA-Capitán Miranda

acción de otro que naturalmente ha sido diseñado para ejercer dicha función. Se busca con esto, estabilizar poblaciones y llevarlas por debajo del Nivel de Daño Económico (NDE).

El control biológico no elimina totalmente al organismo meta, no tiene un efecto inmediato, es muy susceptible a factores bióticos y abióticos, implica modificaciones en las prácticas agrícolas. Es una alternativa de control que debe de incluirse dentro del Manejo Integrado de Plagas y Enfermedades

En el IPTA Capitán Miranda se vienen realizando investigaciones en el uso de controladores biológico para el control de plagas: insectos y enfermedades, principalmente con el uso de hongos Entomopatógenos y Fitopatógenos.

Uso de la *Beauveria bassina* de insectos plaga, en el control de hormigas cortadoras. Este es un hongo que posee una propiedad entomopatógena, con capacidad de controlar las poblaciones de hormigas cortadoras presentes no solo en los cultivos agrícolas, así también este mismo hongo se ha utilizado para el control del picudo de la soja que ha aparecido fugazmente al inicio de la zafra 2018 en ensayos en el predio del IPTA Capitán Miranda; en el control paliativo del complejo de ácaros en cultivos de Yerba Mate en finca de productores; y ha dado resultados prometedores en pruebas en el laboratorio para control de chinches en soja. En el Laboratorio de Control Biológico del IPTA Capitán Miranda se tiene 13 cepas nativas aisladas de diferentes insectos

Hormigas.



Colonias viables en el laboratorio.



tos y que son conservadas para pruebas de efectividad en el control de diferentes insectos plagas. Su mecanismo de acción consiste en la adhesión del hongo (contacto), seguido de la germinación y multiplicación causando la muerte del insecto, que se visualiza cuando crece sobre el insecto una masa algodonosa de color blanco, este tiene un periodo aproximado de 8 a 10 días según registros observados en el laboratorio.

***Trichoderma* sp.** Es un hongo fitopatógeno de amplio espectro, posee buenas cualidades para el control de enfermedades en plantas causadas por patógenos fúngicos del suelo, y sus propiedades antagonistas, se basan en la activación de múltiples mecanismos de acción que incluyen la competencia, an-

tibiosis, parasitismo e inducción de resistencia sistémica en las plantas (Benítez et al. 2004, Kumar et al. 2005, Djonović et al. 2006). Se ha realizado pruebas para el control *Macrophomina phaseolina*, que es agente causal en la pudrición carbonosa de la raíz en soja y en otros hongos de suelo actuando como inhibidor de crecimiento del patógeno. En el manejo de *Botrytis* sp. en frutilla también presenta buen control. Además de su capacidad bio fúngica *Trichoderma*, también posee una propiedad bio estimulante de crecimiento, se lo utiliza como fertilizante de suelo. Su mecanismo de acción es la de inhibir el crecimiento del patógeno a través de la producción de metabolitos tóxicos volátiles y no volátiles que impiden la colonización de microorganismos antagonizados. CA



Beauveria bassina.



Hormigas infestadas con *Beauveria bassiana*.



Trichoderma vs. *Macrophomina*.

Automaq entregó excavadora anfibia Komatsu a la Gobernación de Ñeembucú



La empresa Automaq S.A.E.C.A. entregó el pasado 18 de febrero una excavadora anfibia de la marca Komatsu a la Gobernación de Ñeembucú mediante la licitación 1/2018, la primera bajo la gestión del gobernador Luis Benítez. Con esta compra, el gobierno departamental pretende solucionar el problema de la población rural afectada por las inundaciones.

Se trata de la Excavadora Anfibia PC200-8 año 2018, sobre orugas, con pontones retractiles, armada con equipos anfibios EIK y brazo de 15 metros de largo. La máquina se destaca por la fuerza de excavación con gran caudal hidráulico y velocidad de giro. El servicio de mantenimiento está cubierto por 12 meses, además de materiales e insumos y garantía de un año. Los equipos Komatsu poseen sistema de monitoreo y rastreo satelital original de fábrica.

La máquina será utilizada para trabajos de limpieza de canales en zona de influencia del Río Paraná. “Ñeembucú dejó de producir por exceso de agua en nuestros campos. Necesitamos limpiar

los canales naturales para facilitar el correcto escurrimiento de las aguas y recuperar hectáreas de tierra para volver a producir la tierra”, fueron las palabras del gobernador de Ñeembucú.

Del acto de recepción y presentación de la excavadora anfibia participaron el Gobernador de Ñeembucú Lic. Luis Benítez, secretarios y Directores Departamentales, Intendentes de la zona, responsables de Instituciones del Estado y Productores Asociados del Departamento de Ñeembucú, con quienes coordinarán los trabajos de manejo de agua en la región. De parte de Automaq estuvo presente el sr Milton Acosta, asesor de ventas Komatsu, así como los técnicos especializados en equipos Komatsu que brindaron una capacitación a los operadores de la máquina.

La firma Automaq lidera el segmento de equipos anfibios en Paraguay, siendo una de las pocas representantes de Komatsu en Latinoamérica que encontró la solución al armado de anfibias con los accesorios EIK. CA

Momento del acto de entrega de la maquinaria.

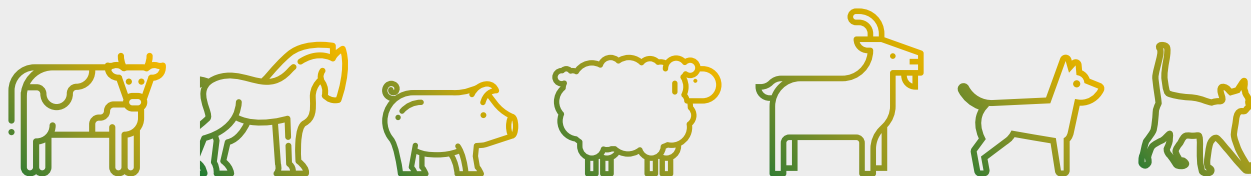




DA LA BIENVENIDA A SU NUEVA LÍNEA DE PRODUCTOS DE



PARA EL CUIDADO INTEGRAL DE SUS ANIMALES



Tte. Vera 2856 e/ Cnel. Cabrera y Dr. Caballero – Asunción • Paraguay

Tel.: (595 21) 621 772 • 621 773 / (0972) 680 018

e-mail: ventas@ruralvet.com.py

RuralVet S.A. es el único representante oficial y legal para la importación, distribución y comercialización en Paraguay de los productos de LABORATORIOS NORT S.A.

JORNADA DE COSECHA DE SOJA

Zafra complicada en la mira



Las autoridades del gobierno y directivos de la APS observaron los resultados de la presente campaña de soja, durante una jornada de cosecha en la estancia Santa Mónica, Alto Paraná. Los rendimientos no fueron los deseados, el gremio de productores estima una merma del 30% en las cosechas de sus socios y los gobernantes abren el paraguas ante la necesidad de un soporte por parte de los productores.



La jornada en la Estancia Santa Mónica del pasado 21 de febrero permitió observar los resultados de la cosecha de soja y el engorde de bovino a corral que desarrolla esta empresa, arrendada actualmente por los Hermanos Galhera, socios de la Asociación de Productores de Soja, Oleaginosas y Cereales del Paraguay (APS).

La comitiva del gobierno, encabezada por el vicepresidente de la República, Hugo Velázquez y el ministro de Agricultura y Ganadería, Denis Lichi mantuvo diálogo con los directivos de la APS sobre los resultados de la cosecha de soja de la presente campaña. En la oportunidad, el vicepresidente Velázquez manifestó que la visita al establecimiento y el encuentro con los referentes del gremio sojero, fue para escuchar las necesidades de este sector de la producción, en el marco de una gira que realizaban por el departamento, donde visitaron a pequeños y a grandes produc- ►►

tores. “La idea es ver la forma de ayudarles a los efectos de mejorar la situación en la cual se encuentran, por el problema de clima que tuvo la soja”, expresó.

Por su parte, el ministro de Agricultura y Ganadería, Denis Lichi, comentó que, a consecuencia del factor climático, la producción de soja en la presente campaña fue muy variable. “Todavía no podemos decir con exactitud el porcentaje del impacto negativo, pero ya constatamos una pérdida en la productividad”, expresó.

Comentó que por ahora se espera compensar parte de las pérdidas con los resultados del cultivo de zafría. No obstante, como gobierno ya presentaron una nota al Banco Central del Paraguay (BCP) en la cual manifestaron la preocupación por esta situación y le plantearon la posibilidad de poder flexibilizar los créditos, que tiene el sector productivo en las instituciones financieras.

Mencionó que existe la predisposición de la banca matriz de dar un soporte para garantizar al productor su supervivencia para que pueda apostar a la siguiente zafría. “Este gobierno garantiza el acompañamiento y la seguridad jurídica a los grandes productores y un fuerte apoyo al pequeño y mediano productor”, expresó.

Lichi también valoró la integración agropecuaria implementada en la Estancia Santa Mónica, ya que el modelo aplicado permite convertir granos en carne y enfatizó que este es el modelo ideal. “Tenemos que transformar la materia prima en carne y exportarla al mundo. Los paraguayos son muy buenos productores, cuando nos predisponemos lo hacemos muy bien y ese es el ejemplo que tenemos. Este es el sistema integrado que nos va a dar seguridad y sostenibilidad. En la agricultura hay muchas variables: clima, precio internacional, tipo de cambio y otros, por lo que diversificando podemos lograr sostenibilidad en la producción”.

Los directivos de la APS valoraron la predisposición demostrada por las autoridades, al irse a observar y recabar un panorama claro sobre la situación que están atravesando los productores.

Experiencia en Santa Mónica. La Estancia Santa Mónica, es un emprendimiento agrícola ganadero, arrendado actualmente por los Hermanos Galhera. Allí producen en 4.200 hectáreas de soja



y hacen ganadería en 150 hectáreas, con el propósito de convertir granos en carne.

Carlos Galhera, directivo de la empresa, manifestó que los resultados logrados en la presente campaña de soja fueron variables, ya que en algunas áreas hubo una quiebra de producción del 10% y

Hugo Velázquez,
vicepresidente de la República.



en otras hasta el 30%. Los promedios de rendimientos de la cosecha realizada hasta la segunda quincena de febrero fueron de 2.700 kilogramos por hectáreas. La mitad del área de cultivo estaba cosechada entonces. “Las colectas que se harán en adelante serán mejores”, expresó Galhera, quien comentó que el clima castigó fuertemente las siembras tempranas.

Mencionó que esperan mejores rendimientos con la otra partida que estaba por ser cosechada. Aguardaban un rendimiento promedio de 3.500 kilogramos por hectárea. Para cubrir los costos en tierras arrendadas se debe cosechar 3.000 kilogramos por hectárea. “Si no logramos los 3.500 kilogramos por hectárea en la parcela por cosechar van a quedar compromisos sin cumplir”, expresó el productor.

Feed lot. La ganadería en Santa Mónica ocupa 150 hectáreas. Realiza ciclo completo y los bovinos son confinados desde la cría. Mantiene un plantel de entre 450 y 600 ejemplares en feed lot, con destino al mercado local.



Autoridades y directivos de APS durante la visita en el confinamiento.

La base de la alimentación en los bovinos confinados es el ensilaje de maíz planta entera y maíz grano entero, producidos en la estancia. “La ganancia de peso diaria varía entre 1,4 kilogramos y 1,6 kilogramos. Confinamos desde la recría, porque no disponemos de mucho pasto, cuando entra con 300 kilogramos la ganancia de peso diaria es mayor de los que entran muy joven”, dijo.

Galhera mencionó que tienen previsto crecer más en ganadería. “Vamos a ampliar más porque es muy buena la actividad para cubrir los gastos operativos de la empresa. Para nosotros es la forma de aprovechar los residuos de agricultura, un alimento barato, que se convierte en carne”, enfatizó. El productor afirmó que

después de cinco años de buena cosecha, ahora enfrentan un importante quiebre en la producción. “Ahora tenemos que ajustar los costos, tenemos un tiempo difícil, pero el agricultor no puede desistir nunca, tiene que ser persistente en el negocio aunque le implique mucha preocupación”, dijo.

Zafra complicada en todos los factores

El vicepresidente de la Asociación de Productores de Soja, Oleaginosas y Cereales del Paraguay (APS), Karsten Friedrichsen, afirmó que la zafra de soja 2018-2019 es complicada y en ella jugaron varios factores en contra. Además de la merma el rendimiento registrado en las diferentes regiones por el factor climático, que variaron entre 10% y 35%, los precios internacionales también se mantuvieron bajos. Comentó que la productividad ronda entre los 2.200 y 2.500 kilogramos por hectárea,

algunos pocos llegan a 3.000 kilogramos por hectárea. Mencionó que la situación

se complica aún más para quienes producen en tierras arrendadas, ya que el promedio de producción que se viene obteniendo equilibra los costos de producción en campos propios, pero no cubre el gasto de los alquileres que implica entre 900 y 1.000 kilogramos más. Karsten Friedrichsen reiteró que

el escenario está complicado, esto va a necesitar una atención especial en lo financiero y económico. CA



Karsten Friedrichsen



Denis Lichi, ministro de Agricultura y Ganadería.

DLS Motors incorpora nuevo modelo de GAC

El 28 de febrero, a través de una conferencia dirigida a medios de prensa, DLS Motors lanzó una nueva propuesta de GAC Motor. Se trata del modelo GS7, que llega para complementar la línea de SUV de la marca china en el mercado paraguayo. La presentación del vehículo fue realizada por los principales gerentes y directivos de la concesionaria.



Directivos de DLS Motors durante el lanzamiento.

El nuevo modelo que llega al país, de la mano de DLS Motors, se caracteriza por el amplio espacio interior que brinda a los pasajeros, con cinco asientos. Además posee un paquete tecnológico de punta, un gran maletero, y un acabado interior que resalta. El vehículo cuenta con un motor de 2.000, turbo, que entrega 200 caballos de fuerza.

La suspensión del vehículo es Mac Pherson Multilink, que es uno de los mejores sistemas a nivel mundial, señaló Nelson Ojeda, gerente comercial de DLS Motors. El sistema de freno e inyección es de la marca Bosch, que son los mismos que se pueden encontrar en reconocidas marcas

de la industria automotriz. *“Esta marca se preocupó mucho, no solamente en la estética del vehículo y la calidad de sus componentes externos y mecánicos, sino también en el interior del vehículo. El que conduce el vehículo se va a sentir cómodo, y estará seguro en un interior de acabado fantástico”.*



En cuanto al diseño, el vehículo tiene la apariencia escalonada delicada y detalles lujosos. El frontal del GS7 está compuesta por una parrilla de “dinámica de vuelo” y los faros de cristal de matriz LED, con luces traseras tipo túnel.

Ojeda destacó que GAC Motor es una de las industrias más importantes de China. Hace treinta años se dedica a la fabricación de vehículos para otras marcas, como Honda o Toyota. *“Esta marca no está lejos de eso, porque las componentes que tienen los productos, los que venimos presentando hace tres años, y el que presentamos ahora, son de altísimo nivel”.*

DLS Motors es parte del Grupo De La Sobera, empresa con más de ochenta años en el mercado local. Marcos Aguilera, director de la concesionaria que representa en Paraguay a GAC Motor, señaló que todo este tiempo les concedió el bagaje para identificar que el éxito de una marca radica en el servicio de posventa.

Hace unos meses la firma habilitó oficialmente su casa matriz, en la ciudad de Mariano Roque Alonso. En el lugar, el propietario de un vehículo GAC Motor cuenta con todas las comodidades, con áreas de venta y posventa. La empresa además tiene una sucursal en la ciudad de Fernando de la Mora y una red de agentes distribuidores en diversos puntos del país. *“El énfasis de DLS Motors es formar una estructura para brindar la atención de esta marca”.*

Además de la presentación del nuevo modelo, también se anunció que DLS Motors y la marca GAC Motor comenzaron a trabajar con el Banco Nacional de Fomento. Mediante esta alianza, el interesado puede acceder a una financiación de hasta cinco años y tasas de 8,95% y 9,95%, dependiendo del costo del vehículo. **CA**





Producción Sostenible

Agricultura, Producción Pecuaria, tratamiento de efluente



Distribuidor de Capitán Miranda



AGROPECUARIA
El Campo

Ventas de Insumos Agrícolas
+595 986 750 - +595 985 199 590
jorgeelcampo@hotmail.es

RUC: 3757903-7

Capitán Miranda - Itapúa - Paraguay

Móvil: (0982) 586 230

Email: jlmartinez@em-la.com
jorgeolm2@gmail.com

Ruta Transchaco km 46,5 – Benjamin Aceval. Cerrito – Paraguay

www.em-la.com

AGROSHOW COPRONAR 2019

Enfocada en la sostenibilidad



Con el visible propósito de consolidar la sostenibilidad de la producción agrícola se realizó la edición N° 19 de AgrosHOW, organizada por la Cooperativa Copronar. La muestra se desarrolló del 6 al 8 de marzo en Naranjal, Alto Paraná y permitió la demostración de nuevas tecnologías, innovadas propuestas para la producción sustentable y la constante capacitación en las buenas prácticas agrícolas.



Con jornadas lluviosas y en nuevo horario se realizó la AgrosHOW Copronar, que convocó a más de un centenar de expositores quienes ofrecieron innovaciones y capacitaciones constantes, en sus stands bien presentados.

Una fuerte apuesta por el desarrollo de la agricultura ambientalmente sostenible denotó la muestra, a través de las actividades promovidas por la organizadora, la Cooperativa Copronar, en sintonía con el municipio local.

Si bien las constantes lluvias impidieron la realización de algunas actividades como los shows artísticos, no evitaron las sucesivas capacitaciones que realizaron las empresas desde sus stands con énfasis a las buenas prácticas agrícolas.

Entre las empresas expositoras estuvieron las de siempre y algunas nuevas que demostraron sus confianzas por la feria y en los productores de la región, llevando importantes lanzamientos. Las que se inauguraron como expositoras sumaron innovadas propuestas para consolidar la sustentabilidad de la producción.

También se vieron ausencias muy notables, como la presencia de bovinos, que después de 11 años dejó un gran vacío en los galpones del campo de exposición. El sector pecuario mostró algunos ejemplares porcinos y ovinos.

La oferta de maquinarias también se limitó a pocas empresas, pero las que estuvieron llevaron toda su tecnología y se mostraron en espacios relevantes. ►



La muestra fue el escenario de importantes eventos como el Foro de Integración del Mercosur, que convocó a empresarios extranjeros ante la presentación de conocidos disertantes, quienes expusieron las ventajas comparativa que ofrece Paraguay para las inversiones.

Premiación. Durante la feria también dieron a conocer los nombres de los productores quienes lograron mayor rendimiento. Fue en el marco de la competencia Crop Ranking, promovida por la Cooperativa Copronar entre sus socios, desde la presente campaña sojera. Entraron en competencia 35 productores por la mayor productividad y resultó ganador Erni Schlindwein, con un promedio de rendimiento de 5.122 kilogramos por hectárea.

Acto oficial

Agradecidos por la respuesta. El presidente de la Cooperativa Copronar, Darci Bortoloso aprovechó el discurso durante el acto oficial el 8 de marzo para agradecer a las empresas y a todos quienes apoyaron la muestra. También fue propicio para felicitar a las mujeres en su día y destacó que durante el Foro de Integración del Mercosur se mostró a Paraguay como el jardín productivo.

Resaltó los resultados del plan piloto Crop Ranking y explicó el objetivo de la modificación de horario de la muestra, que este año fue de 13 a 23 horas. El propósito fue atraer a las familias y para el efecto la organización realizó importan-

tes inversiones en iluminación e incorporó un área de recreación para niños.

Entre las propuestas vistas en la feria, enfatizó las variedades de soja,

Darci Bortoloso, presidente de la Cooperativa Copronar.



híbridos de maíces, abonos verdes y el área ambiental, que a través de una amplia maqueta demostró el manejo correcto que se debe tener en la finca de todos los recursos.

El presidente destacó además el aporte social de AgrosHOW, ya que todas las recaudaciones por las entradas son destinadas para los niños del Hogar Santa Elena de Ciudad del Este.

Homenaje para las mujeres.

Durante el acto oficial, que coincidió con el Día Internacional de la Mujer, los sucesivos oradores homenajearon a las mujeres.

Marlene Bortoloso, en representación del comité de Mujeres de la Cooperativa Copronar hizo uso de la palabra, felicitó a sus congéneres al mismo tiempo de destacar el rol de las mismas en la lucha cotidiana en el campo, como fuerza productiva y compañera.

A su turno, el intendente de Naranjal, Edoard Schaffrath, agradeció al gobierno central por la concreción de la ruta asfaltada y destacó los cambios realizados en la AgrosHOW este año, ya que los mismos son para volver a aprender, apostar por una muestra de la excelencia y un constante encuentro con los amigos,

Durante el acto la Cooperativa Copronar suscribió varios convenios, entre los que se destacan con el Ministerio del Ambiente y Desarrollo Social y la Facultad de Ingeniería Agronómica del Este.

En la ocasión también formó parte de los oradores, el secretario de Agricultura de la Gobernación de Alto Paraná, Carlos Aguilera, quien destacó las proyecciones del distrito de Naranjal.



Edoard Schaffrath, intendente de Naranjal.



Momentos del acto oficial y entrega de premios.

Cerró el acto la alocución del ministro del Ambiente y Desarrollo Social, Ariel Oviedo, quien valoró el compromiso asumido por la cooperativa para el cuidado del medio ambiente y la apuesta por el equilibrio entre el medio ambiente y el desarrollo sostenible.

Destacó el compromiso del gobierno y afirmó que la secretaria de Estado a su cargo es un aliado, para el efecto están trabajando para innovar en las funciones y servicios, fundamentalmente para mejorar y agilizar los servicios.

Durante el acto se entregó el premio a los productores ganadores de Crop Ranking y terminó con momen-

tos artísticos ofrecido por los niños del Hogar Santa Elena. ►



Ariel Oviedo, ministro del Ambiente y Desarrollo Social.

GPSA se inaugura en Agroshow con novedades



GPSA participó por primera vez en Agroshow Copronar con su nutrido portafolio. Como novedad destacó el fertilizante órgano-mineral de base, con micronutrientes. Es un producto

diferenciado que se adapta a diferentes tipos de suelo con el cual ya trabajan los productores de la zona, explicó Vicente Meza, gerente regional sur de la firma. Entre los productos ya posicionados se

destacó la línea Gama con fertilizantes foliares. También los enraizantes, coadyuvante y semillas GPSA que es el pilar del portafolio, con las principales variedades sembradas en el país.

No pudieron estar ausentes los defensivos de BASF y Syngenta, de las que se destacaron las últimas innovaciones.

Meza resaltó además el programa de fungicidas GPSA con el Mazen y Cypress, de Syngenta. En este segmento se destacan también Orquesta Ultra y Versatilis del programa BASF y el protioconazole de la línea GPSA. *"Hoy GPSA está con un programa realmente muy completo y muy bueno para el control de enfermedades"*, expresó.

También dispone de eficientes insecticidas para el control de orugas y chinches.

Meza dijo que GPSA en este evento se siente en su casa, ya que tiene una sucursal en el distrito de Naranjal y tienen innumerables clientes y amigos. *"Desde este punto nosotros atendemos la región de Alto Paraná, Caazapá e Itapúa norte"*, dijo.

Fort green junto a Produza

Fort green participó de Agroshow junto a su representante Produza. La firma destacó sus líneas de bioestimulante, coadyuvante, nutrición de plantas y protección de cultivos.

Marcos Renato Rodrigues, representante de Fort Green para la zona sur y centro anunció que están en proceso de registros nuevos bioestimulantes que en breve tienen previsto lanzar en el mercado. Entre los ya existente resaltó a Drive, el coadyu-

vante que ya ganó preponderancia en el mercado y sigue dando excelentes resultados.

Mencionó que Fort Green es una empresa brasileña, este año completa 15 años en el mercado y viene logran-

do un crecimiento muy importante en Paraguay. Comentó que cuentan con representantes en todas las zonas agrícolas del país. En el sur Produza, en el centro con Transagro y el norte con Agrícola Alianza.



Somax.



Copronar.



Nidera.

Empar presenta propuestas diferenciadas en Agroshow



Empar S.A. se presentó por primera vez en Agroshow y presentó la tecnología EM-1° (microorganismos eficaces). Esta tecnología fue desarrollada en la década de los ochenta por el doctor Teruo Higa, profesor de horticultura de la Universidad de Ryukyus en Japón.

La tecnología EM-1° está presente en más de 130 países, en Paraguay cada vez más es requerido este tipo de tecnologías para recuperar y enriquecer los suelos y el ambiente. Los microorganismos eficaces son promovidos a nivel mundial a través de EM Research Organization (EMRO Japón). En Paraguay la representación exclusiva de esta tecnología es de Empar S.A., del Ing. Jorge Martínez.

Martínez explicó que los microorganismos eficientes o EM-1° son una combinación de microorganismos beneficiosos de origen natural, que se han utilizado tradicionalmente en la alimentación, o que se encuentran en los mismos. Contiene principalmente organismos beneficiosos de cuatro géneros principales: Bacterias fototróficas, levaduras, bacterias productoras de ácido láctico y hongos de fermentación. Estos microor-

ganismos cuando entran en contacto con la materia orgánica secretan sustancias beneficiosas como vitaminas, ácidos orgánicos, minerales quelatados y fundamentalmente sustancias antioxidantes.

Además mediante su acción cambian la micro y macroflora de los suelos, y mejoran el equilibrio natural, de manera a que los suelos causantes de enfermedades se conviertan en suelos supresores de enfermedades, y ésta se transforme a su vez en suelo azimógeno. A través de los efectos antioxidantes promueven la descomposición de la materia orgánica y aumentan el contenido de humus.

El EM-1° viene en forma líquida y está orientado para la producción agrícola. Contiene microorganismos útiles que son seguros para el hombre, animales y el ambiente en general. *“No es un fertilizante, químico, ni sintético y no ha sido modificado genéticamente. Este se utiliza junto con la materia orgánica para enriquecer los suelos y para mejorar la flora y la labranza. El EM-1° microorganismos eficaces se encuentran en estado latente y por lo tanto deben ser activados antes de aplicarse, lo cual se realiza con una fuente de energía para los microorganismos, la*

materia prima más utilizado para este proceso es la melaza, rica en minerales a la vez”.

El bokashi, que ya es un material orgánico fermentado, con los microorganismos para el consumo animal como probiótico. *“Este es un producto que ya viene listo para el consumo animal, se utiliza como suplemento de alimentación, se emplea en mezcla en un 2% de la ración total balanceada del animal. El bokashi aumenta ganancia de peso y reduce la probabilidad de problema digestivo del ganado. Es ideal para los ganados confinados”,* dijo.

Como se aplican. Mencionó que para el uso agrícola se debe hacer tres fases, en la pre-siembra para inocular en el suelo, en un 30% y la segunda después de la siembra otro 30% de aplicación que puede hacerse en conjunto con un herbicida y luego a nivel foliar. *“La tecnología EM-1° constituye una herramienta muy importante para la sostenibilidad de agricultura y la pecuaria. Ayuda a mejorar costos y potenciar el rendimiento”,* dijo.

Destacó que para la región de Itapúa y Alto Paraná, el representante de la tecnología EM-1° es la empresa Agropecuaria El Campo. ►



● Sojapar.



● Produsur.



● Unicoop.

Tecnomyl con insumos y capacitación sobre Sigev



Tecnomyl difundió todo su portafolio de defensivos agrícolas y dio énfasis a la capacitación sobre la gestión de envases vacíos de los defensivos agrícolas, durante AgrosHOW Copronar. El ingeniero ambiental Joao Paulo Da Silva, encargado del Sistema de Gestión de Envases Vacíos (Sigev) realizó capacitaciones constantes sobre dicho sistema.

Comentó que el Sigev es de Tecnomyl S.A., pone a disposición de los productores, comercializadores y distribuidores. Es un sistema abierto, donde están invitadas todas las empresas a formar parte de ella, porque es muy importante para el país. *“No solo estamos hablando de una recicladora de envases, sino también del tratamiento de los residuos que sobran, que es muy importante, porque de nada sirve coleccionar los envases y generar residuos”,* explicó.

Este sistema opera bajo el cumplimiento de todas las legislaciones, el personal está legalmente registrado y el sistema de transporte es legalmente habilitado. Todos son camiones cerrados.

Como funciona Sigev. Explicó que el Sigev debe funcionar de acuerdo a lo que la Ley establece, que indica que la empresa formuladora o importadora debe tener o estar adherida a un sistema. Deben indicar en sus facturas de venta, en el momento de la comercialización, el lugar más cercano de devolución. El productor por su parte, después de la aplicación de la última dosis, debe realizar el lavado a presión

o triple lavado, perforar el envase, para evitar adulteración, falsificación de producto o reutilización. A partir de allí el productor tiene que almacenar en su finca, en un lugar apartado, donde no ingrese criaturas ni animales y hasta que un camión del Sigev vaya a recoger de su finca.

Mencionó que al momento de retirar, el Sigev deja una constancia donde especifica el nombre del productor o empresa, localidad, tipos de envases con o sin triple lavado. A partir de ahí, el Sigev lleva a los diferentes centros de acopio que dispone, sea Santa Rita, Obligado y Volendam. En estos lugares se realiza el proceso separado por tipo de plásticos, porque existen los que se pueden reciclar y otras que no se pueden reciclar.

Posteriormente se hace enfardado y se envía a la planta, donde se hace el proceso que corresponda, sea picado con todo el sistema de tratamiento o el sistema de incinerado. El profesional solicitó el apoyo de las empresas y de los productores para que se adhieran al sistema. *“No importa que sea el Sigev u otro, lo importante es que el sistema ofrezca todas las garantías legales en todo el proceso”,* dijo.



● Agro Ñacunday.



● Ecop.



● CW Trading.

Smart Agro por primera vez en Agroshow

La empresa argentina Smart Agro se presentó por primera vez en la muestra Agroshow con innovadas propuestas entre biológicos y otras opciones. La firma se instaló hace unos meses en Santa Rita.

Agustín Jensen, gerente comercial, comentó que desembarcaron en el país hace tres meses con el objetivo de abrir las puertas del mercado paraguayo. “Los productos que ofrecemos lo formulamos en Argentina, lo usamos allá y ahora estamos queriendo abrir las puertas del mercado paraguayo”.

Comentó que las ofertas de Smart Agro son productos para tratamientos de semillas, fertilizantes foliares a base de microorganismos. “Estamos

más orientados a la parte orgánica, ofrecemos productos con base de biológicos. Tenemos un pack que está conformado con bacterias de inoculación como *Bradyrhizobium japonicum*. El paquete está compuesto de microorganismos y hormonas, que lo llamamos arrancador. Esto también va en el tratamiento de semillas, y hace que la planta rápidamente active y empiece a largar la radícula y la plúmula, con la cual ganamos velocidad de emergencia”, explicó.

Mencionó que el tratamiento de semillas también tiene componentes químicos, los insecticida y fungicida para proteger completamente a las semillas.

Productos registrados. Mencionó que actualmente disponen de cuatro productos registrados que incluyen la gama de tratamientos de semillas, el fertilizante foliar y dos productos, que Smart Fos K.B que es sulfato de amonio. “Lo utilizamos como potenciador de herbicidas, que hace posible que el productor reduzca la dosis de herbicida que utiliza. Este producto hace que rápidamente la molécula química llegue a su lugar de acción”.



En cuanto al fosfito de potasio dijo que es un producto que apunta a mantener la planta sana, ya que hace que la planta genere fitoalexinas. “Son sustancias naturales generadas por la planta, a causa de la aplicación de fosfito, que le permite defenderse mucho mejor, ante el ataque de patógenos, sobre todo de hongos”, explicó.

Comentó que también tienen previsto introducir una gama de químicos genéricos, para completar la oferta. No obstante la apuesta de Smart Agro son los biológicos y microorganismos.

Arysta LifeScience con innovaciones

Arysta LifeScience difundió sus productos durante la feria Agroshow. El Ing. Agr. Javier Portillo, coordinador de Supply Chain de Arysta LifeScience, destacó como novedad el “Programa trate bien”, que consiste en un paquete de tratamiento de semillas en el cual está el

Vitavax y Biozyme, ambos de mucha trayectoria. También destacó a los productos Select y Orthene, herbicida e insecticida respectivamente y toda la línea de nutrición que forma parte del programa Pronutiva, que es protección y nutrición para todo el ciclo del cultivo, entre los

que se destacan: Biozyme, Foltron y Raizal. Comentó además que actualmente Arysta LifeScience forma parte de UPL y que esta fusión les permitirá ampliar el portafolio principalmente de fungicidas.

Arysta LifeScience trabaja a través de representantes en el país, dispone de seis técnicos y cuatro desarrollistas, quienes pueden asistir a los productores, a través de las reventas. ►



BASF lanzó fusión de productos durante Agroshow Copronar



La empresa BASF aprovechó su segunda participación en la feria Agros Show para realizar el lanzamiento de Acronis Top + Vault HP, como parte de su línea de productos y soluciones para el control de hongos y otras enfermedades del suelo.

Para la presentación estuvo presente, Pablo Ramírez, gerente de tratamiento de semillas de BASF para Argentina, Paraguay, Bolivia y Uruguay, quien comentó que el producto consiste en un pack de inoculante + fungicida para soja, donde la acción de los biopotenciadores de Vault HP se suma a la protección contra enfermedades de semillas y suelo de Acronis Top.

Durante la disertación explicó, que las enfermedades producidas por los hongos pueden ser un problema, ya que afecta el normal desarrollo y crecimiento de la semilla de soja, por lo cual es importante contar con herramientas profesionales para controlarlas, para esto llega Vault HP + Acronis Top como un pack de inoculante más fungicida para soja, para sumar protección y pueda ser optima la producción de soja.

Asimismo entre los atributos de esta nueva solución, mencionó que Vault HP

Pablo Ramírez, gerente de tratamiento de semillas.



favorece a una mayor eficiencia agronómica, comprobada en más de 80 ensayos en Estados Unidos, Brasil y Argentina. El mismo provee a la planta la potencia necesaria para favorecer la mayor fijación de nódulos activos sobre el cuello de la raíz principal y contribuye al incremento del vigor, velocidad de emergencia y desarrollo inicial del cultivo, lo cual desemboca a un óptimo stand de plantas.

En cuanto a las características de Acronis Top, Ramírez mencionó que el producto es Premium para tratamiento de semillas. Contiene el F500, desarrollado por BASF y el metiltiofanato para el control preventivo y curativo de enfermedades. Tiene también el insecticida fipronil, que protege desde la germinación contra el ataque de plagas, además brinda mayor velocidad de emergencia y desarrollo inicial del cultivo. *“Protege las semillas del damping-off y enfermedades producidas por hongos del suelo como Fusarium y Rhizoctonia, controlando también hongos de semillas como Phomopsis spp., Cercospora kikuchii, en soja. Además ofrece protección contra trips, coro, vaquitas, barrenadores, broca de soja, y para el cultivo de papa, brinda un control contra la sarna negra y rhizoctoniasis”,* resaltó.

Semillas Credenz. Por otro lado, el Ing. Agr. Federico Martínez, coordinador de desarrollo técnico de mercado de BASF Paraguay, informó sobre las semillas Credenz, la cual fue adquirida para el

portafolio genético de la compañía. Destacó la importancia de la calidad de las semillas en la implantación de cultivos. *“Es trascendental para lograr buenos rendimientos, además para garantizar la calidad sanitaria y la buena germinación, el vigor y excelente desarrollo de las plántulas”,* dijo.

Igualmente durante la exposición se destacó a los productores los beneficios de Versatilis, la última innovación para combatir la roya asiática. Este fungida ofrece facilidad y flexibilidad de aplicación en las diferentes fases del cultivo de soja. Es efectivo en el control de la roya asiática desde el inicio de aparición de las primeras esporas en el área. Su ingrediente activo Fenpropimorf, del grupo químico de las Morfolinas es esencial para el manejo de resistencia a la roya de la soja. *“Presentamos soluciones innovadoras y sostenibles para continuar satisfaciendo todas las necesidades del productor agrícola con un portafolio completo de soluciones para la Agricultura”,* expresó.

Federico Martínez, coordinador de desarrollo técnico de mercado.



Bayer con tecnologías de protección para cultivos y orientaciones



Evelyn Michelón.

La firma Bayer presentó en AgrosHOW Copronar parcelas de soja y maíz donde exhibió su portafolio de productos para ambos cultivos. La Ing. Agr. Evelyn Michelón comentó sobre los productos disponibles y destacó para el cultivo de soja al CropStar y el Sunato para el tratamiento de semillas. Para el control de insectos las propuestas fueron: Bulldock, Sistive y Larvin, productos destacados con varios años en el mercado, y el lanzamiento en el 2018 Solomon un insecticida para control de chinches. El mismo tiene una formulación innovadora que le permitió buenos resultados a campo, destacó.

En cuanto a fungicidas destacó al Cipton, Cipton XPro y Sphere Max cuyas aplicaciones son recomendadas en ese orden, acompañado con multisitios para el control de la roya. Michelón también recomendó a Veritas, un bioestimulante que es propicio para realizar aplicaciones en forma conjunta con Cipton XPro en el momento de la floración plena, ya que hace posible que la planta disponibilice el calcio y tenga su mejor absorción, lo que ayuda a lograr granos en mayor cantidad y mayor rendimiento, manifestó.

Para el cultivo de maíz, la paleta recomendada fue CropStar y Sunato para tratamiento de semillas, el insecticida Larvin para el control de Spodoptera y el herbicida Soberan, ya lanzado hace 2 años en el mercado. Este controla malezas de hoja fina y ancha, posee un antídoto que no afecta al maíz. La profesional también mencionó a

los fungicidas para este cultivo el Sphere Max y Nativo. Como una novedad comentó sobre un programa lanzado recientemente en Bayer Tec denominado Red AgroService, un programa de fidelización, donde los productores pueden inscribirse y acumular puntos por la compra de sus productos, para canjear servicios y productos.

Protección Sanitaria de la Soja. En el marco de la exposición la firma Bayer realizó una charla de manejo de enfermedades de soja, donde el Ing. Agr. Dominique Bonhaur, de Desarrollo de Productos de Bayer habló sobre los trabajos con los fungicidas en el manejo de enfermedades en soja. Destacó el Cipton XPro, un producto que fue elaborado para brindar un mayor control sobre la roya, la principal enfermedad en el cultivo, así como también las enfermedades de fin de ciclo. *“Este producto controla el complejo de enfermedades que afectan al cultivo”*, dijo.

El profesional instó a utilizar dentro del manejo de enfermedades los diversos

productos como el Cipton y el Sphere Max. Resaltó también la importancia de los controles anticipados y comentó que con la prevención se logra sanidad y rendimiento superior.

Bonhaur resaltó que las aplicaciones tempranas de los fungicidas es un punto importante para alcanzar un alto rendimiento, sobre todo es la clave para evitar que las enfermedades se desarrollen con mucha fuerza al final del cultivo.

Para culminar la charla la Ing. Agr. Evelyn Michelón, comentó sobre los trabajos de campo realizados con productores, en grandes áreas donde se pudieron notar las diferencias entre hectáreas de soja con productos Bayer, versus testigo. Los trabajos realizados tanto en la zafra anterior como en esta campaña, demostraron resultados superiores con rendimientos mayores en las parcelas tratadas con los productos Bayer. La diferencia fue de 240 kilogramos por hectárea en 10 trabajos hechos con productores. ►►



Participantes durante la charla en el stand de Bayer.



Agrotec con híbridos Pioneer y nuevos defensivos

Agrotec estuvo presente en el Agroshow Copronar 2019, mostrando un novedoso stand con los híbridos de maíz Pioneer y los nuevos defensivos agrícolas que ofrece a los productores, además de la renombrada marca de fertilizantes diferenciados MicroEssentials de la línea Mosaic.

Carlos Gracietti, gerente de la Unidad de Negocios de la región de Santa Rita, resaltó que la nueva biotecnología Leptra para maíz ofrece resistencia al ataque de orugas y a la acción de 2 herbicidas, el glifosato y el glufosinato de amonio. Destacó también la presencia del híbrido 3340

de Pioneer, reformulado y con dicha tecnología incorporada para lograr una alta precocidad, un tallo fuerte y un excelente enraizamiento de las plantas.

También presentó la gama de defensivos agrícolas de Corteva, que incluye fungicidas e insecticidas, además de 5 variedades de semillas de soja. Destacó que la firma ofrece una amplia gama de insumos provenientes de empresas como la mencionada Corteva, UPL y Syngenta, además de un amplio portafolio de marcas propias para los principales cultivos de renta.



Carlos Gracietti, gerente regional de Agrotec.

Gracietti resaltó que Agrotec amplió su portafolio en los últimos tiempos, enriqueciendo su oferta para una mejor atención a los productores. *“Esto es una gran fortaleza para la empresa”,* aclaró.

Suelo, soja y maíz

Temas como el manejo de suelo y nutrición de soja y maíz formaron parte de una disertación brindada por el Ing. Agr. Luiz Eduardo Vilela Salgado, consultor técnico de Mosaic para Brasil y Paraguay. Fue en el marco de una charla técnica promovida por Agrotec y Mosaic durante la muestra agrícola de Naranjal.

Entre los factores fundamentales para un buen manejo del suelo, el experto mencionó la provisión de materia orgánica. El análisis del suelo, la fertilización en pre-siembra y una fertilización específica



para los cultivos de soja y maíz también fueron aspectos importantes mencionados. Destacó que Brasil y Paraguay tienen varios puntos en común: regiones bajas y muy calientes, lluvias fuertes y concentradas, problemas de compactación de suelos y erosión, estrés hídrico (seca) y baja producción. Todo esto vuelve muy necesaria la producción de materia orgánica en los suelos. *“La materia orgánica es muy importante en el suelo, porque va a mejorar la retención de agua maximizando el aprovechamiento de las lluvias”,* destacó. *“Tenemos que producir más materia orgánica por medio de la rotación de cultivos, implantando cultivos de invierno y coberturas con producción de materia seca. Esto aumentará la retención y mejorará la vida biológica en el suelo”.* En tal sentido, el experto remarcó la importancia de incorporar abonos verdes como crotalaria, avena, sorgo gigante y trigo morisco después de la soja.

Cuestión de analizar. Otro factor clave destacado por el disertante fue el

análisis del suelo. *“Debemos conocer cómo está el suelo que sembramos. Por medio de una correcta extracción de las muestras, podemos identificar las reales deficiencias que tenga el suelo para aplicar correctivos como calcáreos, yeso y otros. Todo eso mejorará la disposición de alimentos en el suelo”,* agregó. Mencionó también los beneficios de la fertilización al voleo, destacando que se puede aplicar así el fósforo en agosto para no necesitar distribuir fertilizante en la sembradora. Así se logrará una mayor eficiencia en la distribución de plantas,

con su consecuente correlato a nivel de productividad. Vilela también señaló la importancia de un correcto manejo de los nutrientes, para lograr una mayor eficiencia de los mismos. En ese sentido, recomendó aplicar potasio y fósforo para los cultivos de soja y maíz respectivamente, lo que ayudaría a la reducción de costos y a un mejor aprovechamiento de la nutrición. *“Eso puede aumentar la eficiencia para mejorar la rentabilidad”,* concluyó.



El gerente regional de Agrotec, presentando al experto brasileño Luiz Vilela Salgado.



Kurosu & Cía. presente con John Deere

La empresa Kurosu & Cía. participó una vez más en AgrosHOW Copronar 2019. Durante la exposición ha ofrecido soluciones a los clientes visitantes, presentando lo mejor de la tecnología que John Deere cuenta en el país.

Germán López, Gerente de la Sucursal de Santa Rita, nos contó las novedades en equipos y tecnologías presentadas, como la Cosechadora S660 con la Nueva Serie de Plataformas Draper 730DF, la Pulverizadora 4730 con barras de 30 metros y

las soluciones en siembra con Tractores y Plantadoras Serie 1100 y 2100, siendo la gran atracción la posibilidad de adquirir soluciones tecnológicas de última generación para los equipos agrícolas, como el Centro de Operaciones, que es el monitoreo general de las maquinarias agrícolas para la toma de las mejores decisiones.

Además, se exhibieron equipos de la línea construcción, una Retroexcavadora y una Pala Cargadora con alto destaque presentado la posibilidad de adquirirlas

con Sistema de Monitoreo Satelital JD-Link™ por 5 años, sin costo adicional.

López destacó que las maquinarias fueron ofrecidas a muy buen precio y contaron con financiamientos de los bancos nacionales de plaza y de la entidad financiera de John Deere, con el que ofrecen plazos desde 1 a 5 años, pudiendo los clientes acceder de forma fácil y sencilla. *“John Deere Financial”* ha tenido excelente repercusión entre los productores, ofreciendo las mejores condiciones. ►►



Germán López, gerente de la sucursal de Santa Rita.

Ciabay presente con maquinarias de New Holland



La firma Ciabay presentó durante la muestra en AgrosHOW su línea de maquinarias agrícolas con la marca de New Holland, de la que exhibió toda la línea de tractores y cosechadoras y pulverizadoras.

José Ojeda, consultor de ventas, comentó que la marca es bien aceptada en el mercado nacional y destacó que el 2018 New Holland fue líder en ventas de cosechadoras, superan-

do todas las expectativas, ya que cerró el ejercicio abarcando el 42% del mercado. Este hecho fue resaltado en el stand.

Otra línea comercializada por Ciabay presentada durante la feria fue la Vende Tudo, de la que presentó plataforma y clasificadoras de semillas. También expuso la línea de Tatu Marchesan, con su línea de implementos en generales, principalmente las sembradoras con las

cuales ya hace bastante tiempo trabaja en el mercado. Estuvo también otro aliado destacado Jacto con sus pulverizadores con tecnología de primer nivel y con trayectoria en Paraguay.

Mencionó que Ciabay también comercializa una línea de lubricantes y repuestos siendo una característica principal de la firma la diversidad de maquinarias y productos para el segmento agrícola.

Presencia de Unijet con maquinarias diversas en AgrosHOW

La firma Unijet estuvo presente en el marco de AgrosHOW Copronar. La firma dedicada a la comercialización de maquinarias e implementos agrícolas exhibió su línea de productos. En la oportunidad Mauricio Rubio, gerente comercial territorial de la empresa, mencionó que desde hace tiempo cuentan con la representación de maquinarias de

la marca Jacto y Vence Tudo. También cuentan con maquinarias e implementos de fabricación propia entre ellas una gama completa de carretas graneleras, carritos con transporte, plataformas, subsoladores, otros. Todos con bastante buena aceptación en el mercado.

Entre las maquinarias Jacto ofrecieron pulverizadores de diversas capacida-

des y tecnologías. Asimismo, de Vence Tudo la línea completa de sembradoras para granos finos y gruesos, clasificadoras, guinchos para big bags, las cuales vienen siendo comercializadas con respaldo desde fábrica. Durante la muestra la empresa exhibió diversos modelos de las marcas representadas, con los mejores precios del mercado. CA



MURIANA

Uniformes y Regalos Empresariales

¡La calidad hace la diferencia!

NUESTROS PRODUCTOS



Calle 2 de mayo, Barrio Pablo Rojas
Ciudad Del Este, Paraguay



061 578 332 / 514 661



0983 557 387 / 0973 877 760



designer.artes@muriana.com.py



/muriana



@murianapy



muriana.com.py



FLORES COMESTIBLES

Salud y belleza en el plato

La firma Moyashi, con vasta trayectoria en el mercado paraguayo en ofrecer productos saludables como brotes de soja, champiñones, incursionó desde el 2018 con la producción de flores comestibles. Este colorido y nutritivo negocio llega a dar color y sabor a los platos tradicionales, sobre todo aportando valor a las comidas saludables.

El emprendimiento de la comercialización de las flores comestibles arrancó en el primer semestre del 2018, donde las flores, además de aportar color a los platos proveen un valor nutricional inte-

Las flores comestibles pueden ser consumidas con seguridad. Las mismas son producidas a nivel local, a través de una alianza entre una firma comercializadora de productos saludables y productores del departamento central. Esta colorida propuesta se suma como alternativa de alimentación saludable.

resante. Moyashi desarrolla este cultivo bajo manejo orgánico y ofrece la garantía de estar listos para ser consumidos, comentó la Ing. Mika Nishijima.

Informó que la época de producción inicia de acuerdo a las variedades de flores. La producción normalmente empieza a salir desde el mes de agosto. Cuentan con clave-

les, rosas, rositas, capuchinas y pensamientos, las cuales son sembradas y cuidadas de forma orgánica, gracias a los productores del departamento central quienes están en Iraugúa, Capiatá y Areguá. En acuerdo con la firma, los mismos se encargan de toda la producción en sus granjas orgánicas. *“Son productos de alta calidad, certificados que son adquiridos por la firma para su posterior comercialización al mercado”.*

“Tenemos un grupo de amas de casa con quienes queremos ampliar el trabajo. Nosotros le proveemos todos los insumos y ellas se encargan del cuidado en su jardín. También les asesoramos sobre los cuidados, fundamentalmente donde se debe mantener la salubridad, evitar utilizar insecticidas y la presencia mascotas cerca”, explicó.

Nishijima indicó que la empresa les entrega los plantines en estado de crecimiento y ellos sólo deben poner cuidados y atención para su pronta cosecha.

Esta empresa, además de las flores cuenta con la producción propia de brotes de soja, brotes de alfalfa, de variedad de microgreens y tofu. También realiza la distribución de la salsa de soja Sanken y de arroz japonés especial para sushi. Además comercializa champiñones, importados frescos de Argentina de los que ofrece dos variedades blanco y portobello.

Salad Cake. Otra alternativa que se suma a la familia de vegetales y comida saludables es esta peculiar forma de ensaladas con flores comestibles, lechugas, microgreens entre otros ingredientes. Son deleitadas a través del pastel de ensa-



Mika Nishijima, de Moyashi.

ladas (Salad –Cake en inglés), las cuales son elaboradas con productos de calidad, con tres opciones: Clorofila Green (pan integral, lechuga, rúcula, berro, brotes de soja, brotes de alfalfa con queso light); la segunda opción es Coles Porto (pan integral, lechuga, zanahoria, hongos portobello, brócoli, coliflor y queso light) y la tercera opción es Cesar Fit (pan integral, mix de lechugas, pechuga de pollo, sésamo tostado y queso light), las opciones pueden ser pedidas a través de las redes sociales y en algunos supermercados del país en los cuales ya se encuentran co-

mercializando, las deliciosas ensaladas, las cuales también tienen un ingrediente especial, las flores comestibles.

Moyashi es una firma con un concepto de alimentación sana, es por ello que se dedica a fomentar salud y nutrición a través de los productos que comercializan, sobre todo porque las mismas pueden ser también adheridas a platos tradicionales, donde Nishijima fomenta a través de las redes sociales diversas recetas saludables con la incorporación de estos componentes y nutritivos alimentos en la dieta familiar. CA



SOMAX[®]

ProMAX[®]

FORTE

ProMAX[®]

RayNitro

Smart System Trio

Manni Plex-B

ProMAX[®]

PowerPro

LÍNEA NUTRICIÓN ProMAX[®]

Nuevas tecnologías (*poliois, bioreguladores, aminoácidos*)
para proveer todo lo esencial para los cultivos.



somaxagro

Matriz - Hernandarias (061) 572 124 / 125

• Santa Rita: (0673) 221 598 • Bella Vista: (0984) 444 360

• Campo 9: (0984) 191 900 • Katuete: (0471) 234 175

• San Alberto: (061) 572 124

COSECHADORAS AXIALES

EFICIENCIA QUE IMPULSA
LOS RESULTADOS DEL CAMPO.



MASSEY FERGUSON



Velocidad de descarga hasta 35% mayor (clases 7 y 8)



Sistema de limpieza multi-etapas 20% más eficiente



30% más de economía en la relación l/ton



MASSEY FERGUSON es una marca mundial de AGCO



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
| Guayayví (595) 431 200 302 | Bella Vista (595) 767 240 273 | Loma Plata (595) 492 252 890
| Concepción (595) 331 241 018 | Katuete (0985) 908 725 SEGUIMOS EN    | www.delasobera.com.py

LA ROYA SE RINDE

TU SOJA RINDE



Para proteger su soja de la roya y otras enfermedades, nada mejor que Cypress.
El fungicida que le brinda la mejor protección y le asegura la mayor rentabilidad.

 **Cypress**

syngenta.

