

ACTUALIDAD DEL CAMPO

AGROPECUARIO

AÑO 18 | N° 211 | ENERO 2019 | ASUNCIÓN, PARAGUAY | DISTRIBUCIÓN GRATUITA

**DOBLE JORNADA DE
CAMPO EN SOMMERFELD**

**CHINCHES: PLAGAS
DIRECTAS EN SOJA**



**Cultivo moderno
de champiñón**

JACTO. SIRVIENDO A QUIEN HACE EL FUTURO.



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
Telefax: 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



Agrofértil

- 📍 Avda. San Blas esq. Pablo Neruda, km 6.5
Ruta Internacional Nro. VII
Ciudad del Este - Paraguay
- ☎ Tel.: (061) 572 871 Fax: (061) 572 182
Sistema de atención al cliente Agrofértil:
0800 115 100 - sac@agroferfil.com.py
- ✉ agroferfil@agroferfil.com.py
- 🌐 www.agroferfil.com.py

SUCURSALES Y SILOS

Liberación | (0986) 146 562
 XI Ygatimi | (0983) 616 056
 Nueva Durango | (0983) 631 210
 Kafuelé | (0471) 234 339
 Nueva Esperanza (Troncal 4) | (0464) 20 040/41
 Colonia 8 de Diciembre (Troncal 3) | (0983) 310 870
 Lapacho | (0983) 440 237 / (0985) 717 384
 San Alberto | (021) 328 0945
 Silo Fortuna | (0983) 580 226
 Pikyry | (0983) 581 602

Juan E. Estigarribia (Campo 9) | (0528) 222 946
 Santa Rosa del Manday | (0983) 417 060
 Santa Rita | (0673) 220 146 / (0985) 510 176
 San Cristóbal | (0981) 168 619
 Naranjal | (0984) 755 928
 Naranjillo | (0981) 102 204
 Bella Vista | (0767) 240 692
 Morena1 | (0983) 580 740
 Talva Ynambu | (0983) 581 671
 General Díaz | (0981) 204 101

Sumario

68

NOTA DE TAPA

Champiñones rentables en Paraguay



La producción de champiñón no es tradicional en Paraguay; sin embargo, es posible desarrollarla con técnicas adaptadas que forman parte del cultivo moderno. Así lo demuestra la experiencia de un emprendedor paraguayo que está cosechando unos 1.500 kilogramos mensuales, logra rentabilidad y se proyecta a crecer con el cultivo para fomentar su consumo y producción en el país.

42

EVENTOS

Ciabay inauguró sucursal de la unidad Case IH en Santa Rita



En medio de una gran fiesta, Ciabay S.A. realizó la inauguración oficial de su sucursal unidad Case IH en la ciudad de Santa Rita, Alto Paraná. La misma es la décima sucursal de Ciabay en Paraguay. El objetivo de la empresa es estar más cerca de sus clientes de la zona, para mejorar cada vez más y reforzar la atención comercial y de posventa. El evento se desarrolló el 10 de diciembre pasado.

86

EVENTOS

Crece la apuesta por el Chaco



De La Sobera cerró el 2018 con el desarrollo de una feria "Massey Show" en el predio ferial de la Expo Pioneros, en Loma Plata. Durante el evento, que se llevó a cabo del 29 al 30 de noviembre, los productores de la zona pudieron apreciar toda la gama de maquinarias de Massey Ferguson disponibles en el país y acceder a descuentos especiales en la compra de repuestos y servicios.

106

JORNADA DE CAMPO

Genética puesta a prueba

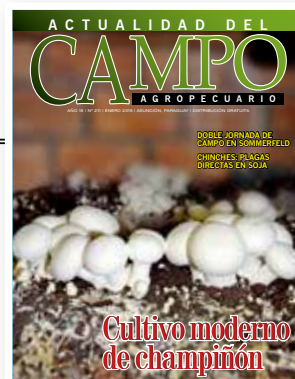


El 11 de enero se desarrolló la séptima jornada de campo de soja de la Cooperativa Bergthal en el distrito de Raúl Arsenio Oviedo (Caaguazú). En la ocasión se presentaron en evaluación veintiocho variedades, dieciséis RR1 y doce con la tecnología INTACTA RR2 PRO. Cerca de 300 productores llegaron hasta el lugar para observar el comportamiento de estos materiales.

Editorial

Hacia un debate razonable

En las últimas semanas se intensificó el debate sobre la deforestación en el Chaco. Son varias voces, de diferentes sectores para exponer su postura sobre un solo tema. Desde nuestras páginas siempre alentamos un desarrollo productivo que vaya en armonía con la sustentabilidad y el respeto al ambiente, así como a la dignidad de la persona en su trabajo y deseo de mejorar. Existen reivindicaciones que son perfectamente atendibles, por la lógica del planteamiento y los puntos razonables que se exponen, de uno u otros sectores. El problema pasa cuando se exceden esos límites del juicio y toman protagonismo factores emotivos o pasionales. La irracionalidad lleva a la ceguera y a tener claros los conceptos que se defienden. Ahí es cuando se pierde de vista el objetivo de buscar un beneficio que alcance al mayor número de la población. Desde estas páginas alentamos a munirse de los elementos científicos y razonables para el debate que contribuya a un entendimiento hacia el bienestar mayor. De lo contrario, dudas sobre las intenciones reales de quienes están detrás de todo esto, del sector que sea, serán las que finalmente se multipliquen y opaquen cualquier intención o acción. Desde cierto punto de vista, se puede considerar que toda innovación representa una alteración. Si en el pasado se vivía entre las grutas y hoy en construcciones, significa que hubo que sacrificar algo para desarrollar otra cosa. Pareciera un contrasentido, pero justamente la tecnología, léase la innovación sobre lo establecido, a medida que avanza, lo hace buscando dar respuestas o facilitando la vida. Se puede estar a favor o en contra, pero se debe conocer qué implicaría optar por uno de los caminos. Obviamente respaldaremos aquellas tecnologías que construyan antes que destruyan. Pero queda en cada uno elegir el camino a seguir. Negarse a la tecnología implementada y desarrollada por la humanidad puede, desde cierto punto de vista, representar la negación a la propia humanidad. Es un tira y afloje, pero en donde las partes deben aprender a dialogar razonablemente y no a dejarse llevar pasionalmente.



UNA PUBLICACIÓN DE



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

Telefax: (021) 612 404 – 660 984 – 621 770/1

e-mail: direccion@artemac.com.py

TODOS LOS DERECHOS RESERVADOS

DIRECCIÓN GENERAL

Nilda Teresita Riquelme de Romero
Cel.: (0971) 144 805 – (0982) 848 504
direccion@artemac.com.py

EDICIÓN

Noelia Riquelme
editora@campoagropecuario.com.py

REDACCIÓN

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

DEPARTAMENTO COMERCIAL

Emilio Romero (Dirección Comercial)

Gloria Oviedo

Cel.: (0981) 274 597 – (0971) 918 600
gloriaeliza@hotmail.com

Mavelli Gutierrez

Cel.: (0986) 363 780 – (0972) 691 723
mavelli@artemac.com.py

Paola Mosqueda (Corresponsal Itapúa)
Cel.: (0984) 598 533

DISEÑO Y COMPAGINACIÓN

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

SUSCRIPCIONES

Paulina Álvarez

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

EXCLUSIVO
COTRIPAR

Válido para tractores en stock - Consulte su vendedor



Together
with you

Presencia Global
Más de 100 Países



¡CONDICIONES IMPERDIBLES!

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



Central: Santa Rita | (0673) 220 377 / 221 132 • Sucursal 1: Nueva Esperanza | (0464) 20 132 / 20 113 • Sucursal 2: Hernandarias | (0631) 22 181 / 182 / 183
Sucursal 3: Santa Rosa del Aguaray | (0433) 240 110 • Sucursal 4: Loma Plata - Chaco | (0492) 252 702

e-mail: cotripar@cotripar.com.py

EDUARDO PERALTA

GERENTE COMERCIAL DE RAINBOW PARAGUAY

Somos los mejores aliados de los productores y distribuidores

Eduardo Peralta, ingeniero agrónomo y actual gerente comercial de Rainbow Paraguay habla de las ofertas y los desafíos de esta empresa global para los requerimientos del agronegocio. “Nuestro propósito es dar soluciones y somos los mejores aliados de los productores y distribuidores”.

_ Campo. ¿Cuál es el objetivo de Rainbow y que propuestas tiene para el agronegocio?

_ Peralta. Rainbow es una empresa global, líder en protección de cultivos con presencia en más de 40 países del mundo, cuyo objetivo es dar soluciones a toda la problemática agrícola a nivel mundial. Nuestro “*speech*” actual es dar soluciones, ser aliados de los distribuidores y cooperativas y a través de ellos llegar a los productores que son nuestros usuarios finales.

Nuestro objetivo para el 2019 es formar una plataforma sólida, con canales de distribución de reconocida trayectoria y con presencia en las principales zonas productoras del país. Estamos en Paraguay con depósito y logística propios, para hacer llegar lo más rápido posible las soluciones a nuestros clientes. También nuestras ofertas de soluciones están soportadas por cuatro técnicos referentes en cada una de las zonas mas productivas del país.

Estamos comprometidos a responder con soluciones específicas para cada cliente, ya sean agricultores, distribuidores, cooperativas o empresas industriales. Bus-

camos el desarrollo de nuestros clientes porque tenemos la convicción de que crecer en el agro es encontrar valor en cada eslabón de la cadena productiva.

En este objetivo acompañamos a cada integrante en el proceso, interviniendo en los momentos clave, articulando capacidades productivas, logísticas, comerciales y humanas. Combinamos lo mejor de una compañía industrial internacional con el conocimiento, la agilidad y el compromiso de nuestro recurso humano local, asegurando calidad en el servicio y performance en cada uno de los resultados.

_ Campo. ¿Qué ofrece Rainbow a la agricultura actual?

_ Peralta. Nosotros tenemos una pa-

leta muy completa de productos, somos muy fuertes en herbicidas, insecticidas y estamos completando las ofertas con fungicidas, segmento en que cada año vamos creciendo, principalmente por la calidad de nuestros productos. Damos soluciones en todos los segmentos, nos complementamos muy bien con todas las otras empresas, nos gusta formar parte de una solución y trabajamos en ese Norte. Tenemos productos de alta calidad, ya que uno de los pilares de la compañía es ofrecer calidad y sobre todo a buen precio.

_ Campo. ¿Cuáles son los desafíos que tienen?

_ Peralta. El gran desafío es lograr una buena planificación. Este es un mercado bastante volátil, se rige mucho por la oferta y la demanda, por eso una buena planificación es lo que nos permitirá armar una estrategia con mejor condición, tanto para el canal de comercialización, como para el productor. El desafío está en hacer los negocios en el momento exacto y con eso poder ayudar a tener un mix de producto, que permita ofrecer una solución a un buen precio.

Son muchos nuestros proyectos, que van a ir dándose gradualmente. Nuestro objetivo es registrar por lo menos cinco productos por año, propuestas innovadoras y eficientes, productos pos patentes, resultados de investigación que presentará soluciones con más de un ingrediente activo.

Eduardo Peralta, gerente comercial de Rainbow Paraguay.

_ Campo. ¿Cuáles son las proyecciones de la empresa?

_ Peralta. Somos una compañía que se está consolidando en Paraguay con estructura propia. El desafío es ganar participación dentro de las soluciones que requiere el agro.

Buscamos crecer y ser la mejor opción para el productor, para que cuando tenga una inquietud o una necesidad piense en Rainbow.

_ Campo. ¿Cuál será la estrategia principal?

_ Peralta. Apuntamos a la capacitación, buscamos poner a todos los técnicos, los gerentes y todo el equipo en la misma sintonía, porque consideramos que una persona dotada de mucho conocimiento puede ayudar mucho más al productor o al distribuidor. Buscamos que la gente se comprometa y esté dispuesta a servir.

_ Campo. ¿Qué preparan para el largo plazo?

_ Peralta. Tenemos en camino muchas innovaciones. En vista que nuestra intención es dar soluciones al productor, buscamos los mejores productos y las mejores recomendaciones. Son muchos nuestros proyectos, que van a ir dándose gradualmente. Nuestro objetivo es registrar por lo menos cinco productos por año, propuestas innovadoras y eficientes, productos con patentes, resultados de investigación que presentará soluciones con más de un ingrediente activo.

_ Campo. ¿Cómo están posicionados?

_ Peralta. Somos una empresa joven, con estructura local desde hace 3 años. Estamos entre las 20 empresas agrícolas más grandes del mundo, y en Paraguay nos po-



Damos soluciones en todos los segmentos, nos complementamos muy bien con todas las otras empresas, nos gusta formar parte de una solución y trabajamos en ese Norte. Tenemos productos de alta calidad, ya que uno de los pilares de la compañía es ofrecer calidad y sobre todo a buen precio.

sicionaremos entre las principales opciones del distribuidor y cooperativas, por medio de estos con los productores ya que brindamos el respaldo de la empresa global con gente capacitada. Actualmente contamos con cuatro asesores técnicos en las regiones principales del país, que atienden a los distribuidores regionales y también dan soporte a los productores. También tenemos la estructura de un country manager,

que se dedica a la parte industrial, yo estoy como gerente comercial, además tenemos estructura crediticia y administrativa.

_ Campo. ¿Hacia dónde apuntan las investigaciones de Rainbow a nivel global?

_ Peralta. El desarrollo de nuevas tecnologías es la prioridad de Rainbow. Contamos con dos centros de investigación, una en China y otra a nivel global, que apuntan a generar los mejores principios activos y soluciones para los agricultores. Siempre buscando la mejor facilidad de uso, las mejores soluciones y a un costo competitivo. Nuestras investigaciones apuntan a generar soluciones de valor, que permitan al productor ser lo más eficiente posible en sus costos por hectárea, en la producción de sus cultivos.

_ Campo. ¿Qué expectativas de negocios tienen en Paraguay?

_ Peralta. Estamos convencidos del potencial que tiene Paraguay en la agricultura de Sudamérica. Nosotros queremos ser parte del desarrollo de ese potencial, de poder contribuir con los agricultores para darles los mejores insumos para lograr desarrollar al máximo el potencial de los cultivos en esta región. Confiamos en que podemos ser un proveedor de portafolio estratégico para los productores, que les permita dar ese paso hacia adelante.

_ Campo. ¿Qué mensaje transmite a los productores?

_ Peralta. Que confíen, nosotros vamos a estar cada vez más cerca de los distribuidores, cooperativas y del productor. Tenemos calidad por sobre todo y vamos a estar cada vez más cerca de la cadena productiva con el mejor servicio y soluciones. **CA**

Arranque con inquietudes en campaña sojera



El último trimestre del 2018 cerró con calor y casos de sequía o déficit hídrico que afectaron el desarrollo de los cultivos de época, entre ellas, la soja, referente de la producción agrícola y puntal en la generación del PIB sectorial, según la Unión de Gremios de la Producción (UGP). En ese sentido, los productores agrícolas del Alto Paraná están preocupados por los bajos rendimientos que se están obteniendo en la producción debido a las altas temperaturas registradas y la falta de agua durante los meses de octubre y noviembre. El rendimiento logrado oscila entre 1.500 kg/ha y 1.800 kg/ha, en comparación con el año pasado que fue de entre 2.500 kg/ha y 3.000 kg/ha. A esto se le deben sumar los bajos precios de los productos de exportación que, según consideran desde la Coordinadora Agrícola de Alto Paraná, son causados por los problemas entre Estados Unidos y China. Aseguran que esto no solamente se ve reflejado en los productos extensivos sino también en los productos intensivos. Consideran que, debido a todo lo mencionado, el productor debe enfrentar grandes compromisos financieros que asumió para mantener la productividad del suelo e incorporar tecnología. Asimismo, esperan que a partir de ahora, que se va a volver a sembrar, las condiciones climáticas sean favorables a fin de afrontar los compromisos. Por otra parte, los bajos precios y la poca producción de soja afectan a la cadena agrícola. En efecto, según el boletín de la UGP, la merma en la producción de soja está afectando a toda la cadena productiva y a la exportación, según mencionaron Cristi Zorrilla, presidente de la Coordi-

nadora Agrícola de Caaguazú y Darci Bortoloso, presidente de la Cooperativa de Producción Agropecuaria Naranjal (Copronar). Las causas serían el cambio climático que se presentó durante el año en zafra, con exceso de lluvias, temperaturas muy altas y estrés hídrico en los últimos meses; otro factor perjudicial fueron los bajos precios internacionales. *“Todos los eslabones de la cadena se verán perjudicados por los bajos precios y el rinde; el fletero, el gomero, los silos, las industrias, etc. Una mala cosecha afecta el bolsillo de todos los trabajadores del sector”*, según expresó Zorrilla, en un programa en televisión. Al mismo tiempo afirmó que esta caída impacta más al pequeño y mediano productor, ya que no tendrían mayores ganancias. Actualmente se está teniendo el peor precio de exportación. Se observa una estrepitosa caída en comparación con años anteriores. El costo

por tonelada era de 450 dólares, aproximadamente, y ahora está alrededor de 280 dólares. Para Bortoloso el panorama de la exportación de este año dependerá de la zafriña. Se podría recuperar un poco el volumen de producción, pero de igual forma no se exportarán grandes cantidades de la oleaginosa. Con relación a la cosecha temprana, se puede decir que esta mermó alrededor de un 35% a un 40%. Sin embargo, se espera que disminuya el porcentaje de pérdida en la región con las cosechas de las siguientes semanas. A diferencia del año pasado en el que el rendimiento fue mejor al inicio del año y fue empeorando al final, para este 2019 se proyecta que sea al revés. La cosecha temprana perdió alrededor de 45% y 50%, y la tardía un poco menos, por lo que en general con todas las pérdidas se va llegar a un 30% o un 35%, aproximadamente. **CA**

Presidente, nuevo CEO de Bayer para la Región Cono Sur

Además de su rol como Presidente de Bayer, Christophe Dumont tendrá a su cargo la Dirección del negocio de Agro de la compañía en la Región Cono Sur (Argentina, Chile, Paraguay, Bolivia y Uruguay). El nuevo cargo empezó a regir desde el 1 de enero de 2019, asumiendo ambas responsabilidades como una forma de fortalecer la orientación estratégica a Bayer como grupo y particularmente al negocio de agro de la compañía luego de la adquisición de Monsanto por parte de Bayer. Previo a su nueva posición, Christophe Dumont, ocupó varios puestos directivos en Schering AG, Hoechst, Aventis y Bayer, habiendo desarrollado su vida profesional en diversos países de Europa y América. Dumont posee una rica experiencia en el área corporativa como en el área comercial ya que a lo largo de su carrera tuvo a su cargo el desarrollo de la estrategia



Christophe Dumont, Presidente de Bayer.

global de cereales y de herbicidas de Bayer entre otras posiciones, siendo su última asignación la de Director de Bayer CropScience para América Latina II. Christophe Dumont cursó sus estudios de Biología además de ser Ingeniero Agrónomo y poseer una Maestría en Ciencias Naturales. **CA**

PROMOCIÓN

MI PRIMER
TRACTOR
JOHN DEERE



KUROSU & CIA.



JOHN DEERE

Adquiriendo su primer Tractor John Deere Ud. recibirá completamente gratis sus dos primeros servicios de mantenimiento a las 100 y 475 horas.

Los modelos en promoción son los siguientes:

5055E, 5065E, 5075E, 5082E, 5090E,
6403, 6603, 6100D, 6110D, 6125D.

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

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



www.kurosu.com.py



Kurosu & Cía



Kurosu & Cía

Soja paraguaya en evaluaciones en campos brasileños

Las variedades de soja paraguaya Sojapar sobresalen en las evaluaciones de campo en Brasil antes de ser liberadas comercialmente en el vecino país, informó Estela Ojeda, gerente general del Instituto de Biotecnología Agrícola (Inbio), según un comunicado dado a conocer por la organización. Conforme los datos difundidos, una comitiva institucional visitó este mes a establecimientos con micro y macroparcelas de productores del estado de Mato Grosso. En la zona se realizan los ensayos por segundo año consecutivo, buscando obtener materiales adaptados a las condiciones de esta región.

Comentó que en las evaluaciones realizadas entre materiales de Sojapar y otras variedades comerciales de la competencia diseminadas en Brasil se pudo constatar el crecimiento sano y sólido de los materiales paraguayos de soja, que son producto del Programa Nacional de Mejoramiento de Soja, a través de la alianza estratégica entre el Inbio y el Instituto Paraguayo de Tecnología Agraria (IPTA). Brasil es el mayor productor de soja de Sudamérica y el segundo más importante a nivel mundial, con cerca de 37 millones de hectáreas sembradas, por ende, ingresar a este



mercado con una variedad paraguaya representa competir con empresas obtentoras de mucho prestigio que invierten millones de dólares anualmente en programas de investigación, se indicó. Ojeda comentó que de esta forma se avanza en un proceso regulatorio en el vecino país. Esto fue posible mediante

el apoyo de la compañía BAUP, que facilitó las evaluaciones en los campos de los productores. La comitiva paraguaya la integraron los directores del Inbio, Héctor Cristaldo y Eugenio Schöller, además de Aníbal Morel, líder del área de investigación del instituto, así como la propia Estela Ojeda. **CA**

Paraguay, nueva gerente de Sustentabilidad de ADM en Europa

La paraguaya Ana Yaluff es la nueva gerente de sustentabilidad de ADM, en Europa, según un informativo institucional de la compañía Archer Daniels Midland (ADM). Yaluff, ex gerente de Sustentabilidad para ADM para países de habla hispana, asumió su nuevo cargo que tendrá por sede Hamburgo, Alemania, para liderar el área de sostenibilidad de la compañía en las principales ciudades europeas. Durante su gestión en la sede paraguaya de la multinacional agroalimentaria, Yaluff lideró con éxito ADM Cares, el programa de inversión social que apoya iniciativas que

tienen un alto impacto positivo en el mundo. Uno de los principales enfoques fue el desarrollo de una agricultura responsable, posible a través del programa Sustentagro y las certificaciones. En su nuevo puesto, en la ciudad alemana de Hamburgo, Yaluff tendrá la responsabilidad de liderar al equipo de sustentabilidad para las ubicaciones europeas donde ADM tiene operaciones. *“La promoción de Ana es el reconocimiento del trabajo que ha estado haciendo en el área de sostenibilidad en Paraguay y demuestra el compromiso de ADM con el desarrollo de sus empleados y la promoción de la diversidad*

y la inclusión en el entorno laboral”, dijo Marta Gómez, directora de Recursos Humanos de ADM. Por su parte, Ana Yaluff afirmó que *“en lo personal es una satisfacción inmensa este nuevo desafío. Asumir el liderazgo del área a nivel europeo representa una responsabilidad muy grande, que me llena de orgullo como mujer y como paraguaya”,* según el informativo. La paraguaya tiene una experiencia de casi 10 años en el área de Sustentabilidad y cuenta con una Maestría Profesional en Economía Internacional de la Universidad Sorbonne Nouvelle en París, Francia, un Postgrado en Cadenas de Valor Sustentables del instituto de Liderazgo en Sustentabilidad de la Universidad de Cambridge en Inglaterra y Formación en Ciencias Agrarias de la Universidad Nacional de Asunción. **CA**

PROVITA SEED PACK TS

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

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



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

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

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

Inundaciones: una gran emergencia

Por las excesivas precipitaciones, una gran región del nordeste argentino se encuentra en situación de “*emergencia o desastre agropecuario*”.

En la provincia de Corrientes existen unas 3.200.000 hectáreas afectadas por las inundaciones, pertenecientes a alrededor de 8.000 productores con 2.000.000 de cabezas de ganado totales. Una situación crítica.

La condición de excesos también está llegando a algunos departamentos de Entre Ríos, donde cayó 400 milímetros solo en la primera quincena de enero, un tercio de las lluvias

de todo el año. Chaco, otra de la provincia muy afectadas, con unos 1.500 pequeños productores perjudicados. Por su parte, el gobernador de la provincia Santa Fe, Miguel Lifschitz, analizó la emergencia hídrica en el Norte santafesino. En dos meses, allí, cayeron casi 900 milímetros, que es lo que llueve en un año.

De esta manera, la Secretaría de Agroindustria de la Nación ya convocó a la “*Comisión Nacional de Emergencias y Desastres Agropecuarios*” para analizar la situación general de las provincias afectadas.

Biodiésel: la industria europea contra el acuerdo Argentina-UE

El biodiésel europeo vive momentos críticos, uno más en su turbulenta historia. A la intensificación de la campaña #NotInMyTank (#NoEnMiDepósito), especialmente destinada contra el biodiésel de aceite de palma e impulsada por una coalición de 21 organizaciones ecologistas europeas, se une ahora el posible acuerdo entre la Unión Europea y Argentina sobre cuotas y precios a la importación de biodiésel desde este país. La industria europea

teme que haya un cierre en falso de sus denuncias contra estas importaciones subvencionadas y que no se compensen los daños derivados. Cada vez está más cerca el momento (antes del 1 de febrero de 2019) en que la Comisión Europea debe adoptar un acto delegado sobre la nueva Directiva de Energías Renovables para confirmar si establece o no un calendario para quitar la condición de renovables a los cuestionados biodiésel de aceite de palma y el de soja.

Las exportaciones de trigo a Brasil, las más alta en 12 años

La Secretaría de Gobierno de Agroindustria, a través de la Subsecretaría de Mercados Agropecuarios, informó que las exportaciones de trigo pan a Brasil de 2018 alcanzaron las 5.910.234 toneladas, el volumen más alto de los últimos 12 años. Medidas en valor, significó un ingreso de 1.306 millones de dólares. Según datos del INDEC, esta cifra re-

cord, solo fue superada por las 6.107.758 toneladas correspondientes al año 2006. Durante el período 2016-2018, la comercialización de trigo argentino a este destino totalizó 15.314.845 toneladas, lo que más que duplica el total exportado a ese destino durante 2013-2015, con 7.526.903 toneladas. Es decir, significa un aumento del 103,47%.

• MAÍZ

El maíz resiste los excesos y puede ser récord productivo

Los maíces tempranos podrían superar los 100 quintales por hectárea, indica la Guía Estratégica para el Agro de la Bolsa de Comercio de Rosario. Con condiciones sobresalientes, los rindes estimados de maíz de primera superan los 100 quintales por hectárea. El informe de la entidad advierte que un 53% de los cuadros está en grano lechoso y un 35% en grano pastoso. El resto está floreciendo y aún le queda un largo tramo por recorrer. La falta de insolación, por los muchos días de lluvias registrados hasta el momento, podría jugarle algunos puntos en contra al llenado.

• SOJA

Arribó a los puertos de Rosario el primer lote del ciclo 2018/19

Un tradicional suceso que se destaca cada año: la llegada del primer lote de soja a los puertos de la ciudad de Rosario (provincia de Santa Fe), la principal puerta de salida de materias primas argentinas al mundo. Este 16 de enero cosecharon el lote de soja enviado, que se había sembrado el 26 de agosto del año pasado en la localidad de Potrero Norte, en la provincia de Formosa, en el nordeste argentino. La empresa que envió el producto es la segunda vez consecutiva que consigue llegar primera a los graneleros del puerto. Más allá de las inundaciones afectan a una gran región del nordeste argentino, la ciudad de Potrero Norte no se vio afectada por los excesos hídricos.



SKF

**Distribuidor
Autorizado**



**Conozca más sobre nuestros
Servicios de Mantenimiento**

PREDICTIVO & DE PRECISION



AUTOMOVIL SUPPLY

Legítimo, Original, Auténtico.

Tel: 021 448 656 R.A. / 021 448 605

E-mail: comercial@supply.com.py

www.supply.com.py

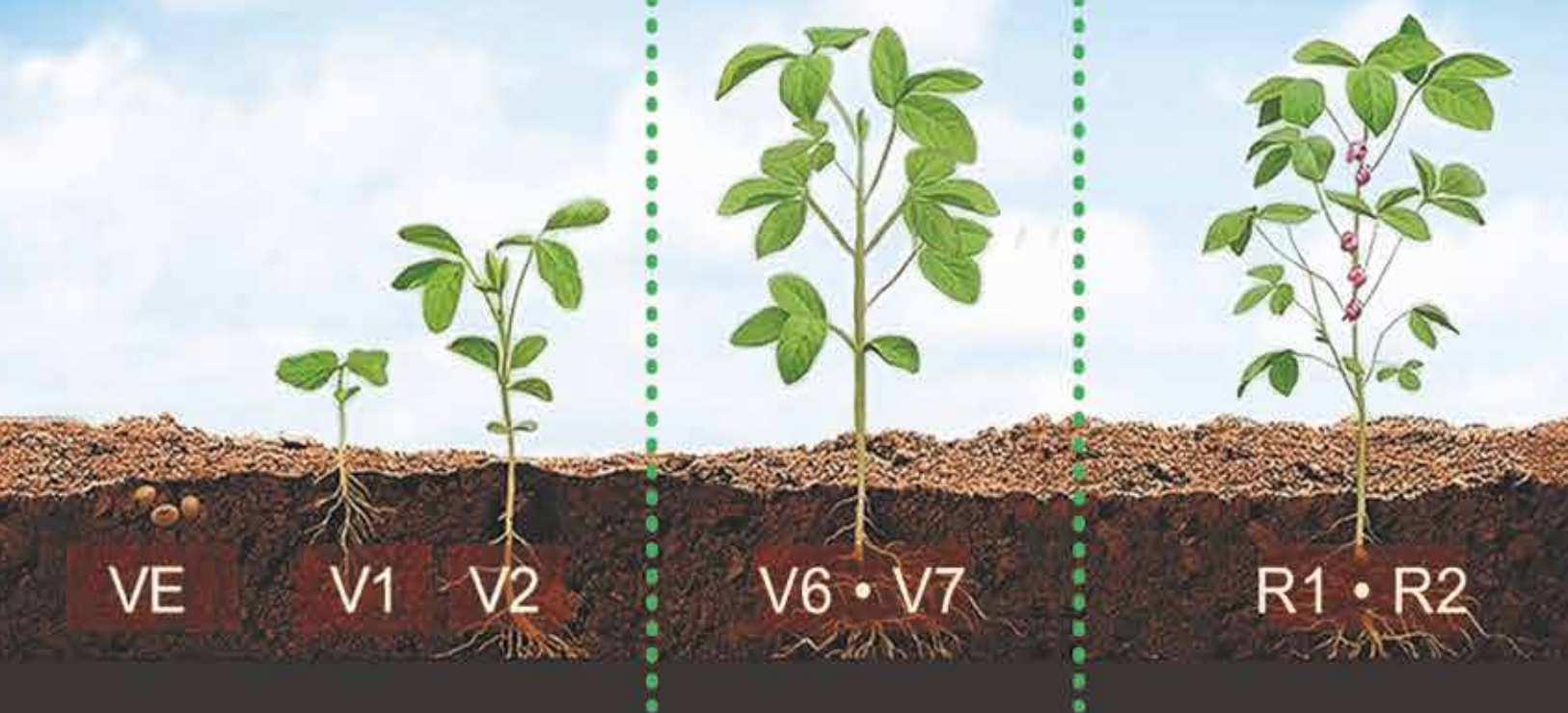
 [supply.py](https://www.facebook.com/supply.py)  [@AutomovilSupply](https://twitter.com/AutomovilSupply)

OBTENGA EL MÁXIMO CONTROL

**Crown**



ULTRA



UTILICE SIEMPRE EL COADYUVANTE:

LI 700

POTENCIALIZE SÚ PROTECCIÓN CON: **FALKER**

DE ENFERMEDADES CON



R4 • R5.1



R5.3 • R5.4



R7



Seguinos en Facebook
/glymaxparaguay



Calle Emilio Bobadilla Cáceres
Edificio Artani | 2º Piso | Área Comercial Paraná Country Club
Hernandarias | Alto Paraná | Paraguay



www.glymax.com



+595 (61) 574 855


Glymax
"La agricultura es una misión"

Nuevos centros de acopios temporales en Alto Paraná



Nuevo centro de acopio en CETAPAR.



Centro de acopio temporal habilitado en Naranjal.

A través de los convenios que viene suscribiendo la Cámara de Fitosanitarios y Fertilizantes (CAFYF) a finales del 2018 permitió sumar dos centros de acopios temporales en el departamento de Alto Paraná, en los distritos de Yguazú y Alto Paraná.

En Yguazú, fue posible a través de un acuerdo entre CAFYF y el Centro Tecnológico Agropecuario Del Paraguay (CETAPAR). La habilitación de dicho centro fue el 20 de diciembre en el marco de un acuerdo entre ambas instituciones.

La infraestructura está instalada en el predio de CETAPAR, en el municipio de Yguazú, departamento de Alto Paraná y está al servicio de los productores de la mencionada localidad y municipios vecinos.

El Ing. Agr. Miguel Colmán, coordinador de programas de CAFYF, explicó que el acuerdo implica la construcción del centro de acopio temporal y la gestión de esos envases, con el propósito de lograr la correcta disposición de los mismos.

Asimismo, en el marco del mencionado convenio se desarrollarán capacitaciones a productores de la Cooperativa Yguazú y de horticultores que no estén agremiados a la misma, sobre el Uso y Manejo Seguro de Defensivos Agrícolas y la correcta disposición final de sus envases vacíos.

Por su parte, el director de CETAPAR, Ing. Agr. Edgar Figueredo, destacó la importancia de este centro de acopio para la institución, ya que el mismo se adecua a las normativas vigentes. Además es una necesidad también para CETAPAR impulsar las buenas prácticas agrícolas. Dijo además que a partir de este convenio trabajarán con CAFYF en las capacitaciones constantes que promueva CETAPAR.

Asimismo el Ing. Colmán expresó que a través de este acuerdo van a estar insistiendo en la difusión de la forma correcta de producir alimentos, con inocuidad, calidad y respetando todas las normas ambientales y de seguridad. *“Lo importante es erradicar los mitos que se tienen en la producción agrícola y hortícola”*, destacó.

Procesos. Colmán aprovechó la oportunidad para recordar los pasos Edgar Figueredo y Miguel Colmán, durante la firma del acuerdo.



para la correcta disposición final de los envases vacíos y comentó que los envases rígidos, que son los plásticos, deben pasar por el triple lavado y posteriormente deben ser perforados.

Para los pequeños productores recomendó cargar un cuarto de agua limpia al envase vacío, agitarlo vigorosamente, luego descargar el contenido en la bomba de aspersión. Este proceso se debe repetir tres veces, luego debe perforar y quitar la tapa al envase, dejar que se seque, depositarlo en una bolsa big bag y acercar al centro de acopio.

Para los grandes productores sugirió realizar el lavado a presión, posterior perforado, destapado y llevar al centro de acopio.

Mencionó que los cartones y flexibles no pasan por un proceso de lavado, se lleva directamente al centro de acopio y de allí lo recoge una empresa habilitada para el efecto por el SENAVE y el Ministerio del Ambiente, para su disposición final.

En Naranjal. Para la segunda quincena de diciembre también fue habilitado el Centro de Acopio Temporal en el distrito de Naranjal. El mismo está instalado en la comunicad de Palmital y se hizo posible gracias a un acuerdo con la Municipalidad de Naranjal que se concretó en noviembre. **CA**



SOLAMON®

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



CAFYF y SENAVE firman acuerdo marco



Con el objetivo de cooperar en ámbitos de mutuo interés, para el beneficio de la población paraguaya, el Servicio Nacional de Calidad y Sanidad Vegetal y de Semillas (SENAVE) y la Cámara de Fitosanitarios y Fertilizantes (CAFYF) suscribieron un acuerdo marco de cooperación interinstitucional el pasado 10 de enero.

La firma del documento estuvo a cargo del presidente de la institución oficial, Ing. Agr. Rodrigo González y el presidente CAFYF, Ing. Agr. Claudio Gaitán y se realizó en la oficina central del SENAVE.

En dicho acuerdo ambas partes se comprometen en mantener una relación interinstitucional, el intercambio de conocimientos, el aprovechamiento de recursos disponibles y de la integridad de los servicios profesionales, relacionados a la misión inherente a ambas instituciones y que son para beneficio de la población paraguaya.

Además de cooperar recíprocamente en la ejecución operativa de agendas de trabajo para el cumplimiento de los compromisos establecidos.

El acuerdo tendrá una vigencia de dos años, desde la fecha de suscripción,

pudiendo ser renovado automáticamente y anulado o modificado por causas justificadas o por mutuo acuerdo.

En la oportunidad, Claudio Gaitán, presidente de CAFYF destacó la importancia del acuerdo, ya que el mismo permitirá fortalecer los vínculos entre el sector privado y el gobierno. *“Es nuestro deseo alinearnos a los nuevos requisitos que este gobierno establezca”*, dijo al agradecer la oportunidad de poder afianzar nuevamente los lazos.

Mencionó que el acuerdo permitirá forjar convenios específicos que permitirán abordar: el combate a la ilegalidad a través de la comunicación, continuar la comunicación sobre buenas prácticas agrícolas y desarrollar proyectos específicos que apunten al beneficio de la agricultura familiar.

A su turno, Rodrigo González, presidente del SENAVE, destacó la importancia que tiene para el gobierno fortalecer lazos con el sector privado, ya que forma parte del fortalecimiento institucional y esto es fundamental para alcanzar el estándar de justicia social que merece la población paraguaya.

Permitirá además aprovechar los conocimientos de la CAFYF para el desarrollo de capacitaciones, elaborar un registro de pequeños productores e impulsar un proyecto piloto junto con la Cooperativa Copronar para convertir al distrito de Naranjal en un modelo de producción sustentable. **CA**

Claudio Gaitán y Rodrigo González durante la firma del acuerdo.



OPTIMICE SU COSECHA DE FORRAJE CON COSECHADORAS DE PRECISIÓN



Cosechadora JF 3200

- Ancho de trabajo de 3,20m con 4 tambores y velocidad ajustable, con alta productividad y menor tiempo de cosecha y rápido cierre del silo.
- Dos rotores con total de 30 cuchillas extra grandes con tecnología "C" para rápido procesamiento de la forraje, partículas más uniformes y rotura del grano sin necesidad de aparatos adicionales.
- Cosecha con 3,20m de ancho útil para cosecha sembradas en surcos ó al voleo, asociadas y en cualquier dirección, con substancial incremento de productividad.
- Mando hidráulico completo con sistema preciso y confortable.
- Construcción sencilla y robusta con cajas de transmisión resistentes y ejes de alta calidad para fácil mantenimiento.



Cosechadora JF 1600 AT S2

- Tiene un ancho máximo de trabajo de 1,60m para cosecha de forrajes sembradas al voleo ó para forrajes en surco, incrementando substancialmente la productividad;
- Sistema de transmisión sin bandas: Mayor rendimiento y fácil mantenimiento.
- Brazo pantográfico articulable y 2 ruedas de apoyo que permiten trabajar en terrenos desiguales sin dañar el chasis de la máquina.
- Acople especial con posibilidad de cosecha lateral, trasera ó frontal.
- Potente rotor con 15 cuchillas con tecnología "C". Su diseño exclusivo pica y lanza en una sola operación.
- Rodillo recogedor reforzado, con múltiples velocidades.



Cosechadora C120

- Cuchillas del rotor con tecnología "C", más estable y resistente.
- Mejora en la sincronización de la plataforma recolectora con mayor velocidad de corte y recogida.
- Boca de salida con mejor diseño y protección interna más resistente a la abrasividad.
- Cardan más reforzado y con mayor resistencia. Correa 5V Super HC que transmite + 40% de potencia para rotor.
- Aumento en la velocidad de cosecha, menos consumo de potencia y mayor resistencia.
- Versiones hidráulicas y semi hidráulicas.



Área
Total

CASA CENTRAL Tte. González c/ Avda. Fdo. de la Mora | Telefax: (021) 555 613 (R.A.) | www.tractoagrovial.com.py

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

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

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

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

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

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

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

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

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



Orientaciones y entrenamiento de tractores

Una jornada que incluyó una charla técnica y una posterior demostración y pruebas a campo se desarrolló el jueves 29 de noviembre, en Bella Vista Sur (Itapúa). Organizado por la firma Tape Ruvicha, el evento tuvo como principal orientador al instructor de fábrica de New Holland Agriculture, José “Mineiro” Rodríguez. Participaron unas 50 personas entre clientes, operarios, estudiantes y público en general, quienes aprovecharon la ocasión para actualización tecnológica.

El lugar elegido fue el salón de eventos del hotel 2 Fronteras y la charla técnica tuvo como título “Calibración y manejo de tractores” y apuntó a ofrecer capacitación a los presentes sobre algunas instrucciones para lograr mayor productividad y economía a los productos. El evento fue la respuesta ante el pedido de productores de desarrollar este tipo de entrenamiento, en donde prime lo técnico antes que lo comercial, según indicó David Takahashi, del área Comercial técnico de Tape Ruvicha para sus productos New Holland, durante la apertura y antes de la presentación del disertante. *“Tomamos la inquietud de los productores y clientes de ofrecer capacitación no solo comercial, sino netamente técnico operacional y de calibración, para que de alguna forma saquemos el mejor provecho de nuestras máquinas durante su tarea en el campo, además de evitar generar sobrecostos con servicios superfluos y satisfacer mejor las expectativas y necesidades sobre la marca”,* refirió.

En otro momento indicó que Tape Ruvicha, en sus 46 años, *“entiende que estar en este negocio no es más que ►*



**¿CREE QUE
NADA MÁS VA A
SORPRENDERLE?**

postventa y apoyo directo al cliente. Que el cliente se sienta contenido por la empresa, a través de su producto y equipo. Esa es la finalidad”, comentó. Añadió que los tiempos cambian, pues las expectativas y necesidades del agricultor siempre están en alta y van por más. “Por lo mismo, no tenemos otra receta sino estar con la gente de fábrica, con la gente que envían y lanzan nuevos productos y hacerlo más cercanos en conocimiento y manipulación del producto”, agregó.

Durante la presentación del disertante dijo que ante la solicitud de los clientes, en un gran esfuerzo de la concesionaria y de la fábrica, se decidió organizar el curso técnico con uno de los más antiguos y reconocidos instructores de planta de la New Holland, José “Mineiro” Rodríguez. “Quisimos poner en alza puntos tales como conocer el producto, en este caso tractor, acompañado de la utilización, la aplicación al campo, que cambió tanto, y ofrecer orientaciones que sean las más cercanas, más palpables y que permitan recabar algunos puntos que de alguna manera permitan el mejor aprovechamiento de nuestros productos”, indicó.

Reparar el divorcio tecnológico. El instructor abordó temas vinculados sobre preparación del tractor para trabajo y del equilibrio del tractor. “Es importante para tener economía de combustible con máximo posible de rendimiento de los tractores”, refirió. También

David Takahashi, del área Comercial técnico de Tape Ruvicha para sus productos New Holland.



Participantes de la jornada teórica.

se habló de las características, de los beneficios, principalmente comerciales, de cada serie de los tractores TL, T6, y T7, unidades detalladas en la ocasión.

Desde la organización se recordó que los modelos señalados están consagrados a nivel de América del Sur. El TL ya se lo tenía en los años 90 y esta temporada retornó en la comercialización, en el segmento 100 HP, con buena aceptación. Del T6 se destacó su nueva cara, correspondiente a la renovada generación de tractores. Mientras que T7 se presentó como la línea consagrada y afamada, con una destacada reserva de torque, de reconocida transmisión semi Powershift y un sinnúmero de recursos que ofrece para cada necesidad del productor, según las explicaciones.

El gran desafío dado a conocer por el disertante y la organización fue la necesidad de reducir y de ser posible ir eliminando la brecha entre la tecnología desarrollada y el entendimiento del operario, del cliente. “La tecnología cada vez cambia más rápido y los clientes no tienen cómo acompañar esa evolución. La preocupación de la New Holland es mantener cerca de clientes las orientaciones para una buena capacitación. Por ello, lleva la información y la actualización necesarias, de acuerdo a las nuevas tecnologías empleadas en los tractores”, explicó.

Al respecto, Takahashi también opinó que toda inversión se da sobre la

base de expectativa y necesidad. “Es importante que la empresa o el producto no estén distantes del cliente. Tienen que estar en el mismo juego, en la misma cancha y creemos que a través de estas actividades, van a sentirse más cerca y más confiados y sustentados en sus inversiones. Queremos responder a esa confianza de comprar un producto, de invertir su sacrificio en un producto”, manifestó.

En el campo. Tras la parte teórica, los participantes pasaron a un predio adyacente al edificio, para realizar las

José “Mineiro” Rodríguez, reconocido instructor de planta de la New Holland.



CR 8.90

CONFIABILIDAD Y TRABAJO

Motor con Potencia Máxima 571 CV. | Ancho de la plataforma hasta 45". |
Diámetro de doble rotor TWIN PITCH 22". | Capacidad Tolva 14.500 litros. |
Velocidad descarga 142 L/segundo.



Financiación Propia

SERVICIO
24 hs
en tiempo de cosecha

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



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 ÑACUNDAY S.A

(06732) 20108/9

Seguinos





Momentos de las pruebas a campo.

pruebas y las demostraciones con cada uno de los modelos presentados. “Mineiro” dijo que esta práctica es importante porque permite una mayor cercanía y posibilidad de mejor aprendizaje de la capacitación. “En el campo podemos probar las máquinas y demostrar al cliente que toda la tecnología tiene simplicidad y con una facilidad de utilización muy grande”, acotó.

Entre las inquietudes planteadas por los presentes, “normalmente la mayor consulta tiene que ver con el equilibrio del tractor. Cómo hacerlo, si se agrega o se saca agua, por ejemplo. Es algo que requiere de entrenamiento de muchos años, cambia bastante y las personas tienen que actualizarse”, advirtió. Tras unas explicaciones previas, los productores pasaron a realizar las pruebas y a observar el desempeño de las máquinas con las orientaciones sugeridas.

Eventos similares. El directivo de Tape Ruvicha, Víctor Servín, acompañó la jornada. En la misma línea de lo abordado líneas arriba, dijo que se viene observando ese divorcio, esa brecha, entre avance tecnológico y nivel de en-

tendimiento. “Es lo que notamos en estas charlas. Normalmente la gente, cuando se invita a probar un producto, mucha gente no quiere subir y dice ‘sé manejar’ o ‘conozco’, porque es alguna excusa, pues cuando se suben a manejar con algún técnico a probar se dan cuenta que hay muchas prestaciones que tiene la máquina y que no las estaban usando. Es la razón por la que insistimos mucho y trajimos mucha gente, jóvenes, de diferentes orígenes y se están aprendiendo en un curso para dar máximo rendimiento a la máquina”, refirió.

Adicionó que Itapuá es una zona multiétnica y que este tipo de eventos permite llegar a una gran parte de ellos. “Es algo bien interesante. Hay más de 50, casi 60 personas atendiendo la charla, procedentes de diversos puntos. Es una satisfacción”, manifestó. Comentó que este tipo de iniciativas se vino desarrollando en las anteriores semanas. “Bajaron hacia el sur desde el norte. Y luego iniciaremos la serie de capacitaciones sobre cosechadoras, porque viene la época de levantar la zafra”, anticipó, además que se realizarán eventos similares repi-

tiendo la ruta desarrollada con las jornadas de tractores.

Sobre el charlista indicó que es un experto “que maneja muy bien el producto tractor, también cosechadoras, pero en esta ocasión enfocado en tractor”, recalcó. Finalmente destacó que el evento fue un curso especial para operadores de máquinas. “Estamos contentos porque están operadores de máquinas, estudiantes e hijos de los clientes, quienes imagino son operadores o controladores de equipos de la familia. Los jóvenes se van incorporando y vemos que van adiestrándose para operar estas unidades. El tractor por muchos años fue una máquina muy sencilla. Pero hoy sigue la tecnología automotriz con muchísimos sistemas electrónicos, automatizados en gran parte y aunque esté muy avanzado, todavía requiere de alguien para manejarlo, mover perillas, teclas para poder seleccionar el trabajo que está haciendo. Por eso la importancia de la capacitación. Como empresa, le prestamos mucha atención a este tema, porque el buen funcionamiento de la máquina es el conocimiento profundo que tiene el operador de su máquina”, concluyó.

Entre los presentes estuvieron referentes de la zona como las familias Fischer (Colonia Americana), Balbuena (Edelira), De Souza (Colonia Natalio), Takagi, Kamura y Onodera (Pirapo), Lorenz (Capitán Meza) y Viñezki (Bella Vista). Finalmente los participantes compartieron un almuerzo de confraternidad en el restaurante del hotel y que además se incluyó sorteo de varios premios por la asistencia a la jornada. CA

Víctor Servín, directivo de Tape Ruvicha.



Ranpar S.A.

CARRETAS E IMPLEMENTOS

Genius
Plantando seus lucros

SIG 25225



MARCHER
BRASIL

INGRAIN100
EMBOLSADORA DE GRANOS



HARAMAQ

SUPERMIX 2.0
4.2
VAGÓN MIXTURADOR
7.0
AUTOCARGABLE



PICCIN
TECNOLOGIA AGRÍCOLA

MASTER 12000 HP(BI) PRECISION



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 AGRÍCOLOS

HARAMAQ

STABRA

PICCIN
TECNOLOGIA AGRÍCOLA

CREMASCO

MARCHER
BRASIL

Genius
Plantando seus lucros



JORNADA DE CAMPO MANITOBA

Variedades e insumos para la zona Norte

Variedades de soja e insumos varios fueron demostrados durante la Jornada de Campo de Agrícola Wieler S.A. El encuentro de capacitación fue el 4 de enero en Manitoba, departamento de San Pedro, donde se reunieron un centenar de productores de la región para observar las tecnologías mejor adaptadas para el Norte.

Con el objetivo de encontrar las variedades de soja mejor adaptadas en la región Norte del país, y los insumos más apropiados, Agrícola Wieler S.A. desarrolló la segunda edición de la Jornada de Campo de Soja.

A través de las empresas GPSA, CIABAY, DVA y Diagro el día de campo permitió observar variedades de soja de cinco obtentores. Se presentaron materiales de Credenz, Nidera, Syngenta, Don ►

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

CASE II
AGRICULTURE

RETHINK PRODUCTIVITY

RESERVA DE POTENCIA

+55%
versus el principal
competidor

TANQUE DE COMBUSTIBLE

+25%

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

MODELOS DE LA SERIE I30:
• 5130 • 6130 • 7130



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

Informaciones técnicas extraídas de tests de Axial-Flow 5130 en relación a la competencia del mismo segmento.

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

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

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

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

Canindeyú: Calle Las Residentas esq. Guyrami - Katuete Cel.: 0982 120471

CASE II
AGRICULTURE

H. Petersen

Mario y Macro Seed. En insumos estuvieron los defensivos, nutrientes y orientaciones de BASF, Syngenta, Gama, Bayer, Agrocete-Grap, Kratus y Diagro.

Las siembras de las parcelas de soja se realizaron el 1 de octubre y los cultivos experimentales soportaron varios días de falta de lluvia, que fue la condición predominante en la región.

Los técnicos, quienes orientaban sobre las variedades, coincidieron en recomendar que se respeten las fechas de siembra para cada variedad y las densidades recomendadas.

Gerardo Wieler, directivo de la empresa organizadora, comentó que esta es la segunda jornada de campo de soja y el objetivo de promoverla es encontrar más variedades adaptadas a la región y los mejores insumos para buscar el mejor rendimiento.

Maniféstó que fueron unas 30 variedades de soja y decenas de insumos que se probaron en la parcela. Su objetivo es ampliar más cada año, ya que esta actividad es muy importante para identificar a las variedades mejor adaptadas y los insumos más eficientes para el lugar.

Fueron unas 100 personas quienes visitaron la parcela experimental de Wieler y no solo participaron los productores de Manitoba, sino también fueron de otros distritos del departamento de San Pedro.

Primeras cosechas. Wieler también es productor. En la presente campaña está cultivando unas 1.350 hectáreas de soja y sembró dos variedades, pero para la próxima campaña tiene previsto

Gerardo Wieler, directivo de Agrícola Wieler S.A.



apostar por más variedades, que le permitiría dividir los riesgos.

Mencionó que los rendimientos de las primeras cosechas en la región no fueron las deseadas. Varió entre 800 a 2.000 kilogramos por hectárea, que para muchos significó estar lejos de cubrir los costos de producción. La situación se torna más difícil aún para quienes cultivan en tierras arrendadas.

BASF con Credenz y defensivos

BASF presentó su amplia paleta de productos fitosanitarios y genética. El portafolio de defensivos comprendió: insecticidas, fungicidas y herbicidas. La propuesta genética ofreció tres variedades de las semillas de soja Credenz.

El Ing. José Alberto Sánchez, de BASF Paraguay, destacó el herbicida Heat®, de acción secante y sistémico, que permite la mezcla con otros herbicidas sistémicos con lo cual puede ahorrar trabajo al productor. “Son características únicas de este tipo de productos en el mercado”, enfatizó.

Otra propuesta BASF en el campo de Agrícola Wieler fue para los tratamientos de semillas. La firma posee Vault® HP el inoculante altamente concentrado, con un protector de las bacterias, que garantiza una regulación por un periodo más largo de tiempo. También se destacó el fungicida Orquesta® Ultra, una carboxamida que está siendo muy utilizada por los productores en la zona de Manitoba, con lo cual están logrando buena sanidad en sus cultivos según el técnico.

Invitó a los productores a que apuesten por los productos BASF, que son garantizados por esta empresa alemana con más 150 años de trayectoria en el mercado y que actualmente en Paraguay está llegando mucho más cerca del productor.

Semillas Credenz de BASF. Tres fueron las variedades de semillas de soja Credenz que BASF presentó en la parcela de Manitoba. El Ing. Agr. Alexis Mao Bernal expuso sobre los materiales testados para la región y entre ellas destacó al 6806 IPRO, posicionado para apertura de siembra a una densidad de 10 plantas por metro lineal. Posee buena sanidad y ramificación, con una raíz pivotante agresiva, el cual ►►



Cripton[®]
Xpro



**ABRE TU MENTE
A UN RENDIMIENTO
SOBRESALIENTE**

Alexis Mao Bernal, expuso sobre los materiales testados para la región.



permite buen comportamiento al estrés hídrico y a suelos de baja a mediana fertilidad.

La otra variedad es 6505 B, RR. Esta posicionada para apertura de siembra, con una densidad de 12 plantas por metro lineal en la primera quincena de Setiembre y 10 plantas hasta fines de setiembre. Es muy agresiva en ramificación y raíz pivotante, con entrenudos cortos y peso de mil semillas de 155 gr. Este es su segundo año comercial, y se la posiciona en suelo de alta fertilidad.

La tercera propuesta fue 5907 IPRO, presenta muy buen comportamiento en la región de San Pedro, el posicionamiento para la siembra recomendada es desde inicios de Octubre hasta 15 de Octubre, de 118 días de ciclo, su precocidad permite escapar de la sequía que es frecuente en cada campaña. Posee un peso de mil semillas de 175 a 180 gr. el cual le confiere la alta productividad. Recomendado para suelo de alta fertilidad y bien corregida, a una densidad de 14 a 16 plantas por metro lineal. La variedad se ha comportado muy bien durante más de 3 años en la región de San Pedro, y ésta campaña es su primer año comercial.

El profesional recomendó no salir de su ventana de siembra para evitar tener mermas de rendimiento por la época de plantío. *“Estamos trabajando intensamente en la región con productores referentes para difundir más el posicionamiento técnico de las variedades”*, expresó.



José Alberto Sánchez, de BASF Paraguay.

por cuenta del Ing. Ariel Franco, responsable técnico comercial de Macro Seed Paraguay. Presentó tres materiales para la región, dos para apertura de siembra con la tecnología INTACTA. La MS 6.9,

un material de ciclo 6 largo, de unos 128 días de ciclo para madurez plena, rústico, tolerante a las condiciones climáticas y los suelos de la región Norte. *“Es un material de buena adaptabilidad, mucha estabilidad y buen techo productivo”*, dijo.

La segunda propuesta fue el MS 6.3 IPRO posicionada para apertura de siembra, un poco más plástica que el anterior, de 123 y 125 días de ciclo para madurez pleno. Es de alto techo productivo, responde bien a una alta densidad de siembra, de entre 11 a 12 plantas por metro lineal. ►►

Ariel Franco, responsable técnico comercial de Macro Seed Paraguay.



Casia Flores.



Juan Gauto.

Diagro con Macro Seed

Las variedades de Macro Seed se presentaron con Diagro. Las explicaciones sobre dichos materiales corrieron



Ahora con Certificación Internacional
en **CALIDAD POSTVENTA**

ISVOR
Universidade Corporativa
Fiat Chrysler Automobiles Latam



Entérese en www.ciabay.com/blog/cpv

Productores atentos a las explicaciones en la parada de GPSA.

La variedad propuesta para siembra central fue el 59 MS 01, con tecnología INTACTA, puede ser sembrada desde 25 de setiembre en adelante, hasta el cierre de campaña. Este material tiene además la tecnología STS, que le hace tolerante al sulfonilurea con la que se logra mayor facilidad de manejo de malezas de difícil control con glifosato.

La cuarta propuesta de este semillero fue el LDC 6.0 RR1, posicionada también para fecha central. El profesional recomendó respetar la fecha de siembra y la densidad indicada para cada material.

Por su parte, Casia Flores, responsable de la semillería de Diagro comentó que desde hace tres años realizan la multiplicación de las semillas de soja a través de una alianza con la empresa Louis Dreyfus para las semillas Macro Seed. El objetivo de la semillería es centrarse en la calidad. Actualmente dispone de 5 materiales de Macro Seed comerciales y dos en precomerciales. Diagro también está multiplicando materiales de Monsoy.

Insumos. Diagro también expuso su portafolio de insumos y destacó el Kit de tratamiento de semillas. Juan Gauto, responsable de ventas de Diagro para la región, mencionó que el Kit comprende dos insecticidas, que permite la protección contra los insectos chupadores o masticadores. Dispone además de dos fungicidas, un enraizador y un inoculante bastante práctico.

GPSA con tecnología completa

GPSA presentó su amplia gama de insumos para el cultivo de soja. Entre los que se destacaron las semillas con tratamiento industrial, nutrición foliar de Gama y los defensivos agrícolas de Syngenta, BASF y GPSA.

El Ing. Wilfrido Benítez Mancuello, asesor técnico comercial de la zona Norte, enfatizó la calidad de las semillas multiplicadas en la semillería GPSA.

Entre las expuestas en parcela estuvieron el Garra STS, Nidera 5909, Don Mario 52R63 STS, Monsoy 6410 IPR0, la SYN 1561. Mencionó que las semillas multiplicadas por GPSA sobrepasan las exigencias del el Servicio Nacional de



Calidad y Sanidad Vegetal y de Semillas (SENAVE), en cuanto a calidad, germinación y vigor. *“Realizamos tratamiento industrial, y el 80% multiplicamos en nuestro propio campo, gran parte bajo sistema de*

Fabian Pereira, director comercial de GPSA.



riego y reforzamos la garantía de calidad a través de nuestra semillería”, destacó.

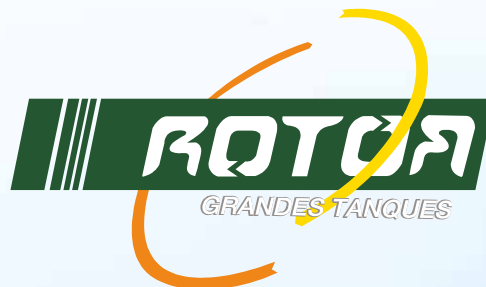
Dijo además que los materiales son tratados en la industria con Fortenza Pack de Syngenta. Las semillas son ofrecidas en bolsa de 40 kilogramos y big bag. Además pueden preparar con los padrones solicitados por los productores.

GPSA al lado de su distribuidor.

El Ing. Agr. Fabian Pereira, director comercial de GPSA, destacó la importancia de este día de campo, donde acompañaron con toda la gama de productos a su distribuidor Agrícola Wieler.

Comentó que vienen trabajando con esta empresa de Manitoba hace tres años, con toda la línea de semillas de soja, defensivos agrícolas y fertilizantes. Destacó a este aliado como apoyo a los productores en la Colonia Manitoba.

Mencionó que esta empresa, además de comercializadora de insumos



OPTIMIZANDO SUS RECURSOS

TANQUES HORIZONTALES

1.500 Lts

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



1.100 Lts

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



750 Lts

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



3.000 Lts

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



3.500 Lts

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



4.500 Lts

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



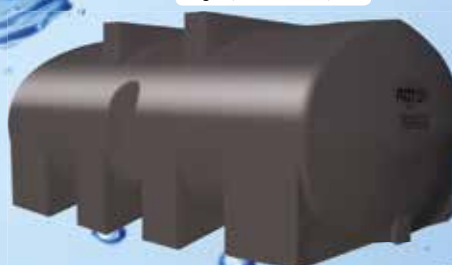
6.000 Lts

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



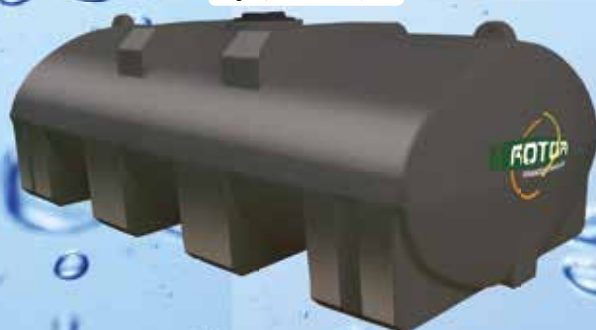
8.000 Lts

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



10.000 Lts

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



12.000 Lts

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



⇒ ALMACENAMIENTO ⇒ TRANSPORTE



Francesco Greco, Desarrollista Técnico de Mercado de Syngenta.

agrícolas también se dedica a la producción agrícola. “Para nosotros es una oportunidad muy importante trabajar con Agrícola Wieler, porque asiste a muchos pequeños y medianos productores. Es un aliado excelente para la región”, dijo.

Vemos muy positivo, estamos viendo una importante apertura al uso de semillas certificadas. Para GPSA la región es muy importante, este sector está empezando a abrirse a la tecnología y

nosotros debemos estar presentes para ofrecerles nuevas tecnologías que están muy dinámicos.

Pereira valoró el esfuerzo de esta gente y expresó que GPSA apuesta al Norte del país, una región que se está abriendo para fortalecerse a pesar de todos los vientos en contra como clima y conflictos.

Syngenta

Syngenta acompañó a su distribuidor GPSA en la parcela de Wieler. El Ing. Agr. Francesco Greco, Desarrollista Técnico de Mercado (DTM) de Syngenta destacó a Fortenza Pack, una avanzada propuesta para tratamiento de semillas. La misma está compuesta por Cruiser, Maxim Advanced y Fortenza, fungicidas e insecticidas de última generación además del inoculante.

Para el control de enfermedades se destacaron Mazen y Cypress, dos fungicidas que ofrecen una eficacia única

para proteger a la soja de la roya y enfermedades de final de ciclo. Cubre el más amplio espectro de enfermedades asegurando la mayor sanidad en los cultivos.

Entre los insecticidas destacaron Ampligo y Endigo. El Ampligo, combina la acción de dos insecticidas, un diamida y un piretroide, con diferentes modos de acción, presenta actividad ovicida y adulticida otorgando un amplio espectro de control especialmente sobre larvas de lepidópteros. El Endigo, es la combinación de dos grupos químicos y tiene la formulación ZC que proporciona un largo poder residual para el control de los insectos chupadores.

El ingeniero Greco recomendó a los productores realizar el manejo consciente, con la utilización correcta de preventivos, protectores y productos curativos.

Ciabay con nutrición y tratamientos

Ciabay estuvo presente junto a las marcas que representa y sus técnicos orientaron sobre los beneficios y el manejo con sus productos.

Fertilizantes Línea Kratus. Bruno Chais, coordinador técnico de nutrición de Ciabay, destacó en la oportunidad la línea de fertilizantes *Kratus*, entre lo que resaltó el *Kratus Bio*. Este producto ya está posicionado en la zona a través de la alianza de Ciabay con Agrícola Wieler, por ser un producto que aporta una mezcla de fertilizante químico con bioactivador, con lo cual se logra un mejor aprovechamiento de los nutrien- ►

La firma Santa Fé llevó sus propuestas.





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

tes por las plantas. *“Este fertilizante logra buenos resultados en productividad, principalmente en suelos más arenosos y expuesto a altas temperaturas donde hay la mayor limitación en mantener la parte orgánica y biológica del suelo, haciendo que con esta mezcla logre más productividad”*, dijo.

Bayer. Bayer junto a su distribuidor Ciabay demostró un manejo distinto con productos altamente eficiente. Moises Cabral, asesor de negocios de Bayer, comentó que durante la jornada orientaron sobre los beneficios de los productos de alta calidad, entre ellos *Cripton*, un fungicida que permite una mejor relación costo-beneficio.

Para el tratamiento de semillas propuso el *Cropstar*, un producto ya posicionado y el nuevo insecticida *Solomon*, el primero para soja con una novedosa formulación O-TEQ, que es una tecnología desarrollada y patentada por Bayer para mejorar la efectividad de los ingredientes activos sistémicos. Esta formulación beneficia el manejo de plagas de difícil control, siendo una alternativa para resolver los problemas con el uso del producto más eficiente.

Agrocete-Grap. De la línea Agrocete- Grap posicionó el tratamiento de semillas, el *Grap CoMo Raíz* que tiene cobalto, molibdeno y enraizador, que es un diferencial por ser una mezcla lista para el uso.

También promovió la línea de inoculantes, posicionando la coinoculación con el *Grap Nod L* y *Nod A*. Denilson Frizon, responsable de ventas de Agrocete-Grap, explicó que estos productos son bacterias vivas que permiten la fijación biológica de nitrógeno en la planta. Entre los productos más completos destacó



Grap Top Fluid, compuesto por macro y micronutrientes, y el *Grap Evic-S*, que es un desalojante a base de azufre, totalmente líquido que ayuda en el control de plagas y nutrición de la planta.

Frizon comentó que Agrocete ofrece una amplia línea de productos, como los coadyuvantes para desecación y fungicidas, a parte de varios otros insumos para las diferentes fases vegetativas y reproductivas del cultivo. *“Tenemos productos específicos para cada momento de la aplicación durante las diferentes fases del cultivo de la soja”*, dijo.

DVA con insumos varios

La empresa DVA mostró insumos varios durante la jornada. En la oportunidad, el Ing. Agr. Alcides Vera, res-

ponsable de desarrollo técnico, de DVA Agro Paraguay, comentó que trabajan en cuatro segmentos, entre ellos: manejo y control de malezas, tratamiento de semillas, protección vegetal (insecticida, fungicidas) y nutrición.

Comentó que para el control de malezas apuntan al área vegetativa y del banco de semillas. Con el tratamiento de semilla disponen de insecticida, fungicida e inoculante. DVA es una empresa alemana, dispone de productos procedente de Alemania, Chile, Brasil, Argentina y Estados Unidos.

Vera aprovechó la oportunidad para enfatizar a los productores que no existe producto milagroso por lo que recomendó respetar el posicionamiento técnico, de acuerdo a cada región y el comportamiento en cada año. **CA**



DVA.

LONKING

La eficiencia que forja el futuro

HECHAS PARA ESTO.

Llegaron las Maquinarias para
Construcción & Logística Lonking.
Hechas para trabajar.

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

 **PLUSCAR**
DIVISIÓN MAQUINARIAS

GPSA brindó por un año próspero en Ciudad del Este



Graciano Pereira,
presidente de GPSA.



Por su parte, el Ing. Fabián Pereira, director comercial de GPSA, destacó las metas cumplidas durante el 2018 y el desarrollo de nuevas regiones. *“Los proyectos se hicieron realidad como el de Paso Kuru-su, el mismo de gran impacto social en el Norte del país y el desarrollo agrícola en el Chaco. Estamos muy felices, se cumplieron muchas metas, sobrepasaron los objetivos comerciales, que motivan a otra meta más ambiciosa para el 2019”,* expresó. CA

Fabián Pereira, director
comercial de GPSA.



Con una cena ofrecida para funcionarios y directivos, la firma GPSA despidió un exitoso 2018, un año de consolidación para la firma que apuesta al sector productivo ofreciendo tecnologías y soluciones de primer nivel para los agricultores paraguayos.

Graciano Pereira, presidente de GPSA, manifestó que el 2018 fue un año excepcional para el equipo, donde reforzaron ampliamente el segmento técnico con lo cual afianzó el trabajo de acompañamiento cercano al productor. No obstante señaló que el desafío de la empresa es seguir creciendo de manera sustentable, con trabajo, nuevas

alianzas, estrategias y soluciones para la agricultura. La empresa familiar GPSA aglutina actualmente unas 500 personas trabajando en favor de una agricultura sostenida en forma directa y en el 2018 logró un crecimiento muy significativo.

Pereira aprovechó la oportunidad para agradecer a su esposa, a los ejecutivos de la línea BASF quienes estuvieron presentes en la cena, las empresas aliadas y también a todo el personal de la empresa por el compromiso asumido día a día al trabajo y al crecimiento sustentable donde estiman ir por muchos años más. *“Felicitó a los funcionarios por ponerse la camiseta”,* destacó.



JOHN DEERE



*El tractor de tus sueños
está cada vez más cerca tuyo*

Consultá los planes disponibles 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

Ciabay inauguró sucursal de la unidad Case IH en Santa Rita

En medio de gran fiesta, Ciabay S.A. realizó la inauguración oficial de su sucursal unidad Case IH en la ciudad de Santa Rita, Alto Paraná. La misma es la décima sucursal de Ciabay en Paraguay. El objetivo de la empresa es estar más cerca de sus clientes de la zona, para mejorar cada vez más y reforzar la atención comercial y de posventa. El evento se desarrolló el 10 de diciembre pasado.

El nuevo local se ubica en una zona altamente productiva y tecnológicamente avanzada. Por la necesidad de ofrecer un respaldo más próximo a los clientes en el campo, hizo realidad el proyecto de Ciabay de la habilitación oficial de la unidad Case IH en Santa Rita, una ciudad conocida como la ciudad del progreso. La sucursal pone a disposición de los productores agropecuarios de la zona, maquinarias, repuestos y servicios técnicos.

Durante el acto de inauguración oficial, el gerente de la nueva sucursal Ciabay Unidad de Negocios Case IH en Santa Rita, Augusto Ruiz manifestó que el proyecto de habilitación del nuevo local nació hace mucho tiempo e implicó un esfuerzo y una inversión importante. *“La sucursal surge de la necesidad de seguir brindando una calidad cada vez mayor a los clientes que tenemos en esta región. Sin ninguna duda es la región agrícola más importante de Paraguay. Por ello les estamos presentando esta sucursal que quiere*

Augusto Ruiz, gerente de la nueva sucursal Ciabay.





atender las tres áreas de este negocio: ventas, asesoría comercial integrada; y la posventa, con servicios y repuestos”, dijo.

Es una sucursal con bandera de Case IH, pero el local contará con todo el portafolio de productos que tiene el Grupo Ciabay en el área de implementos. Resaltó que trabajarán con un equipo de personas de la zona con experiencia en el sector para brindar el mejor servicio.

El director de la unidad de negocios Case IH, Laercio Geraldi afirmó que con el nuevo local Case IH, la marca está más presente en Santa Rita, con el

compromiso de proveer la posventa, el servicio y todo lo que las marcas pueden ofrecer a los productores. Además de una fuerte inversión en tecnología, como caracteriza a los productos de Case IH. *“Gracias a los directivos de Ciabay por el apoyo de siempre y por apostar a la apertura de esta sucursal”,* expresó.

El socio accionista de Ciabay, Eduardo Lourenço manifestó que su familia Laercio Geraldi, director de la unidad de negocios Case IH.

está en Paraguay desde hace 40 años. Ciabay invierte en Paraguay, un país con mucho potencial para seguir creciendo en la agricultura. Destacó que esta nueva sucursal de Santa Rita es la décima sucursal de Ciabay. La casa matriz está ubicada en Hernandarias. *“Estamos siempre buscando lo mejor para ofrecer lo que está disponible en términos de maquinarias, servicios y capacitación en ma-* ►

Eduardo Lourenço, socio accionista de Ciabay.



teria de máquinas y piezas de repuestos, para brindar el mejor soporte y se tenga un trabajo más tranquilo y eficiente en el campo”, dijo.

Por su parte, Carlos Lourenço, socio accionista, recordó que Ciabay comenzó a trabajar en Paraguay con 7 funcionarios y actualmente cuenta con un total de 393 funcionarios. “Gracias a los clientes que confiaron en nosotros y nos dieron la oportunidad de generar más oportunidades de trabajo. Esta sucursal de Ciabay Unidad Case IH es una retribución a la confianza y la preferencia de todos ustedes”, expresó.

El acto de habilitación oficial de la sucursal Santa Rita incluyó la oración y bendición del local, que estuvo a cargo del párroco de la zona, además del tradicional corte de cinta. Los anfitriones ofrecieron un espectáculo de luces y fuegos artificiales a los invitados. Participaron autoridades locales, directivos y funcionarios de Ciabay, y numerosos invitados especiales.

La sucursal. El gerente de la sucursal de Ciabay-Case IH en Santa Rita, Augusto Ruiz manifestó que el nuevo local cuenta con una estructura acorde para la atención de la gran demanda de los clientes de la zona. Comentó que tiene un área comercial, soporte de repuestos y un plantel de técnicos importantes, para ofrecer la asistencia necesaria. “La sucursal abarca la atención para los clientes de un gran porcentaje de la región de Alto Paraná, que comienza desde la zona

Carlos Lourenço, socio accionista, se dirige a los asistentes.



Invitados y funcionarios de la empresa durante la inauguración.



de Hernandarias, se extiende hacia el Sur hasta el límite con Itapúa y un poco hacia el Oeste en la zona de Caazapa”, expresó.

Afirmó que el mayor diferencial que ofrece el nuevo local para la zona es el compromiso de estar más cerca de la gente y brindar una atención más rápida a la demanda de servicios y el asesoramiento a los clientes pequeños, medianos y grandes productores. Resaltó que la sucursal Santa Rita contará con toda la línea de productos Case IH, además de las otras máquinas e implementos que el grupo Ciabay representa desde hace años como: Tatu Marchesan, Jacto, Vence Tudo, Jan y otras marcas que forman parte del portafolio de la empresa.

El gerente de la sucursal agregó que el desafío principal con el nuevo centro de atención es ofrecer una atención diferenciada a los clientes Case y seguir creciendo como marca, incrementado la penetración en mercado en todas las líneas de productos. **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



Rizobacter Paraguay capacita a su equipo



Del 14 al 16 de enero, el equipo Rizobacter del Paraguay participó de una capacitación en el laboratorio Agronómico, ubicado en Ciudad del Este, Alto Paraná. Las orientaciones estuvieron a cargo del director Ing. Agr. DSc Andre V. Zabini y con la presencia del jefe de productos de la línea de fertilizantes Rizobacter Argentina Ing. Agr. Fernando Sánchez y el jefe de asistencia técnica Ing. Agr. Wilter Canciani.

El objetivo del evento fue aumentar los conocimientos técnicos sobre manejo de suelo y se puso como principal foco la utilización del producto Microstar PZ. Al término la capacitación teórica, que duró dos días, el equipo observó las parcelas de la misma.

Texto y Foto: GENTILEZA.

Microstar es la solución tecnológica que Rizobacter presenta como fertilizante químico, balanceado y microgranulado para ser utilizado junto a la semilla en el momento de siembra en los diferentes cultivos extensivos permitiendo un arranque vigoroso rápido y homogéneo, siendo un eslabón principal para construir un buen rendimiento.

Rizobacter la introdujo en Latinoamérica en alianza con la empresa francesa De Sangosse. La correcta nutrición de los cultivos a partir del uso de fertilizantes tiene un papel fundamental para generar buenos rindes y mantener la calidad de la producción en un sistema sustentable. A partir de los microgránulos que se apli-

can directamente en el surco de siembra, junto a la semilla, es posible conseguir máximos beneficios con la temprana disposición de nutrientes como fósforo, azufre, zinc y nitrógeno, esenciales para un buen desarrollo. La composición de mezcla química que ofrece el fertilizante microgranulado es de rápida disgregación y perfectamente asimilable, no provoca daños en la emergencia.

Rizobacter invita al productor a utilizar Microstar PZ, con la compra del fertilizante, realiza servicios de análisis de suelo y recomendación de la misma por parte del laboratorio Agronómico, que es altamente tecnificado en los sectores de manejo de suelos, con una asistencia técnica calificada para el productor. **CA**

Fertilizante

Microstar®
PZ



Subí la potencia de tus cultivos

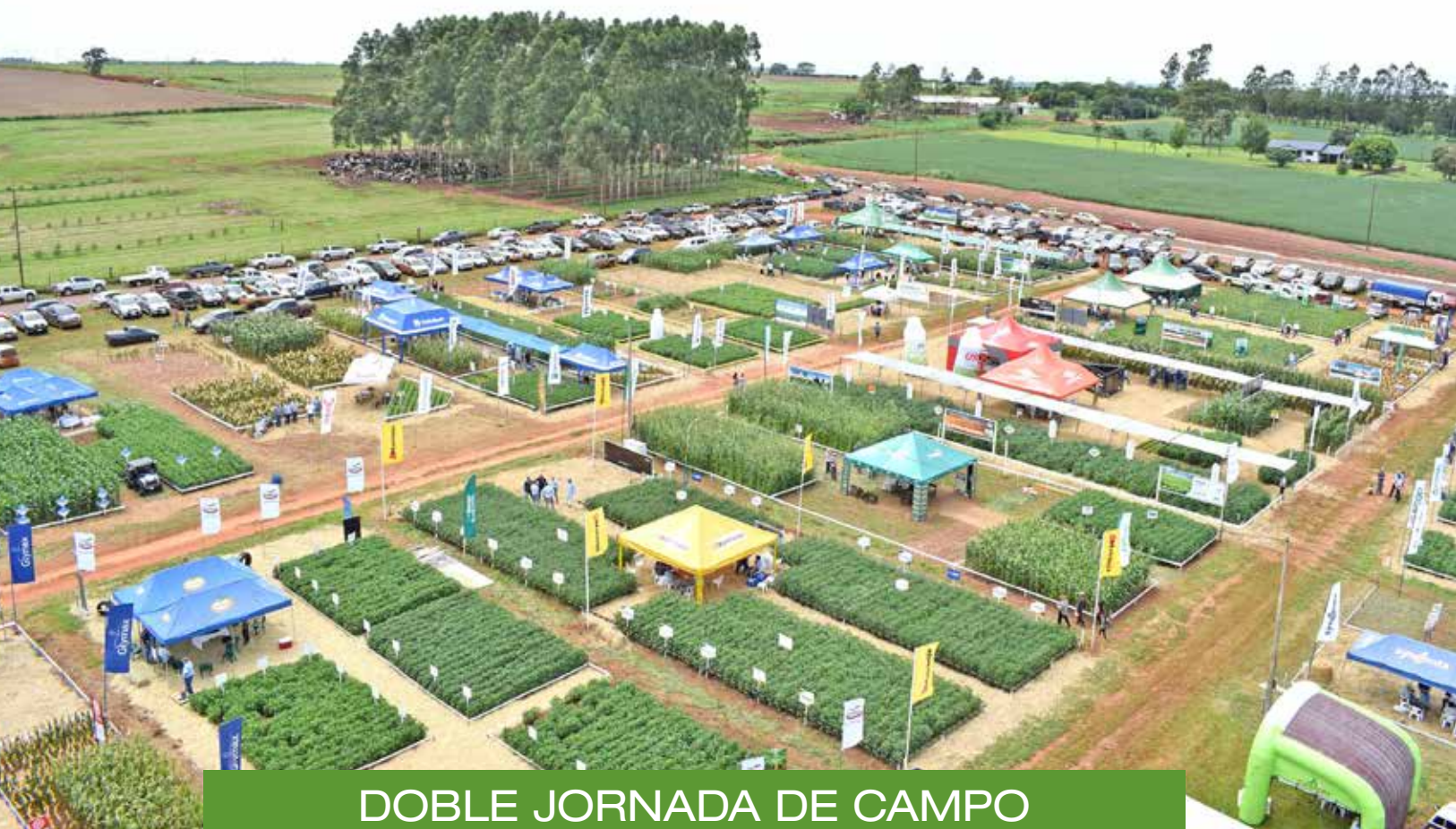
Microstar PZ, el fertilizante microgranulado que promueve la rápida disponibilidad y absorción de los principales nutrientes concentrando energía para el mejor arranque.

- ✓ **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**



DOBLE JORNADA DE CAMPO EN LA COOPERATIVA SOMMERFELD

Amplia plataforma de tecnologías

La Cooperativa Sommerfeld realizó su tradicional jornada de campo el pasado 9 de enero, en la parcela demostrativa que tiene instalada en el silo de Campo 5. Para ampliar la oportunidad de participar a sus socios, este año el evento se extendió al 10. Sumados los dos días, más de mil personas asistieron para conocer las tecnologías que están disponibles actualmente en el mercado gracias a las empresas que apuestan por el sector agropecuario local.

Con el mes de enero arrancaron las tradicionales jornadas de campo en las principales zonas productivas del país. Muchos son los productores agrícolas que aprovechan una pequeña brecha de sus apretadas agendas para acudir a estos eventos en búsqueda de nuevas herramientas o tecnologías que puedan im-

plementar en sus chacras, o simplemente para disipar dudas con los técnicos de las empresas. Éste fue uno de los motivos que llevó a la Cooperativa Sommerfeld a extender a dos días su feria anual, con lo que brindó más oportunidad a sus socios y a las firmas que presentaron sus variadas propuestas. “Vemos que las empresas se esforzaron mucho para

preparar sus parcelas. Por eso queremos que aprovechen y mañana vuelvan a recibir a los productores. Es el primer año en que extendemos a dos días el evento”, mencionó Jacob Penner, encargado del silo Campo 5 y coordinador del día de campo de la Cooperativa Sommerfeld.

Según datos provistos por la organización, fueron treinta y nueve las em-



presas que participaron en esta ocasión. Veintisiete de ellas presentaron semillas de soja y maíz, defensivos agrícolas, fertilizantes, adyuvantes, entre otros insumos. Once firmas exhibieron maquinarias e implementos orientados al sector agropecuario.

Jacob señaló que la cooperativa mantiene un relacionamiento comercial con todas las empresas que participaron en la jornada. Algunas son proveedoras de insumos agrícolas. Por otra parte, la entidad financia la adquisición

de maquinarias e implementos de las firmas que representan y distribuyen estos productos.

Destacó la cantidad de empresas que participan en el día de campo actualmente, y señaló que el predio de doce hectáreas ya resulta insuficiente. Una de las posibilidades que se analiza para futuras ediciones, con el objetivo de brindar la oportunidad de participación a más firmas, es comprimir la superficie de cada stand y aumentar el número de puestos de exhibición.

“Tenemos a más empresas, en relación al año pasado. Nuestro día de campo era pequeño, y luego fuimos creciendo. Este año se llenó nuestro predio. Siempre estamos necesitando de mayor espacio”, expresó.

El coordinador del día de campo valoró el esfuerzo que dedican las empresas para presentar sus propuestas, reflejadas en la preparación de sus respectivas parcelas. También tuvo palabras de agradecimientos para los socios de la cooperativa, que pese al intenso tra- ►

EXTRAVIDA

Más Vida para el Motor, más historias para la Vida

CGS

Representante Oficial de Lubricantes

Av. Madame Lynch esq./Sta. Margarita Youville

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

Telefax: (021) 684 002

Asunción - Paraguay

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



YPF

Distribuidores Comerciales

AGROSERVICE S.A.

Ruta Internacional N°7 - Km 17 - Minga Guazú

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

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

Alto Paraná - Paraguay

SEM-AGRO

Ruta Internacional N°7 - Km 216

Dr. J. E. Estigarribia

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

Caaguazú - Paraguay

Con la tecnología

YPF

MELLIZOS S.A.

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

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

E-mail: mellizos@produagro.com.py

Hernandarias - Paraguay

COTRIPAR

Ruta 6, Km 212 - Barrio Sinuelo

Tel.: (0673) 220 377 - 221 132

Santa Rita - Paraguay

EL OLAM S.R.L.

Av. Irarazabal esq. 25 de mayo

Tel.: (071) 204 513

Cel.: (0985) 878 545

E-mail: sur_lubricantes@five.com

Encarnación - Paraguay



bajo que tienen en sus fincas en esta época del año, llegan para participar en la jornada. *“El socio viene a la jornada para aclarar las dudas que pueda tener. Aquí puede hablar directamente con los responsables de las empresas. Por eso creemos que es de gran utilidad para ellos”*, señaló.

El presente de la cooperativa. Actualmente, la Cooperativa Sommerfeld cuenta con 1.200 socios activos, con los que mantiene un permanente contacto. La entidad tiene capacidad de acopiar 150.000 toneladas de granos, en dos silos, uno en Campo 5 y otro en Campo 9. Si bien almacena la producción de los agricultores que no están asociados, alre-

Jacob Penner, encargado del silo Campo 5 y coordinador del día de campo de Sommerfeld Ltda.



dedor del 90% de la materia prima que recibe corresponde a los confederados a la institución.

Maíces Nidera, la nueva representación de Ciabay

Ciabay dio a conocer novedades en el área de insumos agrícolas. Desde este año la empresa tiene la representación y distribución de los híbridos de maíz de Nidera. Nelson Núñez, supervisor regional de ventas de Ciabay en la zona centro, mencionó que actualmente se encuentran en etapa de difusión con el objetivo de ganar un espacio para estos materiales.

Para la zafraña 2019, Ciabay ya tiene a disposición tres híbridos de Nidera para la siembra de maíz. Núñez explicó que son materiales con perfiles distintos. *“Si bien ya vamos a comercializar las semillas, actualmente la idea es difundir los materiales para entrar con más fuerza al mercado”*.

Los híbridos disponibles para comercialización son: NS 50 PRO, NS 38 CONV, NS 90 PRO y NS 70 CONV. Un portafolio completo de semillas de maíz con alta performance para la zafraña de nuestros clientes, indicó.

Otro producto que forma parte del portafolio de insumos agrícolas de Ciabay es el Difere. Este es un oxiclورو

Un gran porcentaje de los socios de la cooperativa se dedican a la producción agrícola, principalmente soja, aunque también cultivan maíz, trigo, sorgo, canola y girasol, comentó Penner. Otro gran número de los asociados son productores de leche, a quienes la entidad provee el balanceado empleado en los tambos.

La cooperativa acompaña ambos rubros de sus socios, tanto el agrícola como el ganadero, con profesionales capacitados para brindar el asesoramiento adecuado para cada segmento. *“Tenemos dos ingenieros agrónomos que están diariamente en las fincas de los productores, o aquí en el silo para recibirlos y aclarar cualquier tipo de duda que tenga el productor, ofreciendo las recomendaciones técnicas que requieran. También tenemos a un médico veterinario, que se encarga de asistir a los tamberos”*, comentó.

de cobre, que está orientado a la mezcla con fungicidas. Tiene efecto bactericida y fungicida, explicó Núñez. También mencionó la línea de fertilizantes Kratus, que la empresa distribuye en el país. ►



Del 19 al
22 de marzo

AÚN NO ARRANCAMOS Y YA LLEGAMOS A UNA DE LAS METAS

**100 %
OCUPACIÓN**

La **Feria Innovar** arranca con el **100%** de lotes y Stands vendidos y promete ser nuevamente la más importante del sector productivo consolidándose como referente nacional en el Mercosur.



www.innovar.com.py

INFORMES Y RESERVAS AL 0983 246 308

ORGANIZA UNION DE EMPRESAS AGROPECUARIAS

KM 282
COLONIA YGUAZÚ,
DPTO. DE ALTO PARANÁ

INNOVAR
Feria Agropecuaria **2019**

Agrofertil con los maíces Agroeste

La empresa se enfocó en la presentación de los híbridos de Agroeste, con miras a la entre zafra de maíz 2019. Oscar Simko, asesor comercial de Agrofertil en la región de J. Eulogio Estigarribia, destacó las principales características de los materiales que actualmente tiene la firma a nivel comercial y recordó el posicionamiento para cada uno. Los híbridos que actualmente componen el portafolio de maíces de Agrofertil son: el AS 1777 PRO3 y el AS 1633 PRO3. Ambos ya gozan del reconocimiento de los productores locales, y durante la zafriña del 2018 dieron excelentes rendimientos. *“Por eso estamos mostrando nuevamente la calidad de estos maíces”.*

Agrofertil recomienda el AS 1633 PRO3 para abrir la siembra de maíz, en enero, con una densidad poblacional de 55.000 semillas por hectárea. Posteriormente posiciona el AS 1777 PRO3, ya para su cultivo en el mes de febrero, con una densidad de 60.000 semillas por hectárea.



Simko señaló que el AS 1777 PRO3 es un híbrido de muy buena respuesta a la fertilización. *“Si se invierte en fertilización podemos aumentar su población hasta 65.000 plantas por hectárea. En caso de que se siembre después del 15 de febrero, recomendamos bajar a 55.000 semillas por hectárea”.*

En relación a los cuidados del cultivo, Simko recomendó dos aplicaciones de fungicidas para el AS 1777 PRO3. La empresa posiciona el producto Avert o Avert Gram, en ambos casos en mezcla con mancozeb. *“Y para el AS 1633 PRO3 recomendamos mínimamente una aplicación de Avert Gram con mancozeb”.*

Si bien los materiales cuentan con la tecnología PRO3, se recomienda una aplicación contra orugas para fortalecer todavía más la protección, señaló. Agrofertil cuenta con los insecticidas Carrera Top y Cash para el control de esta plaga. Para el manejo de chinches, indicó una primera aplicación con el producto Agresor y la segunda con el insecticida Militar.

La empresa también presentó variedades de soja, su programa de control de enfermedades para el cultivo de la oleaginosa, el paquete que posiciona para el tratamiento de semillas, y la línea de fertilizantes de Yara.

Paquete tecnológico de Bayer

La multinacional presentó su portafolio de tecnologías enfocadas al cultivo de soja y maíz. Enrique Fretes, asesor de negocios de Bayer en el departamento de Caaguazú, explicó el posicionamiento de los programas que tiene la compañía para el control de enfermedades y plagas.

El programa de fungicidas para el control de enfermedades en el cultivo de soja de Bayer está compuesto por tres productos. Fretes recomendó una primera aplicación con el Cipton, a una dosis de 400 cc por hectárea. Posteriormente, una aplicación de 500 cc por hectárea del Cipton XPro; y

las dos últimas con el Sphere Max. Recordó que el Cipton XPro fue lanzado durante el 2018. Además del prothioconazole y el trifloxistrobin, este fungicida incorpora bixamen al 12%. Este nuevo ingrediente activo es del grupo de las carboxamidas. El producto llegó para completar el portafolio de Bayer en el segmento de fungicidas.

La compañía también presentó su programa de control de plagas. Para el manejo de orugas, Bayer cuenta con diferentes insecticidas. Uno de ellos es el Larvin, cuya dosis recomendada está entre 150 y 200 gramos por hectárea. Belt y Alsystin son otras tecnologías para combatir la presencia de orugas. Para el control de chinches, Bayer cuenta con una tecnología nueva, lanzada durante el 2018. Se trata del Solomon, que presenta la novedosa formulación O-TEQ. Esta tecnología permite la persistencia del producto sobre las hojas. Por otra parte, Fretes comentó sobre el herbicida Soberan. Este producto está orientado al control de malezas de hojas finas y anchas en el cultivo de maíz. *“Es una buena herramienta para el productor que va a sembrar maíz en zafriña”*, señaló. ►



SOLUCIONES EFICACES PARA DIFERENTES USOS

POWER MAQ

GRUPOS ELECTRÓGENOS

ENERGÍA SIEMPRE



DESDE 16 a 150 KVA Mod.: PM16F/PM20/PM30/PM38R
PM60R/PM85R/PM93R/PM113/PM140R

*Ideales para industrias, hoteles, estaciones
de servicio, restaurantes y casas de verano.*

GENERADORES DIESEL



GENERADORES NAFTEROS



**Generadores
portátiles de 0,8 A 10KVA**

IMAG
Representa y Garantiza

(0986) 100 199

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

ASUNCIÓN: Av. Boggiani 7133 c/ Facundo Machaín - Tel.: (021) 511 990/1
M.R. ALONSO: Ruta Transchaco N° 9149 - Tel.: (021) 760 395
C. DEL ESTE: Av. Monseñor Rodríguez Km. 8.5 - Tel.: (021) 328 8685
ENCARNACIÓN: Av. Irrazabal 1273 c/ 14 de Mayo - Tel.: (071) 206 094

Somax Agro desplegó su paleta de productos



La firma presentó el portafolio que actualmente tiene a disposición para el productor agrícola. Emerson Esperança, gerente de desarrollo de productos de Somax Agro, brindó más detalles al respecto.

Como representante de Corteva, Somax Agro tiene la distribución en Paraguay de Semillas Nord, de la que dispone dos nuevos híbridos para la siembra de maíz. Los productores pudieron conocer estos materiales durante la jornada. Igualmente la empresa presentó el maíz 30A37, que es una de las opciones más sembradas a nivel local. “Más

adelante ya comenzaremos a trabajar en forma comercial con los materiales nuevos. Estamos preparando algunos materiales, tanto para ensilaje como para granos, con el objetivo de completar el portafolio”, señaló Esperança.

La firma además presentó la gama de defensivos agrícolas de Corteva, donde el producto Viovan es la principal novedad. Este fungicida combina dos moléculas, el picoxystrobin y el prothioconazole. Está orientado al control de roya y enfermedades de final de ciclo. En relación a la dosis, Esperança indicó 600 ml por hectárea. Por otra parte, recomendó

tener una especial atención en la primera y la segunda aplicación para el control de roya en el cultivo de soja.

El gerente de desarrollo de la firma comentó que cuentan con una línea de nutrición muy completa. Uno de los productos mencionados por Esperança fue el RayNitro, que es un bioestimulante posicionado tanto para el tratamiento de semillas como para uso foliar. También señaló que Somax Agro tiene como aliada a Koppert, compañía dedicada al desarrollo de productos biológicos destinados al uso agrícola. “Este año estamos empezando un trabajo y comentando a nuestros amigos agricultores sobre el control biológico. En una primera fase estamos trabajando con fungicidas e insecticidas con bases biológicas”.

Por último habló sobre el Escudo, que ya tiene dos años en el mercado y con el que lograron óptimos resultados. Este producto es un protector destinado a acompañar las aplicaciones de fungicidas para mejorar el control de roya y otras enfermedades. La dosis recomendada se encuentra entre 300 y 400 ml por hectárea, siempre en mezcla con fungicidas.

GPSA llevó su amplio portafolio

La empresa participó por segundo año consecutivo en el día de campo de la cooperativa. En esta ocasión presentó su amplia gama de productos, desde variedades de soja aptas para la zona, tecnologías para la desecación, su línea de nutrición, entre otras. El Ing. Agr. Fabián Pereira, director comercial de GPSA, dio más detalles sobre la propuesta que tiene actualmente la firma.

Pereira destacó la línea de productos agroquímicos que actualmente ofrece GPSA. La firma representa en Paraguay a multinacionales como BASF y Syngenta, por lo que tiene disponible un amplio abanico de herbicidas, insecticidas y fungicidas al servicio del productor

La firma presentó un ensayo de desecación en su stand. Pereira mencionó que en este segmento trabajan con el herbicida Heat de BASF y con la línea de productos

de Syngenta. Dentro de la gama de fungicidas, GPSA también tiene disponible

Fabián Pereira, director comercial de GPSA.



tecnologías de las compañías mencionadas, como el Orquesta Ultra de BASF; el Mazen y el Cypress de Syngenta.

Dentro del segmento de genética para la siembra de soja, la firma multiplica variedades de Syngenta, Monsoy, Nidera y Don Mario. Además, como canal de distribución de BASF, tendrá a disposición los materiales Credenz. “La idea es mostrar las variedades de soja más aptas con las que estamos trabajando en GPSA”, mencionó Pereira.

Por otra parte, señaló que el 2018 fue un año estupendo para la empresa, ya que se cumplieron prácticamente todos los objetivos. Durante el 2019, la firma tiene como meta fortalecer el posicionamiento de GPSA como marca. “También estamos fortaleciendo nuestras alianzas con Syngenta, con BASF, y por sobre todo, los negocios con la línea propia de GPSA. Además estamos desarrollando una línea de fertilizantes con la que vamos a trabajar”, comentó.



Glymax presente con lanzamientos importantes para el productor

La empresa participó en el día de campo, donde presentó su último lanzamiento. Se trata de la línea de fertilizantes K-Mag, de la multinacional Mosaic. Andrey Godoy, gerente de nutrición de Glymax, explicó las principales características y fortalezas del nuevo producto que disponen para el productor agrícola.

Mediante una alianza con Mosaic, Glymax ofrece esta tecnología que llega para suplir todas las necesidades de fertilización que actualmente tiene el productor. Es un producto con excelente granulometría, que ofrece diversos beneficios nutricionales, explicó Andrey Godoy. Todas las formulaciones incluyen magnesio de alta solubilidad y gran contenido de azufre también soluble. *“Además cuenta con una fuente de potasio, lo que disminuye mucho un problema sistémico para todos los*

productores de Paraguay, que es el impedimento del desarrollo radicular por la salinización del cloruro. Con nuestras formulaciones disminuimos mucho ese problema”.

Andrey Godoy mencionó que uno de los mayores limitantes que se observa en los suelos productivos de Paraguay es el magnesio, y prácticamente todas las formulaciones de fertilizantes no incluyen ese nutriente. *“Con K-Mag nosotros vamos a suplir prácticamente al 100% esta necesidad, y seguramente el productor podrá ver los resultados en la cosecha”.*

André Masdeval, gerente de las sucursales de Santa Rita y Campo 9 de Glymax, señaló que para la empresa es un orgullo poder distribuir el producto de una gran multinacional como Mosaic. Destacó la calidad de los procesos, la facilidad que representa en logística, y la tecnología empleada en esta línea de fertilizantes.

Glymax además presentó un nuevo híbrido de maíz de Limagrain para la siembra en zafría. Se trata del LG 36610 VT TRIPLE PRO. Este material cuenta con un paquete tecnológico completo para el control de orugas. Es un súper precoz de alto potencial productivo, que se destaca por la calidad de granos y por estar adecuado para el ambiente local en zafría. André Masdeval señaló que puede ser sembrado dentro de la primera quincena de febrero, con una densidad poblacional de 55.000 semillas por hectárea.

La propuesta que presentó la empresa durante la jornada también incluyó el portafolio de Microxisto, marca representada por Glymax en Paraguay hace más de 15 años; así como los beneficios del coadyuvante vegetal LI 700, de Loveland.

Spraytec con enfoque en la sanidad de plantas

La empresa presentó su línea orientada a la defensa de las plantas y su gama de coadyuvantes. Alexandre Petter, representante comercial de Spraytec en la zona, brindó más detalles sobre la paleta de productos que actualmente dispone la firma. También presentó un paquete para el tratamiento de semillas.

Fulltec es uno de los coadyuvantes posicionados por la empresa en la zona. Este producto es multifuncional, ya que además de mejorar la calidad de las aplicaciones de insecticidas y acaricidas, tiene un aporte nutricional sobre el cultivo. *“El Fulltec y el Emultec son los dos coadyuvantes con los que trabajamos fuerte en esta zona. Recomendamos una dosis de 50 ml por hectárea”,* señaló.

Por otra parte, presentó el Pack Seed, orientado al tratamiento de semillas. Esta tecnología estará disponible para la próxima campaña agrícola, y se diferencia a todas las demás opciones que actualmente están disponibles en el mercado, aseguró. *“Trabajamos con macronutrientes y micronutrientes dentro de un mismo producto. Además tiene un efecto de control de nematodos. Funciona como inductor en la semilla, lo que le permite repeler la entrada de nematodo en la cultura, principalmente de la soja”.*

Otra de las tecnologías que forman parte de las propuestas de Spraytec, y que fue presentada en la ocasión, es el Cubo. Este producto es un fitoestimulante. Contiene una fórmula equilibrada de fosfóforo de cobre y boro, y actúa en de-

fensa de la planta. Recomendó una dosis de 200 ml por hectárea en mezcla con un fungicida. ►

Alexandre Petter, representante comercial de Spraytec en la zona.





Defensivos y genética de Syngenta

La compañía presentó los productos fungicidas que actualmente tiene disponible para los productores y dio el correcto posicionamiento para cada uno. También exhibió su portafolio genético de maíz y soja. El Ing. Agr. Francesco Greco, responsable del desarrollo técnico de mercado de Syngenta en las zonas centro y Norte de Paraguay, brindó más informaciones al respecto.

Primeramente comentó sobre el correcto posicionamiento de fungicidas. Actualmente Syngenta cuenta con dos productos: el Mazen y el Cypress. Greco recomendó una primera aplicación con el Mazen, acompañado de un multi sitio. Para la segunda aplicación, indicó el uso

del Mazen con el Cypress. Este último tiene un efecto curativo, lo que contribuye en el control de las enfermedades de final de ciclo. *“Las enfermedades de final de ciclo tienen un crecimiento bastante importante, y al final te quitan una buena cantidad de rendimiento si no se las tiene en cuenta. No solo la roya es importante, sino el conjunto de enfermedades”*, explicó.

Los productores pudieron conocer el portafolio de híbridos de maíz. Syngenta presentó cinco materiales. Entre los súper precoces, Greco presentó el Fórmula Viptera, el Celeron Viptera3. Este último es una nueva opción que ofrece la compañía. Dentro del grupo de precoces se encuentran el Status Viptera3, el Supremo Viptera y el

Defender Viptera. El ingeniero recomendó emplear los súper precoces en zafraña, ya que expresan mejor su potencial de rendimiento en esa época. Los precoces están indicados para la siembra en zafra. Señaló que el Status Viptera 3 y el Supremo Viptera son los de mayor caja de rendimiento. El Defender Viptera, por su parte, es un híbrido muy requerido por los productores de leche.

En lo referente a genética de soja, Syngenta presentó la Syn 1561 IPRO. Esta variedad tiene un ciclo de 6.1. Requiere alrededor de 126 días para estar lista para cosecha. Greco recomendó sembrar esta opción con una población de 10 a 12 plantas finales por metro lineal, de acuerdo a la época de siembra. *“Como mejor época nosotros siempre recomendamos octubre”*, agregó.

Tecnomyt presentó su paquete para el tratamiento de semillas

La empresa participó nuevamente en la jornada de campo, donde presentó sus últimas novedades para el sector agrícola. Javier Cañete, asesor técnico comercial de la sucursal que tiene Tecnomyt en J. Eulogio Estigarribia, destacó especialmente el Provitta Seed Pack TS, que es un paquete completo destinado al tratamiento de semillas de soja.

El Provitta Seed Pack TS incluye un fungicida, un insecticida, un enraizante, y un inoculante. Con este paquete, la empresa provee al producto una herramienta completa para arrancar con la siembra, señaló Cañete. *“Con el pack facilitamos muchos aspectos al productor, como en lo referente a la dosificación”*. También comentó sobre la gama de fungicidas que dispone la firma para el control de enfermedades. Tecnomyt cuenta actualmente



con una triple mezcla, donde se incorpora el mancozeb al prothioconazole y la estrobilurina. *“Generalmente esa mezcla se suele hacer en el tanque. Hoy, Tecnomyt ofrece la mezcla en un solo producto, lo que facilita a la hora de preparar y dosificar”*, destacó.

Cañete mencionó que las condiciones climáticas determinan el momento

ideal para realizar las aplicaciones en el cultivo. Una buena humedad, poco viento, y una temperatura no muy alta son algunos de los detalles a tener en cuenta para el uso de este tipo de fungicidas. *“Son esos los pequeños aspectos que se deben cuidar para evitar problemas con el cultivo más adelante”*, agregó. ►





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 AGRICOLAS



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

Raven CR7, la nueva incorporación de Agrosystem

Una vez más la empresa fue parte de la jornada de campo de la Cooperativa Sommerfeld, donde presentó una nueva herramienta. Se trata del banderillero satelital CR7, de Raven. Mario Torales Franco, del departamento comercial de Agrosystem, señaló que este equipo es una evolución del Envizio Pro y del Cruiser II.

El banderillero satelital CR7 presenta una pantalla táctil de 7 pulgadas y cuenta con mayor cantidad de componentes, en comparación a los equipos anteriormente disponibles. Puede trabajar con distintos tipos de corrección para mejorar la precisión. Es compatible con piloto automático, corte de sección, computadora de pulverización, entre otros. “Todavía

no hicimos el lanzamiento oficial de este equipo, pero ya lo estamos mostrando a la gente de la cooperativa, con el objetivo de que vayan familiarizándose con la consola”.

El equipo permite mayor compatibilidad con la tecnología que actualmente está disponible en el mercado. Está orientado al uso en tractores y pulverizadores. Igualmente puede ser empleado en cose-

chadoras, como monitor de rendimiento, señaló. En la gama de fertilizantes, la empresa presentó soluciones de Yara, tanto de base como los productos foliares. La empresa cuenta con novedades en la línea de YaraVita, que son los fertilizantes YaraVita Folicare y YaraVita Phosamco Bio. Agrosystem también exhibió híbridos de maíz de Semillas Santa Helena.



Case IH en el stand de Ciabay

La empresa exhibió la cosechadora Case IH Axial Flow 4130, como también tractores de la marca. También presentó implementos de Tatu Marchesan, Vence Tudo, y Jan. Luis Acosta, consultor de ventas de maquinarias e implementos de Ciabay, comentó acerca de la propuesta presentada en la ocasión.

Acosta explicó las características de la cosechadora Axial Flow 4130 de la Serie 130 de Case IH. Este modelo en específico puede trabajar con plataformas de 20 y 25 pies, tiene un tanque granelero de 7.050 litros y su velocidad de descarga es de 70.5 litros por segundo. “De las cosechadoras a rotor, esta es la

más chica que tenemos. Estamos trabajando fuertemente con la Serie 130, que fue lanzada recientemente”, comentó.

Destacó también el tractor Case IH Puma 200. Este equipo viene con la transmisión Full Powershift y piloto

automático incorporado. Mencionó que el productor tiene la posibilidad de solicitar este modelo con rodado dual o balón. “Estamos entrando fuertemente con la marca Case IH en el departamento de Caa-guazú. Tenemos una sucursal en Campo 9, donde tenemos una variedad muy amplia de productos y desde donde ofrecemos todos los servicios de posventa”, señaló.



Igtsa.



Importadora Alemana.



Agroltona.

Líneas TL y T7 de New Holland



Durante el encuentro organizado por la Cooperativa Sommerfeld, Tape Ruvicha exhibió dos líneas de tractores de New Holland: la TL y la T7. Sergio Helman, representante del departamento comercial de la sucursal que tiene la empresa en Ciudad de Este,

explicó las características principales de estos equipos. Los tractores New Holland T7 tienen piloto automático incorporado, lo que permite al productor optimizar las actividades que realiza. Helman mencionó que estos equipos vienen con cubiertas radiales, detalle

que en la actualidad es una exigencia del productor agrícola y responde al tipo de uso que se le da. *“Como ellos transportan mucho el tractor de una zona a otra, exigen este detalle”*, agregó.

En la ocasión fue exhibido el modelo T7.205. Este tractor ofrece una potencia nominal de 182 HP. Tiene la particularidad, sin embargo, de liberar una potencia extra si un determinado trabajo lo requiere. *“Dependiendo del implemento que está arrastrando, este equipo puede llegar a 205 HP, y tiene la capacidad de trabajar un día entero con esa potencia”*, explicó Helman.

Tape Ruvicha también presentó dos versiones de la línea TL. Específicamente el modelo TL 95E, con cabina y sin cabina. Una camioneta Ford Ranger completó la propuesta que llevó a exhibir la empresa.

John Deere 5105M, la novedad de Automaq

Automaq estuvo presente en la jornada con varios productos de John Deere. La empresa llevó a exhibir el tractor 5105M de la Serie 5M, fabricado en Estados Unidos. Víctor Delgadillo, asesor de ventas de la firma, mencionó que este equipo ofrece un mayor número de transmisiones. *“Este tractor trajimos para poner a disposición de nuestros clientes, quienes estaban indagando sobre el producto”*.

El tractor 5015M fue exhibido junto a la roto enfardadora John Deere 460M, que viene equipada con el sistema de picado, lo que incrementa la producción del implemento. Posee menos cadenas de transmisión, por lo que también se reduce la cantidad de componentes de desgaste.

De la gama de cosechadoras, la empresa presentó en esta ocasión la John Deere S550. Esta máquina es propulsada por un

motor John Deere Power Tech 6.8 L, y entrega una potencia de 275 HP. La capacidad de la tolva es de 8.800 litros y la velocidad de descarga es de 78 litros por segundo. Otro detalle de este equipo es su ajuste interactivo, conocido como sistema ICA. Mediante este dispositivo, el operador puede mejorar la productividad diaria y de la temporada. Está integrada en el monitor de la máquina, lo que permite

optimizar los ajustes específicos de la cosechadora.

Otros de los productos que también fueron exhibidos en la ocasión fueron los tractores 7200J, 5075E, y el tractorcito de jardín E100. Por otra parte, Delgadillo comentó que Automaq tiene la distribución autorizada del producto GoodSpray de Forquímica. Esta tecnología es empleada en los pulverizadores autopropulsados con el objetivo de mejorar la eficiencia de las mezclas que se aplican en los cultivos. ■►



Diagro.



Agrotec.



Caltech.

H. Petersen mostró su portafolio agropecuario



La empresa, que representa en Paraguay a Case IH, exhibió tres modelos de tractores y una cosechadora de la marca. También presentó implementos de Enorossi y MFW, enfocados a la ganadería de la zona. Alberto Sánchez, supervisor de ventas de H. Petersen, co-

mentó sobre la propuesta que tiene la firma para el sector agropecuario.

Sánchez comentó sobre la cosechadora axial Case IH Axial Flow 5130, que pertenece a la Serie 130. Esta máquina puede trabajar con plataformas de 25 a 30 pies. Tiene un motor de 272

CV, transmisión hidrostática, y sistema de trilla axial Small Tube. “Es una cosechadora de tamaño medio, ideal para esta región productiva”, señaló.

La empresa tiene disponible tractores de diversas potencias de Case IH, de 75 HP a 380 HP. Al día de campo llevó a exhibir tres modelos de la línea Farmall. Destacó el Farmall 130A, ya que en su rango de potencia se diferencia de los demás, que generalmente vienen con motores de 4 cilindros. Este equipo está propulsado por un motor de 6 cilindros.

Además de tener la distribución de Case IH, la empresa cuenta con una gama de implementos de la marca italiana Enorossi, con la que dispone rastrojos, enfardadoras, entre otros equipos empleados para el manejo de forraje. Y con MFW ofrece una línea de rotativas y mezcladores, mencionó Sánchez.

Cotripar, con una propuesta mixta

La empresa exhibió un portafolio destinado a la agricultura y a la ganadería, segmentos en los que se desenvuelven los socios de la Cooperativa Sommerfeld. Mario Bower, especialista de productos de Cotripar, dio mayores detalles sobre algunos de los equipos presentados en la ocasión.

Dentro de la línea enfocada a la producción ganadera, destacó la enfardadora Krone Comprima F155XC. Mencionó que este modelo es el de mayor venta en el Chaco actualmente, y que en la región de J. Eulogio Estigarribia ya tienen varias unidades entregadas. En relación de las características de esta enfardadora, señaló que viene con un sistema de 17 cuchillas, incluso el productor tiene la posibilidad

de pedir un equipo con 26 cuchillas. El equipo tiene una cámara semi variable, que produce fardos dese 1,25 metros hasta 1,50 metros. “El diseño de la cámara semi variable que tiene es único en el mundo. Reduce en un 50% la cantidad de componentes para mantenimiento. Otro factor a destacar es que presenta un sistema de

barras y correas. Trae la correa Novogrip, que tiene una garantía de 30.000 fardos o 3 años. El equipo además tiene un sistema completo de auto lubricación”.

También destacó el descompactador GTS Terrus, que fue el implemento más vendido por Cotripar en la zona de J. Eulogio Estigarribia. Este equipo permite que la cobertura del terreno no sea incorporada. Es decir, entre el 70% y el 80% queda encima, explicó. ■►



Matrisoja.



Orotec.



Timac Agro.

**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.

De La Sobera con la Serie Global de Massey Ferguson



La empresa presentó los tractores Massey Ferguson 5700 y 6700, que pertenecen a la Serie Global de la marca. Rubén Duarte, gerente de sucursal de De La Sobera, destacó las características de estos modernos equipos.

Los tractores de estas series están equipados con transmisiones electrohídrica 12x12 y motores agrícolas AGCO Power. “Ya vienen con el nuevo diseño global de Massey Ferguson. Es de-

cir, son tractores modernos, con cabinas modernas, y están para cumplir todas las necesidades que tiene actualmente la agricultura”.

Duarte destacó que actualmente De La Sobera, de la mano de Massey Ferguson, dispone de una línea completa de tractores, desde equipos de 50 HP hasta 390 HP. En relación a la transmisión, comentó que tienen modelos con sistemas simples hasta otros que vienen con la caja CVT.

Otra novedad que fue exhibida durante la jornada fue el tractor de jardín Massey Ferguson, que De La Sobera comenzó a distribuir para satisfacer la demanda de sus clientes por este tipo productos. Este equipo es fabricado en Estados Unidos. “Lo recibimos en diciembre, y este que tenemos aquí es el último. Ya tenemos que volver a pedir. Es un tractor de procedencia americana, que tuvo una demanda muy alta”, señaló.

Por otra parte, Duarte mencionó que la firma se encuentra inmersa en los preparativos finales para la inauguración de su sucursal en J. Eulogio Estigarribia. Desde esta sede, De La Sobera brindará asistencia integral a sus clientes de la zona, tanto para la marca Massey Ferguson como para Chevrolet. “Siempre fue un anhelo, de la empresa y de los clientes de la región, tener una sucursal aquí. Eso se va a volver realidad”, expresó.

Ciabay con la gama de tractores New Holland

La empresa, representante de New Holland en el país, presentó parte de la gama de tractores de la marca. Marcio Ronei Kilpp, gerente general de máquinas e implementos de Ciabay, dio más detalles de los equipos exhibidos durante la jornada de campo de la Cooperativa Sommerfeld.

En esta ocasión, la empresa presentó los tractores New Holland T7070 y TT4.75. El primero es un modelo fabricado en Inglaterra, con potencia de 225 HP. Está equipado con tecnología de punta y

vienen con caja de cambios CVT, que es lo más moderno en términos de transmisión. El TT4.75, fabricado en India, cuenta 4 cilindros y 75 HP de potencia.

Los productores también pudieron conocer la línea PLM de agricultura de precisión de New Holland. La marca tiene disponible pilotos automáticos, medidores de humedad de granos, sensores de siembra, entre otras herramientas que facilitan el trabajo del agricultor en el campo. “Es tecnología Trimble, que ya viene embarcada en las máquinas de New Holland.

Además es posible que el agricultor compre la tecnología para adaptar las máquinas que ya tiene”, explicó Kilpp.



Arysta LifeScience.



DVA.



Ciagropa.

Presentando equipos John Deere, ideales para la construcción y emprendimientos viales

Kurosu & Cía., representante de John Deere en el país, presentó los afamados equipos de la marca en la Jornada de Campo, organizada por la Cooperativa Agrícola de Producción Sommerfeld, evento donde quedó demostrado nuevamente, el potencial del agronegocio en la región.

Julio Ortiz, Asesor de Ventas de Kurosu & Cía., brindó algunos detalles sobre las máquinas exhibidas en la ocasión.

Uno de los productos presentados ha sido la Minicargadora, modelo 312GR, equipo con una capacidad de operación nominal de 704 kilogramos, potencia bruta de 36 kW y fuerza neta de 34 kW, a 2.600 rpm., acoplando en la ocasión como accesorio, una barredora - recogedora. Ortiz mencionó que este tipo de Implementos, generalmente, es utilizado para realizar limpiezas en silos.

Además se exhibió una Retroexcavadora 310L, máquina multifuncional, muy

empleada en la región, tanto en actividades agrícolas como en construcciones. El equipo cuenta con un motor que entrega una potencia neta de 67 kW a 2.000 rpm., con una profundidad máxima de excava-

ción de 4,34 metros. “En esta jornada esperamos compartir con los clientes y mostrarles el importante abanico de soluciones que disponemos”. “Esta es una región muy progresista, con clientes que optan por maquinarias de alta tecnología para alcanzar una mayor productividad, y John Deere y Kurosu & Cía. no solo ofrecen equipos de la mejor calidad sino un respaldo total en posventa, para su satisfacción”, expresó Ortiz.



Ranpar exhibió mezcladores de Haramaq

La empresa participó en el día de campo con varias de las marcas que representa actualmente en el país. Eleandro De Almeida, gerente de la sucursal Santa Rita de Ranpar, presentó la línea de productos y destacó especialmente la gama de mezcladores de Haramaq.

En esta jornada, Ranpar se enfocó principalmente en presentar equipos empleados por productores que se dedican a

la producción de leche. En la zona de J. Eulogio Estigarribia, la empresa tiene alrededor de sesenta mezcladores vendidos. “Los mixer de Haramaq son los de mayor aceptación en esta zona. Nosotros contamos con varios tamaños, y tenemos la línea horizontal y la línea vertical”, señaló.

Los mezcladores exhibidos en esta ocasión fueron el Supermix 2.0 y el Supermix 4.2. Ambos tienen el vagón

de mezcla auto cargable, están equipados con báscula. El primero tiene una capacidad de dos metros cúbicos, y el segundo 4.2 metros cúbicos. De Almeida comentó que estos equipos trabajan con un sistema de dos caracoles, por lo que proveen una mezcla homogénea y con mayor rapidez. Los equipos poseen pintura electrostática, lo que otorga una durabilidad superior. “Además, el interior es de acero inoxidable y su accionamiento es a cardan. Esas son las principales ventajas”, expresó. CA





XXV FIESTA NACIONAL DE LA SANDÍA EN PASO GÜEMBE

Productores de sandía celebran su aniversario de plata

Del 5 al 6 de enero se llevó a cabo la XXV Fiesta Nacional de la Sandía en Paso Güembe, perteneciente al distrito itapuense de Trinidad. El evento, como es costumbre, presentó un cargado programa de actividades y exhibió los avances en referencia a la producción de esta fruta en la zona. Durante esta edición también se inauguró el nuevo tinglado de la asociación de productores.

Miguel Lezcano, coordinador del evento, destacó que la Fiesta Nacional de la Sandía llegó a su aniversario de plata. Mencionó además que la inauguración del nuevo tinglado, de 1.200 metros cuadrados, es una muestra del progreso que lograron los productores de la zona. “Es una obra que nos prometió

el Dr. Luis Gneiting, y ahora es una realidad. Estamos muy contentos por ello”.

Lezcano comentó que se observa un crecimiento en la producción de sandía en la zona, especialmente en Paso Güembe. Señaló que son muchos los productores que se vuelcan al cultivo de esta fruta, ya que es un rubro muy rentable. “Los productores están contentos. La producción

está muy bien este año. Estamos felices, celebrando la edición número 25 de la fiesta”.

Miguel Lezcano,
coordinador del evento.





El coordinador de la Fiesta Nacional de la Sandía señaló que son 187 los socios que conforman el Comité de Productores de Paso Güembe. Además del nuevo tinglado que se inauguró en la sede del comité, mencionó que el proyecto más anhelado es la construcción de una pileta para la comodidad de los asociados.

Por otra parte, mencionó que los productores buscan una mayor tecnificación para la producción de sandía con el objetivo de ampliar la oferta de la fruta. *“Solamente entramos en los meses de diciembre y enero mientras que otros productores nos avasallan en ese sentido. Los productos de Brasil, por*

ejemplo, ya vienen en julio. Y nosotros en julio comenzamos a plantar la sandía”. Otro de los motivos que generan satisfacción en los organizadores de la feria es la gran concurrencia. En los últimos años, Itapúa tuvo un notorio despegue en el segmento turístico. El departamento ofrece varios atractivos y la Fiesta Nacional de la Sandía, sin lugar a dudas, es uno de ellos. Lezcano mencionó que reciben a visitantes de todo el país, e incluso personas que llegan desde Argentina y Brasil.

La competencia que busca la sandía más grande fue una de las principales actividades de la fiesta. Este año compitieron cincuenta productores dentro de la variedad redonda; y 10 en la alargada.

La Fiesta Nacional de la Sandía ofreció un programa repleto de actividades. Inició el sábado 5 de enero con el acto de inauguración y el pesaje simbólico de la primera sandía. Posteriormente se realizó la habilitación oficial de la Exposición de Frutas de Sandía para todo el público, y seguidamente se inauguró oficialmente el nuevo tinglado del comité. La primera jornada continuó con varios atractivos para el público. El domingo 6 se llevó a cabo el paseo ciclistico “Pombero Rapé”. El evento culminó con la premiación a los participantes y a la sandía más pesada. **CA**



Momentos del acto de inauguración de la Fiesta Nacional de la Sandía.

GPSA inauguró su unidad de negocios en Naranjal



La firma GPSA realizó la inauguración oficial de sus instalaciones en Naranjal, Alto Paraná, lo hizo en compañía de clientes y su equipo humano, quienes consolidan cada día a la firma. El evento fue el pasado 20 diciembre con un encuentro de confraternidad que permitió despedir el año con los aliados de la zona, los productores.

La ocasión permitió que directivos, funcionarios y clientes cierren el año con sus mejores galas. En la oportunidad

Fabián Pereira, director comercial de GPSA.



Fabián Pereira, director comercial de GPSA, señaló que el evento fue importante para todos, donde la idea fue cerrar el buen año que tuvieron y dar la inauguración oficial a las instalaciones que ya está en funcionamiento.

Desde esta nueva unidad la empresa acerca al productor toda la línea GPSA, nutrición vegetal Gama y los defensivos de Syngenta y BASF. Asimismo, cuentan con convenios para el segmento de análisis de suelo, un plus importante que otorga a los clientes para apostar a la mejor producción.

Con respecto al cierre del año, manifestó que el 2018 fue excelente con una amplia cartera de clientes y el fortalecimiento grande en el equipo profesional, el cual se proyecta seguir creciendo en este 2019. *“Apostamos a crecer de la mano de los productores y ayudarlos a fortalecer su trabajo día a día. Creemos que vamos a cumplir y vamos a llegar a nuestros objetivos. GPSA está fuerte y vino para tomar de vuelta el mercado con confianza y desarrollo con mucho sacrificio y hoy estamos para ofrecer las herramientas de las líneas representadas y propias”,* aseguró.

Por su parte Graciano Pereira, presidente de GPSA comentó que como empresa se sienten realizados, porque

más allá de la inauguración fue un encuentro con antiguos amigos de la región con quienes vienen trabajando con responsabilidad, transparencia y honestidad. *“Esta noche es especial por el reencuentro con muchos productores que pusieron su confianza en nosotros y todos los productos que GPSA cuenta para el mercado. Tenemos nuevos planes para el 2019, apostamos fuertemente en arroz, canola y seguimos buscando un portafolio para la expansión de nuevos productos para el mercado”,* dijo. **CA**

Graciano Pereira, presidente de GPSA.



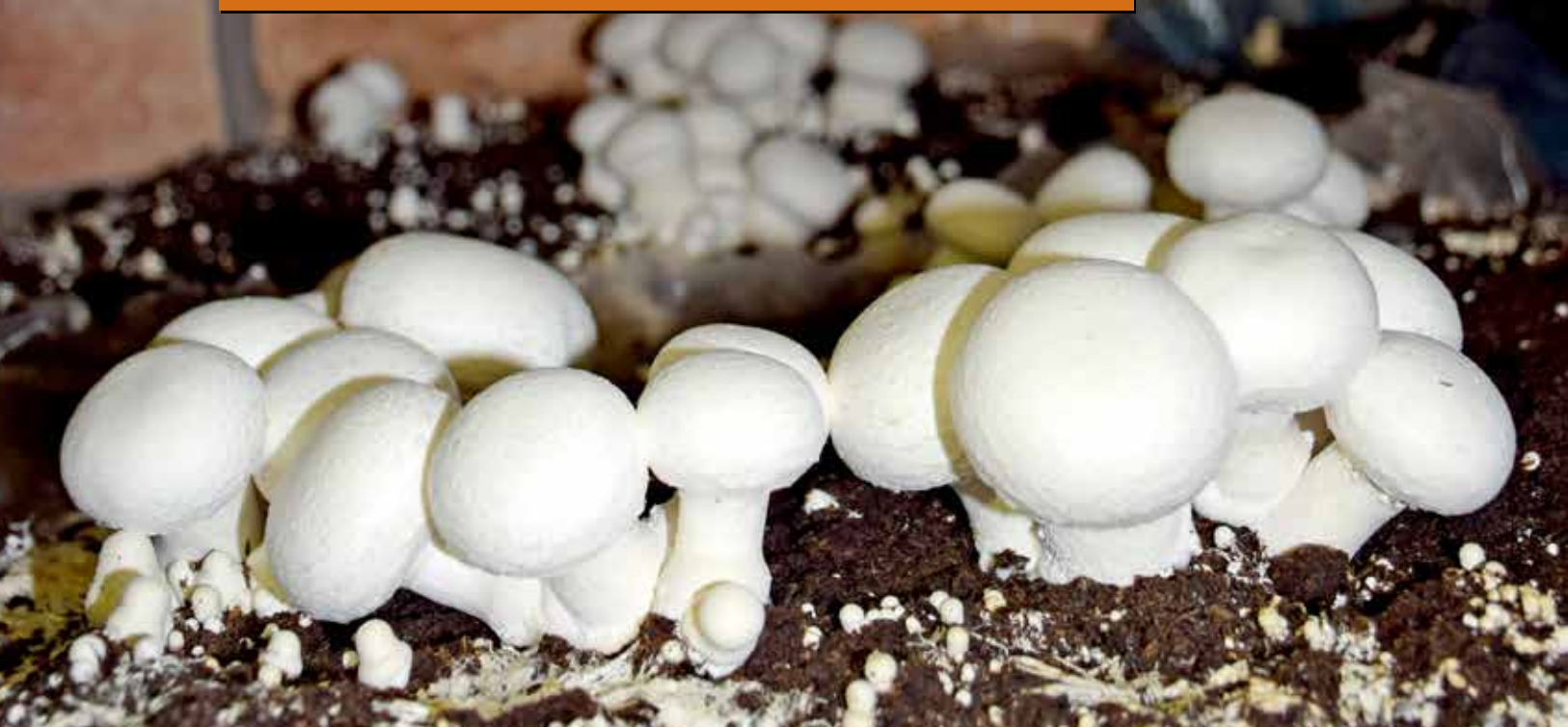


La Tecnología del Futuro al Alcance del Productor

- 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.

Champiñones rentables

EN PARAGUAY



La producción de champiñón no es tradicional en Paraguay; sin embargo, es posible desarrollarla con técnicas adaptadas que forman parte del cultivo moderno. Así lo demuestra la experiencia de un emprendedor paraguayo que está cosechando unos 1.500 kilogramos mensuales, logra rentabilidad y se proyecta a crecer con el cultivo para fomentar su consumo y producción en el país.



La producción de hongos comestibles es una actividad que fue ganando espacio en el mundo, genera divisas para sus productores y ocupa una importante cantidad de mano de obra. El continente asiático lidera su producción y consumo, le siguen Europa y América del Norte.

Sin embargo, su producción comercial también es posible en Paraguay. La experiencia de Tito Martínez Lemir, quien arrancó con la actividad hace poco más de dos años, logra buenas cosechas, ganancias, genera empleos, difunde su consumo y bajó el precio a nivel local.

Martínez, quien se alejó de su profesión de mecánico industrial para apostar por la fungicultura, cosecha buenos resultados con los champiñones de la marca Cosecha 19. Se proyecta a incrementar la producción e invita a más paraguayos a fomentar su cultivo por ser considerado un alimento nutraceutico.

Tras 15 años de ejercer su profesión decidió buscar nuevas alternativas para mejorar su calidad de vida y de los compatriotas, según afirmó el mismo. Al tener conocimientos básicos sobre los beneficios saludables del hongo comestible, decidió investigar sobre su cultivo. Para conocer más sobre el mismo, se trasladó a Uruguay donde permaneció durante tres meses para incorporar el know-how.

Comentó que el champiñón es de un clima frío, húmedo y Paraguay no tiene esa condición, pero los países vecinos producen bajo el sistema de cultivo moderno.

Cultivo moderno. El cultivo moderno del champiñón requiere toda una técnica y es la que Martínez implementa en su empresa Altos, en Luque, departamento Central. Este sistema de producción se desarrolla en ambiente controlado que permite la cosecha en dos meses.



Tito Martínez Lemir, productor.

Comentó que bajo este sistema de producción se controla la humedad, el dióxido de carbono y la temperatura. En ciertos momentos varían los tres. *“Por ejemplo cuando la semilla está* ■►

incubando, el dióxido de carbono tiene que estar elevado, tiene que estar a 5.000 partes por millón y cuando empieza la producción, se reduce a 1.200 y 1.000 partes por millón el CO₂. La temperatura también varía, mantenemos 25 grados C en incubación y en producción 17 grados. Con la humedad ocurre lo mismo, varía entre 90% y 96% en incubación y de 85% a 90% en cosecha”, relató.

Proceso del cultivo. El proceso de producción arranca con la preparación del compost. El 80% del éxito de la cosecha del champiñón depende del mismo y no es fácil, ya que el champiñón no se alimenta de la vitamina, ni de toda la proteína que tiene el compost, sino del nitrógeno que contiene, con una relación de carbono. Esta firma realiza el compost desde el pasto camerún, que pasa por un proceso de pasteurización y una vez logrado el compost ideal, se carga una bolsa con la semilla que es el micelio.

Semillas. Las semillas se producen de las esporas, que el mismo champiñón

va soltando. “No es una semilla física, es invisible al principio, pero se puede volver visible cuando se fija en algo. Nosotros le llamamos semillas, pero se propaga por micelios. Fijamos previamente las esporas en semillas de trigo”, dijo.

Mencionó que esos micelios fijados en semillas de trigo son incorporados en el compost, que al cabo de 15 días, con temperatura controlada y ambiente controlado, empiezan a tomar todo el compost, tornándolo blanco, con una apariencia de telaraña que se expande

sobre el compost. Cuando eso pasa, significa que el compost está listo para pasar en segunda fase.

Segunda fase. Aquí se coloca una turba rubia (un material orgánico rico en carbono) cuyo objetivo es de retener agua sobre el compost. Cuando más agua retiene es mejor para que el micelio se convierta en champiñón.

La turba tiene un espesor de 4 centímetros por cada bolsa y en 15 días aproximadamente el micelio empieza a tomar la turba y salen los primordios, luego ya crecen los champiñones. Desde que se instala la turba tarda unos 20 días para que salgan los primeros champiñones.

Cosecha. Este productor logra dos cosechas de cada cultivo. La primera realiza durante una semana que empiezan a salir los champiñones, después de 4 a 5 días vuelve a dar otro flujo más abundante. Si bien permite una tercera producción, ya no es conveniente cosecharlo, es desechar y arrancar de nuevo el proceso.

El emprendimiento dispone de 5 salas de producción con capacidad de unas 400 bolsas cada una, de las cuales mantiene en producción permanente unas tres, las otras dos son utilizadas para incubación y apoyo. De cada sala logra unos 20 días de cosecha continua que va rotando permanentemente.

“Nosotros logramos aproximadamente 20 días de cosecha de cada sala, después vaciamos, desinfectamos completamente, porque el champiñón es muy delicado y fácilmente se contamina”, dijo.

Los champiñones Cosecha 19 avanzan hacia su tercer año de experiencia y segundo de producción comercial ■►



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



CORTEVA™
agriscience

División Agrícola de DowDuPont



con calidad. “El primer año fue experimental y desde hace más un año producimos continuamente”, dijo.

Comercialización. Martínez comentó que el 50% de la producción lo comercializa en los restaurantes y la otra mitad a los supermercados. La producción promedio es de 1.500 kilogramos por mes, con lo cual cubren la demanda local y tiene producción sobrante, por lo que analizan otros procesos como el secado.

Mencionó que el paraguayo no está muy acostumbrado a consumir hongos, pero hay que hacerlo porque es muy beneficioso para la salud humana, son ricos en proteínas y todas son asimilables en el cuerpo. El precio actual está en unos 120.000 guaraníes el kilogramo, que significa la mitad de lo que costaba el producto importado, antes de la producción de Cosecha 19.

El productor que abastece a los restaurantes locales comentó que Paraguay está evolucionando hacia la gastronomía Gourmet y el hongo es un producto muy consumido en la gastronomía universal, además permite una infinidad de platos y garantiza una alimentación saludable y estable.

Altos. Altos E.I.R.L. es el nombre de esta empresa productora de champiñones, cuyo objetivo es lograr un producto beneficioso para la salud. Las primeras metas están cumplidas, la actividad es

rentable y en poco tiempo logró reducir el 50% del valor comercial del producto en el mercado, emplea a unas 10 personas en forma directa y toda la utilidad se rein-

vierte en busca de una mayor producción y consumo, ya que el objetivo principal es brindar beneficio a la sociedad.

Más variedades. Los champiñones son los hongos comestibles más consumidos en el mundo, pero hay otros como los hongos portobello que ya empiezan a producir y el próximo objetivo es incorporar los hongos shiitake, el de mayor consumo en Japón, también el país de mayor consumo per cápita de hongos comestibles por habitante.

Otra meta es lograr aumentar el consumo local, para ello encaran campañas permanentes de degustación. También ofrecen charlas y cursos con el objetivo de enseñar a la gente que hay otra alternativa de producción. “Me gustaría que las personas produzcan champiñón en sus casas, nosotros le vendamos el compost y le compramos nuevamente la producción, para que se propague la producción y se fomente el consumo”, enfatizó. **CA**



La empresa hace constantes degustaciones en ferias y supermercados.



Productos **Baldan**
mayor eficiencia y
mejores resultados!



baldan.com.br

Orgullo de ser Agro.
Orgullo de ser **Baldan.**

 **BALDAN**

CONVENIO

universidad
San Carlos

Orientaciones en el Congreso de Horticultura



Una veintena de charlas formó parte del Primer Congreso de Horticultura organizado por la Universidad San Carlos que se realizó en la sede central de la casa de estudios, durante los días 30 de noviembre y 1 de diciembre. En la presente edición les presentamos: Innovación biotecnológica en la agricultura y la importancia de Revitalizar y regenerar el suelo, dos temas desarrollados durante el evento.

Innovación biotecnológica en la agricultura

La innovación biotecnológica avanza a pasos firmes a nivel mundial. Varias empresas, investigadores particulares, instituciones educativas y centros de desarrollo de tecnologías demuestran interés en iniciativas viables en el ámbito de la biotecnología. Se presta especial atención a las interacciones de microorganismos y sus beneficios aplicables al campo agrícola, afirmó el ingeniero Juan Alfredo Sánchez, de Agrosol Paraguay S.A.

Manifestó que varios trabajos de investigación son presentados en diferentes lugares del mundo. En su mayoría coinciden en que el uso de cocteles microbianos en una interacción simbiótica y equilibrada, permite la creación de compuestos naturales con una elevada capacidad de reforzar el sistema inmune de las plantas, la reducción de los ataques de plagas y enfermedades, la regeneración de la microbiota del suelo, la producción de fitohormonas que estimulan el crecimiento y el incremento de la producción.

Destacó que el uso de biofertilizantes permite el notable incremento de la producción agrícola, se estima de un 20 y 30% más, dependiendo del manejo de los mismos. Los biofertilizantes

zantes combinados permiten la protección del cultivo contra patógenos, estimula la reducción de los costos de producción y ayudan a llevar a cabo una producción amigable al ambiente, para una agricultura responsable, que permite asegurar el futuro de las generaciones siguientes.

Investigación y desarrollo. El disertante expresó que el desarrollo de productos biotecnológicos abre un abanico de oportunidades para la implementación de biotecnología en la agricultura. Pone el foco en la elaboración de productos a partir de hongos entomopatógenos, combinación de microorganismos promotores de crecimiento, microorganismos que conforman cocteles microbianos utilizados como biofertilizantes con acción combinada.

Estos productos ayudan para la implementación de modelos productivos cada vez más sostenibles, que implican el mejor uso de los recursos hídricos, el suelo y la energía. Todo esto permite la disminución y en algunos casos la eliminación del uso excesivo de químicos, que afectan la salud medio ambiental y degrada el recurso suelo.

Los cocteles microbianos permiten la reutilización de los subproductos de la producción, y los reincorpora a la cadena productiva por medio del reciclaje de los nutrientes. Favorece el incremento de la producción en valor agregado. La producción aumenta en términos de calidad, resistencia y durabilidad, que supone un incremento de la rentabilidad.

Mencionó que las hortalizas manejadas con cocteles microbianos, muestran una mayor durabilidad en las góndolas de los supermercados en comparación con las hortalizas producidas de manera convencional. Los microorganismos que acompañan a los productos ayudan a extender el tiempo de conservación, porque evitan la oxidación y la afección por patógenos poscosecha, porque mantienen el equilibrio natural.

Inversión y experiencia. El ingeniero Juan Alfredo Sánchez resaltó también que muchas empresas invierten en investigación y desarrollo en busca



de respuesta que se plantean en el sector agrícola. Principalmente en horticultura, se ocupan de los problemas de suelos que afectan las infraestructuras como invernaderos donde la producción decae y en algunos casos es imposible el control de enfermedades en los cultivos, bajo este sistema.

Afirmó que Agrosol Paraguay S.A. es una empresa que apuesta a la elaboración de productos biológicos de acción combinada, que utiliza grupos de microorganismos que reactiva los ecosistemas del suelo, el sistema inmune de las plantas y compite con patógenos reduciendo así la incidencia de enfermedades. Además aseguran la biodisponibilidad de nutrientes aumentando la eficiencia de la fertilización utilizada, hasta un 30%, lo que mejora

la calidad del cultivo, incrementa los rendimientos y disminuye los costos de producción.

Agrosol pone especial énfasis en la recuperación de la microbiología del suelo. Utiliza microorganismos adaptados al clima y suelo del país, colectados de su hábitat natural para asegurar la efectividad de los mismos. También pone énfasis en la calidad del bioinsumo elaborado de una manera que permita al productor obtener los mejores beneficios y una cosecha segura. La firma trabaja en el mercado nacional desde el año 2013 en la implementación de modelos de producción sostenible. Logró introducir productos biotecnológicos en cultivos como soja, maíz, trigo, avena, canola, arroz, girasol, banana, cultivos hortícolas. Trabaja con numerosos productos en diferentes puntos de producción del país.

Manifestó que en la horticultura los trabajos más destacados de la empresa se centran en la recuperación de suelos de invernaderos, muy afectados por *Ralstonia solanacearum*, *Pythium sp.*, *Rhizoctonia solani*, *Colletotrichum sp.* y nematodos. En cuanto a los resultados, comentó que logran una rápida y excelente recuperación de los suelos y un aumento de la producción, además de la reducción de costos de producción.

Destacó también que Agrosol cuenta con un proyecto denominado “Proyecto Chaco”. Consiste en el desarrollo de cocteles microbianos combinados con microorganismos propios de ►



la región del Chaco Paraguayo, y con especies adaptadas a las condiciones ambientales del ecosistema chaqueño. Con este emprendimiento la firma pretende ofrecer a la creciente agricultura del Chaco, un producto biotecnológico desarrollado exclusivamente para la región, que asegure la efectividad y se complemente con los modelos de producción actuales.

Además del desarrollo de productos biotecnológicos para la agricultura, Agrosol trabaja en el desenvolvimiento de productos dirigidos al sector ganadero. Entre ellos mencionó la Biorremediación (tratamiento de efluentes y desechos sólidos orgánicos). También desarrolla inoculantes para la conservación de forrajes.

Revitalizar y regenerar el suelo

El ingeniero agrónomo Heriberto Huerta, representante de Agrotec manifestó que el suelo determina la máxima expresión de la calidad de cualquier ser vivo. Existe una dependencia del suelo para una vida sana, para producir alimentos y para regular la cantidad y calidad de alimentos. Afirmó que una producción sana debe ser planificada con los recursos que la finca dispone y genera, para lograr una agricultura barata, rentable y sostenible.

Indicó que para lograr importantes avances se debe utilizar de manera adecuada la tecnología disponible para plantear soluciones. Con una agricultura sana se puede atender de una mejor manera los tres componentes del suelo (físico, químico y biológico), para dar una geo diversidad y como resultado la biodiversidad en la justa medida para alcanzar una buena producción. Destacó además que con la agricultura sana se entiende el mundo de los microorganismos, porque reciben el ambiente y la nutrición ideal para que puedan desarrollar sus actividades y cumplir con su función.

En cuanto a los tres componentes del suelo, físico, químico y biológico, resaltó que son muy importantes porque entre ellos existe una fusión, sinergia y dependencia para llegar a formar parte de una

geo diversidad ideal para desarrollar un programa productivo exitoso.

Afirmó que entre los tres componentes del suelo, el más maltratado es el biológico, ya que con el tiempo y uso constante se perdió este producto principal donde reside la materia orgánica. En cuanto al componente físico, señaló que está en terapia porque se tienen suelos muy compactados, sin aire ni retención de humedad, con un color pálido que hace dudar de que se pueda realizar alguna actividad agrícola. Respecto al componente químico, dijo que actualmente existen suelos saturados con elementos químicos que cada vez más los están taponando. En este caso manifestó que con la continua aplicación de pocos elementos y fumigación constante de defensivos, el suelo se torna saturado y taponado de productos químicos que vuelven toxica la biomasa.

Nuestro suelo. El especialista indicó que el suelo está en terapia, en una situación penosa. Con la tecnología de punta disponible en la actualidad, hoy solo se lanzan productos cada vez más dañinos para este patrimonio. *“No existe de parte del productor conciencia para realizar un programa de recuperación de suelo, enfocado a hacer correctamente las labores para cada evento de producción. El productor tiene en sus manos los productos, defensivos y de fertilización con sus respectivos protocolos de aplicación y programas sanitarios, que la tecnología más avanzada le ofrece y le da la seguridad de que utilizándolos adecuadamen-*

te en sus cultivos van a realizar un salto importante en productividad, pero hasta ahora esto no ocurre”, dijo.

Señaló que el problema está en el suelo y que si no se trabaja en la regeneración del suelo y en la atención a la microbiología, se tendrán que abandonar los campos de producción porque no se podrán solventar los compromisos.

Hacia dónde apuntar? Durante la exposición el ingeniero Heriberto Huerta mencionó el tipo de suelo deseado y las prácticas necesarias para conseguir la regeneración del suelo. Afirmó que se necesita volver al suelo que en los inicios poseía todos los ingredientes, donde las plantas no tenían la necesidad de competir con otras para conseguir los elementos que le ofrecen calidad de vida.

El profesional describió que el suelo ideal es el que tiene color, un color negro que con el tiempo se va acentuando. Un suelo con buena administración de agua, la humedad justa y necesaria para que las plantas puedan servirse acorde a sus requerimientos. Poroso con buen oxígeno, donde no se produzca la compactación y con una temperatura agradable para la raíz de manera que las plantas no se estresen. También indicó que el suelo tiene que ser armónico con pH ideal, mineralizado y rico en materia orgánica. Destacó además que el suelo debe recibir y albergar a diversos tipos de plantas, para evitar que muchas variedades se pierdan y expresen todo su potencial. **CA**

Heriberto Huerta,
representante de Agrotec.





TALISMAN®

Chinches: Pase por encima de estos obstáculos



AZAR DE LAS PLAGAS QUE CRUCEN SU CAMINO

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

Conozca también otras soluciones FMC para su Soja.

AURORA
900 S.C.

AUTHORITY

Gamit
900

TALSTAR
100 S.C.

OREGON

Streak

ROCKS

FMC

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

Soja



Baja en las exportaciones

El informe de comercio exterior de Capeco destacó una disminución de 1,2% de las exportaciones de soja durante la temporada 2018, con relación al año anterior. Conforme los datos, los envíos cerraron el ejercicio anterior con 6.245.607 toneladas, frente a las 6.316.349 toneladas exportadas en el 2017, una diferencia de 70 mil toneladas menos. Paraguay tuvo presencia con la soja en 20 mercados diferentes de 4 continentes distintos. El principal destino fue Argentina, con un 67% de participación, que representa unas 4,2 millones de toneladas enviadas en el 2018. En segunda ubicación se posicionó Rusia, con 14% de presencia, que representa 894 mil toneladas importantes. Más atrás aparece la Unión Europea con un 5% de protagonismo, con 310 mil toneladas adquiridas. En el bloque económico se destacan Portugal e Italia, que compraron 121 mil y 114 mil toneladas, respectivamente.

Turquía fue mercado de referencia en el 2018 con una compra de 211 mil toneladas, que representa una participación de 3%. Más atrás están Brasil (3%), Israel (2%), Egipto (1%), Túnez (1%), Líbano (1%) y otros mercados (2%), donde actuaron Uruguay, Chile, Tailandia, Estados Unidos, Japón y Corea del Sur. El ranking de exportadores cerró con la empresa china Cofco Agri Internacional Paraguay al frente de las compañías que lograron concretar envíos, con un 17% de participación que se traduce en un volumen de 1,04 millones de toneladas. En la segunda ubicación quedó Cargill Agropecuaria, con 16% y 989 mil toneladas exportadas. También aparecen Sodrugestvo Paraguay con 15% que significan unas 960 mil toneladas y Vicentín con 815 mil toneladas que se traduce en un 13% de protagonismo en el mercado. Le siguen ADM (12%), Agrofertil (6%), LDC Paraguay (6%), Bunge (6%), Trans Agro (5%) y otros con 4% de participación, completaron el listado.

Maíz



Mermó sus envíos externos

Por el lado del maíz, los datos de Capeco revelaron que 56 empresas fueron responsables de exportar 1.402.963 toneladas de maíz durante la temporada 2018. Los envíos del grano sufrieron un descenso de 27%, considerando que durante el 2018 se enviaron unas 500 mil toneladas menos con relación al 2017, cuando se llegó a exportar 1,9 millones de toneladas. Estas empresas, entre ellas multinacionales, internacionales, locales y cooperativas, tuvieron un año competitivo por el maíz,

Cotizaciones en Chicago (22-01-19)

Fuente: CBOT.

Soja

Mes	US\$/t
Marzo-19	334
Mayo-19	339
Julio-19	344

Trigo

Mes	US\$/t
Marzo-19	191
Mayo-19	193
Julio-19	195

Maíz

Mes	US\$/t
Marzo-19	149
Mayo-19	152
Julio-19	155

considerando que el excedente exportable se redujo ante el incremento del procesamiento interno del grano. El ranking fue encabezado por Cargill Agropecuaria, con un 16% de participación que hace a un total de 231.657 toneladas. En segunda ubicación quedó la empresa paraguaya Agrofertil, con un 13% de concentración que se tradujo en 180 mil toneladas enviadas. En tercera posición aparece LAR, con 178 mil toneladas, que representa una participación de 13%.

Brasil fue el principal destino del maíz paraguayo, con un 46% de concentración. Si bien lideró como destino de envíos, perdió bastante terreno con relación a años anteriores, cuando prácticamente el 90% del cereal nacional se exportaba a este mercado. El volumen exportado al vecino país fue de 644.850 toneladas. Uruguay ocupó la segunda plaza con unas 212.807 toneladas exportadas, que representa el 15% de participación. En tercera ubicación quedó Corea del Sur, con 10% de participación, responsable de 135.669 toneladas adquiridas. Luego está Chile con 5% de presencia y otros mercados como Arabia Saudita, Egipto y Alemania que representan al 24%.

Trigo



Paraguay incrementó la exportación

Finalizada la temporada 2018, la Cámara Paraguaya de Exportadores y Comercializadores de Cereales y Oleaginosas (Capeco) dio a conocer algunos detalles de los envíos desarrollados en la temporada, según el informe de su Asesoría de Comercio exterior. Para el caso del trigo, las empresas exportadoras de pequeña, mediana y gran escala, además de cooperativas de producción, tuvieron una gran preponderancia en la salida del cereal. Su buena cosecha en la zafra anterior, permitió que varias empresas volvieran a actuar nuevamente en las operaciones internacionales. El excedente exportable, tras la última cosecha, rondó las 600 mil toneladas aproximadamente, considerando que el mercado interno absorbe 700 mil toneladas anuales. La producción final fue estimada en 1,3 millones de toneladas.

Las exportaciones de trigo en la presente temporada aumentaron 9 veces más, pasando de 26 mil toneladas registradas en el 2017 a 233 mil toneladas enviadas en el 2018.

Unexpa, un conglomerado de empresas y cooperativas de producción, ocupó el primer lugar con un 12% de participación, siendo responsable de unas 29.060 toneladas. A la vez, LAR S.R.L. aparece en segunda posición, con unas 29 mil toneladas exportadas, representando 12% de concentración. Más atrás aparecen Molinos Harineros D'Italia (8%), Coopasam (8%), Inversiones Agrícolas (7%), Nativa (6%), ADM (5%), Unigranos (5%), Cooperativa Pindó (4%), Asepsa (4%) y otros exportadores que representaron el 29%. Unas 37 empresas y cooperativas tuvieron presencia plena en las exportaciones de trigo durante el 2018. En cuanto a mercados, Brasil adquirió prácticamente todo el volumen exportado desde Paraguay, con una concentración de 99,8%, mientras que el 0,2% restante fue enviado a Vietnam.

Máquinas vendidas. Hasta Diciembre-2018

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	147
John Deere	133
Case	42
Massey Ferguson	17
CLAAS	8
Valtra	1
Total	348



Balance positivo para las máquinas

Definitivamente el 2018 cerró con balance positivo para las máquinas al término de un año de muy buenas ventas en comparación a los años precedentes, así lo demuestran los datos de la Cámara de Automotores y Maquinarias (Cadam).

El 2018 cerró con la venta de 1.958 tractores y 348 cosechadoras, un importante incremento frente al año anterior que concluyó con 1.433 tractores y 294 cosechadoras.

El año pasado fue bueno para el sector. Sin embargo arranca este año con mucha incertidumbre de si continuará esta racha, ya que las primeras cosechas de soja de la presente temporada agrícola no logran buenos resultados. El liderazgo en cuanto a las marcas de tractores lo mantuvo John Deere con el 40%

del mercado, le sigue Massey Ferguson con el 24% de las preferencias y en tercer lugar se posiciona New Holland con el 13% de las ventas.

En cosechadoras, New Holland se mantuvo al frente durante todo el 2018 logró sostener esta preferencia y cerró el año abarcando el 42% del mercado. En segundo lugar quedó John Deere con el 38% del mercado y en tercer lugar Case IH con el 12%.

El sector sigue apostando e incorporando constantemente nuevas tecnologías que ayuden al productor a optimizar costos y producir en forma sustentable.

La alegría de este sector de los buenos resultados perdurará en la medida que mejoren los rendimientos de la cosecha de soja, que se aguarde recuperen con los cultivos de temporadas más tardías.



UN 2,4D DIFERENTE

CON NANOTECNOLOGÍA

BENEFICIOS

- ★ NO SE CORTA EN MEZCLAS CON GLIFOSATOS
- ★ SIN OLOR

LÍDER EN NANOTECNOLOGÍA APLICADA AL AGRO



MENOS VOLÁTIL DEL MERCADO

★ PUEDE APLICARSE HASTA 7 DÍAS
ANTES DE LA SIEMBRA DE SOJA.

★ MENOR IMPACTO AMBIENTAL



Ing. Agr. Stella Candia

MAS - Desarrollo Agronómico

Chinches en soja

PLAGAS DIRECTAS DEL CULTIVO

Introducción. El cultivo de soja en Paraguay es atacada por varias especies de plagas chupadoras, donde los chinches son los principales. Las especies más comunes en nuestro país pertenecen a la Familia: Pentatomidae y en la actualidad la especie más abundante es el chinche marrón *Euschistus heros*, seguido por el chinche barriga verde *Dichelops* spp, luego *Edessa meditabunda*, *Nezara viridula* y por ultimo *Piezodorus guildinii* muy escaso últimamente, según reportes de monitoreo realizados por la Consultora MAS.

Aspectos bioecológicos y daños. Los chinches poseen aparato bucal chupador y causan daños al cultivo de soja, porque insertan su estilete succio-

nando los nutrientes. Debido a este hábito de alimentación los chinches causan serios perjuicios al cultivo, siendo los daños irreversibles a partir de determinados niveles poblacionales en determinados estadios fenológicos de las plantas, según Correa – Ferreira 2009.

Los granos atacados generalmente disminuyen su tamaño, quedan arrugados, con menor peso, con coloración más oscura, pudiendo presentar enfermedades como la Mancha de Fermento ocasionado por el hongo *Nematospora coryli*, transmitido por las constantes succiones de alimentación.

Además de la reducción significativa de la calidad de los granos, pueden afectar la calidad fisiológica de la semilla (germinación y vigor), también pue-

den alterar el tenor de aceite. Correa – Ferreira en 2009.

Las diferentes especies de chinches, causan diferentes intensidad de daños, siendo la especie *Piezodorus guildinii*, chinche verde pequeño el más dañino, seguido por *Nezara viridula* chinche verde y luego se encuentra el chinche marrón *Euschistus heros*. El tiempo de permanencia, el nivel poblacional, el estadio del cultivo y el estadio de la plaga son factores importantes que se deben tener en cuenta en el momento de cuantificar los daños.

Comportamiento de los chinches. Los chinches adultos poseen un comportamiento bastante marcado lo que facilitan el manejo integrado. Estos inician la Colonización al final del periodo vegetativo o inicio del periodo de floración (R1–R2). En esta etapa los chinches dejan a los hospederos alternativos o bien están saliendo de una prolongada diapausa.

A partir de la aparición de vainas R3, aumenta la población, porque se inicia el periodo de reproducción. Se observan gran cantidad de ninfas en el cultivo, por

Adulto de chinche barriga verde (*Dichelops* spp).



lo cual se denomina Periodo de alerta. En la etapa de desarrollo de vainas (R4) y el inicio de llenado de granos (R 5.1) es el estado en que el cultivo es muy susceptible al ataque de chinches, la población tiende a aumentar sustancialmente. Este periodo es conocido como Periodo Crítico. La población alcanza el pico máximo en el periodo (R6), luego la población decrece porque los granos alcanzan la madurez fisiológica.

Es importante mencionar que tanto los adultos como las ninfas tienen el hábito de picar el tejido vegetal y succionar el contenido celular. Las ninfas de primer instar o estadio no se alimentan, a partir del tercer, cuarto y quinto estadio si se alimentan y pueden causar daños semejantes a los adultos.

Chinche Marrón (*Euschistus heros*), la especie más abundante

Esta especie es de fácil identificación, los adultos son de color marrón oscuro, con espinos en el pronoto y una media luna blanca en el dorso, al final del Escutelo. Los huevos son de color amarillo o beige, depositado en hileras o en pequeños grupos, colocados sobre hojas o vainas, generalmente en número de 5 a 8 huevos por postura. Estas presentan una mancha rosada cuando están próximos a la eclosión. Poseen una duración de 5,4 días en promedio en esta etapa.

Las ninfas son de color amarillo anaranjado con cabeza oscura y empiezan a causar daños a partir del tercer instar, periodo en el cual se alimentan de las vainas. Según Cividanes, (1992), la duración media de huevo adulto es de 28, 4 días a 25 °C, teniendo grandes probabilidades de sobrevivir en el ambiente natural.

Esta especie tiene la particularidad de entrar en un descanso o diapausa bajo los rastrojos o en los montes cercanos a las parcelas. También poseen hospederos alternativos que ayudan a la plaga a sobrevivir cuando el cultivo de soja está ausente. Al chinche marrón se lo encuentra en el girasol, maíz, solanáceas, y compuestas donde se encuentran arbustos del monte, entre otros. La longevidad media del adulto es de 116 días,

Huevos de chinche marrón.



Adulto de chinche marrón.



este dato es muy importante ya que nos muestra que un adulto puede acompañar gran parte del ciclo del cultivo causando daño y dando descendientes, aumentando de esta forma la población.

Esta especie es muy abundante en la zona del estado de Paraná y el Centro oeste brasileiro Cividanes, (1994), razón por la cual tiene una perfecta adaptación en el territorio paraguayo, donde varios estudios de Fluctuación poblacional han demostrado que *E. heros* es la especie más abundante en los departamentos de Itapúa, Alto Paraná y Canindeyú. Generalmente el chinche marrón completa en la soja tres generaciones y una generación en algún cultivo o planta hospedera. En el otoño busca refugio en los rastrojos, donde permanece hasta la primavera o verano, en ese tiempo el chinche no se alimenta, acumula lípidos permaneciendo en una hibernación parcial según Panizzi, (1997).

Manejo y control. Para iniciar un programa de manejo, sería interesante realizar Estudios de Evaluación de Parámetros Bioecológicos en la zafraña y entrefa de la soja, para encontrar las

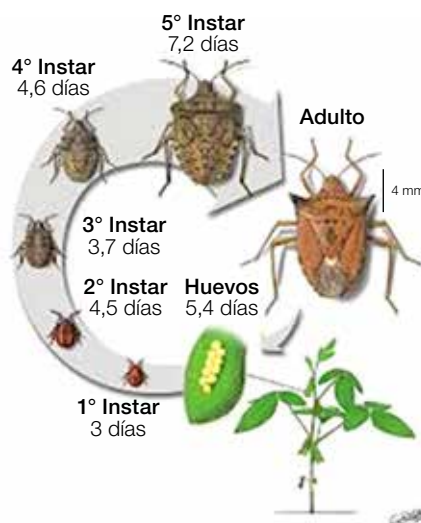
respuestas de la abundancia poblacional de esta especie. También sería importante realizar estudios de tolerancia y resistencia de los mismos a los insecticidas más utilizados en las aplicaciones de parte de los productores.

Prácticamente más del 90 % de la población de *E. heros* es controlada con insecticidas químicos, del grupo Neonicotinoides, Piretroides, Fosforados o bien una mezcla de Neonicotinoides con Piretroides, Candia, (2018). Estos productos son aplicados repetidas veces durante la zafra y zafraña, en ocasiones sin tener en cuenta los niveles de control adecuados. El manejo y control del chinche marrón constituye un gran desafío para nuestra producción, ya que aparentemente necesita mayores dosis de insecticidas y mayor número de aplicaciones para alcanzar porcentaje de eficiencia mayores al 90% con una residualidad de 10 días.

El control químico es una de las principales estrategias para bajar la población que causa daños por su rapidez y flexibilidad. El control debe ser realizado durante el periodo reproductivo, la población debe muestrearse mediante el paño de batida vertical y cuando existan hasta 2 adultos por metro realizar la aplicación. Desde el periodo R4 - R5 la población debe ser mínima.

Lo ideal es realizar la rotación de ingredientes activos incorporando una aplicación de fosforados, por el riesgo de la tolerancia y resistencia de parte de los chinches a los insecticidas.

En la medida que se ponga en práctica las aplicaciones solo en la etapa reproductiva cuando exista la población de 2 adultos por metro lineal y con los insecticidas adecuados en dosis adecuadas, se puede esperar la disminución de esta plaga y así la disminución de los daños al cultivo. CA





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



AGRADECEMOS A LOS QUE
PARTICIPARON Y APOYARON PARA
EL EXITO DE LA JORNADA

SOMMERFELD



Colonia Sommerfeld, Distrito J. E. Estigarribia
Cel.: (0971) 421 600 - (0971) 402 954
Web: www.cooperativasommerfeld.com

DE LA SOBERA LLEVA EL MASSEY SHOW
A LA REGIÓN OCCIDENTAL

Crece la apuesta por el Chaco



De La Sobera cerró el 2018 con el desarrollo de una feria de oportunidades en el predio ferial de la Expo Pioneros, en Loma Plata. Durante el evento, que se llevó a cabo del 29 al 30 de noviembre, los productores de la zona pudieron acceder a descuentos especiales en la compra de repuestos y servicios. Además se contó con la presencia de especialistas de AGCO, quienes llegaron para acompañar la presentación de toda la gama de maquinarias de Massey Ferguson en una versión más del Massey Show en Paraguay.

El objetivo de la empresa fue unir en un solo evento la feria de oportunidades con el Massey Show, propuesta que desde hace varios años es desarrollada en el país por De La Sobera y Massey Ferguson. “Les invitamos a pasar una jornada con la idea de hacer negocios, de aprovechar estas oportunidades. Aquí están los encargados del departamento comercial y la gente de repuestos. Además van a poder ver toda la gama de máquinas, de la mano de los especialistas”, expresó Roland Thiede, sub gerente de ventas de la empresa para la marca Massey Ferguson.



Rafael Guarienti, responsable de ventas de AGCO para el mercado paraguayo, explicó que este modelo de eventos

presenta una propuesta muy completa para los productores. Pidió a los presentes que aprovechen para realizar sus consultas a los especialistas de fábrica, a quienes presentó como aliados. *“Todo lo que hacemos, día tras día, es en busca de algo mejor para ustedes, que les permita ser más eficientes en sus actividades”,* señaló.

A diferencia del tradicional Massey Show, el evento incluyó la propuesta en repuestos originales con el objetivo de brindar mayor respaldo a los usuarios de la marca. Durante la feria de oportunidades, De La Sobera dio a conocer todo el apoyo de posventa que ofrece en el país.

Al unir la feria de oportunidades con el Massey Show, los productores de la región tuvieron la posibilidad de acceder a descuentos en repuestos y servicios. Por otra parte, se dio a conocer los detalles de cada máquina e imple-

mento que están incluidos en el portafolio actual de la marca. El evento contó con especialistas en las líneas de ►►



Roland Thiede, sub gerente de ventas de De La Sobera.



Rafael Guarienti, responsable de ventas de AGCO.

tractores, sembradoras, pulverizadores, cosechadoras, y henificación. También se dispuso de un espacio para charlas, donde representantes de empresas aliadas a De La Sobera y profesionales del sector agropecuario ofrecieron disertaciones sobre diversos temas.

Marcos Aguilera, gerente de la división maquinarias de De La Sobera, señaló que el Chaco es un mercado emergente, del que se espera que sea el nuevo escenario de la expansión agrícola en los próximos años. Por esta razón, la empresa quiere dar a conocer toda la gama que ofrece actualmente Massey Ferguson.

“De La Sobera lleva cierto tiempo mirando al Chaco como una región que va a crecer. Somos una de las pocas empresas que realmente está invirtiendo en la región. Nosotros tenemos dos sucursales en la zona, una en Loma Plata y otra en Fildelfia, no solamente con la parte de maquinarias, sino también estamos presentes en el segmento vehicular”.

Una de las principales fortalezas de la empresa es el servicio de posventa, manifestó. De La Sobera enfatiza el apoyo al productor en el campo y se orienta a fortalecer este factor. La habilitación de nuevas sucursales responde directamente a esta filosofía de trabajo, explicó Aguilera.

Feria de repuestos y servicios. La feria de oportunidades que se llevó a cabo en el Chaco fue el puntapié

Marcos Aguilera, gerente de la división maquinarias.



inicial de una propuesta que De La Sobera brinda para reparar las maquinarias Massey Ferguson de sus clientes, con el objetivo de que estos puedan afrontar la zafra agrícola en óptimas condiciones.

Fue la primera feria de repuestos organizada por la firma, y se encuentra dentro de un proyecto que pretende desarrollar eventos similares en otros lugares del país. Roberto Vera, gerente de repuestos de De La Sobera para Massey Ferguson, destacó el apoyo que tiene de la fábrica para este tipo de acciones y la importancia del mercado paraguayo para la marca *“La idea es que ellos ten-*

Roberto Vera, gerente de repuestos para Massey Ferguson.



gan un beneficio, que nosotros podamos apoyarlos con buenos descuentos y planes de financiación”, explicó.

Se incluyó repuestos para las líneas de henificación, tractores, sembradoras y cosechadoras. Vera señaló que los descuentos, que en algunos casos llegan al 40%, están disponibles en todas las sucursales de la empresa. Los precios promocionales se extienden al área de servicios.

Cada sucursal de la firma cuenta con un depósito de repuestos de alta rotación, como correas, rodamientos, retenes, entre otros. Además tienen el apoyo de las existencias de la casa matriz. A esto se suma un pedido mensual que se realiza a la fábrica para reponer las piezas que salen, explicó Vera. *“No tenemos quiebre de stock. La empresa tiene más de 40 años en el rubro, así que tiene mucha experiencia en esto. Para las reparaciones de motor, de sistema de tren delantero, o parte eléctrica tenemos todo en stock. Somos representantes de la marca, y eso significa un respaldo muy importante para el cliente”*, expresó.

Los repuestos comercializados por De La Sobera en el mercado tienen garantía de 12 meses. Vera señaló que la ventaja de adquirir repuestos originales radica en la durabilidad de la pieza y la garantía. *“Lo ideal es que la máquina no pare, y con el repuesto original tiene una mayor durabilidad, sin duda”.* ►



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



Acompaña la expansión agrícola del Chaco.

Ante el crecimiento de la producción de granos en el Chaco, principalmente de soja, son varias las empresas que comenzaron a mirar a esta región con otros ojos. De La Sobera es una de las que se presentan con ventaja, en un mercado que ya conocen y en el que la marca Massey Ferguson se encuentra muy bien conceptualizada. “De La Sobera es líder de mercado en esta región, entonces tenemos que acompañar al líder con todo el equipo de fábrica”, señaló Duilio Weissheimer De La Corte, director de exportación de AGCO para América Latina y El Caribe.

De La Sobera cuenta con una línea completa de tractores para el mercado chaqueño. Desde los más básicos, que son los equipos robustos y adaptados plenamente a las condiciones de trabajo del Chaco. Y actualmente, los productores de esta zona del país ya pueden acceder a las máquinas de alta tecnología, con potencias por encima de los 250 HP y transmisión automática.

El director de exportación de AGCO recordó que hace unos años, en las exposiciones chaqueñas se presentaban un reducido número de tractores y varios implementos fabricados localmente. Sin embargo, con la expansión de la producción de granos, comenzó a crecer la participación para el segmento de cosechadoras y otras maquinarias agrícolas. “Nosotros ya comercializamos cosechado-

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



ras para la región. Es un cambio interesante, que se está dando aquí”.

Más allá de contar con toda la gama de maquinarias e implementos para la agricultura de la zona, lo realmente importante es tener un servicio de posventa que acompañe el desarrollo, factor que Massey Ferguson ya dispone con De La Sobera.

Destacó el trabajo desarrollado por De La Sobera, que actualmente se encuentra en una fase de expansión, con la apertura de nuevas sucursales alrededor del país. Resaltó además el grupo de técnicos de posventa que la empresa tiene en el campo, factor que sostiene la venta del producto Massey Ferguson.

Cuando uno mira Paraguay, y mira la región de producción, siempre hay posibilidad de tener otra sucursal. El cliente tiene que movilizarse menos para comprar un repuesto, para tener contacto con la fábrica. Ahí entramos nosotros, los fabricantes, para buscar una estrategia para estar cada vez más cerca del cliente. Esta es la lucha diaria con la

competencia. De La Sobera está trabajando muy bien en ese sentido.

Massey Show

Además de los descuentos para la compra de repuestos, el otro gran atractivo del evento fue la exposición de la gama de maquinarias e implementos de Massey Ferguson. La empresa presentó todo el portafolio que tiene actualmente para el sector agropecuario del país, desde la línea de henificación hasta las cosechadoras. Si bien no se llegó a realizar una dinámica de máquinas, debido a las lluvias que cayeron en esta zona del Chaco durante esos días, los productores tuvieron la oportunidad de conocer cada producto de la marca.

Línea de henificación. Cristian Oviedo, especialista de productos de la marca de De La Sobera, se encargó de presentar los productos de henificación. El primer equipo fue la segadora DM



306, que ofrece tres metros de ancho de corte y tiene las cuchillas distribuidas en seis discos. Cuenta con un sistema acondicionador, que se encarga de golpear el pasto cortado para acelerar el proceso de secado. De esta forma se disminuye el tiempo y se aumenta la productividad.

Esta segadora puede trabajar con TDF a 540 a 1.000 rpm, pudiendo ser accionada por un tractor de 80 HP.

Posteriormente presentó el Rastrillo hilerador RK 662 de dos Rotores. La gama de productos Massey Ferguson ofrece rastrillos dobles y cuádruples de formación de hilera central y lateral. Su ancho de trabajo es de seis metros, regulable a 5,80 metros. Dependiendo de la densidad del material cortado, se puede disminuir o aumentar las hileras. Este equipo puede ser empleado con un tractor de 75 HP. El rastrillo y la segadora son equipos fabricados en Alemania.

Para culminar con la gama de henuficación presentó dos modelos de enfar-

dadoras. La MF 1840, que tiene un ancho recolector de 1,9 metros por lo que no requiere de un motor tan grande. El implemento cuenta con un electro ventilador, cuya función es mantener limpio el sistema de atado de los fardos cuadrados.

El otro modelo presentado fue la enfardadora cilíndrica MF 1745. Como la anterior, esta es de procedencia estadounidense. El equipo tiene una cámara variable, que permite hacer fardos de medio metro, un metro, o un metro y cuarenta centímetros de diámetro. Permite el uso de hilos o red. Requiere una potencia de 50 HP, lo que representa una de sus principales ventajas.

Tractores. En esta ocasión presentaron dos opciones de la amplia gama que actualmente dispone la marca para el mercado local. Eder Pinheiro, especialista de AGCO para la línea de tractores, se encargó de explicar las características de cada uno. Comenzó con el MF 6711 Dyna-4. Señaló que este es un modelo global, es decir, es producido por Massey Ferguson para todo el mundo. *“Cuando se comenzó a producir en Brasil, en el 2014, ganó el premio al tractor del año”,* destacó.

La transmisión Dyna-4 está disponible en tractores de 117 HP y 138 HP. Estos equipos ofrecen 4 marchas dentro de 4 gamas. De esta forma, brindan 16 marchas adelante y 16 marchas en retroceso. Este sistema de transmisión permite programar marchas de arranque. Estos modelos pueden incorporar un piloto automático y tienen por característica el bajo uso de combustible, señaló.

Presentó además la línea 7700 Dyna-6, específicamente el modelo MF 7725 Dyna-6. Mencionó que este trac-

tor cuenta con una transmisión muy parecida al anterior, pero éste dispone de 6 marchas dentro de 4 gamas. Es decir, ofrece 24 marchas adelante y 24 marchas atrás. Por otra parte, el sistema de transmisión es automático, lo que además de poder disponer la marcha de arranque permite programar la marcha de trabajo. *“Determine una revolución y la marcha, y el tractor va a cambiar de marcha automáticamente. En caso de tener un terreno más pesado, el tractor va a cambiar de marcha solo, sin la necesidad de la interferencia del operador”.*

Con la Serie 7700 Dyna-6, Massey Ferguson dispone de tractores de 195 HP hasta 255 HP. Son equipos que salen de fábrica con piloto automático, y como opcional puede incorporar un sistema delantero de tres puntos.

Sembradora MF 509 M45. Los productores también pudieron conocer la plantadora MF 509 M45, de 9 líneas Crithian Oviedo señaló que las sembradoras de Massey Ferguson ■►



Cristian Oviedo, especialista de productos Massey Ferguson.



Eder Pinheiro, especialista de AGCO para la línea de tractores.

Durante el evento también se desarrollaron charlas.



se destacan por la simplicidad y la productividad. El equipo presentado cuenta con discos de corte, discos de abono o surcadores, y una línea de plantío descontrada para mantener el flujo de paja. *“Pensando en el productor y su mayor productividad, la marca desarrolla estas planadoras que mantienen siempre el mismo nivel de pajas en el suelo”.*

La Serie 500 de Massey Ferguson cuenta con equipos de 9 líneas a 17 líneas; o en tándem de dos sembradoras, con las que se puede llegar hasta 18 líneas y 30 líneas. Están disponibles las versiones mecánicas y las de caja variable con sistema neumático de disposición de granos.

Pulverizadora MF 9130. Ronaldo Machado, especialista de AGCO para la línea de pulverizadores Massey Ferguson, presentó el fumigador autopropulsado MF 9130. Este equipo es propulsado

Ronaldo Machado, especialista de AGCO para la línea de pulverizadores Massey Ferguson.



con un motor de 200 HP AGCO Power, que se caracteriza por trabajar en bajas revoluciones. Esto se refleja en el consumo de combustible, entre 12 a 13 litros por hora. *“Es muy económico en el segmento de autopropulsados”*, señaló.

El pulverizador MF 9130 cuenta con un tanque de 3.000 litros y una barra de 28 metros. Su altura es de 1,65 metros, lo que permite trabajar fácilmente en cultivos como el maíz. Otra de las fortalezas de este equipo es la transmisión hidrostática 4x4 cruzada permanente, con tres velocidades. Este sistema mueve la rueda delantera izquierda de forma conjunta con la rueda trasera derecha y viceversa. De esta forma, el pulverizador siempre se mantiene en tracción, independientemente del tipo de topografía.

Cosechadoras. La presentación culminó con la exhibición de dos modelos de cosechadoras: la híbrida MF 5690 y la axial MF 9695. Valter Grando, especialista de AGCO para la gama de cosechadoras, explicó las características de cada una.

La cosechadora MF 5690 está equipada con un motor AGCO Power de 225 HP y una tolva de 5.500 litros. Esta máquina puede trabajar con plataformas de caracol de 18 pies, 20 pies, y 23 pies. La versión mayor entre las híbridas, la MF 6690 cuenta con una tolva de 7.000 litros y puede cosechar con cabezal caracol de 23 pies y Draper de 25 pies. Grando señaló que Massey Ferguson es el único fabricante de cabezales Draper a partir de 25 pies.

Entre las características de la cosechadora MF 5690, destacó el bajo consumo de combustible. Mencionó que si trabaja con una plataforma de 20 pies, requiere

de aproximadamente 20 litros por hora, cuando equipos de la competencia utilizan entre 26 y 30 litros por hora.

La otra cosechadora presentada en la ocasión fue la MF 9695, con una plataforma Draper 9250 Dyna Flex. Grando recordó que este es un proyecto nacido en Estados Unidos en el 2010. El mismo fue lanzado en Brasil en el 2015, es decir, se trabajó durante cinco años para tropicalizar la máquina.

La MF 9695 es propulsada por un motor de 365 HP, también AGCO Power. Dispone de una tolva de 10.550 litros. En la familia de cosechadoras axiales de Massey Ferguson también están la MF 9795 y la MF 9895. En relación a las plataformas Draper, mencionó que existen opciones desde 25 pies hasta 45 pies. *“Está en proyecto, todavía en el departamento de ingeniería, un cabezal de 50 pies, que ya sería para el futuro, para las máquinas de Clase 9”.* CA

Valter Grando, especialista de AGCO para la gama de cosechadoras.





VOLENDAM Ltda.

**COOPERATIVA DE PRODUCCIÓN,
CONSUMO Y SERVICIOS**

Dirigimos nuestros agradecimientos a los auspiciantes y participantes que nos apoyaron para la realización de la jornada de Campo de la Cooperativa de Producción, Consumo y Servicios Volendam Ltda.



www.volendam.com.py

DÍA DE CAMPO DE COOPERATIVA VOLENDAM LTDA.

Posicionamientos de obtentores para Chore



El 10 de enero se realizó el Día de Campo de la Cooperativa de Producción, Consumo y Servicios Volendam Ltda., en Chore. El evento contó con los auspicios de Agrofértil y de Ecop y convocó a una importante cantidad de productores, atendiendo que las condiciones climáticas fueron favorables para levantar la zafra. En la ocasión se observaron ensayos de variedades de soja para la temporada 2018 – 2019, sobre todo aquellos materiales que se desean posicionar en la zona.

La cooperativa Volendam Ltda., con los auspicios de Agrofértil y Ecop, organizó el jueves 10 un día de campo con ensayos de variedades de soja para la campaña 2018 - 2019, con lo que se propuso observar el desempeño de estos materiales en el

campo con las características de la zona de San Pedro Norte. El evento fue en la finca de Manfred Martens, socio de la cooperativa. Técnicos de la organización y de las obtentoras ofrecieron las novedades tecnológicas, que incluyó genética de variedades de soja, más orientaciones so-

bre manejo de los ensayos. Pese a la jornada propicia para realizar el levantamiento de la zafra, hubo buena concurrencia de agricultores quienes pudieron destinar un tiempo para participar del evento.

Pedro Viveros, responsable del Departamento Técnico de la cooperativa

Volendam, estuvo como uno de los principales referentes de la jornada. Recordó que todos los años se realizan dos ensayos importantes, uno para la soja y otro para el maíz. En esta edición cuyo foco fue la soja se presentaron seis obtentores, como Monsoy, Braxmax, Nidera, Syngenta, Inbio y BASF. *“Se observaron variedades pensadas para la zona y algunas nuevas lanzadas. La idea fue mostrar el potencial de estos materiales a los productores e incorporarlos para cultivos comerciales”,* dijo. Con respecto al desarrollo de los cultivos en general, en el área de influencia de la cooperativa, indicó que lo sembrado en la última etapa de octubre tiene todo para cerrar bien la temporada, pues se registraron buenas lluvias en época *“no normal”* para San Pedro”.

Aunque se arrancó con promedios bajos, cosechas más recientes ya dieron rendimientos de 3.000 o 3.500 kg por hectárea, sin que se tenga definida la media del área bajo influencia de Volendam. Explicó que la cooperativa cuenta con dos zonas de siembra, una está cerca de la colonia (ubicada en el distrito de Villa del Rosario) y otra en el distrito de Chore, en una separación de unos 60 km de distancia. En la chacra de la familia Martens los rindes rondaron hasta la jornada unos 2.800 kg por hectárea de media. La cooperativa maneja en su conjunto unas 13 mil hectáreas de soja, con asistencia de los técnicos locales. Las expectativas son moderadamente optimistas, sobre todo porque se viene de un buen año, espe-



cialmente en soja. Sin embargo, ahora el escenario podría ser menos alentador, según se supo.

No obstante, una buena campaña impulsa a los productores a más inversión, reconoció Viveros. *“Se arriesga (el agricultor) más a incorporar nueva tecnología. El año pasado fue una cosecha excepcional, con 3.200 kg por hectárea de promedio en unas 13 mil hectáreas. Pudieron incorporar nuevas tecnologías, nuevas maquinarias”,* sostuvo. En la parte agrícola, en producción anual, la cooperativa maneja alrededor de 13.000 hectáreas de soja en zafra; de 1.500 a 2.000 hectáreas de soja zafriña; unas 9.000 hectáreas de maíz zafriña y 1.000 hectáreas de maíz en zafra. Al cerrar la soja en zafra y destinar la mayor parte a maíz zafriña, el resto se cubre con abono verde. Recordó finalmente que este tipo de eventos está dirigido principalmente a los socios, pero se reciben ocasionalmente a la gente que viene de otra zona. De la participación de público se mostró satisfecho sobre todo porque la jornada coincidió con un clima favorable para la cosecha y siembra y muchos dieron prioridad a esa situación. Tras la recepción y registro de los participantes, se conformaron los grupos y se iniciaba el recorrido, no sin antes recibir la bienvenida y escuchar algunas recomendaciones, para luego pasar a compartir las sugerencias de los aliados de la jornada.

Ecop. Así, en el caso de Ecop, Alex Dávalos, técnico de campo de la empresa, recordó que la participación de la organización tuvo que ver con la provisión del 100% de la fertilización en las parcelas visitadas. Explicó que se aplicó un fertilizante órgano mineral. *“El principal diferenciado que tenemos, el 9-25-25 al 70%, más Humus, al 30%, por ser órgano mineral en la región, lo fomentamos mucho, por el suelo arenoso, que está siempre en deficiencia, en gran medida en lo que es materia orgánica”,* indicó. Agregó que la propuesta es el Ecop Bio. *“Aportamos una porción de materia orgánica para que los nutrientes estén disponible en su mejor potencial. La* ►

Alex Dávalos, técnico de campo de Ecop.



Pedro Viveros, responsable del Departamento Técnico de Volendam Ltda.





Cooperativa Volendam es uno de los socios estratégicos que tenemos en nuestro negocio de fertilizante. Agradecemos siempre el apoyo e invitamos a los socios que sigan confiando en Ecop”, sostuvo.

En otro momento, indicó que en las primeras siembras los resultados dieron buenas respuestas. “Como novedad estamos trabajando en el desarrollo comercial de un fertilizante con un agregado de Magnesio. El Magnesio es limitante en muchos casos para absorción de otro nutriente, en este caso el Fósforo. Durante la asistencia a una cooperativa del Norte, nos dimos cuenta de esa necesidad y fuimos, trabajamos en la primera utilización del Magnesio mezclado con NPK y humus. Tuvimos un potencial y llegamos a los valores deseados. Ecop se tomó de eso para desarrollar la formulación del nuevo nutriente sacado al mercado y ahora introducimos en el portafolio de fertilizantes. Son dos formulaciones para soja, con 8% de Magnesio y otras dos formulaciones para maíz. El Magnesio es el principal transporte del fósforo. Aplicamos en un suelo desbalanceado con el Calcio, pues en este escenario el Magnesio no cumple con su rol de transportar el Fósforo y, al aplicar 100 o 70 o 60 kg de Fósforo, se absorbe el 70%. Por esto fuimos desarrollando el producto y tenemos a disposición”, refirió.

Agrofertil. Posteriormente los grupos se trasladaron hasta el stand de Agrofertil. Ahí, Fernando Lustosa, gerente comercial para la región Norte de la

compañía, dio la bienvenida a los presentes y presentó al equipo. Destacó que la empresa lleva 25 años en el mercado

y que permanentemente están renovando su portafolio. Expresó que el 2019 se presenta desafiante y como compañía seguirán con las inversiones para brindar tecnología de punta a los agricultores. Posteriormente invitó a Daniel Ryjluk, asesor comercial, a dar una explicación del tratamiento desarrollado en los ensayos observados en la ocasión. El manejo incluyó varios momentos de aplicación: el primero tuvo que ver con tratamiento de semillas. Para esto se empleó en una aplicación el Top Box TS 2, un completo tratamiento de semillas de soja. Éste contiene tres fungicidas y dos insecticidas, además de un bio activador con cobalto, molibdenos y hormonas sintéticas, un inoculante concentrado con factores de nodulación, y un protector que permite el tratamiento de las semillas de 8 a 10 días antes de la siembra.

Agrofertil.



Fernando Lustosa.



Daniel Ryjluk.



Monsoy.

En un segundo momento, se incluyó el tratamiento para plagas que abordó combate a orugas, chinches y enfermedades. Las primeras recibieron una aplicación de Predador, un insecticida; Carrera TOP y Carrera. Para chinches, se empleó Alfa-K y Agresor. Finalmente, para enfermedades se empleó el Erradicur y Cardinal Plus.

El tercer tratamiento incluyó a los micronutrientes. Se empleó Algabio, un bioactivador que contiene L-aminoácidos, más alta concentración de Molibdeno. A esto se sumó el K-Plus, fertilizante líquido, bioactivador con alta concentración de Potasio para actuar sobre el metabolismo de proteínas y carbohidratos. Aquí se sumó como coadyuvante, el Fludmax Orange, con D-Limoneno al 15% con tres aplicaciones, todas en deriva. Posteriormente se pasó a tratar las malezas. En post-emergente se empleó el Roundap Ultra Max y para desecación el Paraquat. Además, presentó parte de la Línea Fertilize, el programa de fertilización especial de Agrofértil, que incluye entre otros productos entre los que resaltó el Topseed CoMo, en tratamiento de

semillas; el inoculante Acquanod Extra y los correctores nutricionales Kbor, Granubor y Solubor.

Monsoy. La siguiente visita fue hasta los plots de las empresas obtentoras. Así se observaron las propuestas de variedades para posicionar en la zona. Arrancó con las líneas ofrecidas por Monsoy. Viveros estuvo como orientador en esta parcela. Primeramente compartió datos del material M5947 IPRO, orientado para suelos pobres, con sugerencias para la siembra en la segunda quincena de setiembre y con cinco días más corto con respecto a la otra variedad, M6410 IPRO, que ofrece alta plasticidad, pero que igualmente requiere de cuidados con respecto a la población, que debería ir disminuyendo en el caso que se lo siembre en octubre.

Brasmax. En la parcela de Brasmax, materiales comercializados por Agrofértil, Eduardo López estuvo brindando las orientaciones. Los materiales expuestos fueron Brava RR y Garra IPRO. Del primero destacó que se trata de un material del grupo de madurez 6.3 y la densidad

propuesta para el Norte ronda entre 250 y 350 mil plantas por hectárea. Posicionada más la segunda quincena de setiembre, como inicio de siembra en el Norte, con unos 120 días en promedio, lo hace una variedad de ciclo medio y ofrece excelente desempeño en suelos de medio a alto potencial, con buenas respuestas en suelo de media fertilidad. Puede ir como opción de refugio para Garra IPRO. Este material ofrece como características diferenciales su anticipación de siembra y un excelente desempeño en suelos de alta fertilidad. Cuenta con alto potencial productivo y precocidad, también es de idéntico grupo de madurez que el anterior y una ramificación media. Está adaptado al Norte y ofrece resistencia al cancro del tallo y a la podredura radicular de phytophthora, es moderadamente resistente a la mancha ojo de rana.

Nidera. Los profesionales Alberto González e Iván Chaparro fueron los responsables de realizar las explicaciones sobre los materiales sugeridos para posicionar en la zona Norte. En especial se enfocaron en la variedad NS 5959 IPRO, cuyas características diferenciales apuntan a una precocidad con alto potencial de rinde, alto peso de grano, no acama y precocidad que le permite anticipar siembra de zafría. Para San Pedro está sugerido iniciar siembra después del 20 de setiembre con unas 15 plantas por metro lineal, aquí se realizó especial recomendación, al cuidar la densidad propuesta y con óptimo posicionamiento en ambientes de producción medio a alto.

Syngenta. Sobre posicionamiento de variedades, Enrique Aponte y ►►



Brasmax.

Nidera.



José Arzamendia estuvieron con las indicaciones. En la ocasión compartieron datos de SYN 1561 y SYN 1563. Apon- te explicó que en los trabajos que se vien- nen realizando en la zona de San Pedro, se observa como una mejor respuesta aquellas del grupo 6.3. *“Si bien se da efecto de una primera inserción muy alta, en realidad mantiene la inserción media baja. En el caso de aumentar la población y quizás teniendo pérdidas de planta, se observó que no hubo pérdidas en altura. Ofrece muy buen techo productivo para la región. En todos los ensayos compa- rados, la SYN 1563 es la variedad que más se adapta. Todas las 6.3 se adaptan mejor en la región. Esta presenta mayor rusticidad y aguanta mediana fertilidad. Si bien la recomendación para todos los materiales INTACTA es desarrollarlos en los mejores suelos para mayor expresión de su potencial, también toleran media fertilidad. Por su parte, la 1561 es una variedad de ciclo más corto, una dife- rencia con la 1563 de 10 días más corto. La diferencia con 1563 es el manejo de población. No podemos aumentar mu- cho, le gusta menos planta, porque tiene*

más arquitectura. No se recomienda para fechas tempranas la 1561, comentó. En tanto, Arzamendia recordó que la fecha de siembra sería principalmente en oc- tubre. Se sugieren unas 12 plantas de población. En el caso de iniciar el 10 de setiembre, se podría trabajar con 16 plantas. Es un material que no ramifica tanto, sostuvo.

Inbio. Las variedades obtenidas local- mente, Sojapar R19, Sojapar R24 y So- japar R34 fueron las expuestas por Ana Mongelós y Estela Ojeda. Una vez más fueron destacados materiales que se lo- graron gracias al programa de fortaleci- miento de la investigación de soja en el país en el trabajo conjunto entre el Ins- tituto de Biotecnología Agrícola (Inbio) y el Instituto Paraguayo de Tecnología Agraria (IPTA). Mongelós realizó las orientaciones sobre las variedades, des- tacando para el caso de R19 su compor- tamiento favorable en suelos de media a alta fertilidad, su ciclo semi precoz y su resistencia a la roya de la soja, así como una moderada resistencia a la pudrición

carbonosa de la raíz y a la mancha ojo de rana, así como resistencia al mosaico, al cancro del tallo y a la pústula bacteriana. Igual comportamiento sanitario ofrece la R24, cuya densidad recomendada va de 8 a 12 plantas por metro lineal, de ciclo más corto que la anterior y diferencias de altura, posicionado para siembra desde finales de setiembre, pero recomendable para apertura de siembra, desde el 10 de setiembre. En siembras más tardías (octu- bre o noviembre), una o más aplicaciones preventivas podrían ser necesarias según las condiciones climáticas y presencia de roya. Finalmente se presentó como lan- zamiento la R34, propone un grupo de madurez 5,6, lo que le permite tener un ciclo más precoz y está sugerida para sue- lo de alta fertilidad. Sus rendimientos, obtenidos en localidades de evaluación en las campañas 2015/2016 y 2016/2017 arrojaron resultados por arriba de 4 tone- ladas (un techo de 4.7 toneladas por hec- tárea), aunque se puede sembrar a fines de setiembre, por su altura, los mejores desempeños se lograron de principios de octubre hasta la primera mitad de no-

Syngenta.



viembre. Por su lado, Ojeda explicó cómo se maneja el sistema de comercialización de las semillas y de los resultados logrados hasta el momento. Recordó que esto es vital para seguir contando con recursos para desarrollar más investigaciones locales que finalmente redundará en beneficio de los propios agricultores. Dijo que los materiales Sojapar son los primeros lanzamientos y existe en perspectiva seguir mejorando. Actualmente se trabaja en roya, macrophomina y se insiste en apilar tecnología.

BASF. La última parada fue la parcela de BASF con propuestas de materiales como 5907 IPRO y 6505 B, genética de soja de Credenz. Para las explicaciones sobre las particularidades y características y evacuar las inquietudes de estos materiales, estuvieron en la ocasión José Sánchez y Alexis Mao. Se resaltó que la 5907 IPRO es una variedad de ciclo más corto de 118 días, con tecnología RR2, lo que hace que venga con protección contra orugas y está posicionada más para cierre de siembra, pues se recomienda hacerlo desde inicios de Octubre hasta la primera quincena. Tiene mejor desempeño en suelos fértiles y la densidad sugerida es de 14 plantas por metro lineal. En tanto, la 6505 B posee tecnología RR de primera generación, aunque con buen comportamiento. Posicionada para la región, cuenta con potencial para buenos resultados a campo, su buen crecimiento le permite proyectar una buena productividad y, a diferencia de la 5907 IPRO, está más indicada para apertura de siembra. De unos 135 días de ciclo, se ubica en el grupo de madurez 6.5 y en condiciones apropiadas pueden lograr



Inbio.

más de 4 toneladas por hectárea de rinde agrícola, los resultados de ensayos de la Cooperativa Volendam de la campaña anterior fueron excepcionales, la 6505 B con 3.126 kg/ha y la 5907 IPRO con 3.827 kg/ha. En tanto que en el ensayo de la Cooperativa Friesland la 6505 B promedió 4.820 kg/ha

Cierre. Tras concluir la gira, los grupos pasaron a un predio vecino, finca de Peter Ens, para compartir un almuerzo. Ahí se aprovechó para seguir con algu-

nas explicaciones, en donde se resaltó una vez más el acompañamiento de los productores a pesar del buen clima especial para levantar zafra o sembrar zafraña. Los organizadores igualmente agradecieron a los dueños de casa por abrir sus chacras. Se observaron participantes provenientes de puntos de influencia de la Cooperativa Volendam Ltda. y se recalcó la importancia de acompañar las novedades tecnológicas para obtener mejores resultados en el campo. **CA**



BASF.

EN CHORE, CON APOYO DE VOLENDAM

Cocuerã, experiencia positiva de cooperación vecinal



Desde finales del siglo pasado se viene desarrollando con éxito modelos de cooperación vecinal en San Pedro. Entre los más exitosos figuran los impulsados por la Asociación Colonia Volendam y la Cooperativa Volendam Ltda. Aprovechando una visita a la zona de Chore, se pudo visitar el Centro Comunitario en la comunidad de Cocuerã, que en más de una década dio pasos firmes para la autogestión y el mejoramiento de la calidad de vida de sus integrantes.

Para recordar los inicios de esta iniciativa, se debe remontar hacia finales del siglo pasado, cuando tras unas experiencias positivas se instaló un programa al que se lo nombró Cooperación Vecinal con Pequeños Agricultores (Covepa). El ob-

jetivo no guardaba ningún secreto, se deseaba contribuir desde estructuras organizadas más firmes hacia el desarrollo y bienestar de los alrededores. Así, en alianza la Cooperativa Volendam Ltda. y la Asociación Colonia Volendam tomaron el desafío de acompañar a sus comu-

nidades aleñadas, pero no en calidad de asistencialismo, sino ofreciendo el apoyo que contribuya a la autogestión, para alcanzar un desarrollo que permita mejorar las condiciones de vida de los pobladores.

El actual responsable del programa Covepa de Volendam es Ralf Harms. Re-



Vistas del Centro Comunitario San Antonio Cocuerá.

cordó que la primera experiencia fue en la comunidad Cuatro Vientos, del distrito General Aquino, para luego sumarse Escalera y San Antonio, del distrito Villa del Rosario, en donde igualmente está asentada la colonia Volendam. La última en sumarse fue Cocuerá, que ya se encuentra dentro de la influencia de Chore, a unos 60 km de la colonia. *“En esta ocasión queremos enfocarnos más en esta experiencia. Es una comunidad más alejada de Volendam, pero igualmente nos decidimos a trabajar y a ayudar a los habitantes. Ellos, al igual que en los anteriores casos, carecían de todo tipo de asistencia técnica y de apoyo en uno de los puntos más difícil y sensible; la comercialización”,* subrayó.

Explicó que antes de la participación del programa Covepa en la comunidad, los productores estaban a merced de inescrupulosos. *“Estaban a merced de gente que se aprovechaba, pues ofrecían insumos de mala calidad o sobrevaluados. Por eso empezamos a ayudar al pequeño productor a organizarse. Uno de los puntales fue la asistencia técnica, por ello existe un especialista permanente para atender cualquier inquietud. Es permanente porque no nos sirve que sea a distancia, que venga una vez a la semana o solo cuando puede”,* aclaró. Según se supo, más de 200 familias son beneficiadas en todas las comunidades y en todos los casos se busca mejorar el nivel de vida de los beneficiarios, apoyar la autogestión de los vecinos involucrados, diversificar la producción, con respeto al ambiente y organizar a los productores en comités, pre-cooperativas y cooperativas.

Inicios y evolución. Todo el programa al comienzo tenía el apoyo de la Fundación Avina, pero al terminar el

proyecto, el desafío lo tomó la cooperativa en alianza con la asociación. Mientras se realizaban los ajustes, los primeros socios mantenían reuniones con referentes de la cooperativa en la zona de Chore, como fue el caso de Manfred Martens, en el 2004, recordó Daniel Paetkau, responsable del programa en Cocuerá. *“Se consiguieron insumos para arrancar con algunas actividades en la finca”,* explicó. Para el 2006 la colonia empezó a asumir el compromiso de manera más directa. El trabajo previo había logrado instalar los primeros comités de productores. Faltaba dar el siguiente paso que era contar con un centro comunitario. *“No existía todavía, pero para inicios del 2007 se compró el terreno. Para finales de ese año se levantó el tinglado y se armó con el aporte de los socios de la cooperativa y de los del comité, quienes contribuyeron con el 36,6% de lo erigido, sea con mano de obra, con acarreo de materiales, con todo lo que podían a su alcance”,* rememoró.

Se adquirió un terreno de 2 hectáreas por unos 6 millones de guaraníes en esa época, establecimiento que está titulado. La primera inversión totalizó unos 84,5 millones de guaraníes. *“La idea fue contar con un predio que pueda constituir una finca modelo en donde los socios vengan, vean y aprendan manejos y tecnologías para luego llevar a sus campos y mejorar sus niveles productivos. Pero también pasó a ser un centro comunitario, en donde los integrantes comparten otros aspectos, puede ser para un momento de celebración o reunión social, como también para los negocios. Y esto es importante, porque vienen a entregar sus productos, tienen donde depositar y poder vender por volumen. Y aunque priorizamos la calidad antes que la cantidad, también es más fácil negociar cuando hay volumen que en forma individual”,* ratificó.

El hecho de prácticamente “empezar de cero” fue igualmente una ventaja. ►

Ralf Harms, Nelson Colmán y Daniel Paetkau.





Bosque regenerado.



Imagen de una vivienda en la comunidad Cocuerã.

A la idea de contar con un modelo de finca demostrativa, también hizo que podamos trazar bien los objetivos y ejecutar las actividades. Al no haber nada, planificamos cómo queríamos y lo llevamos a la práctica a nuestro gusto. Actualmente contamos con tres comités de agricultores, que totalizan unos 31 productores, a los que se sumó un comité de 10 mujeres. Los cultivos de renta son poroto, sésamo y maíz, pero también hay rubros para autoconsumo y se insiste con la diversificación. También deben contar con un plan de producción y realizar una revisión,

una evaluación periódica, para ver si se cumplen con lo trazado inicialmente.

El pilar técnico. Uno de los ejes que merece especial cuidado por el programa tiene que ver con la asistencia técnica. Para ello se contrató a un técnico agropecuario, se trata de Nelson Colmán, quien visita y asesora a los integrantes de los comités apoyados. *“Recorro de lunes a sábado y hago asistencia técnica. Especialmente, de agosto a diciembre, el enfoque es más en agricultura. En el verano, como ahora en enero,*

el trabajo se refuerza en comercialización, por eso recibo en el local los productos y acompañamos la comercialización. En invierno destinamos el tiempo más en la parte de reforestación”, manifestó el técnico con dos años y medio de labor en el centro comunitario, en compañía de su señora Mirian Florenciano, quién apoya con las tareas domésticas y en la granja que actualmente tiene el predio.

Colmán añadió que trabajar con los agricultores mayores es un gran desafío porque ya tienen una forma de vida y aceptación de las tecnologías, en tanto, con los más nuevos la transferencia tecnológica es más ágil. No obstante siempre hay algunas cuestiones que necesitan más refuerzo. *“Lo que más cuesta es horticultura. Viene más tecnología, hay nuevos insumos. Es lo que cuesta”*, reconoció. Dado que en otoño hay menos actividad agrícola, se empezó a intensificar la cuestión forestal. Esto partió tras un año de escasez de madera y como una forma de motivar a los socios y con ayuda de la Federación Paraguaya de Madereros (Fepama), que donó unos 15 mil plantines de especies nativas y exóticas, como Paraíso, Eucaliptos, Yvyra pyta, Kurupa'y y otros, se repartieron las unidades para la actividad. Los productores en contrapartida prepararon el terreno.

Actualmente se trabaja con eucaliptos clonados y se identificaron buenos materiales. El cronograma de trabajo apunta a desarrollar pequeñas parcelas por productores y no realizar grandes trabajos, para que el mantenimiento sea bueno, por eso la relación ronda entre

Daniel Paetkau, Nelson Colmán y Mirian Florenciano.



400 y 500 plantas por productor. También el apoyo técnico está presente, sobre todo en el control de malezas y de insectos como hormigas cortadoras. Dentro de la diversificación, y pese a contar con poco espacio, se inició una regeneración de monto de un pastizal, a lo que se sumó la pequeña huerta, un chiquero, áreas de cultivos de autoconsumo como mandioca y frutales, como bananas y cítricos y últimamente se empezó a desarrollar la piscicultura, con dos estanques, y un sector de pastura con *Leucaena*, pensando en incorporar ganado mayor en un futuro.

Como la superficie es limitada, se está dejando de lado las labores agrícolas en el centro comunitario y se intensifican las forestales y pecuarias. Sin embargo, con planificación y organización de productores, se puede aspirar a crecer “verticalmente” en las fincas. De la piscicultura, se cuenta con estanques con carpas en donde se cargaron alevines, sobre todo de bagre americano. Se optó por esta especie por su resistencia y se evita oxigenar permanentemente la represa. Se explicó que por una cuestión de consumo bajo de los pescados, se están retirando presas no muy grandes, de 1 a 1,2 kg, limpio, porque falta acostumbrarse a incorporar el alimento a las dietas de los lugareños. También sirve de motivo de reunión, capacitaciones, cuando por ejemplo hay alguna asamblea o reunión o encuentro para comercializar algo, se aprovecha para compartir como comida, al margen de la posibilidad de generar ingresos adicionales.

Con respecto a la asistencia y coordinación, son funciones que la asociación cubre los sueldos, sea del técnico



Diversas actividades desarrolladas en el marco de la cooperación vecinal.

o de actividades como capacitaciones, añadió. A ello adicionó que para el caso de productos agrícolas como maíz, sésamo o poroto, todo lo que se comercializa en conjunto, requiere de un aporte del 3% que corre por cuenta de los productores para su fondo común que pueda pagar servicios como energía eléctrica o incluir mejoras en infraestructuras o lo que se necesite.

Logros y desafíos. Pese a los puntos alcanzados, todavía hay muchas cosas por hacer. Entre los logros se destacó que el socio captó la idea de trabajar como cooperativa, sin embargo no hay apuro para elevar el comité a otro nivel, pues, por ejemplo, buscar conformar una cooperativa requiere tener en cuenta muchos aspectos para lo cual se debe trabajar, se reconoció. Tampoco hay una

intervención de la asociación o de la cooperativa en la elección de los miembros. Cada comité elige a sus integrantes y a su comisión directiva. Se sugiere no pasar de entre 10 y 15 personas por comité para un buen manejo organizativo. Otro avance logrado fue incluir en la mente de los miembros que el centro comunitario es de ellos y eso se ve cuando se encargan de la limpieza o de cuidar las instalaciones porque quieren sentirse a gusto, como en casa, añadió Paetkau.

Otro punto alto tiene que ver con los avances en materia de comercialización, pues se eliminó la figura de intermediarios aprovechadores. La inversión permanente también se logró integrar en la mente de los socios, pues con los aportes y ayuda de la cooperación, les permite acceder a más equipos. Por ejemplo, ■►



Pastura con *leucaena*.

se cuenta con una máquina desgranadora para poroto y maíz que a su vez, también se ofrece como servicio para generar recursos y mantener el implemento. Sin embargo, entre los desafíos uno de los principales es buscar la renovación generacional. Harms explicó que los agricultores mayores no siempre buscan insertar tempranamente a los más jóvenes. Entonces cuando aquellos ya piensan en retirarse, estos ya son adultos y con otras proyecciones en la vida.

A esto se suma la limitación de terreno, porque cada vez es más difícil conseguir tierras. Esto obliga a los productores a buscar cada vez más tecnología para crecer verticalmente y ganar en eficiencia. *“Tenemos el desafío de ver cómo trabajar, con qué tecnología ofrecer al agricultor. Se incorporan otras actividades como la diversificación y la producción combinada, como la silvopastoril o la agrosilvopastoril, para que el joven se quede y se pueda lograr el recambio generacional”*, dijo. Pero aun esto se está dando y existen algunos ejemplos. Entre ellos el de Juan Santos González, cuya finca visitamos al finalizar la jornada. El productor actualmente cuenta con áreas reforestadas y que ya le generan algunos beneficios económicos.

En su misma finca instaló un pequeño taller de carpintería. Ahí la familia ya se involucra, pues los jóvenes encuentran una actividad que les interesa y que les sirva para el futuro. Algunos muebles terminados y otros en proceso de elaboración se pudieron observar durante la visita. Otra satisfacción para los impulsores de la iniciativa tiene que ver con la mejora en la calidad de vida de la co-

Maderas aprovechadas para muebles y otros productos.



Nelson Colmán, Juan Santos González y Daniel Paetkau.

munidad. *“Solíamos realizar el acopio de datos, como un censo, de los beneficiarios de este programa, y están los números, pero a veces eso no llega tanto como cuando uno se da cuenta de cómo cambió el estilo de vida de los vecinos. Por ejemplo, hay casas que pasaron de una construcción modesta*

con materiales frágiles a otros más resistentes. Vemos a diario cómo están cambiando las casas y eso es un indicador que se está transformando la comunidad para bien”, concluyó Harms. CA

Máquina desgranadora para poroto y maíz.



Presentan sistema de monitoreo para maquinarias Hyundai



Momentos de la presentación.

Hi-Mate es el sistema de monitoreo para maquinarias Hyundai que fue presentado el pasado 2 de diciembre en el local de Automotor, representante exclusivo en Paraguay de Hyundai Construction Equipment. El mismo es una

herramienta de monitoreo y localización utilizada a nivel global en maquinarias viales y de construcción Hyundai.

Hélio Junior, analista de posventa de Hyundai Heavy Industries Brasil, llegó al país desde la planta que la marca surcoreana tiene en las afueras de Río de Janeiro, para explicar a los potenciales clientes sobre las bondades de esta herramienta, que tiene entre sus principales fortalezas la posibilidad de que el propietario conozca en todo momento donde está ubicada su maquinaria, la cantidad de horas que trabajó, los ciclos de operación del motor, su nivel de aceite, los potenciales problemas que pudieran surgir, alertas de mantenimiento y cualquier advertencia que desde el centro de monitoreo deba conocerse para asegurar el correcto funcionamiento y la productividad de la máquina.

La plataforma Hi-Mate está disponible para el portafolio de maquinarias viales y de construcción Hyundai en dos modalidades: móvil, sujeto a existencia de red celular, y satelital, con cobertura total en cualquier lugar del mundo. *"Ponemos al alcance de nuestros clientes un importante valor agregado al posibilitarles un estricto control en el uso y mantenimiento de su maquinaria de trabajo"*, dijo Gustavo Galeano, analista de Ventas y Marketing de Hyundai Construction Equipment.

Los interesados en conocer a profundidad sobre el sistema Hi-Mate pueden llegar hasta el local de Automotor, concesionario oficial de Hyundai Construction Equipment, en Avda. Mcal. López 2977 casi Cnel. Pampliega, Fernando De La Mora zona Norte o ingresar al www.hyundaimaquinarias.com.py CA



Vicentin
PARAGUAY S.A.

Con la mirada en el **futuro**



Genética puesta a prueba



El 11 de enero se desarrolló la séptima jornada de campo de soja de la Cooperativa Bergthal en el campo demostrativo que utiliza la entidad en el distrito de Raúl Arsenio Oviedo, departamento de Caaguazú. En la ocasión se presentaron en evaluación veintiocho variedades, dieciséis RR1 y doce con la tecnología INTACTA RR2 PRO. Cerca de 300 productores llegaron hasta el lugar para observar el comportamiento de estos materiales, que en la parcela fueron sembrados en dos fechas distintas.

Nueve empresas presentaron un total de veintiocho opciones genéticas para la siembra de soja. Se realizó un tratamiento cultural uniforme para cada material. La cooperativa se encargó de registrar todos los insumos emplea-

dos en el campo demostrativo, tanto los principios activos como también las dosis aplicadas. “Tenemos registrado todo lo que se usó, desde la desecación hasta el último cuidado cultural”, señaló el Ing. Agr. Robinson Link, responsable del departamento de asistencia técnica de la

Cooperativa Bergthal Ltda. y coordinador de la jornada de campo.

Este trabajo tiene el objetivo de recopilar datos locales para su posterior difusión en la zona. Como cada año, posterior a la cosecha la cooperativa publicará un informe con los rendimientos de cada

variedad. El evento es dirigido principalmente a los productores socios de la Cooperativa Bergthal, como también a otros agricultores de la zona.

Las variedades fueron sembradas en dos fechas distintas: el 6 y el 28 de septiembre del 2018. Para cada una se realizó tres repeticiones. “Cada fecha tiene

Robinson Link, responsable del departamento de asistencia técnica de la Cooperativa Bergthal Ltda.



macro parcelas de 20 hileras, que serían de 9 metros de ancho por 54 metros de largo”, agregó.

Con respecto a la situación climática que acompañó a las variedades desde la siembra, Link señaló que se registró un exceso de lluvias al principio. Posteriormente se tuvo un intervalo de estrés hídrico, entre los últimos días de noviembre y los primeros de diciembre. Esta situación repercutió en los materiales sembrados durante la primera fecha, que no tuvieron un correcto desarrollo vegetativo y presentan menores números de vainas. “Muchas veces se pregunta por qué el

productor siembra tan temprano. Nadie lo hubiese hecho si sabía cómo sería la condición climática. Pero estadísticamente, es lo mejor”, señaló.

El ingeniero comentó que en el campo demostrativo se desarrolló un trabajo cultural bastante completo, con el objetivo de buscar que los materiales evaluados expresen todo su potencial. Sin embargo, las condiciones climáticas incidieron negativamente en las variedades. “Contrarrestamos prácticamente todas las patologías, y también lo que sería ataque de plagas. Lo que notamos es el escape de algunas malezas resistentes, especialmente la coniza”, manifestó. ►►



“iiiAgradecemos a los que nos apoyaron para el éxito de la jornada!!!”

**Jornada de
Genética de
Soja 2019**



Colonia Bergthal · Dpto. Caaguazú · Distrito J. E. Estigarribia Ruta 7 · Km. 219 · 13 km.
de Ruta Internacional · Silo: Tel. (0528) 222 738 · (0971) 426 820 · (0528) 250 110
Balanceado: Tel. (0971) 253 139



Jakson Raimers, asesor comercial de Matrisoja en la zona.

Insumos de Matrisoja para el cuidado de la parcela.

Los productos empleados para la protección de las variedades fueron suministrados por Matrisoja. El Ing. Jakson Raimers, asesor comercial de la empresa en la zona de J. Eulogio Estigarribia, mencionó que aportaron el portafolio completo, desde las tecnologías para el tratamiento de semillas hasta los fungicidas.

En el tratamiento de semillas se empleó el Pak Soja Acron Rooter, que incluye el fungicida Acronis, y el insecticida Celeiro. Además incorpora el Rooter, que tiene un 20% de zinc, 5%

de molibdeno, y 0,5% de cobalto. Para la desecación de la parcela se utilizó glifosato, 2-4-D, y una secuencia con paraquat. “Dentro de ese manejo se utilizó nuestro adyuvante, nuestra línea Ultra-Fix”, agregó.

Para el control de enfermedades se empleó el programa de control de enfermedades que propone la firma, que actualmente cuenta con portafolio de trece ingredientes activos. Las aplicaciones iniciaron a los 30 días de la siembra de las variedades, y posteriormente se realizaron pulverizaciones cada 16 días en promedio. Dentro de lo referente a plagas se trabajó para controlar chinches, orugas, entre otros insectos que afectan al cultivo.

Fertilización con productos de Ecop.

Tanto la fertilización en base como en cobertura se realizó con productos de Ecop. En la estación que asignaron a la empresa se explicó a los

productores el trabajo desarrollado en el campo demostrativo.

Gabriel Báez, técnico de Ecop, señaló que lograron identificar bajos contenidos de magnesio, a través del análisis de 5.000 muestras de suelos extraídas desde el 2013. Mencionó que en algunos puntos, cuanto más arenoso es el terreno, la deficiencia es más crítica. “En terrenos más arcillosos la concentración es un poquito mayor. Pero aun así existe un balance en la relación calcio – magnesio que nosotros debemos respetar”.

Por cada 3 a 4 kilogramos de calcio se requiere 1 kilogramo de magnesio. Sin embargo, el estado de la mayoría de los suelos a nivel regional se encuentran en una relación de 5 a 1, o 6 a 1, señaló. Esta situación crea un desbalance, ya que el magnesio permite que la planta pueda absorber fósforo. “Nosotros ponemos buena concentración de fósforo en el suelo, pero ese fósforo en forma de fertilizante no está pudiendo ser totalmente aprovechado por la deficiencia que estamos teniendo de magnesio”, explicó.

Ecop comenzó a desarrollar un fertilizante con contenido de magnesio, que fue probado en el campo demostrativo de la cooperativa. En la parcela se aplicó 200 kilogramos por hectárea del producto Ecop Magnesio (Ecop 04-30-10 Mg 30%). Posteriormente, en cobertura, se utilizó 80 kilogramos por hectárea del Ecop Potasio (K20 60%).

Empresas

Genética TMG. Fueron presentadas dos variedades de TMG a los productores, la TMG 7262 RR y la TMG 7063 IPRO. La primera se destaca por la am-

Ecop.



Nidera.



plia adaptación y flexibilidad, además de ofrecer un alto potencial productivo. El segundo es un material indeterminado, de ciclo 6.3, destinado a suelos de media a alta fertilidad. Ambos poseen la tecnología Inox, que les otorgan un mejor desempeño ante la roya asiática. Los dos materiales pueden ser empleados para iniciar la siembra de soja.

Opciones de Nidera. En esta ocasión presentó cinco variedades, tres RR y dos INTACTA RR2 PRO. El Ing. Agr. Guillermo Sann, responsable de desarrollo comercial de Nidera Semillas, explicó las características de cada una.

Comenzó con la soja NS 6483 RR, variedad que presenta un ciclo aproximado a los 130 días. Entre sus particularidades, mencionó la capacidad de ramificación que posee y la flexibilidad en relación al ambiente. Es decir, puede ser utilizada en suelos de alta, media y baja fertilidad. *“Pero siempre se debe respetar la época, que es para apertura de siembra por una cuestión de ciclo”,* aclaró.

Para siembras a partir del 5 al 25 de setiembre, recomendó la NS 6248 RR. Como la anterior, también tiene muy buena ramificación. Es una variedad, sin embargo, que exige suelos de fertilidad media a alta. Se destaca por el potencial productivo. Para cerrar la siembra Nidera posiciona la NA 5909 RG, que es una opción muy conocida por el productor agrícola.

Continuó con las opciones INTACTA RR2 PRO. Para apertura de siembra indicó la NS 6906 IPRO, variedad que presenta tolerancia al nematodo *Pratylenchus*. Ésta además posee la tecnología STS, que permite el uso de herbicidas del



TMG.

grupo químico de las sulfonilureas. Por último presentó la NS 6909 IPRO, material posicionado para cerrar el cultivo de soja, en el mes de octubre. Sann destacó que es una opción ideal para aquellos productores que tienen trigo en sus parcelas.

“Ahí encaja muy bien esta variedad, ya que no ramifica mucho y permite que el manejo fitosanitario sea óptimo, cuando otros materiales crecen demasiado en esas épocas”.

Agrofertil con variedades de sus aliados. La empresa presentó tres opciones genéticas indicadas para iniciar la siembra, dos de Brasmax y una de Nidera. Oscar Simko, asesor comercial de Agrofertil en la región, se encargó de explicar el posicionamiento agronómico de cada una. De Nidera presentó la NS 6483 RR, cuya principal particularidad es su adaptación a suelos de baja fertilidad. Mencionó que este material presentó un excelente desempeño en la presente zafra, en áreas situadas al norte del departamento de Caaguazú.

Presentó además las variedades BMX Valente y BMX Brava RR de Brasmax. La primera tiene un ciclo de 6.7. Recomendó su siembra a inicios de setiembre, teniendo como fecha límite el 20 del ►



Agrofertil.



Dekalpar.



noveno mes del año. La segunda es de ciclo más corto, 6.3, por lo que puede ser cultivada a partir del 15 de setiembre en suelos de media fertilidad. Este material tolera suelos manchados.

Dekalpar con variedades de Don Mario. El Ing. Agr. Paulo Duarte, asesor comercial de Dekalpar, presentó tres variedades de Don Mario Semillas. Destacó que estos materiales permiten el uso de herbicidas del grupo de las sulfonilureas para el control de malezas difíciles, ya que poseen la tecnología STS.

Para siembras a partir del 10 de setiembre indicó el material DM 62R63 STS. Si bien es una opción de ciclo corto, esta variedad se adapta al cultivo temprano. *“Esa característica es muy interesante para productores que buscan hacer zafraña de maíz o de soja”,* destacó.

Posteriormente presentó la variedad DM 60i62 IPRO, de la que señaló que Oscar Simko, asesor comercial de Agrofertil en la región.



Monsoy.

es una opción para cerrar el cultivo de soja, en el mes de octubre. Entre sus fortalezas destacó el alto potencial de rendimiento, la buena adaptabilidad a suelos de mediana a baja fertilidad, y su elevado techo productivo.

Cerró su presentación con la variedad DM Garra IPRO STS, material de ciclo largo, recomendado para siembras a inicios de setiembre. Presenta un destacado comportamiento en suelos de mediana a baja fertilidad. *“Es una muy buena opción, un material todo terreno que se está comenzando a utilizar bastante, principalmente en la zona norte del país”,* señaló.

Variedades Monsoy. El Ing. Carlos Pino, representante técnico comercial de Monsoy, se encargó de explicar el posicionamiento de las variedades de esta obtentora. En total presentó las cuatro opciones genéticas que se encuentran a nivel comercial en el país: la M 6410 IPRO, la M 6210 IPRO, la M 5947 IPRO, y la M 6211 IPRO.

Las variedades M 6410 IPRO, la M 6210 IPRO recomendó para apertura de siembra. Éstas no requieren de una población muy elevada de plantas, ya que poseen un porte arbustivo muy interesante, señaló. Recomendó una densidad

Carlos Pino, representante técnico comercial de Monsoy.



Facundo Isasi, representante técnico comercial de Syngenta en la región de Caaguazú.



de 10 plantas logradas por metro lineal, e incluso menor cantidad si se siembra en suelos de alta productividad. Ambas son de crecimiento indeterminado.

Para fechas intermedias, a partir del 10 de setiembre, indicó la M 5947 IPRO. Para esta variedad se requieren entre 10 a 10.5 plantas por metro lineal, si el suelo es fértil; en terrenos de mediana fertilidad, es necesario lograr 11 plantas por

metro lineal, señaló. Este material es de crecimiento indeterminado.

Por último dio el posicionamiento para la M 6211 IPRO. Esta variedad debe ser empleada en ambientes de alta productividad y está indicada para siembras del 15 de setiembre al 15 de octubre. *“Es una variedad muy técnica, que debemos llevar a los mejores suelos. Tiene el mayor peso de grano del portafolio Monsoy. La posicionamos para ser sembrada después del trigo en esta región, por la ventana de siembra que ofrece”*, señaló.

Syngenta presentó la Syn 1561 IPRO. El Ing. Agr. Facundo Isasi, representante técnico comercial de Syngenta en la región de Caaguazú, explicó las principales características de la variedad Syn 1561 IPRO. Este material se destaca por el amplio rango de suelos y épocas de siembra al que se puede adecuar. Sin embargo, para obtener el mejor aprovechamiento, recomendó sembrarla a partir del 15 de setiembre.

De acuerdo a la fecha de siembra, es importante cuidar la densidad poblacional. Para inicios, que sería el 15 de setiem-

João Metzen, gerente de sucursal de Diagro en J. Eulogio Estigarribia.



bre, se requiere de 14 a 16 semillas por metro lineal, lo que permitirá obtener entre 10 a 12 plantas finales. Para siembras en octubre, recomendó bajar la población a 12 o 14 semillas, lo que darán entre 8 y 10 plantas finales. El técnico destacó su potencial de rendimiento. *“Además tiene una estructura que le gusta al productor. No es muy alta ni muy baja. Tiene una excelente ramificación. Por ende, si por* ►►



COOPERATIVA LA PAZ AGRICOLA LIMITADA

Ruta Graneros del Sur Km. 36,5 - La Paz - Itapúa
Casilla de Correo N° 4 - Encarnación - Paraguay
Tel./Fax: (+595) 763 20100 (R. A.)

e-mail: coop.lapaz@lapaz.com.py
www.lapaz.com.py





Estela Ojeda, gerente del Inbio.

algún motivo faltan algunas plantas, la variedad va a compensar muy bien”.

La 2018-2019 es la primera zafra para la variedad Syn 1561 IPRO. Isasi comentó que la variedad tuvo un lanzamiento simultáneo en Brasil, Argentina, Bolivia, Paraguay, y Uruguay, lo que demuestra la versatilidad y adaptabilidad que tiene a distintos tipos de suelo.

Propuesta de Macro Seed, de la mano de Diagro. La empresa presentó cuatro variedades de Macro Seed. João Metzen, gerente de sucursal de Diagro en J. Eulogio Estigarribia, se encargó de explicar las particularidades de los materiales LDC 6.0 RR, LDC 5.9 RR, LDC 6.3 IPRO, y LDC 59.MS.01 IPRO.

El LDC 6.0 RR es un material de ciclo entre 120 y 130 días, que ofrece excelentes resultados en siembras tardías y suelos de alta fertilidad. Mencionó que ésta variedad se desarrolla mucho mejor en octubre,

donde desarrolla su porte y presenta mayor carga. Para siembras a inicios de setiembre recomendó la variedad LDC 6.3 IPRO. Éste material tiene un ciclo de 135 a 140 días. De las opciones LDC 5.9 RR y LDC 6.3 IPRO destacó que incorporan la tecnología STS, lo que permite el uso de herbicidas del grupo de las sulfonilureas.

Materiales Sojapar. La Ing. Agr. Estela Ojeda, gerente del Inbio, explicó las características de las variedades Sojapar, surgidas del Programa de Fortalecimiento de la Investigación de Soja en Paraguay. En la ocasión presentó los tres materiales que actualmente se encuentran disponibles: Sojapar R19, Sojapar R24, y Sojapar R34. La diferencia entre las tres es el ciclo, señaló. La Sojapar R34, que es

la variedad más nueva surgida del programa, es una opción precoz. “Los productores nos estaban pidiendo una variedad más corta, entonces lanzamos esta variedad”.

Recomendó sembrar la Sojapar R19 durante la segunda semana de setiembre, hasta finales del mes. Posteriormente, indicó la Sojapar R24. Y por último la Sojapar R34, que posicionó para finales de setiembre a principios de octubre como fecha óptima. “Este es el primer año comercial para Sojapar R34. Posteriormente tendremos el reporte de su comportamiento al finalizar la campaña”.

BASF con los materiales Credenz. El Ing. Agr. Jorge Moreno, responsable del desarrollo técnico de mercado de BASF en la región de Caaguazú, presentó tres variedades Credenz. Empezó con la CZ 6505 B, de la que mencionó como uno de los materiales con mayor potencial productivo. Señaló que requiere de suelos de mediana a alta fertilidad.

Presentó posteriormente la CZ 6205 B. Esta variedad se adapta a suelos de mediana fertilidad. Como principales características de este material, mencionó la estabilidad y la plasticidad de siembra que ofrece. “Permite entrar a sembrar a partir de setiembre e ir hasta finales de octubre”, señaló. Por último presentó la CZ 6806 IPRO, variedad de ciclo más largo y recomendada para abrir la siembra de soja. Este material no requiere de un suelo de alta fertilidad y se comporta muy bien en terrenos arenosos, señaló. **CA**

Jorge Moreno, responsable del desarrollo técnico de mercado de BASF en la región de Caaguazú.



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

Nueva experiencia de diversificación en AGROPECO



La firma Agropeco cosecha nuevas experiencias en diversificación. El rubro que ahora experimentó su primera cosecha es la planta medicinal “Menta”, cuyo cultivo apuesta al mercado de las yerbas compuestas, un produc-

to que se posiciona cada vez más en el mercado.

Esta empresa agroganadera, instalada en el departamento de Alto Paraná, apuesta por la diversificación agropecuaria en el marco de la sostenibilidad productiva que le permite producir en

equilibrio con el medio ambiente y el entorno social.

Las primeras cosechas de Menta fueron en enero de este año. La parcela de una hectárea que fue sembrada el año pasado en forma experimental. El desarrollo del cultivo está a cargo del

Agrónomo Carlos Fernández, quien ya cuenta con vasta experiencia en el cultivo de stevia, otro rubro encarado por la empresa, cuyo manejo es parecido al nuevo cultivo incorporado más recientemente. Fernández manifestó que el cultivo de menta es un nuevo desafío para su experiencia profesional.

La siembra de esta parcela experimental fue en setiembre del año pasado, pero el periodo normal de siembra arranca en abril. El técnico comentó que los trabajos de cosecha en principio lo realizaron para corte de formación. Para el segundo corte estima que contarán con mayor producción, ya que la menta alcanza su periodo de concentración de esencia entre unos 90 y 100 días, posterior a la floración.

La misma puede ser cortada tres veces al año. *“Nosotros realizamos tarde la siembra por ello actualmente nos encontramos con los primeros cortes. Nuestro objetivo actual es tener abundante semilla y poder crecer en el área, ya que el cultivo es muy adaptable en la zona, tiene características similares a los distritos de Mayor Otaño y Natalio, localidades que logran una óptima rentabilidad con el cultivo”* expresó.

Comentó que la segunda cosecha tiene previsto hacerlo en forma mecanizada, ya que las parcelas se encontrarán más tupidas, por lo tanto el trabajo será en menor tiempo. El propósito es comercializar las hojas a las industrias yerbateras que ofrecen al mercado las yerbas compuestas.

La empresa tiene previsto crecer con este rubro de acuerdo a los resultados logrados.

Stevia consolidada. En cuanto al cultivo de Stevia, comentó que este rubro está consolidado tras tres años de producción. La empresa cuenta con 8 hectáreas disponibles, las cuales se encuentran en su próxima temporada de cosecha, donde la proyección es seguir con la producción y mejorar el esquema de trabajo actual para seguir fortaleciendo el cultivo.





De La Sobera presentó nueva excavadora JCB

El pasado 13 de diciembre, con presencia de directivos y clientes de la empresa, se realizó la presentación de la excavadora JCB JS 305 en la casa matriz de JCB Paraguay. De La Sobera, que representa a la marca inglesa en el país, cerró de esta forma un excelente 2018, con resultados satisfactorios en todas sus líneas de productos.

La JCB JS 305 es una moderna excavadora de 32 toneladas, configurada especialmente para trabajar en canteras con prestaciones de alta calidad. Entre sus características, destaca la simplicidad de sus piezas, lo que traduce en un bajo costo de mantenimiento. *“Esta noche estamos orgullosos de poner en manos de los clientes la nueva excavadora JCB JS 305 de 32 toneladas, que pasa a formar parte de las opciones JCB. Es la hermana mayor de la JS 220 de 22*

toneladas”, señaló Marcelo Martínez, gerente de JCB en Paraguay.

La excavadora JCB JS 305 llega para sumarse a la JS 220. La misma responde al interés de los profesionales que desempeñan sus actividades en el segmento, quienes estaban en búsqueda de un equipo que les permita mover mayor cantidad de tierra en menos tiempo. Para satisfacer estas necesidades, De La Sobera decidió introducir este producto al mercado paraguayo.

La excavadora JS 305 cuenta con un cucharón de 1,8 metros cúbicos de capa-

cidad. La máquina ya viene con refuerzos estructurales, y está preparada para desempeñarse en canteras. El equipo

Marcelo Martínez, gerente de JCB en Paraguay.





es movido por un motor JCB y cuenta con dirección mecánica. Este último atributo ofrece una ventaja en casos de presentarse algún inconveniente, ya que no requiere que un técnico especializado lo conecte a un computador para volver a configurar la máquina. Es un producto pensado en el mercado sudamericano.

El 2018 fue intenso para De La Sobera y su marca JCB. Durante el año realizaron el lanzamiento de la línea de compactadores VM 116 de 13 toneladas, equipos que ya otorgaron grandes satisfacciones a los clientes de la empresa. Martínez mencionó que culminaron el año con el liderazgo en el segmento de retroexcavadoras, donde la JCB 3CX tiene el 37% del mercado. *“Esta máquina es el estandarte de JCB en todos los países y no defrauda en Paraguay”,* manifestó.

Para el 2019, De La Sobera tiene como objetivo proveer a sus clientes de estos equipos y otros más que tienen



previsto añadir a la paleta de productos que dispone para el mercado local.

Mediante la marca inglesa, la empresa cuenta con un portafolio completo de maquinarias orientadas a la construcción civil y vial. Dispone de retroexcavadoras, mini excavadoras, palas cargadoras, compactadores, y manipuladores telescópicos. Además, la firma tiene la línea de generación de energía de JCB.

Además de la presentación de la nueva máquina, el evento fue aprovechado para realizar la entrega simbólica de la excavadora JCB JS 220 a la constructora EDB. Posteriormente, los directivos y funcionarios de De La Sobera compartieron un refrigerio con sus clientes. También estuvieron presentes representantes de la marca británica, quienes disiparon cualquier tipo de dudas relacionadas a la paleta de productos de JCB. CA

Entrega de la llave simbólica.





DÍA DE CAMPO SOYMAX

Primer encuentro con las tecnologías

La compañía Somax reunió a productores y técnicos para presentar las novedades tecnológicas durante un día de campo realizado el miércoles 12 de diciembre, en su unidad de Katueté (Canindeyú). Se formaron grupos y los visitantes pudieron conocer más sobre las propuestas en protección de cultivos, nutrición, genética y manejo, entre otros aspectos.

La primera edición del Día de Campo SoyMax se realizó en Katueté y contó con buena cantidad de productores que fácilmente completaron más de cinco grupos bien nutridos para el recorrido por las estaciones y conocer lo novedoso en materia de tecnología. Conforme llegaba el público y se registraba, primeramente se realizaba la presentación de la jornada, para luego dar algunas informaciones introductorias sobre la unidad visitada en la ocasión, con una breve gira



Fabio Pereira durante las explicaciones sobre maíz.



Francisco Gonçalves Arlindo habló sobre el Power Core Ultra.

por las instalaciones, antes de proceder a la visita en las parcelas.

Se resaltó que esta unidad visitada cumple con todas las exigencias y una de las últimas en ser puestas en funcionamiento por parte de Somax que, sumada a las de San Alberto, Santa Rita y Campo 9, potencia la capacidad de almacenamiento de semillas y demás insumos. Cuenta entre otras áreas con el sector de oficinas para las cuestiones administrativas, más la cámara de frío para semillas, así como áreas de esparcimiento. Se pudieron observar diferentes propuestas de las aliadas de Somax, tales como línea nutrición Pro-max, semillas Nord, Corteva Agriscience, Koppert y fertilizantes Ferticel.

Las primeras estaciones fueron para abordar aspectos de maíz. Fabio Pereira brindó las orientaciones sobre el estrés por plantas y la importancia de mantener una población conforme a las recomendaciones técnicas; igualmente explicó la interrelación que se da, sea indirecta o directamente, entre el manejo y el ambiente, con el híbrido para

alcanzar mayores niveles de productividad. También abordó sobre los componentes del rendimiento, tales como número de espigas por área, de hileras de grano por espiga, de granos por hilera y peso de 1.000 granos.

Resaltó que entre estos componentes, el más importante corresponde al número de espigas por área. También explicó sobre aspectos vinculados al manejo para altos rendimientos en el cultivo del maíz. Entre estos, recordó los cuidados y la regulación de la sembradora, la elección del disco y los anillos, el posicionamiento del híbrido, la población ideal de plantas, la velocidad de siembra, el tratamiento de semillas, el control de plagas, el uso de fungicidas y el empleo del Nitrógeno y su relación con el Potasio.

Comentó igualmente sobre la importancia de la velocidad de siembra, así como el promedio de población, teniendo en cuenta estudios sobre distintas velocidades de siembra en siete años y 61 áreas observadas y de cómo variaba la productividad medida en kg/ha y la

relativa, comparando tres escenarios de 5,0 km/h, de 7,5 km/h y de 10 km/h. Otro aspecto fue sobre la profundidad de siembra, en donde recordó que aquellas plantas que germinan a destiempo producen menos, así como la distribución correcta en el campo y de qué resultados esperar ante una mala distribución y la relación de la mala distribución de plantas con velocidades, con densidad y con productividad.

Posteriormente Francisco Gonçalves Arlindo expuso sobre la tecnología Power Core Ultra. Esta propuesta agrega VIP 3A a la anterior generación Power Core, con tolerancia al glifosato y glufosinato de amonio, además de cuatro proteínas para control de plagas en el maíz. Entre las respuestas que ofrece está el combate al gusano cogollero (*Spodoptera frugiperda*), barrenador del tallo (*Diatraea saccharalis*), gusano de la espiga (*Helioverpa zea*), gusano elasmó (*Elasmopalpus lignosellus*), gusano agrotis (*Agrotis ipsilon*) y oruga negra (*Spodoptera cosmioides*). En el plot se exhibieron mate- ►

Marcelo Berro orientó sobre nutrición de plantas.



riales 30A37 y 30A37PWU (esta con Power Core) para observar el desempeño a campo.

Además se encuentra en estudio la acción en otras plagas, indicó, así como recordar que se ofrece el novedoso tratamiento de semillas Dermacor, producto considerado como el primero de su naturaleza en usar Rynaxypyr, protegiendo a la plántula en etapas tempranas de agrotis y cogollero. Resaltó que una temprana protección genera una mayor rentabilidad y no requiere de dosis altas para lograr buena efectividad. Explicó que el Dermacor actúa en los canales de Calcio de las células musculares, manteniéndolos parcialmente abiertos, lo que permite liberación de Calcio que termina por afectar la contracción muscular y provocando letargia.

Entre los beneficios citó que resulta altamente efectivo contra plagas de suelo, proporcionando excelente mantenimiento del stand; protección ampliada, controlando tanto orugas de suelo como las foliares; rápido establecimiento del cultivo, permitiendo máxima expresión genética, resultando un mayor rendimiento; posee una alta selectividad que no interfiere en el control biológico natural y se logra una complementación con la tecnología Bt, ampliando el espectro de control de plagas.

Se resaltaron igualmente las bondades genéticas de Nord, la nueva marca de semillas híbridas resultante de la fusión Dow y DuPont u que la división agrícola puso a disposición y que se prevé su empleo para esta temporada. Entre las sugerencias, estuvo la variedad Dow 2B688 para ensilaje y otras novedades.

A su turno, Marcelo Berro orientó sobre nutrición de plantas. En esta estación se abordó la propuesta de Promax, el RayNitro, indicado para aplicación foliar y tratamiento de semillas que favorece la búsqueda de un mayor equilibrio, según las indicaciones. Se trata de un biorregulador que contiene hormonas promotoras de crecimiento (entre ellas la Giberelina), Cobalto y Molibdeno. Como producto para tratamientos de semillas, facilita una mayor uniformidad en la germinación y garantiza un mejor establecimiento de los cultivos.

Entre otros los beneficios, se resalta como potenciador del vigor de las plantas y de raíces, así como mejorador en la arquitectura de las plantas, adicionalmente potencia la fotosíntesis, inhibe el aborto de estructuras reproductivas y mejora el proceso de llenado de granos. Tiene efectos en su aplicación en el estadio vegetativo (de V4 a V7), así como en los demás estadios. Por ejemplo, en el reproductivo (de R1 a R3) realiza la regulación hormonal (principalmente de la Citocinina), inhibe el abortado, mejorando la fijación de flores y vainas y disminuyendo las pérdidas de productividad ocasionadas por este proceso.

Mientras que como último momento de uso de RayNitro, el R5.1, potencia el llenado de los granos mejorando la uniformidad y el peso de los mismos, así como los tenores de proteína. En la parcela, se observó el desempeño de plantas con RayNitro y testigo. También se observó un par de líneas de plantas con Manni Plex B, fertilizante para uso foliar con un sistema de entrega diseñado para llevar micronutrientes (especial-

mente Boro) de forma rápida y eficiente a los puntos de metabolismo activo de las plantas.

También expuso sobre Forte, otro producto de la línea Promax, un fertilizante para aplicación foliar, desarrollado especialmente para proveer Potasio en los momentos de pico de necesidad. Su alta solubilidad, aliada a su estabilidad, confiere gran eficiencia en la absorción de Potasio, para una mejor calidad de granos. Sus características incluyen complejo con Potasio y Nitrógeno, altamente solubles. Los beneficios incluyen activador del transporte de azúcares y fotoasimilados, actúa activando enzimas y garantiza mejor uniformidad y calidad de peso de granos y frutos.

Finalmente orientó en la parcela en la que se empleó Power Pro, un compuesto nutricional para aplicación foliar, rico en nutrientes minerales esenciales para un buen desarrollo. Conforme las explicaciones, preparar a la planta para enfrentar estrés climático y ayuda en la rápida recuperación del desarrollo, además de proporcionar la base para una plena floración y llenado de granos. Sus características la componen Nitrógeno, Fósforo, Potasio, Calcio Magnesio, Boro, Cobre, Manganeseo y Zinc, además de amoníacos. Entre los beneficios se destaca por auxiliar en la rápida superación de estrés, en la disminución del riesgo de fitotoxicidad de productos químicos y mejora el equilibrio nutricional de las plantas.

La siguiente parada fue para conocer propuestas de Corteva Agriscience, en la línea de herbicidas y otras sugerencias. Javier Cubilla habló sobre el

control de buva (*Conyza*), el Texaro, recordó que combina dos moléculas el Diclosulam y el Arylex Active, con la recomendación para control de la *Conyza* spp en desecación y pre-siembra del cultivo de soja. Orientó sobre el momento de uso y entre las recomendaciones, recordó rotar únicamente a soja, maíz, sorgo y trigo en la campaña posterior a su empleo. Tampoco está posicionado para suelos arenosos con contenidos de materia orgánica, menores a 1%.

En suelos arenosos se recomienda utilizar la dosis más baja de Texaro, tampoco aplicarlo en soja germinada y se debe dejar transcurrir siete días en suelos arcillosos y catorce días en suelos arenosos, entre la aplicación de Texaro y la siembra de la soja. También se habló de su empleo combinado con aceite metilado de soja 1 litro por hectárea y el Panzer Gold, 2,5 litros por hectárea, como también el que lleva el secuencial de Paraquat, con 2 litros por hectárea. Otra sugerencia fue la combinación adecuada según compatibilidad de graminicidas.

Complementó la presentación de esta estación, Marcos Mendoza, quien habló sobre el manejo de enfermedades soja. Recordó las principales a enfrentar, como la roya, oídio, septoriosis, cercosporiosis, antracnosis y otras. A continuación presentó el programa de fungicidas para la soja, distribuido según moléculas y principios, además de ofrecer imágenes para graficar resultados a campo en diversos ensayos. Es de destacar que también se presentó el programa SOY Corteva.

Insistió mucho en cuidar la tecnología, puesto que su mal uso podría deri-



Javier Cubilla mostró las propuestas de Corteva Agriscience.

var en situaciones indeseables como la resistencia de la roya u otra enfermedad a los defensivos. En la parte demostrativa, abordó sobre el Viovan, el nuevo fungicida de Corteva que ofrece *“la combinación perfecta para proteger la soja por contar con la mejor estrobilurina y el mejor triazol”*, según las indicaciones. Entre los resultados esperados está un mejor control de la roya, mejor absorción y menor riesgo de lavado por lluvia, control de enfermedades secundarias, es selectivo y no causa fitotoxicidad, mejor logística de embalaje y sin necesidad de agregado de aceite.

En la cuarta parada, se presentó las sugerencias de Koppert, por parte de Rodrigo Rodrigues y Fernando Le-

desma. Explicaron que se trata de una empresa fundada en Holanda con más de 50 años y con énfasis en la protección biológica de plantas, pues ofrece y provee al mercado un sistema integrado de soluciones naturales, como el manejo integrado de plagas y enfermedades para sistemas de producción agrícola, con éxito en más de 90 países.

Del portafolio de microbiológicos compartieron el Trichodermil 1306, fungicida y nematocida cuyos ingredientes activos provienen del hongo *Trichoderma harzianum* y la formulación es una suspensión concentrada, recomendada su aplicación preventiva, preferentemente al final de la tarde o días nublados con temperaturas entre 25 °C y ►



Rodrigo Rodrigues y Fernando Ledesma presetaron los biológicos de Koppert.

En la quinta estación se mostraron tecnologías de aplicación.



35 °C, además de humedad relativa del aire mínima al 60%. En estadios más avanzados se plantean otras sugerencias.

Entre estas, Puma, un insecticida microbiológico cuyo ingrediente activo proviene del hongo *Iaria fumosorosea*, actúa por contacto directo, es ideal para manejo integral de plagas, indicado para manejo de resistencia de insectos plagas hacia los insecticidas químicos, preserva enemigos naturales y sin residuos, compatible con la mayoría de los defensivos químicos. También se señaló el Boveril PL63, insecticida de amplio espectro de acción, indicado para manejo de resistencia de insectos a químicos y fácil asociación con otros métodos de control. Adicionalmente está el Metarril E9, otro insecticida microbiológico.

En cuanto a tecnología de aplicación, en la quinta estación, Emerson Esperança, expuso algunas consideraciones. Comentó sobre la línea Snow, producto considerado esencial para la preparación del caldo para la aplicación (terrestre o aérea), con una textura más uniforme, con excelente adherencia, mejorando la distribución y penetración de agroquímicos y fertilizantes pulverizados. Según las explicaciones, con este producto se apunta a trabajar en una mejor cobertura de área, dada su adherencia, uniformidad de gotas y mejor control de deriva.

La línea incluye sugerencias tales como Snow Spray, Snow pH Lower y Snow Zero. El primero se trata de un aceite mineral nitrogenado, posicionado para control de malezas en desecación; el segundo apunta más a ajustar el pH según necesidad y con el Zero se apunta a

trabajar sobre el control de espuma. Esperança brindó una demostración a los presentes, rociando hojas con la tecnología de aplicación frente a otro producto testigo para notar las diferencias.

La última parada fue el plot de Semillas Criciuma. Ahí, Amadeu Dal Mas realizó las orientaciones. Presentó materiales tales como el NS 6248, el NS 6909 IPRO, el TMG 7262 RR y el TMG 7063. Estas dos últimas variedades con tecnología Tecnox. Del 6909 IPRO recordó su alto potencial productivo, su alto peso de grano y resistente al vuelco. Es ideal para cierre de siembra.

En tanto, del 7262 señaló que es tolerante a la roya, de alto potencial productivo, resistente al cancro del tallo, a la pústula bacteriana y a la phytophthora.

Tras el recorrido, los grupos pasaron a servirse un almuerzo ofrecido por la organización de este encuentro entre productores e innovadas propuestas tecnológicas que incluyó el recorrido por varias estaciones para conocer novedades para manejo adecuado de los productos agroquímicos, fertilización, bioactivadores, micronutrientes y protectores, híbridos y otros. **CA**

Semillas Criciuma presentó materiales de soja.

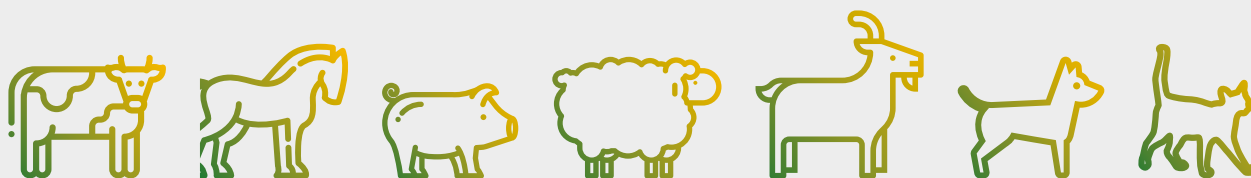




DA LA BIENVENIDA A SU NUEVA LÍNEA DE PRODUCTOS DE



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

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.



SOMAX[®]

ProMAX[®]

FORTE

ProMAX[®]

RayNitro

Smart System Trio

Manni Plex-B

ProMAX[®]

PowerPro

LÍNEA NUTRICIÓN ProMAX[®]

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



somaxagro

Matriz - Hernandarias (061) 572 124 / 125

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

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

• San Alberto: (061) 572 124

COSECHADORAS AXIALES

EFICIENCIA QUE IMPULSA
LOS RESULTADOS DEL CAMPO.



MASSEY FERGUSON



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



Sistema de limpieza multi-etapas 20% más eficiente



30% más de economía en la relación l/ton

MASSEY FERGUSON es una marca mundial de AGCO



DE LA SOBERA

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

