

ACTUALIDAD DEL CAMPO

AGROPECUARIO

AÑO 18 | N° 212 | FEBRERO 2019 | ASUNCIÓN, PARAGUAY | DISTRIBUCIÓN GRATUITA

**JORNADA TÉCNICA DE
ARROZ EN 7 PUNTAS**

**TRANSAGRO MOSTRÓ
TECNOLOGÍAS PARA LA
PRODUCCIÓN AGRÍCOLA
DE CAAGUAZÚ**



AGRONOMY DAY

Nuevo modelo de entrenamiento



2ddb.com.br

2ddb.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. **SIAGRO**

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

Casa Central
Av. Mcal. López y Super
Carretera Itaipú - Hernandarias
Teléfono: 0631 22267 -
23502 - 23503
retamoza@retamoza.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

Casa Central
Super Carretera - km75
San Alberto
Teléfono: 0677 20045
www.siagro.com.py



Avert
Fungicida **GRAM**

Avert
Fungicida

EFICACIA

QUE USTED
YA COMPROBÓ
SUMADO A LA EVOLUCIÓN

ONIX
FUNGICIDA



Agrofertil

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

☎ Tel.: (061) 572 871 📧 email: agrofertil@agrofertil.com.py 🌐 www.agrofertil.com.py

Sistema de atención al cliente Agrofertil - 0800 115100 - sac@agrofertil.com.py

Sumario

76

NOTA DE TAPA Primer Agronomy Day



Corteva Agriscience desarrolló su primer Agronomy Day Paraguay, desde el 21 al 31 de enero. La cita fue en Capitán Miranda (Itapúa) y las jornadas permitieron el recorrido por 8 estaciones. Se presentaron las nuevas plataformas biotecnológicas en soja y maíz, todo el portafolio de Crop Protection y una veintena de híbridos de maíz de tres marcas.

34

JORNADA DE CAMPO Sem-Agro compartió tecnologías en su tradicional jornada de soja



La empresa Sem-Agro SAE realizó su jornada de campo, el 16 de enero, en su parcela demostrativa de J. Eulogio Estigarribia. En la oportunidad, 8 empresas obtentoras presentaron 33 variedades de soja. Profesionales dieron especial énfasis en respetar los ciclos de siembra posicionados para cada región. El evento aglutinó diversos agricultores de la zona.

94

NOTA TÉCNICA Orquídeas: producción de mudas



La producción de Orquídeas viene siendo muy apreciada por los floricultores, paisajistas, viveristas y consumidores por su exotismo, diversidad de colores y formas. Su demanda creciente obliga a los cultivadores producir mudas en cantidades. La Ing. Rudy Lugo orienta en este artículo sobre los procesos de producción de las mudas.

106

JORNADA DE CAMPO Estación de Conocimiento Syngenta



La primera edición de la Estación de Conocimiento Syngenta se desarrolló del 29 enero al 1 de febrero pasado, en forma simultánea en Katueté y Santa Fe del Paraná. Esta es una nueva plataforma de difusión de tecnologías que implementa la compañía en el país, donde los temas de interés son abordados con mayor profundidad ante reducidos grupos de técnicos y agricultores.

Editorial

Innovar tecnificación para más eficiencia

Entre los desafíos que se presentan permanentemente en el sector agrícola está la necesidad de adecuar la oferta tecnológica a las exigencias coyunturales. No en vano muchas grandes compañías –y quizás instituciones públicas en menor medida– destinan tiempo y recursos en la búsqueda de alcanzar soluciones para cada demanda de los productores.

A lo largo de su historia, el sector agrícola atravesó por cambios significados y en eso –como en cualquier otra actividad humana– tuvo que ver la tecnificación. Es decir, esa transferencia de tecnología o posibilidad de dotar recursos técnicos a la producción. Ella busca modernizar la actividad o cuanto menos mejorarla, con la posibilidad de elevar eficiencia.

Pero si bien es cierto, esa búsqueda de nuevas tecnologías para enfrentar nuevos desafíos se dio, no es menos cierto que para alcanzar los objetivos fue necesaria una correcta transferencia de ese conocimiento o de los insumos y servicios al público meta. En la medida en que se logró cumplir con lo trazado, es decir concretar la transferencia tecnológica, se observaron cambios –e incluso evoluciones y revoluciones– en el ámbito agrícola.

De ahí la importancia que tanto generar la tecnología, como lograr una correcta transferencia son aspectos que no pueden andar separados o por carriles diferentes. Tienen que estar en armonía para obtener la demanda y lograr aplicarla al campo. Entonces, así como existe el deseo de innovar en tecnología, de actualizarla, también es un punto a favor de quienes lo consiguieron de dar el otro paso y materializar la transferencia lo más que se pueda.

Por ello celebramos la decisión de las compañías e instituciones en, primero, generar espacios para la tecnificación y, segundo, también apostar porque esos espacios sean lo suficientemente seductores para entusiasmar, no distraer y cristalizar la transferencia de tecnología. Es una tendencia que se está imponiendo. No es nueva y ya hubo experiencias en el pasado, lo bueno es que a pesar del éxito alcanzado en ediciones anteriores ya no se innova, al contrario, los organizadores se esmeran cada vez más en ofrecer algo atractivo y que sea de provecho para elevar la producción, mejorarla, modernizarla y ganar en eficiencia.



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 garantidos



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

MARCIO SANTOS

DIRECTOR COMERCIAL DE LA DIVISIÓN
CROPSCIENSE DE BAYER BRASIL

El objetivo es cambiar la plataforma de la agricultura

Marcio Santos, ingeniero agrónomo, director comercial de la División Cropscience de Bayer Brasil, aprovechó la feria Show Rural Coopavel 2019 para dar a conocer los pilares de la actual Bayer a nivel global y destacó que la unión de las dos empresas centenarias tiene como objetivo cambiar la plataforma de la agricultura.

_ P. ¿Cuál es el objetivo de la nueva Bayer luego de la fusión con Monsanto?

_ R. Hoy somos producto de la unión de dos empresas centenarias, la Bayer tiene más de 150 años y la Monsanto más de 100 años, que se unen con un objetivo muy claro, cambiar la plataforma de la agricultura. La agricultura tiene cambios de base y nosotros tenemos claro que estamos en un nuevo cambio y es la agricultura digital.

La era digital tal vez tarde un poquito para llegar al agro, pero como se vio en la feria, lo digital ahora está en todas y la gente confía mucho en que el cambio va a ser muy rápido, y que en la contribución de la fusión de Bayer y Monsanto hacen una empresa que pueden invertir mucho en el cambio de plataforma del agronegocios.

La Bayer es hablar de eso, es una empresa que muchos conocen. La visión que nos mueve es la ciencia por una vida mejor. Dentro de ese contexto, la parte de Cropscience entra para proveer soporte para los agricultores, continuar en alimentar al mundo y construir una

sociedad con alimentos más saludables, abundantes y de un costo accesible.

La gente confía en que a través de inversiones serias en investigación se va a lograr. La Bayer invierte 2,4 billones de Euros (2.400 millones de euros) por año para ofrecer innovación. Esto es nuestro primer pilar que nos apoya en nuestra compañía.

_ P. ¿Cuáles son las principales innovaciones que ofrece la Bayer hoy?

_ R. Somos una empresa de innovación y en la feria Show Rural Coopavel estamos trayendo tres innovaciones muy grandes. La tecnología INTACTA 2 XTEND, que va a ser la nueva plataforma biotecnológica para soja en Brasil. Es la tercera generación de biotecnología para la soja, primero la RR, luego la INTACTA RR2 PRO y ahora INTACTA 2 XTEND y sin duda va a revolucionar.

La segunda innovación en FOX XPRO, una herramienta valiosa para hacer frente a la roya, FOX es líder y si uno es líder tiene el compromiso de continuar innovando y Fox es producto de la inno-

vación, que ofrece una triple mezcla, con un principio activo exclusivo de Bayer y que provee una solución más completa.

La tercera innovación es Climate Field View, que es la gran apuesta por la agricultura digital. Es un sistema que ofrece un gran valor en la toma de decisiones.

Para nosotros todos los colaboradores de Bayer es un momento único, de emoción, porque la gente vivió el anuncio del negocio que fue hace tres años atrás, concluyó en agosto pasado, y ahora por primera vez, en Show Rural Coopavel, la gente está pudiendo trabajar en forma integrada. Sin dudas para nosotros es un momento muy especial.

_ P. ¿Cuáles son los otros pilares de la compañía?

_ R. El segundo pilar es muy importante para nosotros, es la sustentabilidad. Nosotros confiamos en que el agronegocio tiene un papel central en apoyar al planeta y hacer un planeta sustentable.

Nuestra visión como compañía es aumentar la producción sin usar más área. Nosotros buscamos producir en la misma superficie.

Marcio Santos, director comercial de la División Cropscience de Bayer Brasil.



Nuestro pilar permite ofrecer productos saludables para la naturaleza, que aporte soluciones al productor, sin agredir el medio ambiente. El propósito es continuar ayudando al productor a cumplir su papel con responsabilidad con el medio ambiente, la sociedad y de manera extremadamente sustentable. El tercero, que conecta todo eso, es la transformación digital. Lo que nosotros estamos viendo hoy es la transformación digital. Cuando se empieza a pensar en agricultura digital es infinitamente mayor de lo que la gente pueda imaginar.

Nuestro compromiso como compañía es innovar, estar siempre pensando en sustentabilidad, de hacer eso de forma digital, porque ese es el gran cambio que va a modificar la lógica de la agricultura y no hay forma de hacer esas tres cosas sin mucha responsabilidad.

_ P. ¿Los pilares de la compañía son los mismos a nivel global?

_ R. Sí los pilares de la compañía son los mismos a nivel global, son innovación, sustentabilidad, y transformación digital. La compañía va a caminar a nivel global, cada país tiene su tiempo, pero entendemos la importancia de Paraguay y todos los pilares estarán encaminados también para ese país.

_ P. ¿Cuáles son los desafíos para mantener el liderazgo?

_ R. Cuando uno es líder compite contra uno mismo y se tiene que innovar cada vez más para continuar siendo líder. Para nosotros el liderazgo no significa tener tanta participación en el mercado, liderazgo para nosotros tiene una definición muy clara. Es ser la em-

Para nosotros todos los colaboradores de Bayer es un momento único, de emoción, porque la gente vivió el anuncio del negocio que fue hace tres años atrás, concluyó en agosto pasado, y ahora por primera vez, en Show Rural Coopavel, la gente está pudiendo trabajar en forma integrada.

presa que el productor escoja para hacer negocios. Nuestro compromiso es innovar con sustentabilidad, con miras en el cambio digital que está allí y con responsabilidad.

_ P. ¿Los problemas que se presentan con las señales no serían dificultad para la agricultura digital?

_ R. Yo creo que la demanda va al fren-

te y las empresas van atrás. En la medida que exista ese requerimiento se va a subsanar la necesidad de las señales. La señal va a llegar.

_ P. ¿Creen que la marca Bayer puede contribuir a que la biotecnología agrícola sea mejor aceptada en Europa?

_ R. Mi percepción es que la biotecnología es ciencia avanzada de última generación que está en el mercado hace 30 años, ya se hicieron decenas de millares de estudios sobre biotecnología y la biotecnología es ciencia y el productor quiere ser competitivo.

_ P. ¿Cómo puede cooperar esta fusión de dos empresas para evitar las resistencias que están apareciendo precozmente en el cultivo?

_ R. Toda fortaleza es una debilidad. La biotecnología era tan eficiente, trae tanta ganancia para el productor, que el productor se encuentra tentado a usar de una forma no la más adecuada. La longevidad de la biotecnología se llama refugio. La tecnología para prolongar longevidad está allí, la solución de manejo está allí, pero está en el productor tomar la decisión. La vi-

sión de corto plazo de un sector está poniendo en riesgo el beneficio para todos. Nosotros estamos apostamos en educación e incentivo.

Por otro lado vamos a seguir trabajando en innovación para servir al productor de manera adecuada. No tenemos la forma de parar los mecanismos de la resistencia, pero sí ofrecemos las soluciones. **CA**

Innovar 2019, de Interés Turístico

La Secretaría Nacional de Turismo (Senatur) dispuso declarar de Interés Turístico Nacional, la nueva edición del megaevento al aire libre, Innovar, que se desarrollará una vez más en el predio del Centro Tecnológico Agropecuario del Paraguay (Cetapar), en Yguazú (Alto Paraná), del 19 al 22 de marzo, de la mano de la Unión de Empresas Agropecuarias (UEA), con más de 50 miembros.

En efecto, por Resolución N° 216/2019, la Senatur declaró de Interés Turístico Nacional el evento denominado “Innovar – Feria Agropecuaria 2019”, además de resaltar que Yguazú es un distrito destacado por la producción, reconocido como la “Capital de la siembra directa”, actividad que es acompañada por las constantes investigaciones. El Cetapar destinará parte de sus más de 30 hectáreas a esta megamuestra, calificada por la organización como una herramienta para mostrar un país altamente competitivo, según un informativo dado a conocer.

Esta será la tercera edición de la megamuestra agrotecnológica, con fuerte presencia de sectores productivos como genética, maquinarias, servicios e insumos. Además Senatur consideró que

este evento propone una gran obra de infraestructura turística para mostrar la diversidad de la región del Alto Paraná. Más allá de la naturaleza, vinculada a las culturas, hoy se suma en Yguazú el turismo agrotecnológico y el de reuniones de negocios, se resaltó.

Innovar Feria Agropecuaria tiene el objetivo de que el productor vaya concentrado en ver los servicios, insumos y maquinarias relacionadas a su sistema

de producción o aquellos que se puedan incorporar. Son más de 12 hectáreas dentro de las cuales se harán dinámicas de siembra, pulverización, movimiento de maquinaria vial, pista de manejo de vehículos livianos, herramientas para todos los productores en pequeña y gran escala. Con esta actividad se pretende “abrir la puerta” para el intercambio de conocimientos científicos y experiencias prácticas innovadoras que le permitan diversificar la producción de manera sustentable, en armonía con el medio ambiente y económicamente rentable. CA



Más envíos de soja en granos

El primer mes del año cerró con más de 900 mil toneladas de soja en grano exportadas, lo que supone un incremento de al menos 557,3 mil toneladas más con respecto a la zafra pasada, conforme datos de la Cámara Paraguaya de Exportadores y Comercializadores de Cereales y Oleaginosas (Capeco), según un material dado a conocer.

En ese sentido, Sonia Tomassone, gerente de Comercio Exterior de la Capeco, explicó que esta diferencia positiva se explicó principalmente porque la huelga de camioneros que impidió la salida de la materia prima, además se suma lo que quedó pendiente de exportación de la campaña 2017 a raíz de la bajante del río. Del total, Argentina

importó el 50% de la soja paraguaya en grano, es decir, 449.719,49 toneladas.



El restante 50% de las exportaciones se reparte entre Brasil (38.560 toneladas), Rusia (32.153,96 toneladas) y lo que está en tránsito sin nominación de destino (379.663,55 toneladas).

De ese 50%, las industrias encargadas de exportar al vecino país fueron Cargill Agropecuaria SACI (28%), Vicentín Paraguay S.A. (15%), Cofco (12%), LDC (7%), Bunge (6%), Copagra (4%) y otros (28%). En el ranking de exportadores la empresa ADM se sitúa en la cabeza del podio con el 18 % de participación, es decir, 163.000 toneladas. En el segundo lugar se ubica Vicentín Paraguay S.A. con el 15% (134.000 toneladas). El tercer lugar lo comparten Cofco, Cargill Agropecuaria SACI y Sodrugestvo Paraguay S.A. con el 14 % de total. Le siguen LDC (7%), Francisco Vierci (6%), Agrofertil (5%), otros (4 %) y Trans Agro (3%). 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



Fotos: GENTILEZA SENATUR

Primer Circuito del Arroz 2019

Carmen del Paraná puso en marcha su primer Circuito del Arroz 2019, actividad turística que da a conocer la gastronomía local a través del producto alimenticio que caracteriza a esta ciudad. Se trata de una iniciativa de la Secretaría Nacional de Turismo (Senatur) que cuenta con apoyo público y privado, con el objetivo de promocionar a la ciudad de Itapúa, innovando con la variedad de platillos que tienen al “arroz” como principal ingrediente y fusionándolo con la historia y la cultura de inmigrantes extranjeros, informó la oficina pública.

El recorrido mostró las etapas de producción de este grano, desde las parcelas de cultivo en el colegio Agro Ganadero hasta llegar a su industrialización en la fábrica de Arrosur. Además, la comunidad polaca dio hoy el toque especial al Circuito del Arroz, a través de su historia, tradiciones y gastronomía. Así también, las Posadas Turísticas instalaron un puesto de la playa Tacuary, para ofrecer el almuerzo con creaciones gastronómicas asadas en recetas del Centro Garófalo.

El recorrido incluyó, el museo de Carmen del Paraná, un circuito panorámico por la ciudad, la plaza Tacuary, la iglesia local, la iglesia Polaca, la parcela demostrativa, el Molino Arrosur. La actividad cuenta además con el apoyo de la Empresa Ybycui Eventos. Este circuito fue inaugurado en el mes de febrero de 2018 y recientemente fue galardonado con el premio “Excelencias Turísticas” en la Feria Internacional de Turismo de Madrid.



Cabe recordar que recientemente la Senatur presentó el plan estratégico para desarrollo turístico de Pedro Juan Caballero, material elaborado que apunta al fortalecimiento y la protección de los recursos naturales existentes en la

zona, y al aprovechamiento de los sitios históricos y culturales como atractivos turísticos. Para recordar, Paraguay, en los últimos años, ha registrado un considerable aumento del turismo receptivo, alcanzando en el 2017, cifras que superan el medio millón de Turistas y más de tres millones de excursionistas.

Las estimaciones igualmente indican que, en Pedro Juan Caballero, durante el mismo año, ingresaron a la ciudad, más de 23 mil turistas. Dichas cifras demuestran el creciente interés que despierta el Paraguay en los mercados extranjeros como destino turístico. **CA**

Menos molienda en el arranque

La molienda de granos en las aceiteras Larrancó el año por debajo de las 150 mil toneladas, informó la Cámara Paraguaya de Procesadores de Oleaginosas y Cereales (Cappro), en su boletín mensual a enero. Según el documento dado a conocer el 2019 se inició con 149.804 toneladas de oleaginosas molidas durante enero, lo que representa una disminución de más de 66 mil toneladas en comparación con lo registrado en el primer mes del 2018. La soja en particular mostró una disminución todavía más pronunciada en la comparación interanual, ya que las 143.236 toneladas procesadas, significó una caída del 33%.

Para la Cappro, este “magro comienzo del año guarda relación con la sensación de incertidumbre en la que se encuentra la agroindustria a nivel local, así como a la problemática de la cosecha que se espera sea menor a la de años anteriores”. Además, el gremio

advirtió reportes negativos con respecto a la calidad de los granos que se reciben en las industrias, por lo que las mismas se ven forzadas a reducir el ritmo de molienda.

El procesamiento de otros granos, por su parte, mostró un desempeño positivo en comparación al año anterior, alcanzando las 6.568 toneladas gracias a la molienda de canola. En tanto, la utilización de la capacidad instalada en este mes fue bastante inferior a lo registrado en enero del año pasado. Las más de 143 mil toneladas implican una utilización del 36% de la capacidad nominal con la que disponen las industrias nacionales. “Vale recordar que el efecto de disminución de la capacidad instalada que se observaba en las comparaciones que se hacían en anteriores ediciones de esta publicación ya se dan, debido a que este año se mantiene la posibilidad de industrialización de oleaginosas en 12.830 toneladas por día (4,23 millones/año)”, señaló el informe. **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) 574 880
tecnomylcde@tecnomyl.com.py

Crece el potencial del negocio agrícola argentino

El campo viene de una campaña 2017/18 con un resultado productivo malo principalmente para los cultivos de verano (soja y maíz), y debido al impacto del clima. Además, se le suma un contexto macroeconómico -internacional y sobre todo local- que también modificó los precios relativos y la toma de decisiones de los empresarios agropecuarios. *“La competitividad que se ganó por el tipo de cambio también tiene su otra cara, y fue perdiéndose con el impacto que generó, mes a mes, la inflación en los servicios pesificados como costos laborales, fletes, aumentos de gasoil”*, dicen desde los Consorcios Regionales de Expe-

rimentación Agrícola (CREA). De acuerdo a los datos de la entidad, la viabilidad del negocio agrícola, para esta campaña, en campos alquilados es 34% superior al del post campaña 2017/18 (afectada por la sequía y los excesos hídricos), y un 30% superior en comparación con lo que pasó en las últimas tres campañas. Entonces, armando una perspectiva, los productores agrícolas de Argentina lograrían este 2018/19 un rendimiento promedio para todos los cultivos que permitiría cubrir los costos y dejar rentabilidad. En mejor condición económica, están los productores dueños de campo.

Argentina e India cooperarán en agroindustria

En el marco de la gira que está realizando el presidente Mauricio Macri por India, Emiratos Árabes y Vietnam, funcionarios de la secretaría de Agroindustria argentina y sus pares hindúes se reunieron para establecer potenciales áreas de cooperación técnica, en función de las tendencias y necesidades de mutuo interés. La reunión, organizada por la Dirección

General de Cooperación Internacional de la Cancillería Argentina, la Embajada Argentina en Nueva Delhi y el Departamento de Cooperación Agrícola y Bienestar de los Agricultores de India, tuvo como objetivo dejar en claro el interés argentino de exportar al país asiático más producción de arroz, cebolla, papa, granada, uvas, plátano, mango, aves y productos avícolas.

• CARNE

Cae el consumo interno de carne

En diciembre del año pasado se registró en Argentina un aumento del 129% en las exportaciones de carne, con respecto al 2017. Lo que significa que se vendieron a otros países 37.234 toneladas de carne vacuna. Todo lo contrario sucede con el consumo interno. Si se tienen en cuenta los datos de enero, exclusivamente, el consumo aparente per cápita bajó a 49,9 kilogramos por habitante anual.

Al comparar las datos de enero de este año con el mismo periodo del año pasado, se puede observar una disminución de 20.000 toneladas de carne menos enviadas al mercado, lo que significa una caída del 8,1% anual.

• LECHE

Exportaciones crecieron 38% en 2018

La Secretaría de Gobierno de Agroindustria de la Nación informó que durante 2018, las exportaciones de lácteos aumentaron 38,2% en volumen respecto al 2017, al crecer de 243.500 toneladas a 334.400 toneladas. De acuerdo a los datos revelados por la Dirección Nacional Láctea, el año pasado se comercializaron productos por un valor total superior a 1.008 millones de dólares, que representan un incremento cercano al 30%, al considerar los 776 millones de dólares facturados en 2017. Las ventas al exterior se canalizaron a 69 países en todo el mundo donde se destacan por su participación:

• Brasil, Argelia, China, Rusia y China.

• SOJA

Se perdieron hectáreas, pero habrá más rinde

Según indicó la Bolsa de Comercio de Rosario, para esta campaña se estiman dos millones más de soja que los previstos en la proyección de diciembre, pero también advierten que se perdieron unas 700.000 hectáreas por los excesos hídricos que se dieron entre noviembre, diciembre y enero.

Al sumar a esta superficie, las 300.000 hectáreas que no pudieron sembrarse, los temporales de lluvias de los últimos tres meses se han cobrado un millón de hectáreas de soja. A pesar de esto, la entidad estima un 49% más de rendimiento que el año pasado. Entre lo que no se llegó a sembrar, y lo que fue implantado y luego malogrado, el temporal de lluvias excesivas, que viene prolongándose desde hace tres meses, provocó una caída en el nivel del área a cosechar de 5,6 puntos sobre la siembra prevista en diciembre.

• MAÍZ

Finalizó la siembra de maíz

La Bolsa de Cereales de Buenos Aires dio por finalizada la siembra de maíz con destino grano comercial en todo el país de la campaña 2018-2019. *“Durante la última semana culminó la siembra del cereal llegando a las 5,8 millones de hectáreas. Por otro lado, mantenemos la actual proyección de producción nacional en 45 millones de toneladas para el presente ciclo”*, sostuvo el Panorama Agrícola Semanal (PAS), que elabora la entidad. Además, señalaron que, *“los últimos plantíos de maíz se sembraron en las regiones del NOA y NEA donde las labores se encontraban demoradas por los excesos hídricos”*.



Trusted Difference at Every Turn™

RODAMIENTOS AGRICOLAS



Con Tecnología
AGXTREME™



AUTOMOVIL SUPPLY

Legítimo, Original, Auténtico.



DIVISIÓN
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.

Habilitan nuevo centro de acopio temporal de envases vacíos en Bella Vista



Funcionarios de CAFYF, SIGEV y Glymax.

La Cámara de Fitosanitarios y Fertilizantes (CAFYF) y la empresa Glymax habilitaron un Centro de Acopio Temporal de Envases Vacíos de defensivos agrícolas el pasado 8 de febrero. La infraestructura está instalada en el distrito de Bella Vista, departamento de Itapúa.

Los envases depositados en este centro de acopio serán recolectados por personal del Sistema de Gestión de Envases Vacíos (SIGEV) de Bella Vista, quienes se encargarán de la disposición final de los mismos.

La puesta en funcionamiento de este centro de acopio fue posible gracias a un acuerdo entre CAFYF y Glymax, quienes coinciden en la necesidad de establecer objetivos comunes para la protección y preservación del medio ambiente, y la correcta utilización de los productos desarrollados con el fin de preservar la salud de los agricultores y el medio ambiente en ge-

neral, así como con el pleno cumplimiento del Código Internacional de Conducta para la distribución y utilización de defensivos agrícolas, elaborado por la Organiza-

Miguel Colmán, coordinador de programas de CAFYF.



ción para la Agricultura y la Alimentación de Naciones Unidas, (FAO).

Con este acuerdo también buscan promover las Buenas Prácticas Agrícolas entre los productores, específicamente en lo que respecta al uso y manejo responsable de defensivos agrícolas, la gestión de los envases vacíos de defensivos agrícolas y difundir las leyes y normativas vigentes que rigen la materia. Ambas partes también se comprometen a avanzar en los procesos de promoción y capacitación de técnicos y productores.

El Ing. Agr. Miguel Colmán, coordinador de programas de CAFYF, recordó que para la correcta disposición final de los envases vacíos, los envases rígidos, que son los plásticos, deben pasar por el triple lavado y posteriormente deben ser perforados.

Sin embargo, los envases de cartones y flexibles se deben llevar directamente al centro de acopio.

Por su parte, la Ing. María Eugenia Rolón Florentin, asesora técnica de Glymax, destacó que este centro de acopio va a estar a disposición de todos de este distrito Itapúa, localidades aledañas y de todos los clientes de la zona. En dicho centro se va a recepcionar envases vacíos de distintos productos que la firma comercializa, sean estas cajas, bidones, bolsas de plástico, etc.

La profesional agradeció a CAFYF y SIGEV por permitir el convenio para lograr uno de los objetivos principales de la empresa Glymax, el cual es permitir que los agricultores retornen sus envases vacíos de defensivos agrícolas para la correcta disposición final de los mismos. **CA**

María Eugenia Rolón Florentin, asesora técnica de Glymax.





SOLAMON[®]

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





Automaq - John Deere entrenó a sus colaboradores sobre cosecha

Con la filosofía de ofrecer formación constante a sus colaboradores y de brindar el mejor asesoramiento a sus clientes, Automaq - John Deere realizó un entrenamiento avanzado en cosecha, con importantes especialistas de la fábrica John Deere, donde estuvieron como orientadores: Bruno Moro, especialista en soluciones de Cosecha; Mauro Gimenez, instructor de Industrias Hispanoamérica Sur & Argentina; Lisandro Repetto, instructor de industrias John Deere Argentina y Gerson Lanferdini, gerente de Territorio Hispanoamérica Sur.

El evento se desarrolló en la parcela del cliente Sr. Milton Aloisio Lunkesen Nueva Toledo – Caaguazú. Con la participación de gran cantidad de clientes y más de 27 colaboradores de Automaq S.A.E.C.A., quienes han ampliado sus conocimientos para ofrecer soluciones de cosecha a todos sus clientes.

Los participantes tuvieron la oportunidad de observar el funcionamiento y evaluar el rendimiento real de las cosechadoras S430 y S550, han sido asesorados para obtener mayor productividad y menor pérdida, mediante experiencias teóricas y prácticas. Auto-

maq – John Deere, una vez más, cierra con gran satisfacción este entrenamiento ofreciendo una propuesta de primer mundo en tecnología y equipos, siempre con el propósito de seguir afianzando su vínculo con los clientes y con todo el campo paraguayo. CA



FINANCIACIÓN
5
AÑOS

7,5%
TASA INTERÉS



SHANTUI



OPTIMICE SU **COSECHA DE FORRAJE** CON COSECHADORAS DE PRECISIÓN



JF 3200

Esta cosechadora de forraje es la realidad para grandes cosechas. Con apertura de 3,20m, alta productividad y mejor relación costo-beneficio del mercado, es posible cosechar todo el tipo de forraje, en área total, independiente de surcos ó dirección, incluso en sistema consorciado, garantizando altísima cualidad del picado.



JF 1600 AT S2

Manteniendo su compromiso de innovación y mejoría continua, JF presenta al mercado la JF 1600 AT Serie 2 con nuevo rotor con 15 cuchillas y con nuevo diseño del tubo de descarga más largo y con doble deflector para mejor precisión de descarga en remolques y camiones.



C120

La JF C120 es la cosechadora de forraje N° 1 en su clase en todo el mundo, la mas productiva y confiable del mercado. Su sistema de precisión garantiza incomparable calidad de picado, con mejores resultados en el proceso de ensilaje, dejando un perfecto balance entre la compactación y las calidades nutricionales del forraje.



CASA CENTRAL

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

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

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

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

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

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

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

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

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

tracto@tractoagrovial.com.py | www.tractoagrovial.com.py

Convey®

Herbicida

**DURO CON LAS
MALEZAS,
SEGURO PARA
TU MAÍZ.**

- Innovador modo de acción.
- Consistente control post emergente.
- Menor banco de semillas.
- Amplio espectro de control.
- Compatible con otros productos.





We create chemistry

Importancia de los sistemas de predicción como herramienta para el manejo de la roya asiática de la soja



Marco Maidana Ojeda

Centro de Desarrollo e Innovación
Tecnológica de Itapúa (CEDIT)
Autor para correspondencia:
marcomo-1987@hotmail.com



Guillermo Andrés Enciso Maldonado

Centro de Desarrollo e Innovación
Tecnológica de Itapúa (CEDIT)

Introducción. La soja constituye el principal rubro agrícola de exportación del Paraguay, ocupando el 4to lugar como exportador mundial y 6to lugar en cuanto a producción. En los últimos años, la superficie sembrada de soja presenta una tasa de crecimiento gradual

positiva, llegando a 3.400.000 hectáreas en la zafra 2017/18 (Capeco 2018).

La roya asiática de la soja (RAS), causada por el hongo *Phakopsora pachyrhizi*, es una de las tantas enfermedades que puede presentarse en el cultivo de soja (Fiallos 2011). La primera aparición

de la RAS en Sudamérica fue en Paraguay en 2001, donde la pérdida de rendimiento de algunos lotes superó el 60 % (Morel Paiva 2003). En otros países se han reportado pérdidas de rendimiento de 10 a 40% en Tailandia, 10 a 90% en India, 10 a 50% en China, 23-90% en Taiwán, 40% en Japón (Hartman *et al.* 1999), en Brasil 100% (Andrade y Andrade, 2002) y en México 20 a 80% (Terán Vargas, 2013).

La RAS se manifiesta en todas las áreas de producción de soja del país. Esta enfermedad es altamente destructiva, provocando la caída prematura de hojas, vainas y pérdida del rendimiento (Hartman *et al.* 1999). El control químico es la herramienta más utilizada para el manejo de la RAS, el cual se realiza a través de aplicaciones de fungicidas al follaje, representando un costo promedio de 115 US\$/ha para el productor en cada zafra, y considerando el área de ■►

Stara
Evolución Constante

ESTÁ LLEGANDO IMPERADOR 3000 Y 4000



*La configuraci

siembra de Paraguay representaría unos 390 millones de US\$ para el país.

En la actualidad, los porcentajes de control de esta enfermedad difícilmente llegan al 90 %, cuando un control deseado es aquel que permita la expresión del potencial del rendimiento y que pague el costo de aplicación, el cual se observa con controles por encima del 80 % (Carmona et al. 2017). Con una expectativa de rendimiento de 3 t.ha⁻¹ la reducción del mismo es de 20 kg.ha⁻¹ por cada 1 % de severidad en el estadio fenológico R6 del cultivo (Dalla Lana et al. 2015).

Condiciones ambientales favorables para la RAS. *Phakopsora pachyrhizi* es un parásito obligado, lo que significa que depende de su hospedero para su sobrevivencia y reproducción (Pivonia y Yang 2004).

La reproducción de la roya de la soja puede estar activa en los hospederos vivos durante varios días. A partir de una pústula, se pueden formar catorce nuevos uredos en 6 semanas (Melching et al. 1979). Además, un uredo maduro produce más de 2.000 uredosporas en 45 días (Yeh et al. 1982), lo que explica el aumento exponencial de la severidad de la enfermedad cuando las condiciones son favorables.

Las uredosporas son transportadas por corrientes de aire para su dispersión. Las uredosporas sueltas y aisladas se recolectan con mayor frecuencia de hojas infectadas, pero también se han observado grupos de 4 a 30 esporas en el aire.

Después de aterrizar en el tejido huésped susceptible, las uredosporas comienzan la germinación en presencia de agua libre (Magnani et al. 2007). El rango óptimo de temperatura para la infección es de 18 a 25°C. Mientras mayor sea la duración del mojado foliar, mayores son las posibilidades de la ocurrencia de una infección. Por otro lado, si la temperatura decrece debajo de los 18°C la cantidad de horas de rocío puede aumentar hasta 18 horas (Nunkumar et al. 2009; Young et al. 2011).

En condiciones ambientales de temperatura y humedad favorable (mayor a 75%), en 3 semanas es posible progresar desde una infección inicial a una de 90% (Marchetti et al. 1976; Nunkumar et al. 2009).



Las epidemias más severas de roya son observadas en áreas donde las temperaturas medias diarias son menores a 28°C, con precipitaciones o periodos largos de mojado foliar ocurriendo durante la zafra. El desarrollo de la roya es inhibido por condiciones de sequía, precipitaciones excesivas o temperaturas medias diarias mayores a 30 °C, o menores a 15°C (Sinclair & Backman 1989).

Condiciones de alta nubosidad favorece la germinación de las uredosporas, así como la expansión del tuvo germinativo y formación de apresorios para una posterior penetración directa por la cutícula de la hoja mediante enzimas catalíticas. Alta radiación solar vuelven inviables a las uredosporas que se encuentran en el ambiente, permitiendo que apenas el 1% de las mismas lleguen a causar infección.

Aplicación de modelos predictivos en el manejo de la RAS. Los modelos de la roya de la soja se pueden clasificar en dos grupos: simulación y modelos empíricos. Los modelos de simulación se basan en conceptos derivados de un patosistema y ayudan a mejorar la comprensión de la estructura y el comportamiento de dicho sistema biológico, mientras que los modelos empíricos se construyen a través de la relación estadística de variables explicativas

con datos experimentales. La mayoría de los modelos usan la respuesta de los patógenos foliares a los efectos combinados de la temperatura y la duración de la humedad de la hoja. Estos modelos se han usado comúnmente en los sistemas de pronóstico de enfermedades (Del Ponte et al. 2006).

El monitoreo de uredosporas es un método que permite construir modelos predictivos debido a que desde la deposición de la misma sobre la hoja sana hasta la esporulación, requiere de entre 6 a 9 días de condiciones ambientales ideales de temperatura, humedad, luminosidad, horas de rocío, entre otras variables, que pueden ser monitoreados mediante estaciones meteorológicas (Isard et al. 2005).

El monitoreo de esporas se realiza mediante trampas caza esporas instaladas conjuntamente en los sitios con estaciones meteorológicas. Una trampa caza espora consiste en un porta objeto que cuenta con una cinta adhesiva doble cara que se expone al aire libre en el área del cultivo por 24 horas. Posteriormente, el portaobjeto se extrae y se lleva al laboratorio para contabilizar por microscopía las uredosporas atrapadas. Este monitoreo debe realizarse cada 3 días.

Si en el monitoreo de uredosporas se confirma determinada cantidad de uredosporas, y las condiciones ambientales están favorable para iniciar una infección, se debe realizar la alerta ■►

TRACTOR T7 205

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

Regional ▶

Financiación

7%

de interés
anual

Hasta

5

Años de plazo

SERVICIO
24 hs

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



Quien conoce, confía. Quien confía,
puede contar con los **Tractores de New Holland.**

INNOVAR
Feria Agropecuaria 2019

Tape Ruvicha

45 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 SACUNDAY S.A

(06732) 20108/9

Seguinos



temprana, ya que si estos factores permanecen constante durante 6 a 7 días se observarán los primeros síntomas de la enfermedad.

En los últimos tres años que se ha trabajado para crear un sistema de predicción de la RAS en Paraguay, de manera que las aplicaciones de fungicidas por parte de los productores sean en el momento justo, evitando aplicaciones innecesarias o tardías, y así reducir el costo de producción y efectos ambientales adversos. Esto además reducirá los riesgos de la generación de resistencia a fungicidas, fenómeno observado constantemente por productores pero actualmente sin datos científicos a nivel nacional.

Según los primeros datos de este año, la presión de inóculo (cantidad de uredosporas en el ambiente) suficiente para causar una infección temprana, se ha adelantado aproximadamente un mes en comparación a los últimos dos años, esto implica que aún con todas las medidas de manejo que se pudieran tomar, la presión de la enfermedad existente impactará de forma negativa sobre la producción de soja, estimándose una reducción de rendimiento de 20 a 25% como consecuencia directa de la RAS.

Consideración final. Anteriormente en el país, en siembras setiembre/octubre, el número de aplicaciones es de 2 a 3 aplicaciones por ciclo. Con 20 días de residualidad. En siembras realizadas en octubre/noviembre, la presión de inóculo aumenta, provocando la disminución del porcentaje de eficacia de control, por lo que se suelen realizar, en promedio 3 a 4 aplicaciones de fungicidas con 15 a 18 días de residualidad. En siembras de diciembre/enero, la presión de inóculo es muy alta, provocando una menor residualidad de los fungicidas, de unos 10 a 12 días, por lo que se deben realizar entre 5 a 6 aplicaciones, en promedio, por ciclo de cultivo (Mesa de la Roya, 2018). Las recomendaciones actuales incluyen hasta 4 aplicaciones de fungicidas con dos o más ingredientes activos durante el ciclo del cultivo, incluyendo la incorporación del Mancozeb en cada aplicación, lo que eleva el costo de producción de la soja.

Con los datos obtenidos, se puede entender que el efecto de la pérdida de

rendimiento ocasionada por la RAS, provocaría pérdidas económicas en la industria, así como también afectaría la generación de empleo directa e indirecta que atienden toda la cadena productiva de esta cadena, ya que el cultivo de soja representa aproximadamente el 65% del PIB agrícola o 12% del PIB total; convirtiéndolo así en el principal rubro de producción agrícola y de exportación del país (Mesa de la Roya, 2018).

El costo de la aparición temprana de la RAS se encuentra incluso por encima de la tasa tributaria que se pretende aplicar a la exportación de la soja. Si el Estado, así como las empresas proveedoras de insumos, técnicos, entidades financieras, entre otras, no buscan mecanismos de alerta de este tipo y otros, como por ejemplo el análisis de riesgo climático, regulación de los precios de

insumos y asistencia crediticia integral, que permita generar mejores condiciones a los productores de soja, la sustentabilidad de la producción de soja estaría amenazada, poniendo en riesgo los posibles ingresos al fisco, la venta de insumos o la recuperación de créditos por entidades financieras.

El CEDIT se encuentra elaborando una base de datos con las variables climáticas claves asociadas a la epidemia, cantidad de las esporas y severidad de la roya de la soja, conforme a las respectivas ubicaciones geográficas de monitoreo. Con ello y a través de las técnicas de Minería de Datos se pretende extraer información de los factores más influyentes del patosistema de la RAS. Con esta metodología el CEDIT busca crear un sistema predictivo de alerta de la RAS para el país. **CA**

Literatura citada

- Andrade, PJM; Andrade, DFA. 2002. Ferrugem asiática: uma ameaça à soja cultura brasileira. Editorial Embrapa. Brasil. (Circular técnica, 11). 11 pp.
- CAPECO (Cámara Paraguaya de Exportadores de Cereales y Oleaginosas, PY). 2018. Área de siembra, producción y rendimiento de soja. (en línea). Consultado 03 mar 2018. Disponible en <http://capeco.org.py/area-de-siembra-produccion-y-rendimiento/>
- Carmona M; Reis EM; Sautua F. 2017. Curso de Posgrado: Manejo sustentable de fungicidas. Escuela para Graduados Alberto Soriano, Universidad de Buenos Aires.
- Dalla Lana, F; Ziegelmann, P; Maia, A; Godoy, C; Del Ponte, E. 2015. Meta-Analysis of the Relationship Between Crop Yield and Soybean Rust Severity. *Phytopathology* 105(3): 307-315.
- Del Ponte, EM; Godoy, CV; Li, X; Yang, XB. 2006. Predicting severity of Asian soybean rust epidemics with empirical rainfall models. *Phytopathology* 96:797-803.
- Enciso-Maldonado, GA; Fernandez-Riquelme, F; Paez-Ranoni, HJ; Dominguez, J. (En prensa). Evaluación de la eficacia de control de fungicidas para el control de la roya asiática de la soja.
- Fiallos, FRG. 2011. A ferrugem asiática da soja causada por *Phakopsora pachyrhizi* Sydow. *Revista Ciencia y Tecnología*, 4(2):45-60.
- Hartman, GL; Sinclair, JB; Rupe, JC. 1999. Compendium of Soybean Diseases. 4. Ed. St. Editorial American Phytopathological Society-APS. United States of America. 100 pp.
- Hennings, VP. 1903. A few new Japanese Uredinaceae. *Hedwigia*. 42:107-108.
- Isard, SA; Gage, SH; Comtois, P; Russo, JM. 2005. Principles of the atmospheric pathway for invasive species applied to soybean rust. *Bioscience*, 55:851-861.
- Magnani, EBZ; Alves, E; Araújo, DV. 2007. Events pre-penetration, penetration and colonization processes by *Phakopsora pachyrhizi* in soybean leaflets. *Fitopatologia Brasileira*, 32(2):156-160.
- Marchetti, MA; Melching, JS; Bromfield, KR. 1976. The effect of temperature and dew period on germination and infection by urediniospores of *Phakopsora pachyrhizi*. *Phytopathology*, 66: 461-463.
- Melching, J. 1979. Infection, Colonization, and Uredospore Production on Wayne Soybean by Four Cultures of *Phakopsora pachyrhizi*, the Cause of Soybean Rust. *Phytopathology* 69(12): 1262.
- Mesa de la Roya. 2018. Impacto socioeconómico de la roya asiática en la cadena de la soja en Paraguay. Consultado 20 mar 2018.
- Morel Paiva, W. 2003. Current status of Soybean Rust in Paraguay. Primer Workshop Panamericano de la Roya de la Soja. BASF. Misiones, Argentina.
- Nunkumar, A; Caldwell, P; Pretorius, Z. 2009. Development of *Phakopsora pachyrhizi* on soybean at controlled temperature, relative humidity and moisture periods. *South African Journal of Plant and Soil* 26(4): 225-230.
- Pivonia, S; Yang, X. 2004. Assessment of the Potential Year-Round Establishment of Soybean Rust Throughout the World. *Plant Disease* 88(5): 523-529.
- Sinclair, JB; Backman, PA. 1989. Compendium of soybean diseases. American Phytopathology Society, St Paul, Minnesota, U.S.A.
- Terán Vargas, AP. 2013. Roya asiática de la soja *Phakopsora pachyrhizi* Sydow. SAGARPA/SENASICA. Ficha Técnica no 23.
- Yeh, C; Sinclair, J; Tschanz, A. 1982. *Phakopsora pachyrhizi*: uredial development, urediospore production and factors affecting teliospore formation on soybeans. *Australian Journal of Agricultural Research* 33(1): 25.
- Young, HM; Marois, JJ; Wright, DL; Narváez, DF; O'Brien, GK. 2011. Epidemiology of soybean rust in soybean sentinel plots in Florida. *Plant Dis.* 95:744-750. 10.

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



Hyundai otorga camión con carrocería de regalo

Hyundai cuenta con una interesante promoción. El mismo consiste en que comprando un camión te regala la carrocería. Los que benefician con esta promoción son los camiones Hyundai HD65 Cargo y HD72 Cargo, con capacidades de carga 4.5 y 5.5 toneladas respectivamente.

Estos camiones ya vienen con carrocería de fábrica de regalo, listos para trabajar, así como el piso de madera y las aberturas laterales y trasera para subir y bajar carga con facilidad.

En el marco de la promoción también ofrece otro beneficio que consiste en el descuento del 10% y bonos adicionales de 1.800 y 2.000 dólares respectivamente, lo que hace que los precios arranquen con 30.330 dólares

al contado para el modelo HD65 Cargo. También se pueden financiar hasta 60 meses en guaraníes.

Estos camiones tienen una garantía única de 3 años, sin límite de kilometraje, más que cualquier otra marca en el país. La promoción es válida por tiempo limitado en todos los locales

de Automotor. Para más información llamar al 021 675 356/8 o al 021 238 6765 desde el interior. **CA**



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

Campos del Mañana presentó nueva plataforma Draper Hera de CLAAS

La firma Campos del Mañana, en su afán de ofrecer lo mejor en tecnología, trajo al país lo novedoso de la tecnología alemana de CLAAS. Se trata de la plataforma Draper Hera de 47 pies, la más grande del mercado. La primera unidad ya fue vendida a la firma Trexin S.A., ubicada en La Paloma, departamento de Canindeyú.

De igual forma, destacó otras características sobresalientes tales como los dos tambores sincronizados, con barra de corte 100% flexible, con divisor de cultivo articulado angosto, para eliminar pérdidas por atropellamiento de plantas. Además de contar con tensión de lonas automática, sin mantenimiento y de fácil accionamiento, desde la cabina, con regulación de velocidad de lonas independientes al mando principal, deflector de material hermético para impedir el ingreso de suciedad dentro de las lonas, pensando en un trabajo impecable en el campo.

Sobre la plataforma, indicó algunas particularidades como el molinete doble, el doble mando de cuchillas sincronizado de alta inercia, así como guarda deflectora hermética, alimentador central de doble tambor, lonas de doble carril auto tensadas y divisor de cultivo articulado. Llano destacó el desempeño de la Draper en terrenos irregulares, con un funcionamiento amplio de forma correcta, por la tecnología que presenta. Desde la firma se resaltó la confianza con el producto ofrecido por el nivel de aceptación que está teniendo, partiendo del objetivo de ofrecer a los productores herramientas de primer nivel de acuerdo a la demanda, aprovechando el permanente proceso de tecnificación entre los agricultores, para mantenerlos en la vanguardia de lo más nuevo en tecnologías para producir de manera eficiente en el campo. CA



Jiovani Perin, de Empresa Trexin S.A.

La plataforma Draper Hera se sumó a las tecnologías de Campos del Mañana para los productores, adicionando potencia y convirtiéndose en una herramienta eficaz para la cosecha. Con opciones en cuatro tamaños, la vendita se ajustó perfectamente a la Lexion 760, a oruga, cosechadora de buen desempeño y única en el mercado.

Raimundo Llano, directivo de la empresa, compartió algunas características de la nueva herramienta de trabajo. Con alimentador central y sin correa, se trabajó en un diseño que permita ofrecer un mejor manejo de material, libre de mantenimiento, consumo de com-

bustible reducido y con un divisor de cultivo articulado para otorgar mayor capacidad de separación de melga, más el mínimo atropellamiento de plantas, con ancho de corte incrementado.



GANADERÍA

EN SU MÁXIMA
EXPRESIÓN

decile presente

CRONOGRAMA

Domingo 26 y lunes 27

hasta las 15:00: Entrada y Admisión.

Martes 28 Pesaje de los animales.

Miércoles 29 en la tarde: Juzgamiento de Braford, Senepol, ovinos y caprinos.

En la noche: Confraternidad con los expositores.

Jueves 30 todo el día: Juzgamientos de Brangus, Hereford y Polled Hereford, Santa Gertrudis, Criollo y Cuarto de Milla.

19:00 hs.: Remate de animales bovinos, equinos y otros.

Viernes 31 todo el día: Juzgamientos Holando y Nelore.

Desarrollo de la **Expo Nacional de Brahman**.

19:00 hs.: Remate Brahman y Braford.

Sábado 01 Salida de animales a partir de las 18:30 hs.



Viernes 31
Juzgamiento
y remate



**Desarrollo
Chaqueño**

**Del 29 de mayo
al 1 de junio**



**Inscripciones
del 1/03 al 29/04, en:
SAP Chortitzer,
SAP Neuland,
ATF Fernheim
y Asociaciones de Razas**

Organizador
del Remate:



0981 505 005

Para más información: Dr. Manuel Bartel ☎ 0981 283 662 ✉ ganaderia@expopioneros.com 🌐 www.expopioneros.com

Organiza:



Patrocinan:



Auspiciante Platino:



Auspiciante Ganadero:



Auspiciante Oro:



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

Sem-Agro compartió tecnologías en su tradicional jornada de soja



La parcela demostrativa de la firma Sem-Agro se encuentra habilitada para dar a conocer resultados y orientaciones a los agricultores de la zona. Así, en la búsqueda constante de capacitaciones, la firma apuesta a brindar toda la información necesaria para alcanzar el éxito deseado con las siembras de cada temporada, de acuerdo a los cultivos. Una vez diversos obtentores de soja presentaron novedades de sus materiales.

Para el Ing. Agr. Ramón López, técnico de la compañía, este día es fundamental. Hizo especial hincapié en los ciclos de las diversos materiales genéticos que son comercializados por la empresa de la

La empresa Sem-Agro SAE realizó su jornada de campo, el 16 de enero, en su parcela demostrativa de J. Eulogio Estigarribia. En la oportunidad, 8 empresas obtentoras presentaron 33 variedades de soja. Profesionales dieron especial énfasis en respetar los ciclos de siembra posicionados para cada región. El evento aglutinó diversos agricultores de la zona.

mano de los obtentores aliados. Aseguró la relevancia de que productores vean en el campo el desempeño de las variedades conocidas, así como ver el comportamiento de las nuevas, además de identificar opciones para cuidar los cultivos con los diversos insumos agrícolas para la protección.

En este sentido, profesionales compartieron igualmente las recomendaciones para la correcta utilización de los defensivos. *“Este año, los cultivos sembrados de forma temprana a inicios de setiembre, obtuvieron poco desarrollo. Se registraron rendimientos más bajos, por los factores* ■►



AgrinPlex®

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

PRIMEROS EN CALIDAD Y TECNOLOGIA



**6
PIES
X 60m**

**9
PIES
X 100m**



**9
PIES
X 60m**

**9
PIES
X 75m**



www.cmp.com.py

**Compañía Marítima
Paraguaya S.A.**

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

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

Seguinos en





climáticos que debieron resistir numerosos productores”, comentó.

Según López, esto se debió a la suma de varios factores. En ese sentido, al inicio de la siembra, se contó con periodos de muchas lluvias, suelos saturados, falta de sol y otros escenarios, por lo que el cultivo obtuvo un corto desarrollo. Posteriormente, se acercaron temporadas de lluvias puntuales, en algunos lugares, por zonas. Esta suma de diversos factores proporcionaron un desarrollo vegetativo no acostumbrado y los rendimientos no llegaron a lo esperado. No obstante, en las parcelas demostrativas de la jornada, se adoptaron recomendaciones para que las variedades expuestas ofrezcan un desempeño acorde al tratamiento recibido.

En tanto, Alfred Penner, gerente de Sem-Agro, habló acerca del tratamiento realizado en el campo demostrativo. Ex-

Ramón López, técnico de la empresa.



pliqué que fueron utilizados exclusivamente productos de Agrotec, de diversas líneas con representación en al mercado. Como toda parcela igualmente se realizó análisis de suelo para conocer el estado en que se encontraban para corregir los puntos débiles y ayudar a fortalecerlo, para conseguir buenos resultados en la cosecha.

De igual forma, reiteró la necesidad de tener presente el factor clima y sembrar variedades acordes a la época. En este punto, se debe mencionar que las fechas de siembra de los materiales fueron en dos épocas. En la primera, el inicio fue el 11 de setiembre. En la segunda, el 5 de octubre del 2018. La fertilización de base fue realizada con productos de Yara, Yara Mila Absoluto (04-28-08) con 141 kg por hectárea. En tanto, la fertilización de cobertura (0-0-60) fue de 70 kg por hectárea.

En lo referente al tratamiento de semilla, fue utilizado Maxim XL (Fludioxonil 25 y metalxil 10g); en insecticida, Maxxima HC (Fipronil 18+ Thiametoxomam 36); para inoculantes Rizoliq Top y el Vitasoil. En cuanto con el tratamiento químico, en desecación se emplearon Kallium más Texaro con un Aduvante U10. Asimismo, según los monitoreos realizados, según necesidad fueron utilizados insecticidas para orugas, trips, tales como Quintal Xtra y Affirm. Para chinches, fueron utilizados Eficiente y Patriot. Para tratamientos, según recomendaciones técnicas, se emplearon fungicidas foliares, como Aproach Power, Viovan y Mazen. El evento concluyó con un almuerzo ofrecido por la empresa a los productores participantes.

Recorrido

Ipita-Inbio. En la primera parada, los productores accedieron a información precisa de la mano de la Ing. Agr. Ana Mongelós, coordinadora del Programa de Semillas del Instituto de Biotecnología Agrícola (Inbio). En la oportunidad, comentó sobre las 3 variedades de Sojapar: R19, R24 y R34, con dos épocas de siembra. Asimismo, indicó una línea diferente de soja que se encuentra representando comercialmente el Inbio, denominada Bioceres, con el material 5.91. Mongelos señaló la característica común de las tres variedades es su resistencia a la roya. La R19 y la R24 son de ciclo semiprecoz, posicionadas para inicios de siembra desde el 10 de setiembre en adelante. En tanto, la Sojapar R34 es de ►

Alfred Penner, gerente de Sem-Agro.





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

ciclo precoz, para siembra desde el 25 de setiembre en adelante. Los tres materiales presentan excelente potencial productivo de acuerdo a su época de siembra. No obstante, este año por condiciones climáticas las variedades demostraron un inferior resultado a lo esperado, manifestó. Destacó que R34 es la nueva variedad y en su primer año, en ensayos y con buen clima, presenta alto potencial productivo. El material debe ser sembrado en suelos de alta fertilidad para demostrar su rendimiento. Con respecto al 5.91, de Bioceres, mencionó que es un material argentino y que es representado y distribuido localmente por Inbio. Actualmente se desarrollan siembras en parcelas demostrativas, así como entregar a productores para que acompañen el desempeño a campo, pensando en una alternativa más con materiales de RR1.

Nidera Semillas. En las parcelas demostrativas de Sem-Agro, las variedades de Nidera fueron presentadas por el Ing. Agr. Guillermo Sann. Exhibió a los productores cuatro variedades de soja con tecnologías RR1 y RR2 INTACTA, con dos épocas de siembra, para que el agricultor pueda apreciar el posicionamiento de los materiales, destacó. En el recorrido, explicó primeramente la variedad 5909, considerada líder en el mercado. La segunda fue la 6248 RR1, de ciclo 6.2, para siembra a partir del 10 de setiembre, para suelos de media y alta fertilidad, ideal para apertura de siembra. Posteriormente recomendó 6483 RR, un material muy destacado durante la jornada por su comportamiento, pues resistió al tiempo severo que se

atravesó en diciembre, con sequía y altas temperaturas, llegando a un porte de 80 cm, por encima de otras variedades que lograron 40 cm, destacó San. El 6483 RR es ideal para siembra temprana, con buena ramificación. En cuanto con el lanzamiento, la variedad 5960 RG, pertenece al ciclo de maduración 5.9, de buena ramificación y potencial de alto rendimiento, alto peso de grano, para suelos de media alta fertilidad, de buena sanidad, indicada para siembras a partir de 20 de setiembre en adelante. Con las variedades INTACTA, Nidera exhibió igualmente dos materiales: 6906 IPRO y 6909 IPRO. La primera posicionada para apertura de siembra, de crecimiento inicial rápido, permitiendo cerrar la melga en forma rápida evitando malezas, con la tecnología STS, con buena calidad de grano y alto potencial de ramificación y para cierre de siembra Sann recomendó la 6909 IPRO. Ideal para siembra a partir del 20 de setiembre, evitando suelos compactados, con excelente ramificación y buen peso de granos. De 125 días de maduración y recomendada en la región.

Ana Mongelós, coordinadora del Programa de Semillas del Inbio, presentó las variedades Sojapar.



Nidera Semillas.

Variedades Monsoy. El Ing. Agr. Carlos Pino, encargado de las variedades de Monsoy Paraguay, destacó en la jornada cuatro variedades. Explicó que se realizaron dos épocas de siembra en el ensayo para exponer y observar el comportamiento de las variedades, tanto fenotípica como fisiológicamente, teniendo como objetivo contar con información local. En la oportunidad las variedades expuestas fueron dos para apertura de siembra: la 6410 y 6210 y dos materiales para cierre: 6211 y 5947. Se resaltó, en primer lugar, la época de siembra de las variedades. En segundo caso, el tipo de ambiente para suelos de alta fertilidad. Se recomendaron algunos criterios para la densidad y el uso de la tecnología. El profesional destacó los beneficios de los materiales, todos con la tecnología INTACTA. En tercer aspecto, comentó sobre la fecha de siembra y población de plantas. Reiteró tener en cuenta las tres opciones para que las variedades puedan expresar mayormente su potencial productivo. ►

Carlos Pino, encargado de las variedades de Monsoy Paraguay.



LONKING

La eficiencia que forja el futuro

HECHAS PARA ESTO.

**Maquinarias de Construcción
& Logística Lonking.**

Cuotas mensuales desde

USD 1.281*

Pala Cargadora

USD 484*

Montacargas

www.lonking.com.py   [lonking.py](https://www.instagram.com/lonking.py)
Artigas 1921 • ventas.lonking@pluscar.com.py

 **PLUSCAR**
DIVISIÓN MAQUINARIAS

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



BASF.

BASF con variedades Credenz. El Ing. Agr. Alcides Rodríguez, responsable técnico de semillas de la firma, mencionó detalles de tres variedades con tecnología RR1 y una con INTACTA. Inició su presentación con la CZ 6505 B, que cuenta con excelente caja productiva, con máximo potencial, ideal para apertura de siembra, desde el 10 de setiembre en adelante, con una densidad de plantas recomendada con 14 plantas por metro lineal. La siguiente fue la CZ 6205 B. El profesional destacó que la rusticidad, plasticidad y estabilidad del material, una variedad sana, de raíz agresiva que le permite tener tolerancia al estrés hídrico. Está posicionada para cierre de siembra y es un material que se adapta a suelos de baja y alta fertilidad. Sobre la CZ 5907 IPRO, Rodríguez señaló que es ideal para los primeros días de octubre. De ciclo precoz, de 121 días, con buen peso de grano, alto potencial de rendimiento con densidad para siembra de 14 plantas por metro lineal y otras ventajas. Por último, adelantó próximas novedades en soja.

Genepar. Como firma, es nueva en el país, pero con tradición y conocimiento de campo durante 30 años en Paraguay. Gracias a la experiencia acumulada por la Semillera Agro Santa Rosa, la Cooperativa Colonias Unidas y la genética del Criadero Santa Rosa de Argentina, ofrece variedades y tecnología. El Ing. Agr. Paulino Fernández, del departamento técnico de la empresa, mencionó aspectos de las dos variedades expuestas en la ocasión. La primera presentada fue la 5715 RR2 INTACTA, de ciclo

precoz, de 122 días, de excelente comportamiento, de buena sanidad y con un rendimiento interesante. El segundo material propuesto fue GP 5917, de ciclo largo, con rindes interesantes, de ciclo de maduración de 126 días, con hábito de crecimiento indeterminado y de buena ramificación. Durante la jornada, el profesional comentó sobre las zonas, los ambientes y el peso de semillas de cada variedad.

Macro Seed y Diagro con tecnologías de punta. Ambas empresas participaron de la tradicional jornada de soja en el campo demostrativo de Sem-Agro. Fueron expuestos cuatro materiales de Louis Dreyfus Commodities (LDC), para apertura de siembra, de fecha central y cierre; con tecnología RR1y RR2. Fueron explicados por Ariel Franco, responsable comercial. El primero fue MS 6.3 IPRO. Se trata de una variedad posicionada para apertura de siembra, de 128 días

de ciclo, con una densidad recomendada de 12 plantas, con buen potencial de rendimiento. La otra variedad, LDC 5.9, ofrece tecnología STS de alta productividad, de 122 días de ciclo. En tanto, la 6.0 es una variedad de alta caja productiva, con eje para siembra en fecha central, con un ciclo de madurez de 118 días. Con respecto a lanzamientos, Franco indicó la 59S01, con tecnología STS, de gran capacidad productiva, apta para diversas regiones. En cuanto a defensivos agrícolas se refiere, Diagro expuso su portafolio que incluyó líneas traídas del exterior y de fabricación propia. João Metzen, gerente de la sucursal J. Eulogio Estigarribia de la firma, explicó que la empresa es distribuidora de variedades de soja, además de codyuvantes Ecofix, que dispone de beneficios interesantes a la hora de ser aplicados, tales como: antiespumante, dispersante, anti evaporante y uniforme en gotas, entre otras características que esta importante tecnología de aplicación ofrece. ►►

Macro Seed.



*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



Agrofertil.



Agrofertil con tecnologías para soja.

La empresa Agrofertil aprovechó la jornada para exponer tres variedades de la línea Brasmax (Línea representada por la empresa en el país), BMX Brava 6663 RR (Exclusividad de ventas por Agrofertil), BMX Valente 6869 RR e BMX Icone 68i70 IPRO. La primera es del grupo de maduración 6.3, ideal para apertura/meados de siembra y con buen sistema radicular, lo que le permite trabajar en condiciones adversas. La segunda es una variedad que otorga rusticidad en parcelas de menor potencial, con estabilidad en el sistema radicular, para apertura de siembra, del grupo de maduración 6.7. El tercer materiales lanzamiento de Brasmax, el cual se caracteriza por su ramificación, ideal para apertura de siembra, posicionado para suelos de alta fertilidad, recomendada para suelos encharcados y adaptada a las regiones Centro y Norte del país. Las 3 variedades son Producidas

por Agrofertil y van tener disponibilidad para próxima zafra de soja.

Asimismo, Thiago Villaverde, consultor técnico comercial en Paraguay de la línea Yara, compartió informaciones sobre el producto Yara Mila Absoluto, empleado en las parcelas demostrativas de Sem-Agro. Explicó que el producto es una mezcla química con 8 nutrientes de alta concentración de calcio y azufre, brindando una nutrición completa, mayor vigor y uniformidad al cultivo, características importantes para la alta productividad de la soja. El producto fue utilizado como fertilización de base con 141 kg por hectárea, con una fertilización de cobertura de clorito de potasio con 70 kg por toda el área.

Agrotec aportó protección a cultivos de soja con tecnologías.

La firma Agrotec acompañó la tradicional jornada de la firma Sem-Agro. En la oportunidad, fue responsable de aportar la total protección a los cultivos con su

línea de productos para combatir con las diversas plagas y enfermedades. Además, fueron expuestas sus marcas exclusivas de insumos, además de maíces Pioneer, que viene comercializando desde hace bastante tiempo, con enfoque para ensilaje y maíz zafrina. En este sentido, se destacaron los híbridos 3380 HF y 4285, con tecnología Leptra y convencional para refugio. Everton Oliveira, gerente de la región central de Agrotec, comentó que en las parcelas de soja fueron aplicados productos en todos los estadios y desde tratamiento de semillas. Para esto utilizaron el producto Espectrum, de la línea de Corteva, que representan a nivel comercial. Con esta misma marca trabajan de forma exclusiva con insecticidas y fungicidas, entre ellos Quintal Xtra y Exalt, dos insecticidas para plagas de soja y maíz, enfocados a aquellas de difícil control. De igual forma, disponen de dos líneas conocidas de fungicidas de Corteva: Viovan y Approach Prima. El primero posee una mezcla diferencial en su formulación y está listo para su uso. El segundo, se emplea para combatir la roya. Está recomendado su uso con Unizeb Gold, una línea de UPL, así como el Multisitio, sugerido por su eficiencia, ya que la mezcla no trunca los picos en el momento de la aplicación. Oliveira mencionó también la marca propia de la compañía con triple mezcla de fungicidas: Corona, que ofrece tres principios activos distintos para ayudar en las opciones de manejo del productor. Asimismo se cuenta con el herbicida Texaro, diferencial para el control de malezas de hojas ancha y la línea Vitasoil, producto que fue utilizado en el suelo de la parcela demostrativa de la jornada, así como el lanzamiento de la marca Mosaic, el Aspire, con máximo poder del boro. CA

Agrotec.





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

Capacitan sobre manejo adecuado de defensivos agrícolas y domisanitarios



La Cámara de Fitosanitarios y Fertilizantes (CAFYF) y el Ministerio de Agricultura y Ganadería realizaron una jornada técnica sobre “Manejo adecuado de defensivos agrícolas y domisanitarios”, dirigido a funcionarios de servicios generales de la Dirección de Extensión Agraria (DEAG).

La capacitación se realizó el pasado 11 enero en el local de la DEAG en San Lorenzo y estuvo a cargo del Ing. Agr. Miguel Colmán, coordinador de programas de CAFYF, quien orientó sobre: Conceptos básicos, descripción y reconocimiento de defensivos agrícolas comunes, domisanitarios y prevención de riesgos.

El orientador enfatizó sobre la importancia de utilizar los equipos de protección individual para minimizar los riesgos, y cómo manejarlos posterior al uso, además de la forma

de reaccionar ante eventuales casos de intoxicación.

También se explicó sobre primeros auxilios, síntomas de intoxicación y a

qué número de teléfono deben contactar en caso de intoxicación.

Durante la jornada se realizó la práctica para la correcta utilización del equipo de protección individual, donde se demostró cuáles son los equipos de protección mínimos para productos domisanitarios, para los defensivos agrícolas y para manejo de depósitos, ya que para cada caso hay un requisito especial.

Entre las recomendaciones generales Colmán destacó: Utilizar el equipo de protección individual, no trasvasar los productos, mantenerlos en su envase original, mantener ordenado un depósito, contar con equipo de protección individual al realizar estibas, realizar la limpieza de los equipos, no reutilizar los equipos sin haberlos lavado y contar con guantes específicos para productos químicos como el de nitrilo o que sea resistente. CA

Miguel Colmán, coordinador de programas de CAFYF, durante la demostración práctica.



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



Automaq habilita servicios de asistencia técnica y repuestos John Deere las 24 hs para la cosecha 2019

Automaq, representante de la marca de Maquinaria Agrícola John Deere en nuestro país, anunció para uno de los periodos de cosecha más intenso del año, su campaña Plantón 2019 con el lema “*Tu John Deere no para, Nosotros tampoco*”. Desde el mes de enero y hasta finales de marzo, la División Agrícola de Automaq pone a disposición de sus clientes agro-productores el servicio de soporte vía telefónica

las 24 horas del día y los 7 días de la semana a través de las líneas gratuitas 0800 11 00 11 o *6627 desde las telefónicas Tigo y Personal.

Como de costumbre, la firma entiende y se adapta a las necesidades de sus clientes buscando ser un aliado estratégico y ofrecerles soluciones a lo largo de todo el año.

Para acompañar el ritmo vertiginoso de esta época, Automaq John Deere pone a disposición de sus clientes, además del

soporte 24 hs para emergencias, horario extendido de atención en sus sucursales de todo el país y refuerzo en la cantidad de colaboradores ofreciendo así mayor agilidad en atención del área de repuestos, y servicio de soporte para emergencias.

Los productos más solicitados en este periodo son los repuestos originales: lubricantes, filtros, grasas, aditivos, refrigerantes, entre otros.

Automaq y John Deere ofrecen una propuesta de primer mundo en materia de tecnología, equipos y servicios, siempre con el propósito de seguir afianzando su vínculo con los clientes y con el campo paraguayo. La División Agrícola cuenta con seis sucursales en nuestro país, distribuidas en Fernando de la Mora, Filadelfia, Pedro J. Caballero, Campo 9, Santa Rosa y Nueva Esperanza, demostrando su apuesta por el desarrollo de nuestro país.

Más información se encuentra disponible en la dirección www.automaq-jd.com.py **CA**

RECONOZCA LOS DEFENSIVOS AGRÍCOLAS ILEGALES



La presentación o forma del envase puede ser diferente al original.



El precio del producto es significativamente diferente, comparado al original y por lo general más bajo.



El vendedor no entrega factura legal por la compra.

La tapa del envase es diferente del original.

El envase no está sellado apropiadamente.

Los envases que utilizan hologramas, son inexistentes o diferentes a los originales.

El logo / marca en el envase o etiqueta se ve diferente al original.

La etiqueta puede estar mal adherida, no estar escrita en el idioma del país y/o mostrar errores gramaticales.

El producto es ofrecido por distribuidores no autorizados, desde la calle y hasta por internet.

ESTÉ ATENTO Y ALERTA

- CUIDE SUS CULTIVOS, LA SALUD HUMANA Y EL AMBIENTE

- DENUNCIE CUALQUIER IRREGULARIDAD A LAS AUTORIDADES COMPETENTES



Miembro de



www.cafyf.org

DIGA NO
— A LOS —
DEFENSIVOS AGRÍCOLAS ILEGALES

La inspección de la producción garantiza la calidad

La inspección de los productos representa un elemento fundamental del control de calidad. Esta práctica da lugar a la verificación de calidad de los mismos y consiste básicamente en la inspección técnica, precisa y profesional para resguardar y garantizar que el producto final llegue a destino en las mejores condiciones, teniendo siempre como prioridad las exigencias del mercado, explicó Ivanir Ernani, gerente de Control Union Paraguay, sucursal Ciudad del Este.

Comentó que el procedimiento es muy amplio y abarca toda la cadena agrícola, desde la producción en campo, almacenaje de los granos, industrialización de productos e inocuidad de la mercadería en su estado final. *“Control Union brinda las garantías y confianza a todas las partes interesadas en que un producto, proceso, servicio u otro cumpla con los estándares exigidos. Esto implica que el productor que tome este tipo de servicios trazará objetivos claves como estar al tanto de la calidad del producto en origen, captar los puntos críticos dentro de la producción y almacenamiento de los granos y así obtener certeza de la seguridad de la calidad de sus productos”,* explicó Ernani.

Ivanir Ernani, gerente de Control Union Paraguay, sucursal Ciudad del Este.



Informó que el servicio se destaca por el costo-beneficio, ya que los costos son mínimos y permite seguridad a la comercialización de los granos, además hace posible una rápida reacción para corregir cualquier anomalía, dando lugar a productos estandarizados, según exigencias del mercado, con rastreabilidad bien definida y transmisión de confiabilidad a los consumidores.

El ejecutivo de Control Union informó además que los procedimientos y las verificaciones de las mercaderías se efectúan con profesionalismo y garantía para la tranquilidad del cliente. Estas herramientas les permite rapidez, seguridad y precisión en los resultados obtenidos. Dijo también que el servicio ofrece un valor agregado a la

mercadería, asegurando y certificando la calidad de la misma.

Por último, el profesional dejó como recomendación acceder a la inspección de la producción en general y a las metodologías para adecuarse a los estándares nacionales e internacionales, para así cumplir con las exigencias del mercado global. También representa una forma de transmitir seguridad al consumidor final con excelencia en calidad.

Los servicios de inspección de la producción incluyen: Control Integrado de Plagas, Control de Calidad en Origen (FOB-FAS), Control de Calidad en Fertilizantes (FOB-FAS) y Expurgo en Granos Sistema de Inyección Gas. **CA**

Texto y fotos: GENTILEZA.

SERVICIO DE INSPECCIÓN DE LA PRODUCCIÓN EN GENERAL

Ofrecemos una gama de servicios, desde origen hasta destino, en conformidad con los padrones establecidos por el cliente.

CONTROL INTEGRADO DE PLAGAS - MIP

Control de plagas y roedores en silos, puertos, oficinas y unidades almacenadoras en general.



CONTROL DE CALIDAD DE ORIGEN - FOB - FAS

Inspección de calidad en origen y supervisión de embarques FOB, FAS en silos, puertos, transbordos, industrias, y aduanas.



CONTROL DE CALIDAD EN FERTILIZANTES - FOB Y FAS

Servicio de control de calidad en recepción de materia prima en barcaza, control de producción granulometría, salida de cargas de fábrica y precintado de camiones.



EXPURGO EN GRANOS SISTEMA INYECCIÓN GAS

Servicio de expurgo y sanitación de granos, en silos, almacenes, container, barcazas.



JORNADA TÉCNICA DE ARROZ EN 7 PUNTAS

Avanza la agricultura en el corazón del Chaco



El Grupo GPSA y Arrozal mostraron los trabajos que llevan adelante para desarrollar el cultivo de arroz en suelo chaqueño, en una jornada técnica que se realizó el pasado 25 de enero en la estancia 7 Puntas, ubicada en el departamento de Presidente Hayes. Productores, representantes de diversas empresas privadas, y autoridades del sector público fueron parte del evento.

Esta es la segunda zafra de arroz en la estancia 7 Puntas, donde el año pasado GPSA vio los primeros frutos de un proyecto a largo plazo y al que apunta con mucha fuerza. Para llevar adelante el desarrollo agrícola en una zona inédita para la agricultura y más relacionada a la cría de ganado vacuno, el grupo empresarial decidió orientar una fuer-

te inversión con el objetivo de generar un gran impacto económico en la zona. Además entabló una alianza con Arrozal S.A., firma de amplia trayectoria y especializada en el cultivo del cereal.

Actualmente, la producción de arroz en suelo chaqueño es una realidad, con rendimientos que superan el promedio obtenido en la Región Oriental. El proyecto cuenta con el asesoramiento técni-



fraestructura instalada por GPSA para trabajar con el arroz son algunos de los factores que pueden determinar el éxito de esta iniciativa. Al sumarse la mano de obra calificada se puede esperar el desarrollo de esta zona del ►

Graciano Pereira,
presidente del Grupo GPSA.



co del Ing. Agr. Héctor Ramírez, directivo de la empresa Arrozal S.A., quien lideró la ejecución de la obra. Es importante recordar que un trabajo de ingeniería logró adecuar el suelo de la estancia 7 Puntas y su alimentación hidrográfica a través del Río Paraguay. Además, antes de iniciar los trabajos se analizó la preservación de la fauna y la flora del lugar. Si bien el proyecto inició hace varios años, con los estudios de factibilidad realizados por consultoras internacionales y la

obtención de los permisos requeridos, las primeras 800 hectáreas de arroz fueron sembradas durante el 2017 y cosechadas en el 2018. Para la zafra 2018 – 2019 se habilitaron 1.000 hectáreas más. El plan original contempla una expansión anual de 2.000 hectáreas, hasta llegar a una superficie de 10.000 hectáreas destinadas al cultivo del cereal.

Las características del clima de la región, la estabilidad del Río Paraguay para el riego, y la in-

Sembrando Innovación cosechando éxitos

Consultoría - Secado y Almacenamiento
de Granos - Producción - Comercio



Arrozal S.A.

Ruta 1 - Km 308
Coronel Bogado, Paraguay
Cel.: 0981 819 799
E-mail: secretaria@arrozalsa.com.py



Nuevo silo de acopio.

Chaco, y su transformación en un importante productor de alimentos.

Graciano Pereira, presidente del Grupo GPSA, destacó la importancia del proyecto para esta región del país, por la generación de mano de obra que implica un emprendimiento de esta envergadura. *“Estamos muy motivados, porque de esta forma estamos generando mano de obra. Esta región necesita proyectos que puedan dar inicio a un nuevo polo de desarrollo sostenible. Hay mucha gente pendiente y preñada a la cadena de trabajo que estamos llevando adelante”,* expresó.

La producción de arroz del establecimiento es comercializada en molinos ubicados en el estado brasileiro de Mato Grosso del Sur. Igualmente, la empresa apunta a exportar a otros

Héctor Ramírez, directivo de la empresa Arrozal S.A.



mercados y no depender exclusivamente de un solo destino. *“Nosotros estamos mirando hacia el futuro. La producción de arroz irá creciendo en el país, y el consumo crece a nivel mundial. Por eso nos embarcamos en este proyecto, mirando a largo plazo”,* explicó.

El emprendimiento iniciado por GPSA puede transformarse en un modelo para otros productores de la Región Occidental. Con el desarrollo, las investigaciones e inversiones realizadas, la empresa pretende que otros ganaderos de la zona vean a la producción de arroz como una alternativa viable. *“Están interesados en saber cómo va nuestro proyecto, para que ellos puedan replicar en sus respectivos establecimientos”.*

Ajustes para llegar al objetivo. El Ing. Agr. Héctor Ramírez, una de las voces más autorizadas en Paraguay para hablar sobre el cultivo de arroz, señaló que el primer año en 7 Puntas fue aprovechado para observar qué ajustes son necesarios para la producción. *“Los que estamos dedicados a la agricultura sabemos muy bien que son varios los factores que se pueden presentar en el proceso, y que se requieren ajustes para obtener los resultados que uno espera”.*

Los rendimientos logrados durante el primer año de arroz fueron satisfactorios, y las primeras cosechas del 2019 generan aún más entusiasmo. Ramírez mencionó un paralelismo con los inicios de la producción de arroz en la cuenca del Río Tebicuary, entre el 2002 y 2003. *“Creo que en ese tiempo no había más de*

300 hectáreas de arroz, y hoy debe estar rondando por las 60.000 hectáreas. Habíamos iniciado con incertidumbre, y actualmente estamos cosechando éxitos con las empresas que están presentes en esa zona. Creemos, con total certeza, que este proyecto lo sacaremos adelante y vamos a crear un nuevo polo de desarrollo para nuestra gente”, sostuvo.

Antes de iniciar el recorrido por las parcelas, el investigador señaló que el objetivo de la jornada es mostrar el campo, analizar el potencial que ofrece y las dificultades que se encuentran en el lugar. Señaló que, en muchos casos, pueden tener las condiciones agronómicas y técnicas para producir, pero se presentan otro tipo de dificultades por estar alejados de ciertas facilidades que requiere la producción.

Recorrido por las parcelas. Durante el recorrido se mostró el desarrollo del cultivo, con parcelas en fase inicial y otras listas para ser cosechadas. La jornada incluyó cuatro paradas. En cada una, los participantes recibieron el detalle de los trabajos desarrollados en el lugar. Igualmente, tuvieron oportunidad para realizar consultas a los responsables del proyecto. *“Decidimos presentar cuatro paradas principales, para ver diferentes estadios del arroz”,* explicó Fabián Pereira, director comercial de GPSA.

En la primera parada explicaron la implantación del arroz, en una superficie con cultivos de 20 a 30 días de

Fabián Pereira, director comercial de GPSA.



Del 19 al
22 de marzo

KM 282
COLONIA YGUAZÚ,
DPTO. DE ALTO PARANÁ

PARA ATRAER HAY QUE SER INNOVADOR



La **FERIA INNOVAR** por tercer año consecutivo volverá a convocar a miles de personas, cientos que empresas, marcas y proveedores atraídos hacia el evento de agropecuario y productivo más importante del año a fuerza de innovación
Te esperamos

RENOVÁ
tus experiencias

INNOVAR
Feria Agropecuaria **2019**

desarrollo. En la segunda estación se dio a conocer los cuidados agronómicos realizados, en una parcela con poco más de 60 días. Posteriormente, los visitantes fueron dirigidos para observar la cosecha. El recorrido culminó en el silo, donde comentaron sobre las dificultades para construir sobre el suelo de la zona.

El Ing. Agr. Martín Pereira, gerente de producción agrícola de GPSA, señaló que el grupo empresarial tuvo que invertir en la preparación de caminos para el ingreso a la propiedad, ya que anteriormente el acceso solo era posible por vía fluvial. La firma además invirtió para que la distribución de energía eléctrica llegue hasta el lugar, que es un insumo indispensable para la producción de arroz.

Con respecto a la implantación, el Ing. Héctor Ramírez señaló que lo importante es el establecimiento del cultivo. Es decir, colocar cada planta en su lugar. Al trabajar en campos bajos, fácilmente inundables, la siembra representa dificultades. Primeramente se debe eliminar el micro relieve del terreno para poder drenar en el momento adecuado, explicó.

Si bien se tenía previsto llegar a las 2.000 hectáreas desarrolladas para esta zafra, finalmente se pudo alcanzar 1.800 hectáreas. La primera siembra se realizó del 23 de agosto al 12 de setiembre, en un área que al momento de la jornada se encontraba en plena cosecha. Posteriormente ya no se logró ingresar con sembradoras a las demás parcelas, debido a las lluvias que cayeron en forma intensa. Ramírez mencionó que en solo 15 días registraron 450 milímetros de agua.

En las parcelas en las que no se pudo ingresar con sembradoras, se decidió

avanzar con el cultivo al voleo. *“En el cultivo de arroz lo que vale es el tiempo. Es cuando tenemos que poner sobre la balanza ambas cosas: plantar con máquina fuera de época o sembrar en su época. Nosotros sembramos el 50% al voleo para no salir de la época”,* comentó.

Una de las dificultades del sistema de producción es la recepción del arroz y el secado. Por eso se trata de distribuir la siembra, de modo a repartir también los momentos de cosecha *“Nosotros hubiésemos sembrado todo entre agosto y setiembre, que sabemos que es la mejor época para sembrar. Pero, cómo recibo todo ese arroz. Es necesario distribuir un poco”,* señaló.

En la segunda parada se explicó los trabajos defensivos realizados. Ramírez comentó que los controles son llevados a cabo posterior al monitoreo de las parcelas. Es decir, no se realiza ningún tipo de aplicación por calendario, tanto para el manejo de malezas, plagas y enfermedades.

Para el control de Pyricularia, que es la principal enfermedad que afecta al



Martín Pereira, gerente de producción agrícola de GPSA.

arroz, en hoja se empleó el fungicida Triciclazol, y en floración se utilizó el producto Priori Xtra. En lo referente a plagas, principalmente el chinche, Ramírez explicó que buscan controlar en la fase inicial, para lo que aplican una combinación de productos muy efectiva.

En la tercera parada, los participantes pudieron presenciar la cosecha de arroz en suelo chaqueño. Ramírez mencionó que iniciaron los traba- ►



Estación de bombeo.



NUEVO
UFORCE 1000



El UTV Utilitario 4x4
¡Ideal para el trabajo en el campo!
Visítanos en nuestro stand en Innovar 2019

Representa y garantiza

IMAG

(0986) 100 199

consultas@imag.com.py
www.cfmoto.com.py
www.imag.com.py



Participantes posan al final de jornada.

jos de colecta el pasado 7 de enero, con tres máquinas. En esta fase del cultivo es importante tener en cuenta el punto de humedad ideal, que se encuentra entre 23% y 24%, explicó. *“A medida que se cosecha, estamos incorporando la paja al terreno. Esperamos también meter animales para poder hacer casi el mismo trabajo, es decir, incorporar al suelo los residuos de la cosecha”.*

El recorrido culminó en el silo, donde el Ing. José Franco, de la empresa Delta Ingeniería, dio detalles sobre el proceso de construcción de la estructura de almacenaje. Mencionó que construir en el Chaco es un desafío, por el tipo de suelo y las condiciones climáticas principalmente. El terreno contiene una película muy fina a la que se denomina limo, que ante la presencia de agua desaparece, explicó. *“Cuando uno construye sobre este tipo de suelo, lo más importante que tenemos que saber es que no debemos meternos a pelear con el agua”*, expresó.

A pesar de las condiciones mencionadas, el silo se construyó en tiempo récord. Todo el trabajo fue desarrollado por paraguayos, con cálculos, construcciones y soluciones locales, manifestó.

Potencial del Chaco. El desarrollo agrícola del Chaco es una realidad. Durante la jornada técnica se pudo comprobar que es posible producir arroz, con calidad y rendimiento excelentes. Para GPSA, 7 Puntas es considerada como una unidad productiva muy buena,

señaló Fabián Pereira. Con el manejo adecuado se puede llegar a producir de 10.500 a 12.500 kilogramos por hectárea, mencionó. *“Hoy estamos cosechando 12.500 kilogramos por hectárea en chacra. Esto demuestra que el Chaco tiene ese potencial productivo, existe la capacidad para producir”.*

Para esta zafra la empresa sembró arroz en 1.800 hectáreas. Los responsables del proyecto pudieron sistematizar las parcelas, para permitir que el agua llegue a toda la superficie. Pereira recordó que estos campos eran totalmente inundables, situación que se logró manejar con la sistematización. Incluso se pudo habilitar alrededor de 50 kilómetros de camino, que llega a la Ruta N° 5.

José Franco, de Delta Ingeniería.



La producción de arroz puede ser una opción para el ganadero chaqueño de esta zona, ya que actualmente sus campos no generan gran rentabilidad por la escasa carga animal que permite. *“La producción de arroz es muy viable. Solo hace falta una política del Estado para habilitar caminos y hacer llegar la energía eléctrica a ciertos campos que hoy tienen. Sin energía eléctrica no se puede desarrollar”*, señaló.

Con la sistematización de las parcelas se logró aprovechar el agua que requiere el arroz para su desarrollo. El excedente de agua regresa a los canales principales y vuelve al Río Paraguay. De esta forma se emplea solamente lo necesario, que es una capa de 10 a 15 centímetros. *“Cuando los campos eran inundables, el agua llegaba a dos metros”*, expresó.

Otra de las ventajas que ofrece el Chaco para la producción de arroz es la luminosidad, factor indispensable para el desarrollo de este cultivo. Por otra parte, requiere un clima caluroso y húmedo para germinar, condiciones que se encuentran en la región.

GPSA destinó una fuerte inversión a este proyecto, por lo que actualmente es posible apostar a la producción de arroz en 7 Puntas. Además de la sistematización de las parcelas, la habilitación de caminos, y la distribución de energía eléctrica, la empresa montó un silo con una capacidad de almacenamiento cercana a las 15.000 toneladas de granos, lo que les permite manejar prácticamente el 100% de su producción actual. La firma proyecta la instalación de un molino, con el objetivo de procesar el cereal en el lugar y sacar al mercado arroz blanco.

El director comercial de GPSA sostuvo que se debe mirar a la agricultura como herramienta de desarrollo. Mencionó ejemplos de comunidades que pudieron crecer con la expansión agrícola, como fue el caso de Santa Rita o J. Eulogio Estigarribia. En contrapartida, ciudades en las que no prosperó o no llegó esta actividad se muestran con mucho menor dinamismo. *“La agricultura genera flujo constante y fuerte. Hay que mirarle a la agricultura con cariño, fomentarla”*, manifestó.

Productividad en 7 Puntas. Las primeras parcelas cosechadas en el



La Tecnología del Futuro al Alcance del Productor

- Formulado con Aceites Metilados.
- Terpenos de Naranja.
- Aceites Siliconados que otorgan reducción de pérdidas en las Aplicaciones.
- Protector de los productos de los Factores Ambientales adversos.
- Aditivo de Caldo para mejorar la penetración de Fungicidas e Insecticidas.

establecimiento arrojaron un rendimiento superior al que se obtuvo el año pasado. El Ing. Héctor Ramírez adelantó que probablemente cierren con un promedio de 10.000 kilogramos por hectárea o incluso superior, de arroz limpio y seco. Faltan aún otras áreas por colectar, que en el momento de la jornada se encontraban en fase vegetativa, para tener una media general de las 1.800 hectáreas. Sin embargo, el técnico señaló que es muy difícil que se llegue a los números de las primeras cosechas, ya que la siembra fue tardía y la calidad de cultivo no fue la ideal. *“El año pasado cerramos con un promedio general de 8.700 kilogramos por hectárea. Creo que este año podemos mantener ese promedio, ya que la alta productividad que me dio este primer lote va a compensar lo que pueda bajar el otro lote”*.

El técnico mencionó que es posible mejorar el rendimiento, si se realizan todos los procedimientos en las condiciones adecuadas. En ese sentido señaló que tuvieron bastantes dificultades en la distribución de plantas y fertilizantes. El costo de producción en 7 Puntas se encuentra entre 1.400 y 1.450 dólares por hectárea, señaló. El precio del arroz es el factor que determina el punto de equilibrio. *“Si está a 200 dólares por tonelada, tenemos que llegar a una producción promedio de 7.000 kilogramos por hectárea para compensar”*.

La rotación será de gran importancia para la sostenibilidad del área. El técnico señaló que la soja podría entrar para corregir algunos problemas que se tienen en el suelo, además de aprovechar la estructura que ya se encuentra disponible.

Investigación. Además de haber iniciado con la producción comercial de arroz, la empresa Arrozal lleva adelante un trabajo de investigación que tiene por



Momentos de la cosecha en 7 Puntas.

objetivo buscar los ajustes tecnológicos de manejo del cultivo. Ramírez mencionó que tienen ensayos con fertilización, y pruebas de productos para el control de plagas y enfermedades.

Por otra parte, en este establecimiento se realizan ensayos para el registro de nuevas variedades de las líneas introducidas por Arrozal hace 5 a 6 años. Esta es una de las regiones en la que se ejecutan las evaluaciones de los materiales, además de Misiones e Itapúa. *“Son tres regiones, que exige como mínimo las normativas para el registro de variedades”*, comentó.

Arrozal cuenta con materiales del Centro de Investigación Agrícola Tro-

pical (CIAT), del Fondo Latinoamericano para Arroz de Riego (FLAR), y de la firma Adecoagro. Estas son las tres fuentes de introducción de líneas para la obtención de variedades nacionales.

En la selección se busca características agronómicas, como el ciclo de la planta, la resistencia al vuelco, y la producción superior a la variedad que actualmente se emplea a nivel local. También se tiene en cuenta la calidad industrial del grano, donde el parámetro es lo que busca el mercado internacional. *“Buscamos rendimiento, calidad industrial, y calidad culinaria”*, sintetizó. **CA**

Varias empresas aprovecharon para exhibir maquinarias.





Chinches: Pase por encima de estos obstáculos



AZAR DE LAS PLAGAS QUE CRUCEN SU CAMINO

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

Conozca también otras soluciones FMC para su Soja.

AURORA
400 EC

AUTHORITY

Gamit
500

TALSTAR
300 EC

OREGON

Streak

ROCKS

FMC

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

Rizobacter reunió en convención a funcionarios



Rizoweb, fue la primera convención de Rizobacter que reunió a colaboradores de tres países: Argentina, Brasil y Paraguay. Conferencias, talleres de enfoque y determinación fueron las características que impregnaron la primera convención Rizoweb, celebrada por Rizobacter entre los días 21 y 25 de enero 2019, en Salto Bandeirante, en Paraná Brasil.

La convención ofreció talleres, conferencias e intercambio de experiencias con el fin de alentar al equipo de ventas a obtener mejores resultados a lo largo del año. Los temas tratados fueron: Planificación estratégica, organización, marketing personal, gestión del tiempo y autoconocimiento. A demás, se desafío a los empleados a participar en actividades estratégicas grupales.

El Rizoweb también contó con momentos de ocio y diversión. El even-

to fue un éxito y la expectativa ya es genial para la edición del próximo año. En la oportunidad se destacó también la semejanza que existe entre Rizobacter Paraguay y Rizobacter Brasil, en tecnología de producción, productos

utilizados, ideas y forma de trabajo de los productores, entre otros aspectos, que hacen que se pueda generar una sinergia entre ambos países, compartiendo conocimientos, ensayos e incluso clientes en común. **CA**



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**

DLS Motors llega a Ciudad del Este



Momentos de la inauguración.

DLS Motors, del Grupo De La Sobera, representa y distribuye en Paraguay marcas como GAC Motor y LS Tractor. Mediante una alianza con VRC Business Group S.A., la concesionaria lleva adelante su estrategia de expansión en el mercado local, y llega a una plaza de gran importancia para el rubro automotor y de maquinarias agrícolas.

Nelson Ojeda, gerente comercial de DLS Motors, mencionó que la concesionaria apunta a tener presencia en las principales ciudades del país. *“El desafío para este año es la apertura de nuevos puntos de ventas a nivel país. Sin lugar a dudas, Ciudad del Este es un lugar referente en el área comercial para cualquier rubro, y más todavía en el rubro automotriz”,* expresó.

El amplio complejo inaugurado está ubicado en el kilómetro 7 de la

avenida República del Perú. En alianza con VRC Bussiness Group S.A., DLS Motors habilitó una nueva sucursal en Ciudad del Este. La ceremonia de inauguración se llevó a cabo el pasado 7 de febrero, con presencia directivos y funcionarios de ambas firmas. Con esta alianza comercial la empresa continúa su expansión en el mercado nacional.

En el lugar está disponible la gama completa de SUV de GAC Motor, con vehículos de contrastada calidad, innovadores diseños, y dotados de las más actuales tecnologías de la industria automotriz. El portafolio de la marca está compuesto actualmente por cinco modelos: el GS3, GS4, GS5, GS7 y GS8.

GAC Motor es representada en el país por la concesionaria desde hace tres años. En este corto periodo, la marca ganó un importante espacio en el mercado. Sus productos tienen el soporte de DLS Motors, que se encarga de brindar un completo servicio de posventa.

Si bien GAC Motor ya tenía presencia en Alto Paraná, con la nueva sucursal

Directivos de DLS Motors y
VRC Bussiness Group S.A.

se busca un crecimiento importante en este departamento. Además de exhibir toda la gama de productos, la empresa VRC Bussiness Group S.A. está preparada para brindar los servicios de posventa a los clientes de DLS Motors. *“Es muy importante para poder proyectar la marca, para que la gente se acerque con confianza, y no solamente se lleve un producto de altísima calidad, sino también*

Nelson Ojeda, gerente
comercial de DLS Motors.



reciba una atención y un servicio de primer nivel”, señaló Ojeda.

Otra de las marcas representadas por DLS Motors es LS Tractor, que en pocos meses de presencia en el mercado nacional pudo lograr una importante participación en las principales zonas productivas.

Con más de 25 años de trayectoria en la región en el rubro automotor, VRC Bussiness Group S.A. cuenta con un sistema

Vladimir Riveros, directivo
de VRC Bussiness Group.



inmediato de respuesta para satisfacer las necesidades de los clientes. Su equipo humano está capacitado para asesorar sobre los modelos de las camionetas de la marca GAC Motor. La empresa trabaja las 24 horas, con servicio de asistencia personalizada.

Vladimir Riveros, directivo de VRC Bussiness Group S.A., agradeció la confianza depositada en la firma para la distribución de los productos de DLS Motors. *“Vamos a tratar que esta marca sea reconocida en Alto Paraná, y que realmente sean ustedes, las personas que están hoy aquí, las que nos ayuden a crecer. Es una marca que tiene tres años o 100.000 kilómetros de garantía. Está a disposición y al alcance de todos, con planes de financiación que incluso llegan a los 60 meses”.* CA

EXTRAVIDA

Más Vida para el Motor, más historias para la Vida

CGS

Representante Oficial de Lubricantes

Av. Madame Lynch esq./Sta. Margarita Youville

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

Telefax: (021) 684 002

Asunción - Paraguay

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



YPF

Distribuidores Comerciales

AGROSERVICE S.A.

Ruta Internacional N°7 - Km 17 - Mínga Guazú
Tel.: (0644) 20463 - Fax: (0644) 20588
E-mail: agustin@cde.zieder.net.py
Alto Paraná - Paraguay

SEM-AGRO

Ruta Internacional N°7 - Km 216
Dr. J. E. Estigarribia
Tel.: (0528) 222 740 - Fax: (0528) 222 870
Caaguazú - Paraguay

Con la tecnología

YPF

MELLIZOS S.A.

Calle Kaá c/ E. Yegros - B° Mical López
Tel.: (0631) 21528 - Cel.: (0983) 503 926
E-mail: mellizos@produagro.com.py
Hernandarias - Paraguay

COTRIPAR

Ruta 6, Km 212 - Barrio Sinuelo
Tel.: (0673) 220 377 - 221 132
Santa Rita - Paraguay

EL OLAM S.R.L.

Av. Irizabal esq. 25 de mayo
Tel.: (0771) 204 513
Cel.: (0985) 878 545
E-mail: sur_lubricantes@live.com
Encarnación - Paraguay

Agrofertil con las nuevas tecnologías para la agricultura



El III Encuentro Tecnológico Agrofertil se llevó a cabo durante los días 12 y 13 de diciembre, en Naranjal (Alto Paraná). Reunió aproximadamente a 400 personas durante el evento. La firma presentó las últimas novedades en híbridos de maíz y variedades de soja, una completa línea para la protección y nutrición eficiente de los cultivos. También exhibieron implementos para optimizar el efecto de los productos, con el objetivo de alcanzar altos rendimientos. Todo esto sin dejar de lado la responsabilidad social y ambiental de la firma, haciéndose presente el SIGEV (Sistema de Gestión de Envases Vacíos).



Agrofertil S.A. es una empresa que cuenta con 25 años presente en el mercado paraguayo, desarrollando productos de calidad, buscando responder con la mayor eficiencia a los requerimientos de sus clientes.

Devanir Ribeiro, gerente de marketing de la empresa manifestó que Agrofertil se preocupa continuamente por el desarrollo de la agricultura paraguaya.

Está en la búsqueda permanente de las últimas novedades para los clientes y cada vez más cerca de los mismos. Actualmente la firma cuenta con un total de 23 silos en el país, asesoramiento



Devanir Ribeiro, gerente de marketing de Agrofertil.

técnico e innovaciones. Emplea a unos 480 funcionarios.

►



Stand del Sistema de Gestión de Envases Vacíos (Sigev).

Explicaciones sobre la productividad del maíz.



La jornada de campo desarrollada en el Silo Naranjal se realizó por tercera vez consecutiva. Durante los dos días de duración del evento, asistieron alrededor de 400 personas. En cada evento los anfitriones ofrecen más información sobre las nuevas tecnologías, para que los agricultores conozcan las herramientas disponibles que ayudan a incrementar la productividad.

Comentó que en el recorrido los participantes pudieron ver empresas como, Siagro y Jacto, donde se destacaron las novedades y recomendaciones sobre tecnología de aplicación. Kurosu & Cía. estuvo presente con las novedades en maquinarias agrícolas de John Deere, para cosecha. No faltaron los nuevos híbridos de maíz de Agroeste y las variedades en genética de soja de Brasmex, Don Mario, Monsoy y Nidera Semillas, que fueron presentados en dos fechas de siembras. Realizaron además la presentación de productos para la protección de los cultivos, con herbicidas, insecticidas, fungicidas y otros. También de las soluciones y sugerencias para la nutrición adecuada y oportuna de las plantas.

El evento incluyó las recomendaciones para la gestión de envases vacíos de defensivos agrícolas, con el Sistema de Gestión de Envases Vacíos (SIGEV). “Los temas de las salidas de campo son seleccionados de acuerdo al interés y las necesidades actuales de los agricultores. Los clientes nos piden variedades de soja e híbridos de maíz, control efectivo de enfermedades como roya y manchas foliares, programas de control de enfermedades y plagas. También urgen capacitación sobre responsabilidad social y ambiental, donde

ponemos a disposición el SIGEV, de manera que el agricultor sepa cómo tiene que hacer su parte del trabajo para el reciclaje de los envases vacíos y protección del ambiente”, agregó el gerente de marketing.

Construyendo Productividad de Maíz. “Para que los híbridos puedan expresar su mayor potencial productivo tenemos que hacer un buen manejo.

Iniciar por la cultura anterior dejando el maíz libre de plagas y malezas.

Sembrar una semilla de calidad para tener número de semilla ideal por hectárea a una velocidad de siembra adecuada media de 6 km/h y una profundidad ideal entre 4-5 cm y también sembrar semillas tratadas para control inicial enfermedades y plagas.

De esta forma en el estadio V1/V2 vamos a proteger el potencial productivo principalmente de las plagas siendo que la principal es chinche.

Joel Peters, del Departamento de desarrollo de Agrofétil.



En estadio V4/V6 donde se define inicio de la producción hacer los controles fitosanitario contra Plagas, malezas (utilización límite del Roundup) y también la fertilización nitrogenada en cobertura para que los maíces expresen su mayor potencial de productividad.

Con los primeros pasos bien hechos en estadio V6/V8 si define diámetro del tallo/número de hileras /mazorca.

En el estadio V8/V10 haremos la primera aplicación de fungicidas y antes del florecimiento haremos la segunda aplicación de fungicidas.

Estos cuidados básicos de los híbridos bien hechos traen al productor una mayor productividad”, manifestó el técnico.

Control de enfermedades y plagas. Para los maíces que tienen una buena calidad de hojas la recomendación es una aplicación de fungicida como el híbrido AS 1633 PRO3 y Refugio 3700 esta aplicación puede ser hecha en estadio V8/V10, híbridos con buen potencial productivo pero que exigen dos aplicaciones de fungicidas como a ese AS 1777 PRO3 hacer dos aplicaciones la primera en estadillo de estadio V8/V10 y la segunda antes del florecimiento o última posibilidad de entrada del pulverizador.

Agroeste con el portafolio zafrña 2019

Presentó cuatro híbridos AS 1633 PRO3, AS 1777 PRO3, Refugio 3700 RR y el nuevo híbrido que es AS 1844 PRO3 (Aun en proceso de evaluación). ▶

CON LAS PALAS CARGADORAS JOHN DEERE SUPERE SUS EXPECTATIVAS



Peso Operativo: 13.200 Kg.	Potencia: 163 HP	Caudal Hidráulico: 188 l/min.	Capacidad del Tanque de Combustible: 325 litros.	Transmisión: Power shift	Capacidad del cucharón: 2,3 m3	Capacidad de carga máxima: 11.103 Kg.
--------------------------------------	----------------------------	---	--	------------------------------------	--	---

Aproveche las condiciones especiales



Sistema de Monitoreo JDLink™ sin costo adicional por 5 años.



Garantía extendida de 24 meses



Financiación por John Deere Financial

KUROSU & CIA.



JOHN DEERE

Palas Cargadoras 544K-II **Características únicas para enfrentar lo que venga.**

Adquiéralas a un precio especial, con importantes beneficios adicionales por tiempo limitado.

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



www.kurosu.com.py



Kurosu & Cía



Kurosu & Cía

Sebastián Da Rosa, gerente de semillas, mostró el portafolio Agroeste Zafriña 2019.

AS 1633 PRO3: híbrido precoz con sus puntos fuertes, calidad de grano, sanidad de hoja, buen tallo y alto potencial productivo.

AS 1777 PRO3: híbrido super precoz con sus puntos fuertes, calidad de granos, excelente tallo y raíces profundas y buen potencial productivo, es uno de los híbridos más sembrado hoy en Paraguay.

AS 1844 PRO3: híbrido precoz, de lanzamiento. Sus puntos fuertes: calidad de grano, sanidad de hoja y tallo con alto potencial productivo. Viene para sumar el portafolio de maíz de Agrofétil.

Refugio 3700 RR: híbrido precoz, buena sanidad de hojas y tallo, alto potencial productivo. *“Sembrar refugio es importante para mantener las tecnologías con potencial ideal de control de las plagas. Al comprar nueve bolsas de VT3PRO se debe adquirir una bolsa de refugio, manteniendo la proporción de 9 a 1”.*

“Hoy con este portafolio, Agrofétil tiene los mejores híbridos para atender todas las necesidades de los productores, con excelencia en calidad de granos”.



Edgar Duarte, de Agroeste.



Henrique Sarabia, habló de Biotecnología VT3PRO.

La nutrición completa con la Línea Fertilize

La presentación de las características, ventajas y recomendaciones sobre el Programa Nutricional con productos de la Línea Fertilize estuvo a cargo de Jhony Stipp y Gerson Pudell. Presentaron el TopBox TS2, un práctico y completo tratamiento de semillas

de soja del mercado. Tiene alta tecnología y combina el AltiMix 4, un insecticida y fungicida curasemilla de amplio espectro de control.

El TopSeedCoMo, un bioestimulante especialmente formulado para el tratamiento de semillas y aplicaciones foliares, que estimula el desarrollo radicular y mejora la germinación y vigor del cultivo. También ayuda a

las plantas para soportar el estrés biótico y abiótico.

Destacaron el Quanod Extra, un inoculante acuoso para el tratamiento de semillas de soja que incorpora Factores Nod en su formulación y utiliza al *Bradyrhizobium japonicum* como agente biológico, lo que permite una fijación más eficiente de nitrógeno. También el AcquaProtector, una mezcla de polisacáridos y polímeros que protege a las bacterias inoculadas de la deshidratación provocada por el medio ambiente y nutre las bacterias, además tiene la capacidad de adherir bacterias a las semillas.

La empresa cuenta con productos que proveen nutrientes esenciales, como boro y azufre, para la fertilización de base. Entre ellos mencionaron Protón (90% azufre elemental), participa en la fijación de nitrógeno y formación de proteínas.

Granubor 2, es un producto natural granulado y formulado únicamente a base de tetraborato de sodio. Puede ser utilizado al voleo, en pre-siembra o en mezcla con fertilizantes. Es 100% ►



Jhony Stipp durante la presentación de la Línea Fertilize.

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

soluble en agua. Se trata de un fertilizante desarrollado para atender las necesidades nutricionales de boro de los cultivos agrícolas, proporcionando una liberación gradual y adecuada para las plantas.

También Solubor, una fuente soluble de boro que posee alta eficiencia y de fácil absorción por las plantas vía suelo y foliar. Es la fuente de boro de alta solubilidad más concentrado, con el mejor costo beneficio.

Recordaron además que este año Agrofértil realizó el lanzamiento de Kbor, con dos formulaciones, KCI más 1% y 0,5% de Boro, según la necesidad del agricultor. Se recomienda su aplicación al voleo, en pre siembra o en V4 y V6. Es un producto con una granulometría uniforme, lo que permite al agricultor lograr una aplicación eficiente y adecuada.

Los disertantes presentaron además Liqbor, un fertilizante líquido para suplir la deficiencia de boro en los cultivos, compuesto por polioles, que facilitan la translocación del elemento en la planta. La empresa recomienda su uso en la prefloración. Y para la fase de llenado de granos Agrofértil el K-Plus, una fuente de potasio que actúa en el metabolismo de las proteínas y carbohidratos que son esenciales para el crecimiento vegetativo y la formación de vainas y llenado de granos.

Siagro y Jacto con tecnología de aplicación

El técnico de Jacto, Fabio Kudo capacitó a los participantes sobre tecnología de aplicación. En la oportunidad se refirió a los tipos de picos y tamaños de gota. Realizó recomendaciones según el producto a ser aplicado. Presentó cuatro ensayos de fumigación en plantas de soja, con cuatro tipos de boquillas de Jacto, donde aplicaron el mismo volumen de caldo (100 L/Ha) y realizaron una demostración de tamaño de gotas para demostrar la diferencia de cobertura.

Explicó que la primera aplicación se realizó con el pico CVI 11002, con la que se consigue una gota muy gruesa. Es



Fabio Kudo, representante de Jacto, explicó sobre tecnología de aplicación.



un pico que se recomienda para la desecación productos herbicidas.

La segunda es J3D 10002, una gota media, donde se observa una uniformidad de distribución en planta es mayor. Este pico es el último lanzamiento de Jacto y por su diseño ofrece una cobertura superior. Recordó a los productores que siempre es fundamental tener en cuenta la temperatura, viento y humedad para realizar a la hora de la aplicación.

La tercera demostración se realizó con la boquilla JFC 80015, para una gota fina, donde el resultado también fue una buena cobertura. Y la cuarta aplicación con el pico ATR 2,0 para una gota muy fina muestra una buena cobertura encima, en medio y abajo, y una mejor penetración.

Coadyuvante. En la ocasión también sugirieron realizar la aplicación de los productos con FluidMax Orange, un coadyuvante a base de D-Limoneno que mejora la aplicación de herbicidas, insecticidas, acaricidas y fungicidas sobre los cultivos. Es un anti deriva, anti espumante y anti evaporante. Mejora la persistencia, estabilidad y penetración. La dosis recomendada es 100 ml/ha junto a un óleo para la protección de las gotas.

Control de enfermedades en soja

Joel Peters presentó a los agricultores el Programa para el Control de Enfermedades en Soja que Agrofértil pro-

Joel Nervis presentó el Programa para el Control de Enfermedades.





Ruam Sarabia, presentó el Programa de Control de Chinchas.

pone a los productores. Se trata de un programa actualizado que promueve la rotación de principios activos, lo que permite evitar la resistencia de patógenos. El nuevo diseño del programa de aplicación de fungicida incluye Erradicur, Cardinal, Veloz, VelozUltra, CardinalPlus, OnixT, Benefit, Notable y dos fungicidas carboxamidas; productos ampliamente difundidos entre los productores. Recomendó el uso de protector Mancozeb, considerado muy eficiente para la roya y enfermedades de fin de ciclo.

Las novedades del programa son Cardinal Plus, es un triazol de rápida

acción, una triple mezcla de principios activos que posee una acción combinada bloquean el proceso respiratorio y la síntesis del Ergosterol en los hongos e impide su desarrollo. Veloz, es un fungicida con excelente poder curativo de la roya, tiene Estrobilurina de alta eficiencia y con un excelente control de enfermedades de fin de ciclo. Veloz Ultra, es un nuevo producto con alta eficacia, rápida acción. Su triple mezcla ofrece un amplio espectro de control y excelente poder curativo de roya. Tiene un efecto protector, preventivo y curativo.

Soluciones para el control de chinchas

Ruam Sarabia tuvo a su cargo la presentación del Programa de Control de Chinchas. Entre los problemas actuales, destacó que se observan en el campo el chinche marrón, *Euschistus heros*; chinche verde pequeño, *Piezodorus guildini*; el chinche barriga verde, *Dichelops*; y el chinche verde grande, *Nezara viridula*.

Para hacer frente a estas plagas, Agrofert propone la rotación de principios activos y grupos químicos, con tres generaciones de Neonicotinoides (*Imidacloprid*, *Thiametoxam* y *Dinotefuran*). Alfa-K 3.0 es un Imidacloprid más Alfacypermetrina, un insecticida de amplio espectro y acción residual, de actividad sistémica, muestra una rápida acción de contacto en el insecto afectado. Agresor es un Thiametoxam más Bifentrin, un insecticida de amplio espectro, con poder residual que actúa por ingestión y contacto.

Militar es un Dinotefuran más Bifentrin, un insecticida de amplio

¿CUÁNTO PESAN TODOS ESTOS BENEFICIOS?

HD 72 CARGO
5,5 T

HD 65 CARGO
4,5 T

DESDE

USD **30.330***

* Precio contado o para financiaciones bancarias del modelo HD65 CARGO incluyendo bono de US\$ 1.800. Consulte planes de financiación.



10% DESCUENTO

CARROCERÍA DE REGALO

+ BONO HASTA USD 2.000

Garantía de 3 años
sin límite de kilometraje.

Partner in Every Way.
Hyundai TRUCK & BUS

Automotor

Tel.: (021) 675 356/8 Avda. Mcal. López 2977 c/ Cnel. Pampliega, Fdo. de la Mora.
Call Center resto del país: (021) 238 6765

HYUNDAI

Thiago Villaverde, consultor técnico comercial de Yara en Paraguay, durante la presentación.



espectro de control y acción residual, con actividad sistémica y translaminar, que protege el cultivo de forma integral. Y Nocaute Trio, el último lanzamiento de Agrofértil, es un insecticida con triple mezcla de activos, de choque que actúa por contacto e ingestión, con alto poder residual. Recomendó la aplicación de todos estos productos con ActionOil Plus, el aceite protector de las moléculas, que facilita la penetración de los productos.

Soluciones Yara

El consultor técnico comercial de Yara en Paraguay, Thiago Villaverde, presentó a los participantes los productos de la Línea RindeMás, de fertilizantes sólidos para soja. Explicó que la Línea RindeMás está compuesta por los siguientes productos. Estos son: Soberano, Absoluto y Robsto, son fertilizantes con elevado contenido de Azufre, Potasio y Fosforo, con alta solubilidad. Cada grano contiene ocho nutrientes (Nitrógeno, Fosforo, Potasio, Calcio, Azufre, Zinc, Boro y Magnesio). Esto garantiza que todos los nutrientes estén distribuidos de forma uniforme en el suelo, de manera que la planta de soja reciba la fertilización necesaria y expresar su todo potencial de producción.

En la oportunidad destacó también el fertilizante nitrogenado YaraVera, una mezcla eficiente y diferenciada de nitrógeno y azufre. Cuenta con la tecnología Tropicoat. Recordó a los productores que la aplicación de los fertilizantes se realiza de acuerdo a los resultados de un análisis de suelo, requerimientos de extracción y exportación de cada cultivo.

Producción y calidad de semillas de soja

Dheyson Raimundi, supervisor de semillas de Agrofértil S.A., manifestó que la empresa trabaja con los cuatro principales obtentores de genética de soja en Paraguay: Brasmax, Don Mario, Nidera semillas y Monsoy. Inicialmente se comentó la importancia de obtener una semilla de alta calidad, teniendo en cuenta principalmente el VIGOR, donde la comercialización de la empresa es con calidad superior a 85% en EA (Envejecimiento acelerado). Otro punto muy importante es la distribución de plantas y velocidad de siembra. En las parcelas demostrativas exhibieron el comportamiento de los materiales de la línea de producción de Agrofértil S.A.

Brasmax. El responsable de área de desarrollo de materiales de soja BRAS-

MAX y DON MARIO en Paraguay, Gustavo Gimenez. Se presentó variedades con tecnología RR1 e INTACTA.

Variedad con EXCLUSIVIDAD Agrofértil S.A., la BMX BRAVA RR. Recomendada para siembras del 05 al 15 de setiembre, con 11 a 12 plantas por metro lineal, con sistema radicular agresivo. Con grupo de madurez de 6.3, con buenas respuestas en suelos de media/alta fertilidad y *"alto potencial productivo"*.

La variedad BMX VALENTE RR, del grupo de maduración 6.7, para siembras del 01 al 05 de setiembre (apertura de siembra), con población de 11 a 13

Dheyson Raimundi, supervisor de semillas, durante las explicaciones.



Gustavo Giménez, presentó las opciones Brasmax.



plantas por metro. Es la variedad más rustica y estable para zonas de estero.

Como lanzamiento de la obtentora, BMX ICONO IPRO, del grupo de maduración 6.8. Destinada para el arranque de siembra, del 01 al 15 de setiembre, con población entre 12 a 13 plantas. Ideal para parcelas de alta fertilidad. El peso de 1000 semillas es de 170 gramos.

La BMX GARRA IPRO STS, con grupo de madurez de 6.3. Está posicionada para siembras del 05 al 20 de setiembre, con población de 12 plantas por metro lineal. Posee excelente productividad y ramificación media, con resistencia al acame.

Don Mario. El agente de ventas de Don Mario Semillas, Alfredo Cáceres, presentó cinco variedades, de las cuales tres son RR1 y dos con la tecnología INTACTA.

La variedad DM 6.2 I RR STS, es RR1, ideal para cierre de siembra, con ciclo de madurez de 5.8. Presenta en su genética la tecnología STS (tolerante a sulfonilureas).

Teniendo como lanzamiento, la variedad DM 6.8 I RR, posicionada para apertura de siembra y ambientes de media/alta fertilidad. Y la 62R63 RSF, con



Alfredo Cáceres, agente de ventas de Don Mario Semillas.

siembras del 10 a 15 de setiembre, mantiene el STS y alto potencial productivo.

La 5958 RSF IPRO es INTACTA, precoz, con alto potencial productivo, recomendada para los mejores ambientes. Otro lanzamiento, es la 60i62 RSF IPRO, bastante productiva, precoz, tolerante al acame. Destinada para ambientes de alta inversión.

Nidera Semillas. El representante

del área de desarrollo comercial de Nidera Semillas, Guillermo Sann, expuso dos variedades RR1 y dos INTACTA.

La NS 6483 RR, se recomienda para arranque de siembra, con una población de 11 plantas por metro, tiene un peso de 150 gramos por cada 1000 semillas.

NS 6248 RR es una variedad con 7 a 8 días más larga que la NA 5909 RG. Con población de 10 a 12 plantas. ►►



Guillermo Sann, representante del área de desarrollo comercial de Nidera Semillas.

Tiene un peso de grano de 170 gramos por cada 1.000 semillas. Recomendada para áreas de media/alta fertilidad.

INTACTA, la NS 6909 IPRO, recomendada para cierre de siembra, con fecha entre el 20 a 30 de setiembre. Posee como potencial de rinde el tallo principal. Se debe cuidar mucho con la densidad, pues, debe contener entre 14 a 15 plantas por metro. En suelos de alta fertilidad; con promedios de 190 gramos por 1.000 semillas.

Y la nueva variedad, NS 6906 IPRO, de ciclo medio, para apertura de siembra. Es exigente y está recomendada para los mejores ambientes. Con grupo de madurez 6.4, y STS. Con población entre 10 plantas.

Monsoy. A su turno Carlos Pino, representante técnico comercial de Monsoy exhibió el comportamiento de M6410 IPRO, para siembra del 01 al 15 de setiembre, se recomienda trabajar con una población no mayor a 10 plantas por metro, y tiene una buena ramificación.



Carlos Pino, representante técnico comercial de Monsoy.

La M5947 IPRO, es una variedad 5.9 con un ciclo de 125 días, su siembra se recomienda a partir del 10 de setiembre. Tiene además un alto techo productivo. Es una variedad para media a alta inversión.

El 6211 IPRO se caracteriza por ser un material para áreas de alta inversión, tiene una buena respuesta a la fertilización. Tiene una ventana de siembra específica, desde el 25 de setiembre hasta

el 10 de octubre. Excelente ramificación y arquitectura de planta moderna, y un buen peso de grano de casi 200 gramos por cada 1000 semillas.

El 5705 IPRO es el material de lanzamiento de este año de Monsoy. Sugirió realizar la siembra a partir de 20 de setiembre hasta el 15 de octubre, ideal para ambientes de alta fertilidad. Es un material del grupo de maduración 5.7, con ciclo de 115 días.

KUROSU & CÍA. SE LUCIÓ PRESENTANDO LA COSECHADORA JOHN DEERE SERIE S

Kurosu & Cía., representante de John Deere, participó en el IX Encuentro Tecnológico Agrofétil, mostrando las últimas novedades en tecnologías y maquinarias agrícolas de afamada marca.

Daniel Monges – Gerente de Servicios de Kurosu & Cía. ha sido el encargado de presentar las características innovadoras de las Cosechadoras Serie S, destacando la S680 exhibida, una máquina a rotor equipada con tecnología de punta, ofreciendo un potente motor de 473 HP. preparado para las

Daniel Monges, representante de Kurosu & Cía.



exigencias del campo, con gran economía en el consumo de combustible.

Entre otras características, mencionó que posee una amplia y confortable cabina disponiendo además con la opción de una Cabina Premium. Se puede equipar con una caja automática (ProDrive) y control computarizado de velocidad de trabajo. El equipo permite alcanzar una alta productividad gracias a su tubo de descarga de 7,9 metros y una velocidad de

descarga de 135 litros por segundo, logrando descargar hasta 10.000 kg en aproximadamente en 2 minutos.

Daniel Monges además instó a los clientes y presentes a consultar y adquirir los “Paquetes de Soluciones de Cosecha” John Deere – Kurosu & Cía., con lo cual pueden acceder a importantes beneficios como técnico de cabecera, seguimiento y entrenamiento, entre otros, para asegurar una campaña exitosa. **CA**



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 Canindeyú

MARCOS & BELUTTI

GRAN



Sábado 6/04

DOMINGO

14

DE ABRIL



1er. Premio
20.000.000 Gs.

2do. Premio
40.000.000 Gs.

Eduardo Costa



Sábado 13/04

FESTIVAL DE KUMBIA



Domingo 07/04

Viernes 12/04

Los

MEKETREFES

LA GIRA

HUMBERTIKO LA NOCHE DEL ROCK



Miércoles 10/04



Jueves 11/04

Matrisoja

cervepar



MANAFOS
NUTRICIÓN ANIMAL



INNOVADORA TRANSFERENCIA DE TECNOLOGÍA
DE CORTEVA AGRISCIENCE EN PARAGUAY

Primer Agronomy Day



Corteva Agriscience desarrolló varios días de intensa capacitación durante su primer Agronomy Day Paraguay, desde el 21 al 31 de enero. La cita fue en Capitán Miranda (Itapúa) y las jornadas permitieron el recorrido por 8 estaciones, donde la compañía presentó las nuevas plataformas biotecnológicas en soja y maíz, todo el portfolio de Crop Protection y una veintena de híbridos de maíz de tres marcas. Para el efecto convocó al equipo comercial de sus cuatro distribuidores.



Las tecnologías más innovadoras en soja y maíz que dispone Corteva Agriscience y la manera correcta de aplicación fueron presentadas durante el primer Agronomy Day Paraguay, que consistió en jornadas didácticas para la producción sustentable y que implicó la demostración de los beneficios de las tecnologías, la forma correcta de aplicación y los aciertos y desaciertos que se presentan en el trabajo rutinario.

El Agronomy Day de Paraguay fue un centro de entrenamiento orientado para todos los técnicos de los canales de distribución de Corteva. El mismo englobó toda la paleta de productos que comprendió híbridos de maíces de tres marcas, Brevant, Nord y Pioneer; todo el portfolio de Crop Protection y la presentación de tres innovadas biotecnologías, algunas ya comerciales otras pre-comerciales. Entre las comerciales estuvieron el maíz Power Core Ultra, Leptra y, en proceso aprobación en Paraguay, Enlist que estará en soja y maíz próximamente.

Las jornadas arrancaron con la bienvenida, donde se informó sobre Corteva, la división agrícola de la fusión Dow-DuPont y la dinámica de la jornada. Posteriormente se presentó Dermacor, el nuevo insecticida para tratamiento de semillas y los problemas de siembra.

En la segunda estación se trataron insecticidas en maíz y el momento ►►



Recorrido de los colaboradores de Agrotec por la parcela de Dermacor.

de aplicación; en el tercero, ensayos de manejo de fungicidas, densidades y fertilización; posteriormente se expuso el portafolio comercial de híbridos por marcas.

La quinta estación fue la demostración sobre desecación, posteriormente los fungicidas de Corteva, prosiguió con los insecticidas en soja y cerró con Enlist, el más innovador paquete tecnológico de la compañía, asociado a la biotecnología, que aportará muchos beneficios al agro.

Durante la jornada que reunió al equipo comercial de las empresas Somax Agro, Agrotec, La casa del Agricultor y Centro del Agro.

Claudio Gaitán, Country Leader de Corteva en Paraguay.



Fuente de información. El Ing. Agr. Claudio Gaitán, Country Leader de Corteva en Paraguay, explicó que Agronomy Day es un evento que forma parte del nuevo formato con el cual van a estar trabajando, para generar información y transferir conocimientos, principalmente al equipo técnico de los distribuidores. *“Esta área de agronomía fue generada justamente con la fusión de Dow y DuPont que dio lugar a Corteva. Es un área de transferencia tecnológica que estamos iniciando y va a ser el modelo con el que vamos a estar trabajando en adelante”,* resaltó.

Mencionó que el evento es una muestra total de todo portafolio de semillas, defensivos agrícolas y biotecnología. *“Tenemos estaciones por segmentos como fungicidas, tratamiento de semillas, herbicidas, insecticidas y entre las principales innovaciones se destaca Enlist, un paquete tecnológico que va a estar asociado a una biotecnología que va a estar en soja y maíz, cuyo lanzamiento está previsto para 2021”.*

Otro lanzamiento es Dermacor, un tratamiento de semillas con un espectro de control muy bueno y más residual, superior a la media del mercado. Además de los últimos lanzamientos de los dos años anteriores.

“Estamos tomando a nuestros distribuidores como aliados importantes. Para nosotros es muy importante que ellos manejen toda la tecnología y conozcan de la

misma manera que nosotros y que puedan llevar nuestra propuesta de valor al mercado. Trabajamos muy bien con nuestros aliados. Hoy tenemos cuatro distribuidores importantes”, resaltó.

Meta cumplida. Por su parte, el Ing. Ariel Monzón, Seed Field Agronomist, expresó satisfacción por el objetivo cumplido. *“Estamos contentos por los resultados, ya que es un trabajo desarrollado en un campo experimental de 6 hectáreas donde se expusieron ensayos de investigación, de desarrollo, y fue un campo demostrativo y de difusión donde el equipo de investigación y desarrollo pudo mostrar todo lo que Corteva está trayendo en tecnología. Es fantástico, teniendo en cuenta el nivel de detalle con que estamos entrenando a los agentes de venta y de distribución”,* resaltó.

Tecnologías en maíces

El recorrido por la parcela demostrativa de maíces arrancó con el tratamiento industrial de semillas, donde se mostró la efectividad de la aplicación del Dermacor + Poncho, que permite el control de mayor espectro de plagas explicó el Ing. Agr. Ariel Monzón. En esta área también se mostró la importancia de una siembra adecuada y las consecuencias de una práctica inadecuada.

Insecticidas en maíz. En cuanto insecticida para maíz estuvo Exalt, ►

Ariel Monzón, Seed Field Agronomist Corteva.



**Juntos,
construimos
la agricultura
desde la raíz**



CORTEVA™
agriscience

División Agrícola de DowDuPont



cuya aplicación se recomienda 80 ml/ha. La otra propuesta es Tracer a una dosis de 60 ml/ha.

Estos productos son selectivos para enemigos naturales, ya que el maíz es hospedero de un sinnúmero de insectos benéficos, que contribuyen a mantener el equilibrio de la dinámica poblacional de las plagas, explicó la Ing. Agr. Anette Stolle, Crop Protection Field Agronomist de Corteva.

“Con esto tenemos un insecticida que es específico para oruga primaria, la Spodoptera frugiperda (cogollero del maíz) y para el complejo de Trips. Con estas herramientas direccionamos el control hacia las plagas objetivo, y tenemos una seguridad total para el ambiente y para el aplicador, por ser productos de franja verde”, enfatizó.

La profesional destacó la importancia de utilizar un buen producto en la primera aplicación, en épocas tempranas cuando la plaga se encuentra en una fase de raspado. *“En este caso hicimos la aplicación en V3, que coincidió con esa fase de raspado de la plaga, donde siempre se logra muy buenos controles. Eso fue lo que queríamos mostrar de manera ilustrativa, que la aplicación temprana hace la diferencia, porque el maíz llega mucho más limpio a V6, que haciendo aplicaciones tardías o de rescate”, dijo.*

Fungicidas en maíz. Para el control de enfermedades en maíces se mostró los resultados de Aproach Power, en

Anette Stolle, Crop Protection Field Agronomist de Corteva.



Demostración de insecticidas en maíz.



Orientaciones sobre fungicidas en híbridos.

las enfermedades que son más frecuentes para ese híbrido. Con esta información se

Douglas Jandrey, Agronomy Manager Sur de Brasil y Paraguay de Corteva.



comparación a otros testigos, además de Dithane PM80NT, un fungicida protector que actúa por contacto, es de acción preventiva.

Douglas Jandrey, Agronomy Manager Sur de Brasil y Paraguay de Corteva, abordó sobre los diferentes momentos de aplicación de fungicidas, y la importancia que tiene hacer el monitoreo del cultivo para hacer la aplicación en el momento correcto. También orientó sobre fisiología de maíz, las prácticas de manejo adecuada para evitar las pérdidas por enfermedades.

“Tenemos las tres fases del maíz donde se aplica el fungicida. La fase “A” es el V10 de las hojas, que es la última entrada del tractor. Luego en la fase “B” de prefloración y la fase “C” de post-floración. Dependiendo de la enfermedad, se puede entrar más temprano, en pre-floreCIMIENTO o más tarde. Lo importante es que conozcan los híbridos con los que se están trabajando y

Parcela demostrativa de maíces Brevant.



Híbridos Nord.



puede tomar una buena decisión sobre cuál es la fase donde será más eficiente entrar con el manejo de fungicida”.

Con este manejo se consigue proteger las hojas más importantes para el desarrollo de los granos, las hojas del tercio medio para arriba, y garantizar a la planta una sanidad superior para maximizar el rendimiento.

Jandrey reiteró la recomendación en poner mucha atención para entrar en el momento oportuno con el fungicida, y ese momento adecuado generalmente es antes de la entrada de la enfermedad, ya que en la aplicación curativa hay una baja eficiencia del fungicida y pérdidas de área foliar y de potencial productivo ya van a ser más drásticas.

Híbridos con tres marcas. Agromony Day presentó una veintena de híbridos de maíces de las marcas Nord, Brevant y Pioneer. Entre los lanzamientos se destacaron los materiales con las



Opciones de Pioneer.

biotecnologías más innovadoras, el Power Core Ultra y Leptra.

El Ing. Ariel Monzón resaltó entre los lanzamientos de la marca Nord al 30A37Power Core Ultra y para ensilaje el 2B688 RR, además de otros pre-comerciales.

De Brevant se presentó el CD3612 PW, CD384 PW y el ya reconocido 2B582 híbrido súper precoz con calidad de granos.

De la cartera de Pioneer destacó como lanzamiento el súper precoz P3380 HR ya muy difundido en la presente campaña, y el P4285 con la biotecnología Leptra, que ya está ingresando al mercado paraguayo. Entre otros materiales ya conocidos de Pioneer mencionó el P4285 IHR, 30F53, 30S31 y al P3340.

Desecación. Para la desecación y el control de malezas que expresan resistencia se posicionó como la herramienta más eficiente al Texaro. Este es un herbicida sistémico residual recomendado para el control de malezas en pre-siembra que junto al Arylex logran un control eficiente de la Conyza spp. El Verdict HL, también conocido como Galant HL es el otro herbicida posicionado para el control de Digitaria insularis, maíz guacho y otras gramíneas. ■►



Visita a la parada de desecación con los técnicos de Somax.



Entre los fungicidas en soja se destacó el Viovan.

Para la soja

Fungicidas en soja. Para el control de enfermedades en soja, está posicionado el Aproach Power (picoxystrobin + cyproconazole), es recomendado para la primera y última aplicación, ofrece una acción preventiva, curativa y residual, destacó la Ing. Stolle. La otra propuesta es Viovan, que está compuesto por picoxystrobin + protioconazole, recomendado para la segunda y tercera aplicación para el control de roya. “*Estas moléculas deben ir siempre combinadas con Dithane PM80NT, el mancozeb al 80%, es un fungicida protector y multisitio que tiene el efecto de reducir la fitotoxicidad que puede causar cualquier otro fungicida. Con esto contamos con una cartera muy completa y un programa extremadamente robusto para el control de roya en el cultivo de soja y enfermedades de fin de ciclo*”, destacó.

Mencionó que también están en fase de desarrollo dos productos que van a venir a complementar la cartera de fungicidas para soja de Corteva. Estas próximas incorporaciones ofrecerán más mecanismos de acción, lo cual hará que Corteva tenga uno de los portfolios más fuertes del mercado, con la mayor rotación de principios activos y mecanismo de acción que brindan un programa bien completo al productor.

Insecticidas en soja. Daisy Bohn, Field Agronomist de la región Sur, explicó sobre los insecticidas y los mecanismos

de resistencia de los insectos sobre los insecticidas. Mencionó que actualmente varios de los de géneros de lepidópteros

y chinches se tornan de difícil control. La profesional recomendó el Manejo Integrado de Plagas, utilizar lo menos posible insecticidas de amplio espectro que eliminen a los enemigos naturales.

La propuesta de Corteva es Intrepid, un insecticida a base de Methoxyfenozide, único en su modo de acción, indicado para el control de orugas en soja como ser: *Chrysodeixis includens*, *Rachiplusia nu*, *Anticarsia gemmatilis*, *Spodoptera spp.* y *Helicoverpa armigera*.

Para el control de chinches en soja estuvo el Expedition, este insecticida combina el mayor poder de volteo y elevada residualidad.

Manejo de resistencia de insectos. Durante las jornadas, el ingeniero agrónomo, Osmar Arias, ►

Explicaciones sobre insecticidas en soja a los técnicos de Agrotec.



El equipo de Somax durante la charla sobre insecticidas en soja.

**LA COMBINACIÓN PERFECTA
DE HÍBRIDOS
ESTA AQUÍ**

**LA COMBINACIÓN PERFECTA DE HÍBRIDOS
CON TECNOLOGÍA DE CONTROL DE DRUGAS**



Leptra®

**Híbridos marca Pioneer® con la tecnología
Laptra® de protección contra insectos.**
La mejor opción para auxiliar en el control de las
principales plagas que atacan al cultivo del maíz.



Modello della Ferrari® con tecnologia V8™ di potenza tutta nuova - disponibili anche in versione elettrica al 100%.

© 2006 The Authors
Journal compilation © 2006 Blackwell Publishing Ltd

**LA COMBINACIÓN PERFECTA DE HÍBRIDOS
CON TECNOLOGÍA ROUNDUP READY**



© 2004 Blackwell Publishing Ltd, *Journal of Internal Medicine* 255: 105–112

Integrated Field Science de Corteva, orientó sobre los conceptos básicos en manejo de resistencia de los insectos a los insecticidas, principalmente plagas de soja y maíz.

Explicó sobre el mecanismo de resistencia en el insecto y los factores que influyen en los mismos. Mencionó además los procesos que se tienen que tomar en cuenta para que esa resistencia sea manejada y se evite la frecuencia en el campo de los individuos con esas características.

El profesional resaltó que para evitar esta situación, es fundamental cumplir con las exigencias de refugio en las plantas transgénicas. Es fundamental respetar el porcentaje indicado por cada tecnología y también se debe utilizar defensivos con principios activos y mecanismos de acción diferentes en distintas épocas. *“En la etapa vegetativa, donde aparecen las orugas, se deben aplicar productos que controlen este tipo de insectos; y en la fase reproductiva cuando aparecen los chinches, utilizar un principio activo más efectivo para esta plaga. El concepto básico es rotación de cultivos y el uso de áreas de refugio”,* resaltó.

Tecnología Enlist. En la estación número 8, fue presentada la tecnología Enlist, allí el Ing. Agr. Gustavo Cantero, Integrated Field Science de Corteva, explicó que consiste en un sistema de control de malezas, que involucra a varias tecnologías que buscan consolidar el potencial máximo de los cultivos de soja y maíz en Paraguay.

Mencionó que actualmente en Paraguay está registrado el herbicida Enlist Colex-D.

Esta tecnología también involucra eventos biotecnológicos en soja y maíz en Paraguay. La soja con tecnología Enlist permite la tolerancia a los herbicidas glifosato, glufosinato y 2,4-D sal colina. Lo más importante es que involucra las Buenas Prácticas de Manejo. *“Es todo un paquete tecnológico que irá llegando a Paraguay paulatinamente”,* dijo.

El Enlist Colex-D que es una sal colina que viene con toda la tecnología de Colex-D, que permite un 2,4-D sin olor, ultra baja volatilidad, casi nula deriva física y es fácil de manejar por el hecho de que se puede mezclar con cualquier glifosato de preferencia del productor.



Tecnología Enlist expuesta en el evento.

Cantero destacó que la Tecnología Colex-D significa un salto, ya que es un producto mucho más fácil de utilizar dentro de un sistema de manejo, que incluye la formulación que es muy importante y esta patentada por Corteva. Involucra además tipo de picos, volumen de agua, limpieza de tanque.

Soja Enlist. Informó además que la Soja Enlist, nueva biotecnología de Corteva en soja, ya cuenta con la aprobación de los principales mercados y en Paraguay se está realizando las gestiones, al igual que en otros países para obtener los

registros y hacer conocer esta tecnología a nivel de distribuidores y productores.

La soja Enlist tiene la tolerancia a los herbicidas: glifosato, glufosinato y 2,4-D. Además se le suma la soja Conkesta, que tiene dos proteínas que le concede el control sobre lepidópteros defoliadores. *“Hoy ya tenemos Power Core en maíz, a lo que se va a sumar Enlist,, otro evento que se va a sumar al Power Core y se va a llamar Power Core Enlist. Es decir, un maíz con tolerancia a varios insectos lepidópteros, sumado al paquete Enlist con glifosato, glufosinato, 2,4-D y Haloxifop”,* dijo.

Opinión de distribuidores

Somax Agro: capacitación única. El Agronomy Day permitió una capacitación única de mucho valor para sus distribuidores, quienes transferirán todo el aprendizaje para los productores.

Fabio Pereira, gerente de la sucursal de San Alberto de Somax, agradeció a Corteva por la oportunidad de permitirles participar en un evento innovador de amplia magnitud para el conocimiento. ►

Equipo de Somax presente en la jornada.



Big Bag



Bolsas de Rafia



Precintos de Seguridad



Stand Bag



Bolsas de Papel



Máquinas Cerradora de Bolsa - Hilos



Silobolsa



Silo Flexible 20 Toneladas



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

TANQUES HORIZONTALES





Participantes de Agrotec al final del recorrido.

Destacó que Corteva es una empresa proveedora de productos, que lleva soluciones para el productor, con calidad con el propósito de que consiga mayor rentabilidad. En este “Agronomy Day estamos encontrando eso, a través de explicaciones prácticas de productos que se usan en el campo, mostrando los problemas y las soluciones. El productor que utiliza estas tecnologías de Corteva junto con el equipo técnico de Somax van a tener más productividad y rentabilidad”, dijo. Destacó el área bien montada y bien explicada que se les fue presentada. “Nos gustó mucho y agradecemos a Corteva por la oportunidad de este entrenamiento. El conocimiento que adquirimos aquí y las tecnologías que están por venir para soja y maíz, pasaremos lo antes posible a los productores”, enfatizó.

Recordó que Somax Agro es una empresa distribuidora de productos de Corteva. “Contamos con todo el portafolio de agroquímicos de Corteva, de los cuales

Fabio Pereira, gerente de la sucursal de San Alberto de Somax.



algunos productos somos representantes, como las semillas de maíz Nord. De este tenemos la exclusividad para todo el territorio de Paraguay”, resaltó.

Somax cuenta en la actualidad con cuatro sucursales que están instaladas en las localidades: Katueté, San Alberto, Santa Rita y Campo 9. Dispone además de un equipo de 40 técnicos con quienes brinda cobertura a todas las regiones productivas del país.

Pereira expresó satisfacción por la fusión que dio lugar a Corteva, y comentó que para ellos esto viene a fortalecer el negocio del agro con inversiones, investigación y desarrollo de tecnologías diferenciadas, que permitirá incorporar al mercado productos con diferentes modos de acción. “Vemos que los frutos de la fusión van a ser recogidos a lo largo del tiempo con seguridad”, enfatizó.

Agrotec: Capacitación como estrategia clara. Sidinei Neuhaus, gerente de marketing de Agrotec, destacó la capacitación lograda durante Agronomy Day y resaltó que la estrategia es clara en que el servicio técnico es fundamental para orientar correctamente el portafolio de productos desarrollado por la compañía.

Mencionó que Agrotec desde su origen fue de asistencia técnica y posteriormente distribuidor de productos para agricultura. “El servicio y el asesoramiento técnico es lo que se necesita para hacer el manejo, porque los productos están alrededor y depende de la forma de entregar para garantizar resultados al productor. El buen servicio y el asesoramiento viene de personas capacitadas, con información, entrenadas para llevar siempre lo mejor a los agricultores”, dijo.

Resaltó además que el equipo bien informado, lleva buena información, genera

seguridad y confianza al productor por las recomendaciones que brinda. “Esto es una constante con Agrotec y estamos muy contentos con el evento de Corteva”, comentó.

“Somos una empresa caracterizada por ofrecer buen servicio para el agricultor, nos proponemos brindar la mejor recomendación y para eso se necesita contar con un buen equipo técnico, bien entrenado que esté al día con las nuevas recomendaciones de manejo y en ese sentido estar constantemente capacitado con el equipo es fundamental, por ello Agronomy Day es una iniciativa donde todo el equipo accede a una buena capacitación técnica”.

Mencionó que de Agrotec participaron 65 personas, entre ellos los integrantes equipo de ventas, de desarrollo de mercado, de soporte, marketing y gerentes de ventas.

Comentó que con los productos de Corteva tienen una relación de dos campañas y trabajan con insecticidas, fungicidas y herbicidas. También dispone de los híbridos de maíces Pioneer, con quien tiene 15 años de vínculo.

Felicitó a Corteva por la iniciativa y por la calidad de la información que ofrecieron. “Fue una jornada para hablar de técnica de manejo y de tecnología, y es eso lo que el productor también está esperando, que no solo sea comercial, sino que transmitamos información correcta, porque el productor no quiere comprar productos, sino quiere resultados, quiere cosechar más y para eso se depende de mucha información para hacer bien las cosas”, dijo. CA

Sidinei Neuhaus, gerente de marketing de Agrotec.





No dejes!
que falten
nutrientes a
tus animales



- BOVINO DE LECHE (1)
- BOVINO DE LECHE (2)
- BOVINO TERNERO INICIAL
- BOVINO TERNERO TERMINACIÓN
- BOVINO PRE - PARTO
- AVES CRECIMIENTO
- AVES PONEDORAS
- PORCINOS CRECIMIENTO
- PORCINOS TERMINACIÓN



COOPERATIVA
SOMMERFELD

Colonia Sommerfeld, Dist. J. E. Estigarribia
Telefax: (0528) 250 288 - Cel.: (0971) 421 600
E-mail: jacobpenner@sommerfeld.coop.py
forrajeria@sommerfeld.coop.py
Web: www.cooperativasommerfeld.com

CONVENIO

universidad
San Carlos

CHARLAS EN EL CONGRESO DE HORTICULTURA

Realidades y desafíos de la horticultura



Diversas realidades y desafíos de la horticultura fueron planteados durante el Primer Congreso de Horticultura organizado por la Universidad San Carlos recientemente. En estas páginas seguimos presentando los temas desarrollados durante el evento de capacitación.

Importancia de la horticultura como agronegocio. Durante su exposición, el representante de la Universidad de la Empresa de Uruguay, Javier Duran aportó elementos para promover la discusión sobre la horticultura como un sistema productivo, los desafíos que el sector enfrenta en

Javier Duran, representante de la Universidad de la Empresa de Uruguay.



la actualidad y el agronegocio como alternativa de superación.

Presentó datos oficiales de la producción hortícola en Uruguay. Manifestó que la horticultura como sistema productivo merece ser considerada y planteada como agronegocio. Como un sistema productivo es complejo, porque incluye unidades productivas con grandes diferencias de tamaño, combinaciones de rubro, acceso a mercados, capacidad de inversión y aplicación de tecnologías, además de una gran diversidad de formas y modelos empresariales. La excepción probablemente se da en el cultivo de papas, donde se requiere productores más especializados, mayores niveles de inversión, altos rendimientos y concentración de área sembrada, según la experiencia uruguaya.

Históricamente el rol de la horticultura en Uruguay es el autoabastecimiento, situación que es similar a la de muchos países de Latino América. Destacó que en las últimas décadas se generaron importantes innovaciones técnicas, que asociadas a medidas macro-económicas favorables promueven y explican una modificación importante en la gestión de empresas agrícolas. Comentó que muchos autores afirman que la presión competitiva de los mercados, la aparición de nuevos paquetes tecnológicos y la creciente exigencia de la certificación de productos, conlleva no solo a la modernización de las explotaciones sino también a la profesionalización de las

unidades productivas. A esta nueva forma de encarar la actividad se denomina Agronegocio.

En otro momento destacó que de acuerdo a las opiniones de diferentes autores, el desafío a enfrentar si se decide encarar la horticultura desde el enfoque de Agronegocio es muy grande. Pero se presenta como una alternativa muy valiosa para promover la transformación hacia sistemas productivos que permitan el desarrollo y la superación de todos los actores, y fundamentalmente de los propios horticultores, favoreciendo el afincamiento de las familias en el sector rural, con mejores resultados económicos y por lo tanto con otras perspectivas de desarrollo y fundamentalmente mejor calidad de vida.

Importancia de la producción hortícola para los pequeños agricultores de Paraguay.

El ingeniero agrónomo Mario León, representante del Ministerio de Agricultura y Ganadería manifestó que la oferta de productos nacionales de la Agricultura Familiar evolucionó de forma relativamente estable, con un escaso incremento en lo que se refiere a rubros alimenticios. Los rubros tradicionales, que en general son estables, en la finca campesina son porto, maíz y mandioca.

Para algunos rubros intensivos, cuya producción fue incentivada por políticas en los últimos años, con inversiones en infraestructura predial con sistemas de riego, agua e invernaderos, tuvo un aumento. Mostró un estudio sobre Agricultura Familiar encomendado por el IICA en el marco de su cooperación con el MAG en 2018, donde indican los porcentajes de participación de la Agricultura familiar en la producción de productos alimenticios.

Manifestó que el estudio indica los altos costos de producción y consecuentes bajos rendimientos, que pueden ser atribuidos al bajo nivel de aplicación de tecnología de producción, escasa existencia de tecnologías adecuadas a las particularidades características y también los efectos del cambio climático. Comentó además que otro aspecto que incide en los bajos niveles de producción y productivi-

Mario León, representante del Ministerio de Agricultura y Ganadería.



dad es la asistencia técnica. Agregó que la asistencia crediticia a los productores, tampoco es muy alentadora.

"Productores horticultores entrevistados mencionan deudas contraídas a raíz de la destrucción de invernaderos por las tormentas y granizos, y la aceleración del ritmo de eventos climáticos. El seguro agrícola es para ellos una de las prioridades en cuanto a políticas públicas. No se puede dejar de mencionar la importación molesta para los productores en particular. En todas las entrevistas, los productores nos dicen que el principal problema es el contrabando", comentó.

Señaló que los principales hallazgos encontrados y reconocidos en forma común por todos los actores relacionados al sector son: La principal asistencia de la Agricultura Familiar se centró en la producción y no en la comercialización. La estacionalidad de la producción de ciertos rubros combinada con esta falta de capacidad hace que por más alta que sea la demanda, la producción nacional se pierde mientras se termina importando. Si bien existen rubros producidos casi solo por la Agricultura Familiar, su poder de incidencia es nulo para estos mercados. La introducción legal e ilegal de alimentos es la principal competencia para estos productores.

Manifestó además que la formalización de los mercados es incipiente y los entes de control y asistencia no tienen capacidad suficiente para asegurar efectivamente el funcionamiento legal y transparente del mercado alimen- ►►



Horacio López Nicora, vicedirector de investigación de la Universidad San Carlos.

ticio. Destacó también que existe una demanda real y comprobada para los rubros de la Agricultura Familiar. Los desafíos son la organización del abastecimiento y en garantizar acuerdos entre productores y distribuidores que permitan cadenas con márgenes más equilibrados entre todos los actores.

Nematodos Fitoparásitos amenazan la horticultura.

El vicedirector de investigación de la Universidad San Carlos, doctor Horacio López Nicora explicó que los nematodos fitoparásitos son patógenos por su naturaleza y constituyen una severa amenaza a la producción agrícola. A nivel mundial, se estima que las pérdidas económicas causadas por los mismos son unos 80 billones de dólares anuales.

Durante su presentación realizó una introducción sobre los nematodos fitoparásitos asociados a la horticultura, daños y estrategias de manejo. En la ocasión presentó tres estudios diferentes sobre estos patógenos. El primero, fue realizado con el nematólogo e investigador Oscar Guzmán Piedrahita de la Universidad de Caldas, en Colombia, donde el objetivo general fue la evaluación de la incidencia de los nematodos fitoparásitos *Meloidogynespp.*, *Pratylenchus coffeae* y *Radopholus similis*, en la producción de plátano Dominic Hartón. Explicó que los estudios muestran que la interacción entre diferentes especies de patógenos ocasiona más daños. “Estamos tratando de generar umbrales de daños realizando inoculaciones con diferentes niveles de estos patógenos en almacigo y en campo. Además de en los estudios de campo se evaluarán estos daños a través del rendimiento del cultivo”, comentó.

El segundo estudio parte de tesis de maestría del ingeniero Andrés Sanabria. Se realizó en The Ohio State University, de Estados Unidos, donde el objetivo general fue evaluar el efecto de diferentes fuentes de carbono para la desinfestación anaeróbica del suelo sobre la supervivencia de *Meloidogyneshapla* (nematodo de agalla) y la sanidad de raíces de lechuga (*Lactuca sativa*). Mencionó que los resultados muestran que hay diferencias significativas cuando se hace la aplicación de desinfestación anaeróbica en los suelos, reduciendo el número de daños del

nematodo agallador en el cultivo de la lechuga, y mucho más cuando se utiliza fuente de carbono.

En el tercer estudio se presentó un muestreo de 300 campos agrícolas de la Región Oriental de Paraguay. El objetivo fue describir la presencia, distribución y abundancia de los nematodos fitoparásitos. El especialista afirmó que el problema está distribuido en todo el país. Pero dependiendo de qué zona sea, la historia de un campo determina el tipo de nematodo que se encuentra. “Si se tiene un campo con mucha soja, generalmente se encuentra el nematodo quiste de la soja. En otras zonas más cercanas a producciones intensivas, hay más diversidad en cuanto a los nematodos fitoparásitos. Esto se demostró con los análisis de laboratorio y de estadística georeferencial que realizamos”, comentó.

Manifestó que las recomendaciones para el manejo de estos patógenos dependerán de su distribución y abundancia, además de la disponibilidad de materiales hortícolas con resistencia a estos nematodos y de las estrategias de manejo integrado de plagas y enfermedades que se apliquen. Recomendó además hacer monitoreo y muestreo de suelo. “Le pedimos a los productores que guarden un poco de esas muestras de suelo que envían al laboratorio para el análisis de suelo y envíen a un laboratorio de nematología, para la cuantificación de estos patógenos”, sugirió.

En la ocasión adelantó además que la Universidad San Carlos cuenta con un proyecto de habilitación de un laboratorio de fitopatología con el objetivo de ofrecer, entre otros servicios, la identificación y cuantificación de nematodos fitoparásitos presentes en el campo, con recomendaciones y medidas de control a ser aplicadas.

Cultivos protegidos en la horticultura argentina.

El investigador de la Estación Experimental de Cultivos Tropicales del INTA-Yuto, de la provincia de Jujuy (Argentina), ingeniero agrónomo Armando Cristian Tapia presentó el análisis de la situación de los cultivos protegidos en el territorio argentino. Mostró el crecimiento cuantitativo en la utilización de los

Armando Cristian Tapia, investigador de la Estación Experimental de Cultivos Tropicales del INTA-Yuto.



materiales en las modernas técnicas de producción, vinculadas a la producción hortícola, que cubre aproximadamente 8000 hectáreas, de las cuales el 75% corresponde a invernaderos.

Por el nivel que se aplica en la producción bajo cubierta, existe una creciente incorporación en la automatización y mejores estructuras que permiten un mejor control del ambiente interno. Durante su exposición realizó una reseña de la evolución histórica y desarrolló los principales usos de los cultivos protegidos en Argentina, con un análisis de la situación en las principales regiones. Incluyó también ejemplos de aplicaciones novedosas de tecnologías en pleno desarrollo, describe además situaciones particulares del desarrollo de cultivos protegidos en las principales zonas de gran relevancia, como Salta, Corrientes, Buenos Aires y otros.

El especialista manifestó que la protección de cultivos permite el abastecimiento de productos alimenticios en periodos con limitaciones climáticas, heladas, lluvias excesivas y granizo. Las estructuras predominantes en Argentina son de madera y alambres económicos, pero con limitaciones en el manejo interno de microclima, especialmente la ventilación y concentración de CO₂.

Destacó que el aumento de los insumos y la escasa disponibilidad de mano de obra calificada, obliga a los productores a extremar técnicas de cultivos que permitan alcanzar un crecimiento vertical de la producción hortícola. Afirmó además que se observa un crecimiento sostenido de la superficie bajo cubierta desde el año 1970 hasta la fecha. Agregó que el mayor consumo de plásticos en Argentina corresponde a los silos bolsa.

Fertilización en el manejo integrado de fitonemátodos en horticultura.

La presentación estuvo a cargo de los representantes del Grupo Roullier en Sudamérica, de Minga Guazú, ingeniera agrónoma Karen Pereira y el ingeniero agrónomo Héctor Causarano. Durante la exposición los profesionales afirmaron que a nivel mundial, los fitonemátodos ocasionan entre 12 y 15% de pérdidas en la producción

hortícola, lo que representa daños económicos importantes. El género principal es la *Meloidogyne*, especialmente la *Meloidogyne incognita* razas 1,2,3,4 y *Meloidogyne javanica*, que pueden ocurrir de forma aislada o simultánea.

Actualmente la *Meloidogyne* posee más de 90 especies descritas en más de 2.000 especies vegetales hospederas, frutícolas, florícolas y hortícolas. Manifestaron que se trata de un problema complejo y que las medidas de manejo también son complejas. La fertilización es un método viable para el manejo integrado de estos fotopatógenos, ya que la práctica promueve la incorporación de nutrientes y mejora de la estructura del suelo. Por más que el control del daño radicular ocasionado por los nematodos no sea eliminado, la fertili-



Karen Pereira, representante del Grupo Roullier en Sudamérica.

zación puede ser parte de un conjunto de medidas que permiten mantener a las poblaciones por debajo del nivel de daño económico.

En cuanto a la fertilización de base con fertilizantes de eficiencia mejorada, afirmaron que una vez que el pH del suelo se corrige es fundamental hacer la fertilización de base teniendo en cuenta el resultado del análisis de suelo y necesidad nutricional de la especie hortícola. Destacaron que en la actualidad están disponibles en el mercado del sector hortícola fertilizantes de eficiencia mejorada, que permiten disminuir pérdidas y aseguran la disponibilidad de nutrientes durante el ciclo del cultivo. Existen fertilizantes nitrogenados y potásicos de liberación gradual, que ayudan a disminuir pérdidas por erosión, lixiviación o volatilización en el caso del nitrógeno.

Señalaron que un problema común en la fertilización fosfatada es que el fósforo puede ser retenido fuertemente por las arcillas del suelo o que forme compuestos insolubles con el hierro y aluminio en suelos ácidos, o con el calcio en suelos alcalinos. Los fertilizantes fosfatados de mayor eficiencia cuentan con una molécula órgano-mineral que protege al fósforo de la retrogradación del suelo.

En cuanto a los fertilizantes mixtos de mayor eficiencia contienen nitrógeno, fósforo, potasio, azufre, calcio y algunos micronutrientes en el mismo grano. Además, el propio grano de fertilizantes es capaz de atraer nutrientes que se encuentran en la solución del suelo, de tal manera que no solamente se aprovechan los nutrientes contenidos en los fertilizantes sino también otros nutrientes del suelo. En su mayoría estos fertilizantes cuentan con agregados de sustancias que actúan estimulando la micro flora del suelo, lo que generan hormonas que estimulan el desarrollo radicular. De esta manera, con un sistema radicular bien desarrollado las plantas aprovechan mejor los nutrientes del suelo además de los que son provistos por fertilizantes.

Mencionaron que un reciente lanzamiento de fertilizante mixto, además del aporte de macro y micro nutrientes posee un activo con efecto nemostático, lo que provee una nutrición balanceada y la protección contra nematodos. CA

Soja



Con menos reserva mundial

El USDA, quien retomó la emisión de sus reportes en febrero, realizó una serie de recortes en producción de soja, que termina por arrojar un recorte en existencias finales mundiales proyectadas de 8,61 millones de toneladas, ubicando esta cifra actualmente en 106,72 millones de toneladas, casi 6 millones por debajo de las expectativas de los operadores, de todas formas siguen mostrándose por encima de la campaña previa.

Este organismo estimó que la cosecha norteamericana producción estadounidense en 123,66 millones de toneladas, 1,52 millones por debajo del reporte previo y 690 mil toneladas por debajo de las expectativas de los operadores. Además de recortar producción, los norteamericanos recortaron sus estimaciones de exportaciones en 680 mil

toneladas, importaciones en 140 mil, incrementaron la industrialización en 260 mil, y concluyeron en que sus existencias finales del presente ciclo comercial serán de 24,76 millones de toneladas, esto no solo está por debajo de los 26 millones que estimaron en diciembre, sino también son inferiores a los 25,2 millones esperados por el mercado, aunque siguen más que duplicando los stocks del año anterior, mostrando un claro reflejo de los efectos que se generan como consecuencia del conflicto comercial con China.

La producción brasileña fue proyectada en 117 millones de toneladas, 5 millones por debajo de la estimación previa y en línea con lo esperado, aunque sigue estando por encima de algunas cifras privadas. La cosecha argentina tuvo un recorte de 500 mil toneladas, ubicándose actualmente en 55 millones. Si bien considera el USDA que hay pérdida de superficie por el exceso de lluvias, parte se verá compensado por rindes superiores a la media histórica justamente por la buena disposición de humedad para los cultivos.

Para Paraguay recortó la producción en 300 mil toneladas, ya que redujo de 9,8 millones de toneladas a 9,5 toneladas la estimación de producción de la presente campaña. También recortó la exportación de soja paraguaya, de 5,8 millones de toneladas a 5,6 millones de toneladas.

Para China, nuevamente recortan las expectativas de importaciones desde los 90 a los 88 millones de toneladas, muy por debajo de los 94,1 millones de toneladas importadas por el país asiático en el año comercial 2017/18, previo al inicio del conflicto comercial con Estados Unidos.

Maíz



Por debajo de la campaña pasada

El USDA estimó las existencias globales de maíz en 309,78 millones de toneladas, cifra que si bien resultan 2,72 millones de toneladas superiores a lo esperado continúa mostrando una importante caída frente a los 340,81 millones con las que se cerrase el ciclo 2017/18.

Asimismo el organismo oficial estadounidense ajustó el volumen de producción maíz estadounidense a 366,28 millones de toneladas, esto no solo es inferior a la ci-

Cotizaciones en Chicago (26-02-19)

Fuente: CBOT.

Soja

Mes	US\$/t
Mayo-19	337
Julio-19	342
Agosto-19	344

Trigo

Mes	US\$/t
Marzo-19	171
Mayo-19	176
Julio-19	178

Maíz

Mes	US\$/t
Marzo-19	144
Mayo-19	147
Julio-19	151



fra previa sino que también está por debajo de lo esperado. Esta menor cosecha se ve reflejada claramente en existencias al 1 de diciembre que son 3,56 millones de toneladas mas bajas que las esperadas y también 15,62 millones de toneladas inferiores a las que tenían al inicio de diciembre de 2017.

Los stocks finales en cambio, si bien son inferiores a los estimados en Diciembre 2018, se observan por encima de lo esperado por analistas, y esto se debe a que el USDA recorta 4,19 millones de toneladas el uso interno, como resultado de menor uso como raciones, menor industrialización tanto para Etanol como para producción de endulzantes.

En cuanto a las producciones sudamericanas, muestran una producción argentina de 46 millones de toneladas. En el caso de Brasil, no mostraron cambios respecto de los 94,5 millones de toneladas ya proyectados anteriormente.

Leve merma en stocks globales

El USDA estimó en su reporte de febrero una leve merma de los stocks mundiales dejando la reserva global de trigo en 267,53 frente a 268,10 millones de toneladas reportadas en diciembre.

El reporte trajo datos bajistas para la campaña 2018/19 norteamericana. El mismo estimó una caída en la demanda interna, menor consumo como forraje fundamentalmente sumado a un leve recorte de molienda, algo que se refleja en existencias mayores a las esperadas al 1° de diciembre y también en las proyecciones de existencias finales para el presente año comercial.

No previó variaciones para Australia que queda sin cambios en 17 millones su producción, al igual que Canadá que mantiene sus 31,8 millones de toneladas. Para Rusia incrementaron las estimaciones de producción subiéndola en 1,6 millones de toneladas hasta 71,6 millones, e incrementaron también exportaciones, de 36,5 a 37 millones de toneladas.

El USDA también estimó que el área de siembra de trigo de invierno en Estados Unidos para el siguiente año, ya que según el reporte las siembras de estas variedades de trigo en el 2019/20 fueron de 12,66 millones de hectáreas, por debajo de los 13 millones que se esperaban y también un 3,9% inferior al área destinada a este cultivo en 2018.

Máquinas vendidas. Hasta Enero-2019

Tractores Fuente: Cadam.

John Deere	782
Massey Ferguson	460
New Holland	246
Valtra	204
Case	131
Fotón	44
Mahindra	33
LS	28
Landini	25
Deutz-Fahr	5
Total	1.958



Cosechadoras Fuente: Cadam.

New Holland	20
John Deere	8
Case	4
Massey Ferguson	4
CLAAS	1
Valtra	0
Total	37



Máquinas desaceleran sus ventas

El 2019 no arranca muy bien para el sector de maquinarias agrícolas. Las ventas desaceleraron y se nota una gran diferencia entre el primer mes de este año y lo que fue el inicio del año anterior.

Según los datos de la Cámara de Automotores y Maquinarias (Cadam), en enero del 2019 se vendieron 87 tractores y 37 cosechadoras. Durante el primer mes del año anterior cuando se vendió 134 tractores y 56 cosechadoras.

En cuanto a preferencias por marcas siguen las mismas tendencias del 2018. En tractores el primer lugar ocupa John Deere con el 40% del mercado, el segundo lugar Massey Ferguson con el 24% y el tercer lugar New Holland con el 12%. En cosechadoras nuevamente arranca bien New Holland y lidera el

mercado con el 54% del mercado, en segundo lugar está John Deere con el 21% del mercado y el tercer lugar comparten Case IH con Massey Ferguson con el 10% del mercado cada uno.

El inicio desalentador para el sector de maquinarias sin duda es motivo de preocupación para el sector, ya que las condiciones para la inversión en el campo no son muy buenas, considerando el importante quiebre de la cosecha del principal cultivo agrícola del país, la soja.

El panorama sigue incierto para el sector, aunque no todo está dicho, no se proyecta una comercialización dinámica de maquinarias como fue el año pasado, aunque las próximas ferias agrícolas de marzo y abril serán termómetros más exactos para el sector.

Orquídeas

PRODUCCIÓN DE MUDAS

La producción de Orquídeas viene siendo muy apreciada por los floricultores, paisajistas, viveristas y consumidores por su exotismo, diversidad de colores, y formas. Es una planta muy requerida actualmente en todo tipo de acontecimientos, lo que obliga a los cultivadores producir en cantidades con las cuales puedan abastecer el mercado interno y cubrir esas demandas.

La producción de mudas comienza con la selección de las matrices que serán las donadoras de tejidos los cuales serán multiplicados o con los cruzamientos para la obtención de semillas que darán nuevas variedades de colores y/o formas de orquídeas. Luego de conseguir el tejido o las semillas, estas son cultivadas en

condiciones controladas de temperatura, luz y humedad, dentro de un laboratorio utilizando protocolos y procedimientos de cultivos específicos para cada género de Orquídea en cuestión.

Cumplido el ciclo de cultivo en laboratorio (in vitro), que va de 9 a 11 meses (dependiendo del género) estas pasan a un segundo cultivo fuera de esas condiciones controladas, que sería el cultivo ex vitro o invernaderos.

Exigencias climáticas. Los plantines llegados al invernadero requieren ciertos cuidados que favorezcan su desarrollo; como luz, y humedad, traducidos en temperatura, agua de riego y humedad relativa del ambiente.



Rudy Lugo

Desarrollos Madereros S.A.
Supercarretera Itaipú Km 13-Norte
Tel.: (0631) 22 757 / (0631) 23600
Cel.: (0983) 937 849
Hernandarias - Paraguay

A los plantines recién llegados al invernadero se los mantiene a media sombra y con una humedad relativa alta por unas semanas, en la que gradualmente se las irán exponiendo a esos factores según sus requerimientos.

Las orquídeas según el género que se cultive tienen exigencias especiales; según el grosor de sus raíces requerirá un tipo de sustrato, cantidad de agua o % de humedad, intensidad de luz, rangos de temperatura, tipos de fertilizante según el estadio de crecimiento etc.

Trasplantes y cuidados. Son cultivadas en su primera etapa de desarrollo, en un medio que le permite mantener húmedas sus raíces, comúnmente se cultiva en un sustrato llamado musgo sphagnum, cuyas fibras largas dejan desarrollar a las raíces sin inconvenientes, existen otros medios utilizados para su cultivo siendo más requerido el musgo por su versatilidad.

A los 22 días a un mes ya estarían formando raíces nuevas, señal de una buena aclimatación, será el momento de ir programando un cuadro de fertilización a media dosis semanalmente hasta superar los 2 pares de hojas.

Una vez que las plantitas tengan un buen sistema de raíces y con aproximadamente unos 15 a 20 cm podrán ser trasplantadas a macetas en un sustrato bien poroso diferente al utilizado en su primera etapa de crecimiento.

Las cualidades fundamentales de un sustrato destinado al cultivo de orquídeas deben ser: buen drenaje, buena retención de agua y facilidad de la penetración de las raíces que son carnosas y en algunos casos muy finas.

Los elementos que conforman esa mezcla pueden estar constituidos por carbón vegetal, corteza de pino, poliestireno(-

Cattleya sp. listas para el trasplante a maceta.



Cattleya intermedia en flor.



Cattleya en flor de 2 a 3 años.



Cattleya, resultado de cruzamientos controlados.

trozos de isopor), fibra de coco, carozo de coco, trozos de ramas de árboles, arcilla expandida, perlita, vermiculita, etc. todo estos componentes pueden ser utilizados como parte de las mezclas utilizadas como soporte para que la planta siga creciendo, la granulometría o tamaño de esos componentes deben ser mixtos de manera que el medio preparado para sostener a esa plantas dejen pequeñas burbujas de aire y espacios que dejen drenar bien el agua.

En la primera etapa del trasplante se mantendrán con una buena humedad, sin adición de fertilizante por unas se-

manas, luego serán fertilizadas con un fertilizante que favorezca el crecimiento de sus raíces y hojas y un buen tutorado que permite que las orquídeas formen más rápido nuevas raíces.

En esta etapa juvenil se van clasificando según tamaño y género las que recibirán otro tipo de fertilización y cuidados preparándolas para su primera floración.

En la producción de plantines o mudas de orquídeas es muy importante mantener la sanidad de las plantitas ya que eso compromete su desarrollo y posterior producción.

Los plantines se cultivan en bandejas de hoyos o bien en bandejas comunitarias de donde posteriormente serán trasplantadas a macetas de 14 a 15 cm de diámetro.

Según el género desde su salida del laboratorio a su cultivo en invernaderos ellas florecen a los 1 año como las Phalaenopsis y otras en 2 a 3 años como las Cattleyas.

Las mudas pueden ser comercializadas en frascos de vidrio en su último estadio de crecimiento en laboratorio sin haber pasado por la etapa de aclimatación, o en bandejas de hoyos ya aclimatadas, dependiendo del gusto del consumidor y conocimiento del cultivo. CA



Dendrobium, plantin listo para su trasplante.



Phalaenopsis, floración a los un año.

Transagro expone las mejores tecnologías para la producción agrícola en Caaguazú



El 11 de enero pasado, Transagro S.A. llevó a cabo su primer Día de Campo, en el Centro de Tecnologías Agrícolas (C.T.A.), en su unidad Nueva Toledo, departamento de Caaguazú. En la oportunidad presentaron los mejores materiales para la producción de soja, maíz y sorgo en la zona. Además de productos de alta calidad en insecticidas, herbicidas, fungicidas y fertilizantes.



La primera jornada de campo de Transagro se desarrolló con éxito. Reunió a numerosos productores agropecuarios de la zona. Las marcas participantes fueron: Transagro, Bayer, Fortgreen, Agronómico, Timac Agro, Monsanto, Syngenta, Macro Seed, IGT, Agricomseeds, Nidera, TMG y Sojapar. El programa incluyó un recorrido por estaciones técnicas.

En la primera estación, Transagro presentó las tecnologías para la protección de los cultivos. En la segunda, Fortgreen puso a disposición tecnologías para nutrición de las plantas. En la tercera parada Bayer, propuso sus programas fitosanitarios para el control de plagas y enfermedades, además de una variedad de Monsoy. En la cuarta estación, Agronómico desarrolló el tema *“Manejo de Fertilidad en Soja”*. Y en la quinta, Timac Agro capacitó sobre *“Tecnologías en fertilización”*.

En las demás estaciones se pudo observar los materiales de soja las siguientes marcas: Monsoy, Syngenta, Macro Seed, Nidera, TMG y Sojapar y de sorgo Agricomseeds.

El gerente del Departamento Agroquímicos de Transagro, Wagner Fausto,

manifestó que este año la firma presentó a sus clientes su *“Primer Día de Campo en el Centro de Tecnologías Agrícolas (C.T.A.)”*. Comentó que los directivos consideran que es una herramienta muy importante para los técnicos de la empresa y principalmente para los clientes.

“Estamos muy contentos por alta participación de los productores, quienes de esta manera demuestran el interés que tienen por la información sobre las tecnologías

disponibles para la optimización de la producción. También agradecemos a las empresas aliadas que nos acompañaron en esta primera jornada”, dijo.

En la ocasión destacó que las parcelas fueron preparadas respetando la situación actual del campo. *“Tuvimos una sequía que afectó bastante. Con esta realidad los productores pueden ver hoy en las parcelas demostrativas el comportamiento de los materiales y la efectividad de los productos que hoy proponemos”*, agregó.

Manejo. En cuanto al manejo aplicado en las parcelas demostrativas del Centro de Tecnologías Agrícolas, para el primer día de campo, el directivo explicó que desde la planificación del proyecto se enfocaron en las Buenas Prácticas Agrícolas (BPA), para una agricultura sostenible. Comentó que el proceso de preparación inició con los análisis de suelos. Los resultados y recomendaciones de los mismos fueron llevados a la práctica en la superficie cultivada.

La desecación o control de malezas se realizó con la técnica del doble golpe, 20 días antes de la fecha de siembra planificada, con los productos de Transagro ►



Wagner Fausto, gerente del Departamento Agroquímicos de Transagro.



(Forester Max, Gump 72, Niccolo 24 y Trynith Quat). Las actividades previas a la siembra fueron los tratamientos de semillas con los insecticidas, fungicidas, enraizante e inoculantes, teniendo en cuenta las recomendaciones técnicas que Transagro difunde como las más completas y efectivas del mercado.

Posteriormente se realizaron todos los cuidados culturales para el control de malezas en la post-emergencia de los cultivos.

Aplicaron insecticidas de Transagro (Tharinga 75, Tharinga 500, Horch, HorchDuol y DNT 80). En fungicidas, mencionó el Soystar; además de otros productos foliares de nutrición y protección de plantas, respetando las recomendaciones técnicas de sus principales proveedores Bayer y Fortgreen.

Afirmó que el mes de octubre se presentó atípico, con más de 400 milímetros de precipitaciones, que afectó el desarrollo vegetativo de la plantas. Y en el mes de diciembre se registró 23 días de sequía, que tuvo un impacto considerable en el llenado de granos. Resaltó que a pesar de estas condiciones variables del tiempo, lograron rendimientos superiores a la media regional.

Proyectos. Wagner Fausto manifestó que Transagro trabaja en el diseño y desarrollo de varios proyectos, que ayudarán a generar informaciones útiles y reales para agricultores. Resaltó que el campo demostrativo del C.T.A. es bastante representativo para la realidad de los agricultores de este punto de producción del país.

El Centro de Tecnologías Agrícolas es un emprendimiento conjunto con Agronómico, una empresa líder en investigación, desarrollo, capacitación e innovación en el sector agrícola.

La jornada de campo es un evento que en adelante formará parte del programa de actividades anuales de la Transagro, con el objetivo de difundir capacitación, conocimiento de los materiales disponibles para una mejor producción, como las variedades de los principales cultivos de la zona, los productos para nutrición y protección de los cultivos. Manifestó que será un momento ideal para abordar las inquietudes, sobre cómo sobrellevar los problemas que se presentan en el campo, con los técnicos y representantes de las empresas aliadas a Transagro. Para conocer las tendencias, novedades, los materiales con mejor

comportamiento y adaptación, y los productos más útiles para el día a día del trabajo agrícola.

Con el C.T.A., Transagro apuesta al futuro desde el presente, para ofrecer las mejores soluciones a sus clientes. El local cuenta con una superficie total de 5 hectáreas. En el lugar cuentan con proyectos de futuras edificaciones. La empresa también prevé organizar visitas al CTA con grupos de clientes, que incluirán charlas sobre temas específicos del interés de los productores, capacitaciones a los técnicos, testeos de efectividad de los productos comercializados. *“Se realizarán múltiples trabajos para generar resultados válidos y aplicables a la realidad de una agricultura sostenible, como la planificación e instalación de parcelas experimentales para el desarrollo y validación de productos para la protección y nutrición vegetal de los cultivos representados y comercializados por Transagro. Nuestras principales marcas son Bayer, Fortgreen y las MP marcas propias de la empresa”,* expresó.

La firma tuvo un crecimiento importante en los últimos años. Actualmente el departamento técnico de Transagro cuenta con 12 técnicos. Tiene seis silos de acopio instalados en puntos estratégicos de la región, para brindar el mejor servicio a sus clientes. Ofrece servicios de acopio y almacenamiento, transporte, ventas de combustibles, carburantes, venta de insumos agrícolas y asistencia técnica.

La empresa es representante en la zona de las marcas Fortgreen y Bayer. Desde el 2016 comenzó con la im- ►



**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.

IGTSA.

portación de sus MP marcas propias. “Trabajamos con productos muy específicos y de buena calidad”, dijo.

El objetivo de la empresa es ampliar su línea propia de insumos y realizar la evaluación de los mismos en el CTA, para luego acercar a los clientes.

Inoculante PGPR Tribacterial con IGT S.A.

El ingeniero agrónomo Mateo Janz, técnico de IGTSA se refirió al uso del Tribacterial Azospirillum con Badysirhyzobium y Pseudomonas. Explicó que el Badysirhyzobium es para la formación de nódulos y fijación de nitrógenos. El Azospirillum para el mejor enraizamiento de las plantas. Y las Pseudomonas para la fijación de fósforo.

“En parcelas donde se utilizó este tratamiento, encontramos que se tuvo diferencias significativas, como un mejor enraizamiento, mejor absorción de agua en profundidad, lo que significa que esas plantas no sufrieron en la misma magnitud de estrés que otras”, destacó.

Mateo Janz resaltó que la empresa trabaja en alianza con Transagro con el inoculante Tribacterial que se denomina PGPR. El mismo está compuesto por las tres bacterias: *Badysirhyzobium japonicum*, *Azospirillum brasilense* y *Pseudomonas fluorescens*. Es un producto espe-

Mateo Janz presentó el inoculante tribacterial PGPR.



Agronómico.

cial e innovador, que ofrece el diferencial de contar con las tres bacterias. Puede ser utilizado en maíz, soja y otros cultivos. En el cultivo de soja muestra resultados de mayor exploración radicular y una mejor solubilidad de fósforo en el suelo. Las semillas inoculadas con este producto tienen una mayor resistencia en los periodos de sequía. Comentó que ofrece el producto a través de Transagro

André Zabini, Director Técnico de Agronómico.



en toda la zona de Caaguazú y alrededores, con excelentes resultados.

Agronómico

Por su parte, el ingeniero agrónomo André Zabini, director técnico de Agronómico presentó el costo beneficio de la fertilización, en un análisis técnico y económico de la fertilización en la zona

Nutrición de las plantas. La buena nutrición de las plantas, depende del equilibrio entre 13 nutrientes minerales, macronutrientes nitrógeno, fósforo, potasio, calcio, magnesio y azufre. Y los micronutrientes, boro, cobre, zinc, hierro, manganeso, níquel y molibdeno. Para saber cuáles son los nutrientes que necesita la planta, se debe realizar un análisis de suelo, cuyo resultado permite conocer los nutrientes que están en deficiencia en el suelo.

Explicó que realizaron un análisis de suelo en la parcela demostrativa. Identificaron una situación de acidez PH5, lo que indica falta de calcáreo; el potasio,

Tiago Ullmann, comentó sobre el tratamiento de semillas.



fósforo y azufre en niveles bajos. Ante estos resultados prepararon diferentes esquemas de fertilización.

Bayer presentó su programa para el control de enfermedades

Evelin Michelin, Field MKT de Bayer presentó a los productores el Programa para el Control de Enfermedades en Soja de Bayer. La empresa recomienda cuatro aplicaciones de fungicidas para el cultivo de soja. La primera aplicación con Cripton, cuando las plantas están en un estadio donde la hilera esté abierta de manera que la aplicación llegue hasta la última hoja de abajo. En la segunda aplicación, el Crip-

Evelin Michelin, Field MKT de Bayer.



Marcos Renato Rodriguez, de Fortgreen Paraguay.



Cleyton Domingos, representante técnico Fortgreen Brasil.

ton XPRO con una ventana de 15 a 18 días aproximadamente, dependiendo de la presión de la roya y el clima, en una dosis de 500 cc por hectárea. En la tercera y cuarta aplicación se recomienda Sphere Max en una dosis de 200 cc por hectárea. En todas las aplicaciones se recomienda realizar la mezcla con el multisitio o Mancozeb para la protección de las moléculas de los fungicidas.

Fortgreen

Por su parte Cleyton Domingos, representante técnico de Fortgreen, explicó que la empresa trabaja con un concepto llamado Sistema Funcional de Nutrición (SFN), que se enfoca en nutrir la planta y reducir el estrés. En su portafolio disponen de alternativas en productos para la fase vegetativa, reproductiva inicial, fungicidas, entre otros. Se refirió además al componente de rendimiento, que es el factor de la planta que ayuda a incrementar la productividad. Estos factores son: el número de plantas por hectárea, el

número de vainas por planta, el número de granos por vaina, y el peso de grano.

Genética de soja

TMG. El representante de TMG ALAG para la región central de Paraguay, Delcio Seleme presentó las dos variedades más sembradas de TMG en el país. En la oportunidad destacó las variedades TMG 7072 RR y TMG 7062 IPRO. Y comentó que TMG cuenta con un nuevo material, que no fue presentado durante esta jornada TMG 7063 IN-TACTA INOX, tolerante a nemátodos.

Macro Seed. Ingeniero Ariel Franco, responsable técnico comercial de Macro Seed, mostró la variedad LDC5.9 con un ciclo largo de 123 días, ideal para fecha central de siembra desde 25 de setiembre hasta el 5 de octubre, con 12 y 14 plantas por metro lineal. "A los productores que todavía no probaron trabajar con este material les invitamos para que prueben", dijo. ►



TMG.

Nidera. Nidera Semillas demostró a los participantes la variedad NS 6248. El representante de la empresa, Iván Charro manifestó que es muy similar a la estructura de la 5909, con un porte un poco más grande. Entre las principales características mencionó que el material ramifica mucho, su peso de granos es de 165 gramos por cada 1000 semillas. Tiene un buen comportamiento contra Macrophomina. El material se destaca en la siembra del 5 al 25 de setiembre, cuidando la población de plantas.

Monsoy. El ingeniero agrónomo Nilson Soares, técnico de Monsoy-Bayer presentó la M 5947 IPRO. Manifestó que es una variedad que está en el mercado de Paraguay desde hace dos años. Es una variedad precoz, que se destaca por la

Monsoy.



Macro Seed.

ramificación y fructificación de la planta. Permite hacer una segunda zafra bien anticipada, por ser una variedad rápida. Es ideal para arranque de siembra, desde el 15 de setiembre, con 14 plantas a cosecha.

Syngenta. Francesco Greco, técnico de Syngenta exhibió la variedad Syn 1561 IPRO. Manifestó que se trata de un material con una buena caja productiva y se adapta bien en suelos mixtos. Su época de siembra es a partir de 20 y 25 de setiembre en adelante. Es un material con ciclo de maduración 6.1, tiene un excelente crecimiento. Recomendó una población de 10 a 12 plantas por metro lineal. Entre su principal característica destacó que tiene los entre nudos bastante cortos, carga bastante vainas por entre nudo. Tiene una arquitectura de planta

Syngenta.



Nidera.

que permite que los productos que se aplican ingresen fácilmente. No ramifica mucho, pero compensa por la altura y cantidad de entre nudos.

Sojapar. La ingeniera agrónoma Ana Mongelos, coordinadora del programa de semillas del Inbio expuso ante los participantes la variedad R19, una semi precoz entre 135 y 140 días, es rustica, tiene el gen de la resistencia a la roya. Tiene un crecimiento exuberante, dependiendo de la época de siembra. Está posicionada para la siembra anticipada, desde el 10 de setiembre en adelante. Recomendó el material para suelos de mediana y alta fertilidad, con una densidad de plantas entre 8 y 10 plantas por metro lineal. “Cuanto más tarde se entra a sembrar más baja tiene que ser la densidad de siembra”, expresó.

Sojapar.



Agricomseeds

La ingeniera Patricia Morel mostró una variedad de sorgo de Agricomseeds, la Agri 002E. Explicó que fue creada en el Chaco boliviano, para ensilaje y cobertura. Florece una vez al año,

Ruben Morel y Patricia Morel presentaron el sorgo Agri 002E de Agricomseeds.



en el mes de abril. En verano se recomienda el uso de 4 a 6 semillas por metro lineal. La fecha de siembra ideal es desde setiembre hasta febrero para silaje. Para cobertura, desde febrero y marzo. Entre las principales características del material, se destaca que a los 40 días, comienza a macollar y a generar raíz, con un metro y medio de profundidad de raíz. Durante la jornada el material estaba con aproximadamente 60 y 70 días.

“En una semana más se puede comenzar a cortar para ensilaje, porque es el momento en el que tiene más con-

tenido de proteína, entre 8 y 11%, su digestibilidad es de 75% y carbohidratos totales de 80%. Después de los 100 días comienza a disminuir proteína y aumentar fibra, porque comienza a crecer 10 cm por día y el cliente utiliza para engorde. En 80 y 90 días más o menos se saca desde 60 hasta 80 toneladas, dependiendo la altura, densidad y momento de la planta”, dijo.

Cobertura el material, genera materia orgánica y descompactación el suelo por su agresividad de raíz, además de nitrógeno, fósforo y potasio. **CA**



Vicentin
PARAGUAY S.A.

Con la mirada en el **futuro**



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

vicentin.com.ar

ZAFRA SOJERA 2018-2019



El clima no permitió igualar a zafra anteriores

La zafra sojera 2018-2019 de Agropeco sufrió los efectos negativos del clima, tal como ocurrió en todas las zonas de producción del país, lo cual repercutió negativamente en los rendimientos. No obstante la firma espera alcanzar un promedio de rendimiento general de entre 3.000 y 3.200 kilogramos por hectárea.

La zafra de soja 2018-2019 no tuvo el acompañamiento favorable del clima de las dos anteriores campañas. Igualmente, la empresa Agropeco logró rendimientos de 2.500 a 3.000 kilogramos por hectárea de las áreas sembradas en forma tem-

prana; y de 3.000 a 3.700 kilogramos por hectáreas, de las superficies cultivadas en forma tardía.

El Ing. Agr. Luis Marecos, responsable del área agrícola de Agropeco, señaló que los rendimientos oscilan de acuerdo a los chaparrones que alcanzaron o no a una parcela. *“Se tuvo pocas lluvias generalizadas sobre toda la finca en esta campaña”,* añadió.

Los promedios logrados a la fecha, en que cosechó una superficie de 1.500 hectáreas, fue de 3.000 kilogramos por hectárea, de producto seco. El técnico estimó un promedio general que oscilará entre 3.000 y 3.200 kilogramos por hectárea. *“Dependerá exclusivamente de las lluvias que puedan llegar para las siembras más tardías”.*

Marecos mencionó la gran cantidad de lluvias caídas en setiembre, lo que dificultó la cosecha de trigo y canola, y retrasó la siembra de soja. Posteriormente, la falta de precipitaciones coincidió con la etapa de llenado de granos de los primeros lotes tempraneros. Esto ocasionó un quiebre del potencial de rendimiento, lo que finalmente produjo mermas de hasta el 40%. También señaló la alta presión de roya, orugas y chinches que afectó la zafra 2018-2019 de Agropeco.

Para la campaña sojera 2018-2019, la empresa empleó las siguientes variedades: BMX Valente RR (6968 RSF), BMX Brava RR (6663 RSF), NA 5909 RG, DM 6.2i STS RR, NS 6009 IPRO, M 6211 IPRO, y M 5947 IPRO.

Esta empresa destinó 5.000 hectáreas para el cultivo de soja en campaña 2018-2019 y realizó la siembra en tres etapas. Las buenas prácticas agrícolas realizada por la empresa, como sistema de siembra directa y la rotación de cultivos, evitó que la pérdida de rendimiento sea mayor en la finca.

Para la zafriña 2019, la firma pretende destinar unas 500 hectáreas al cultivo de soja, con el objetivo de producir semillas para la próxima campaña. También se sembrarán 800 hectáreas de maíz, 600 hectáreas para la producción comercial de granos y 200 hectáreas para ensilaje de planta entera.





ESTACIÓN DE CONOCIMIENTO SYNGENTA

Nueva plataforma para la difusión de tecnologías

La primera edición de la Estación de Conocimiento Syngenta se desarrolló del 29 enero al 1 de febrero pasado, en forma simultánea en Katueté y Santa Fe del Paraná. Esta es una nueva plataforma de difusión de tecnologías que implementa la compañía en el país, donde los temas de interés son abordados con mayor profundidad ante reducidos grupos de técnicos y agricultores. En estos cuatro días, la multinacional recibió productores referentes de las regiones mencionadas y dio a conocer sus próximos lanzamientos para el mercado local.

Este nuevo formato de jornadas de campo que propone la compañía, en su primera experiencia en el país, tiene a tres localidades como sede. Además de las realizadas en Katueté y Santa Fe del Paraná, se desarrolló una tercera Estación de Conocimiento en la comunidad

Pirapey, en el departamento de Itapúa, del 19 a 22 de febrero.

Marcos Bradley, director comercial de Syngenta para los mercados de Bolivia y Paraguay, acompañó la Estación de Conocimiento desarrollada en Santa Fe del Paraná. Explicó que decidieron cambiar la modalidad tradicional

para este tipo de eventos y optaron presentar varias parcelas experimentales, ubicadas en zonas productivas estratégicas. *“De esa manera podemos tener jornadas más largas y trabajar con grupos más reducidos de productores a lo largo de la semana. Podemos sentarnos a conversar y compartir con ellos. Prime-*

Vistas de la Estación de Conocimiento desarrollada en Santa Fe del Paraná.



ro, todas nuestras novedades; y escuchar cuáles son sus necesidades para analizar qué soluciones podríamos traerles a futuro desde Syngenta”.

Bradley señaló la importancia de poder observar las nuevas tecnologías en el campo, y en condiciones similares a la realidad del productor. Es por esa razón, y a pesar de la complicada zafra agrícola, Syngenta decidió mostrar el desempeño de las herramientas que tiene disponible actualmente.



Marcos Bradley, director comercial de Syngenta.

Entre las novedades presentadas, una de las principales fue el fungicida multi-sitio Bravonil 720, que Syngenta presenta como una herramienta más para el control de enfermedades en el cultivo de soja. La compañía también dio a conocer nuevas propuestas en herbicidas, con combinaciones de ingredientes activos que permiten el control malezas de hojas finas y anchas. Bradley mencionó la creciente dificultad en el manejo de hierbas dañinas, motivo por el cual la firma comenzó a invertir con más fuerza en ese segmento. “Vamos a tener productos nuevos, que van a acompañar al productor en esta tarea que cada vez se torna más difícil, que es el control de malezas”, sostuvo.

Con respecto a la gama de fungicidas, Bradley señaló que Mazen y Cypress son los pilares de la propuesta de Syngenta. Actualmente, con el multi-sitio Bravonil 720, la compañía espera una notoria mejoría en la calidad de las aplicaciones.

Cada Estación de Conocimiento, tanto la de Katueté como la de Santa Fe del Paraná, recibió la visita de un promedio de cincuenta productores por día. Los técnicos de Syngenta, además de

presentar los ensayos y explicar las características de las novedades de la compañía, tuvieron tiempo para conversar sobre otras inquietudes que actualmente tienen los agricultores.

Tratamiento de semillas. El Ing. Agr. Facundo Isasi, representante técnico comercial de Syngenta, fue uno de los responsables en orientar a los productores en la Estación de

Facundo Isasi, representante técnico comercial de Syngenta.





Conocimiento de Katueté. Presentó la propuesta para el tratamiento de semillas. La empresa exhibió dos ensayos bien diferenciados, uno con fungicidas y otro con insecticidas.

Syngenta presentó el Maxim Advanced y el Vibrance Maxx. El primero es el fungicida que posiciona actualmente para el tratamiento de semillas. El segundo es el próximo lanzamiento de la compañía en este segmento. Ambos fueron comparados con otros productos de alta gama que están disponibles en el mercado, como también con genéricos. *“Vemos que nuestros fungicidas están permitiendo un mejor lote de plantas, protegen mejor contra todo el complejo de hongos que están en el suelo”.*

El Maxim Advanced protege a las semillas de los patógenos que la infecta y reducen su poder germinativo. Tiene un espectro de control completo sobre los hongos, señaló el ingeniero. El producto está disponible para realizar el tratamiento industrial de la semilla, como también en su versión On Farm.

En lo referente a insecticidas, la compañía puso a prueba su producto Fortenza ante otras propuestas del mercado. Isasi señaló que la tecnología de Syngenta es completamente selectiva a la soja, por lo que no inhibe su germinación. Comparada a otras opciones, ofrece un control superior sobre todo el complejo de orugas, destacó. *“Nosotros tenemos un excelente control de Agrotis, Spodoptera y Elasmio. Esa es nuestra principal ventaja sobre otros productos, que controlan relativamente bien la población de Agrotis pero no las demás plagas”*, expresó.



Estación de Conocimiento desarrollado en Katueté.

Syngenta tiene disponible el Fortenza Pack, un paquete para el tratamiento a campo de 2.000 kilogramos de semillas de soja. Incluye dos litros del Cruiser,

Francesco Greco, responsable de desarrollo técnico de mercado de Syngenta.



orientado al control de insectos chupadores y masticadores; un litro de Fortenza, para combatir a las orugas cortadoras, y dos litros del Maxim Advanced.

Nueva herramienta para el control de malezas.

En la parada destinada a herbicidas se presentó ensayos con varios productos, y se dio a conocer la nueva tecnología de Syngenta en este segmento. Se trata del producto Eddus, orientado específicamente al control de *Amaranthus quitensis* (ka'a ruru). Esta maleza ya presenta resistencia en Sudamérica, motivo por el cual la compañía busca adelantarse y evitar que se escape el control de la misma, como ya ocurrió con otras hierbas dañinas.

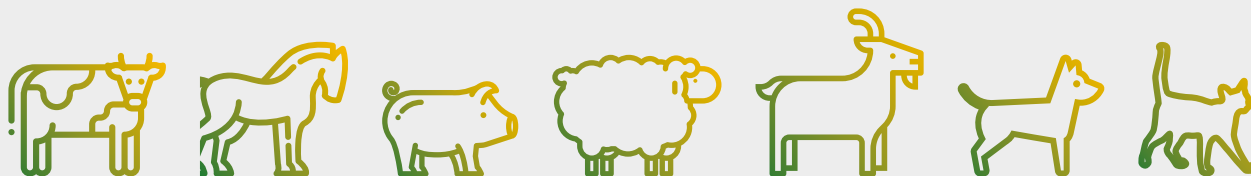
En Ing. Agr. Francesco Greco, responsable de desarrollo técnico de mercado de Syngenta en las regiones Norte y centro, estuvo en la jornada desarro- ►►



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.

llada en Katueté, donde explicó las particularidades de este producto.

El Eddus es para aplicaciones de pre-emergencia. Este herbicida selectivo, recomendado por Syngenta para el cultivo de soja, está direccionado al control de bancos de semillas de las malezas de hojas finas, como también las de hojas anchas.

El producto combina dos ingredientes activos que son muy conocidos por el productor agrícola. El S-metalocloro, químico que está presente en el herbicida Dual Gold, con el que se controla bancos de semillas de las malezas de hojas finas; y el Fomesafen, que actúa sobre las de hojas anchas. *“Con el S-metalocloro se tiene un control muy grande sobre Amaranthus, que actualmente es un problema, especialmente en la zona Norte del país”.*

En la parcela, el producto fue comparado con el Dual Gold de Syngenta y un herbicida de otra empresa. Greco mencionó que la dosis del Eddus varía de 2,5 a 3 litros por hectárea, de acuerdo a la presión existente en el terreno.

También presentó el Calaris, que es el herbicida posicionado por Syngenta para el cultivo de maíz. Este producto es una combinación de Atrazina y Mesotrione. La Atrazina ofrece el control sobre malezas de hojas anchas. Puede actuar por contacto o vía radicular. El Mesotrione, por su parte, actúa sobre la clorofila de las malezas de hojas finas. La dosis recomendada es de 2,5 litros por hectárea.

Bravonil 720, el multi-sitio de Syngenta. El Ing. Agr. Fabrizio Micheletto, coordinador de desarrollo técnico de mercado de la firma, fue uno de los encargados de guiar a los productores en la Estación de Conocimiento de Katueté. Presentó y explicó las características de uno de los lanzamientos de Syngenta, el fungicida multi-sitio Bravonil 720.

Este fungicida tiene como ingrediente activo el Clorotalonil. Llega para complementar el programa de control de enfermedades que propone Syngenta. En comparación a otros multi-sitios, su formulación líquida facilita la tarea al agricultor. Entre sus fortalezas, Micheletto explicó que el producto no tranca picos y resiste al lavado por lluvias. *“Es-*

Equipo de Syngenta en la Estación de Conocimiento de Katueté.



tamos apostando a este producto. Viene un volumen para que los líderes productores puedan probar en sus campos”, comentó.

Otro aspecto mencionado por el técnico fue el efecto que tiene el Clorotalonil sobre el oídio de la soja, que lo diferencia al mancozeb, que es uno de los multi-sitios más empleados actualmente en el mercado local. El Bravonil 720 ofrece un control del 40% de esta afección. Micheletto explicó que en regiones de siembra temprana, con climas todavía fríos, se presentan las condiciones ideales para el desarrollo de esta enfermedad. *“También se vio que es bastante bueno en cercospora, septoria, y antracnosis. Es un producto que traemos con alta expectativa, para que aporte a la producción del agricultor”.*

Fabrizio Micheletto, coordinador de desarrollo técnico de mercado.



La alta concentración activa es también un punto a favor de este multi-sitio. Micheletto señaló que un litro del Bravonil 720 equivale a un quilo y medio de mancozeb, lo que permite un manejo más sencillo al productor.

Manejo consciente de enfermedades. Eduardo Rodríguez, gerente de investigación y desarrollo de Syngenta para Bolivia y Paraguay, ofreció una breve charla a los productores sobre el manejo y uso consciente de alternativas en el control de enfermedades en el cultivo de soja. El especialista señaló que la roya no tuvo una gran presión en la última zafra, lo que no significa que los productores deban bajar la guardia.

Si bien, al inicio de la zafra 2018-2019, la enfermedad mostró una presión significativa, posteriormente se estacó y no volvió a reiniciar. La roya depende, en gran medida, de la humedad y de las temperaturas entre 18° a 25°. Al no presentarse estas condiciones, la afección no avanzó. *“Eso puede engañar mucho al productor, que al no tener una presencia importante de roya este año, tienda a cambiar la estrategia de uso consciente de fungicidas”.*

Rodríguez recordó las recomendaciones de Syngenta, como la rotación de principios activos, el respeto al intervalo de aplicación, el caudal de agua del tanque, el uso de coadyuvantes, y las dosis indicadas de los productos. También mencionó la siembra de variedades tolerantes a la roya, como una herramienta más en el control de la enfermedad.

Explicó también el posicionamiento de fungicidas de Syngenta para soja. La compañía recomienda la aplicación preventiva de Cypress en la fase vegetativa del cultivo, con una dosis de 300 cc por hectárea. Posteriormente, ya con el foco en la roya, se posiciona el Mazen acompañado del multi-sitio Bravonil 720. En una tercera aplicación, la indicación es el uso de Mazen y Cypress. *“Y terminar después con un producto curativo más un multi-sitio, pero ya viendo cómo viene la presión”.*

El especialista señaló que ajustaron el posicionamiento de fungicidas. Actualmente recomiendan la aplicación de Cypress en fase vegetativa. El producto actúa sobre las enfermedades de final de ciclo. *“Sabemos que las enfermedades de fin de ciclo ingresan en la fase vegetativa y se manifiestan al final”.* Contiene Ciproconazol, lo que aporta en el control de roya en caso de infecciones tempranas. También se incorpora el Bravonil 720, multi-sitio con resistencia al lavado.

Otra de las novedades es la incorporación del coadyuvante Ochima, que reemplazará al Nimbus a partir de la próxima campaña. Rodríguez explicó que este producto permitirá reducir la dosis a 250 cc, en comparación al Nimbus, que requiere una dosis de 500 cc. *“No fue una tarea fácil, ya que venimos trabajando en Syngenta desde hace varios años, en los que probamos entre 300 y 500 coadyuvantes, y ninguno fue mejor que el Nimbus. El Ochima tiene la misma efectividad del Nimbus, y en algunos casos un poco mejor”*, expresó.

En relación al uso de coadyuvantes en las aplicaciones, Rodríguez explicó que se recomienda para agilizar la penetración de los activos, que son de movimiento translaminar. Por otra parte, el empleo de estos productos mejorará la distribución del caldo de pulverización.

“Desde la compañía seguimos con la temática del manejo consciente y la rotación de activos, de colocar en el mercado productos que se ajusten a la realidad de la producción nacional”, concluyó.

Manejo de plagas. Las recomendaciones para el manejo de plagas complementaron las informaciones sobre la protección de cultivos. César



Doldán, RTC de Syngenta, recibió a los productores en la Estación de Conocimiento de Santa Fe del Paraná, y presentó dos insecticidas que tiene disponible la compañía en el mercado: el Ampligo y el Endigo.

El Ampligo está posicionado para el control de lepidópteros. El producto ataca el sistema muscular y nervioso del insecto. Con esto se obtiene un excelente manejo, destacó. El insecticida puede controlar Spodoptera, Heliothis, Helioverpa y las falsas medidoras. Recomendó un máximo de dos aplicaciones durante todo el desarrollo del cultivo. La dosis indicada es de 100 ml por hectárea. *“Es una herramienta excelente para poder ro-*



● César Doldán, RTC de Syngenta.



● Eduardo Rodríguez, gerente de investigación y desarrollo de Syngenta para Bolivia y Paraguay.

tar los modos de acción y evitar una posible resistencia más adelante. Es buenísimo para el manejo de lepidópteros”.

Para el control de chinches indicó el Endigo, que es la evolución del Engeo. Recomendó realizar aplicaciones preventivas, al inicio de la infestación. La dosis para este insecticida es de 200 ml por hectárea. *“Queremos enfocarnos al manejo de las ninfas, donde tenemos excelente control gracias al aumento de la concentración del Tiametoxam”.*

Tanto el Ampligo como el Endigo tienen la formulación ZC, que presenta micro capsulas y el tamaño de las partículas de 3 a 5 micras. Las micro capsulas protegen el activo y permiten que el caldo de aplicación se mantenga estable. *“Esta formulación nos da residualidad y calidad en la aplicación”*, sostuvo. 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 | Itapúa (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.

