ACTUALIDAD DEL
CAMPO
AGROPECUARIO

AÑO 18 | Nº 210 | DICIEMBRE 2018 | ASUNCIÓN, PARAGUAY | DISTRIBUCIÓN GRATUITA

VIGÉSIMOCUARTA AGRODINÁMICA

BALANCE 2018 DEL SECTOR PRODUCTIVO

ENCUENTRO TECNOLÓGICO AGROFÉRTIL

Evolución constante

BOQUILLAS
JACTO

Innovación y calidad
para mayor rendimiento
y economía.

CIABAY Agricultura en buenas manos

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

RH RETAMOZO HNOS

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

Agro ALTONA S.A.

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

UNIJET S.A.

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

SIAGRO

Casa Central
Super Carretera – km75
San Alberto
Telefono: 0677 20045
www.siagro.com.py

BOQUILLAS **JACTO**. INNOVACIÓN Y CALIDAD PARA MAYOR RENDIMIENTO Y ECONOMÍA.

2dcb.com.br

BOQUILLA **J3D**

Desarrollada y probada en condiciones reales del campo proporciona excelente distribución del agroquímico y mejor penetración en plantas con alta densidad foliar. Diseño integrado entre tapa, boquilla y filtro.

BOQUILLA **ATR**

Versátil y con gran variedad para uso en los equipos **Jacto**. Ofrece una óptima uniformidad de gotas y es de fácil manipulación durante el montaje.

La tradición y el liderazgo **Jacto** en pulverización sumados a la tecnología de punta, para que su satisfacción esté siempre en primer lugar.

jacto | 70 AÑOS TIERRA AMADA, CORAZÓN AGRADECIDO, INSPIRA LO NUEVO

AGROESTE
PRODUCTIVIDAD
Y CALIDAD COMPROBADA
AGROESTE
AS 1633 PRO3
genuity
VT TRIPLE PRO
AGROESTE
AS 1777 PRO3
genuity
VT TRIPLE PRO
Agrofértil
Avda. San Blas esq. Pablo Neruda, km 6,5
Ruta Internacional Nro. VII
Ciudad del Este - Paraguay
Tel.: (061) 572 871 Fax: (061) 572 182
Sistema de atención al cliente Agrofértil:
0800 115 100 - sac@agrofertil.com.py
agrofertil@agrofertil.com.py
www.agrofertil.com.py
SUCURSALES Y SILOS
Liberación | (0986)146 562
XT Ygatimí | (0983)616 056
Nueva Durango | (0983)631 210
Katueté | (0471) 234 339
Nueva Esperanza (Troncal 4) | (0464)20 040/41
Colonia 8 de Diciembre (Troncal 3) | (0983) 310 870
Lapacho | (0983) 440 237 / (0985) 717 384
San Alberto | (021)328 0945
Silo Fortuna | (0983) 580 226
Pikyry | (0983) 581 602
Juan E. Estigarribia (Campo 9) | (0528) 222 946
Santa Rosa del Monday | (0983) 417 060
Santa Rita | (0673) 220 146 / (0985) 510 176
San Cristóbal | (0981) 168 619
Naranjal | (0986) 755 928
Naranjito | (0981)102 204
Bella Vista | (0767) 240 692
Morena'i | (0983) 580 740
Tolva Ynambu | (0983) 581 671
General Díaz | (0981) 204 101

ACTUALIDAD DEL CAMPO AGROPECUARIO
AÑO 18 | Nº 210 | Diciembre 2018
www.campoagropecuario.com.py

Sumario

94 NOTA DE TAPA
Agrofértil extiende su propuesta tecnológica

Agrofértil dio inicio a la temporada de días de campo con la decimocuarta edición de su Encuentro Tecnológico en su Área Tecnológica de San Alberto. La doble jornada se desarrolló el miércoles 5 y jueves 6 de diciembre. Durante los dos días, la firma recibió alrededor de 600 personas, que llegaron hasta el lugar para conocer nuevas tecnologías orientadas a la producción agrícola.

22 NOTA TÉCNICA
Uso de Mancozeb en el control de la roya

Ante la necesidad del control más eficiente de la Roya Asiática en el cultivo de soja, los ingenieros agrónomos: Guillermo Andrés Enciso Maldonado1y Jorge Andrés Domínguez Sanabria2 presentan en esta edición los resultados de la evaluación del efecto de la aplicación de mezcla de fungicidas sitio-específicos (IDMs; ISDHsylQEs) de forma aislada y en combinación con un multi-sitio.

122 BALANCE 2018
Más superficie sembrada, más mercados en el exterior y menos tranquilidad en el campo

El balance para el sector productivo en la temporada 2018 mostró variaciones importantes entre lo positivo y lo negativo. En líneas generales, los puntos altos constituyeron los incrementos en superficie sembrada así como la apertura de nuevos mercados, mientras que amenazas en temas impositivos, la inseguridad en el campo y la caída de la faena fueron indicadores a no descuidar.

132 EVENTOS
Tercera edición de la Agro Expo Coopasam

Del 22 al 24 de noviembre se desarrolló la tercera edición de la Agro Expo Coopasam en Minga Porã, departamento de Alto Paraná. Este año, la muestra organizada por la Cooperativa de Producción Agroindustrial Santa María Ltda., cambió de fecha y extendió el horario del evento para ampliar las posibilidades de participación de los productores de la zona.

Editorial

Difícil, pero fortalecidos

Hace un año atrás se repetía la tradición de levantar copas y desear buenos augurios confiados en que el 2018 traería buenos vientos. Esa costumbre de pensar de manera optimista hace que hoy doce meses después renovemos la esperanza por un mejor futuro. Muchas cosas pasaron en estos 360 días, situaciones que tal vez no creíamos que podía pasar, dificultades que afrontar, dolores que aceptar.

Mirar en retrospectiva hoy podemos decir que en muchos aspectos no fue un año fácil o fue más difícil de lo que se imaginaba. Pero estamos aquí, cerrando otra temporada y, pese a los golpes, fortalecidos para seguir ofreciendo lo mejor de nosotros, desde nuestras páginas y desde nuestros servicios.

Y el año difícil se sintió en muchas partes. Los economistas y el Banco Central del Paraguay hablarán de números y dirán que las perspectivas del desempeño fueron ajustadas hacia abajo. El dato no menor fue que entre los responsables de esta situación se ubicaron renglones de la producción. Si hubo crecimiento fue gracias a la industria y a los servicios, responsables de evitar una mayor caída.

Los vientos de cola, los buenos precios internacionales y otras coyunturas favorables de tiempo atrás cambiaron de escenario. La región también pasó por turbulencias, pero gracias al *"colchón"* logrado en estos años de estabilidad y de manejo monetario, el impacto fue menor. ¿Se sintió? Totalmente. Y más en el caso de quienes nos movemos en el ámbito de la producción. El peso del sector agropecuario fue menor y el impacto en toda la cadena se percibió.

Los especialistas definirán si es una cuestión coyuntural o se está enfrentando un nuevo desafío, en donde la matriz motora de la economía paraguaya está migrando hacia otros sectores. De ser lo primero, la situación capaz se revierta más temprano que tarde. De ser lo segundo, la cadena que dependía de la producción debe entender esta situación y empezar a buscar cómo sacar lo positivo.

Incluso la ganadería que venía dando la cara en los años de malos precios o malas cosechas, este año volvió a tener números negativos, atraviesa por un crecimiento negativo del hato y con mermas en la actividad frigorífica. De confirmarse un crecimiento del 4% se estaría en el tercer peor desempeño de la economía nacional de la década, sólo superado por el 2012 (-0,5%) y el 2015 (3%) y la tendencia al 2019 pareciera no ser la mejor para la agricultura y ganadería, pues los números se proyectan a la baja. Pero el agricultor siempre mira al futuro de manera esperanzadora, no tiene forma de saber qué le depara en la cosecha, cómo le irá. Esa es la actitud del emprendedor, la dificultad antes que hacer mella en su convicción, lo fortalece para seguir. Es el mismo impulso de los líderes, de avanzar aun en la adversidad. Felices fiestas.

UNA PUBLICACIÓN DE
ARTEMAC
MARKETING & COMUNICACIONES
MULTIMEDIA DEL AGRONEGOCIO
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

STAFF

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

EDICIÓN
Noelia Riquelme
editora@campoagropecuario.com.py

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

¡CONDICIONES IMPERDIBLES!

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

COTRIPAR

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

GIOVANI FERREIRA
COORDINADOR DE EXPEDICIÓN ZAFRA

"Paraguay puede aumentar el 50% de su producción en 10 años"

Giovani Ferreira, periodista, máster en agronegocio, coordinador de Expedición Zafra, habla de las perspectivas productivas de nuestro país para la próxima década y afirma que Paraguay tiene la oportunidad de incrementar por lo mínimo 50% su producción agrícola, principalmente soja y maíz. La tendencia es que Paraguay explore cada vez más el cultivo en la región del Chaco.

POR
NOELIA RIQUELME

_ Campo. **¿Cuál es la perspectiva que observa Expedición Zafra para Paraguay?**

_ Ferreira. Es importante mirar la última década para poder mirar los próximos 10 años. Nosotros vimos una década donde Paraguay creció en producción de soja y pasó de 6 millones de toneladas a más de 9 millones de toneladas y de 2,2 millones de toneladas de maíz a más de 4 millones de toneladas. Ahora tiene la oportunidad de crecer más de 50%, por lo mínimo, en la próxima década, con lo cual llegaría a 15 y 6 millones de toneladas respectivamente.

Para eso necesita realizar inversiones en tecnologías, porque no hay productividad sin tecnología. Paraguay está facilitando la logística con los puertos en Río Paraguay y Río Paraná, porque los grandes costos del agronegocio y de la producción de granos está en la logística. Con la duplicación y construcción de nuevas rutas como los corredores de exportación es importante para la soja y para la producción en general. Además hay un mercado muy abierto como nunca y el Paraguay puede participar de ese mercado internacional de commodities agrícola, en especial de soja y maíz.

_ Campo. **¿Para la campaña vigente, cuál es la expectativa?**

_ Ferreira. Para el ciclo 2018/2019, la expectativa es que la producción de soja del Paraguay crezca en un 6,5%, alcanzando los 9,7 millones de toneladas (ante 9,1 millones de la última cosecha). En la cosecha del maíz está previsto un incremento del 1,6%, aumentando de 4,13 millones a 4,2 millones de toneladas.

_ Campo. **¿Qué otras ventajas se observa de Paraguay?**

_ Ferreira. Paraguay como país sudamericano tiene potencial de seguir creciendo. Estados Unidos es el gran productor hoy, gran exportador de commodities agrícolas, pero su agricultura está estancada, sin perspectivas de crecimiento, porque no existe más áreas para sembrar y con las tecnologías también en están al límite, no tiene más forma de crecer. Sin embargo, la demanda mundial crece, porque incrementa la población mundial y la región del mundo con condiciones para atender esa demanda se llama América del Sur. Es una gran oportunidad, por eso cuando hago una proyección de crecimiento del 50% de la producción y exportación de soja y maíz en la próxima década para Paraguay es una proyección muy tímida, porque puede ser mucho mayor.

Giovani Ferreira, coordinador de Expedición Zafra.

_ Campo. **¿De qué va a depender que eso se materialice?**

_ Ferreira. Va a depender de las estrategias que Paraguay vaya a tomar, principalmente para actuar en el mercado internacional. También de la apertura que el país vaya teniendo para nuevas tecnologías, para la innovación, para la agricultura digital. Todos esos son factores competitivos que puede aumentar la participación de Paraguay en el mercado internacional. No solo en granos, porque hoy Paraguay no solo es referente mundial en el mercado de commodities agrícolas, también de proteína animal.

Nuestras estimaciones de crecimiento del 50% de la producción, no solo se basa en el uso de tecnología, sino también en la ampliación de las áreas. El Paraguay está aprendiendo a dominar el Chaco, eso significa que se está adaptando a las condiciones muy diferentes. Está aprendiendo a adaptar la tecnología a una nueva manera de hacer agricultura y si bien hoy falta infraestructura en el Chaco, eso está llegando también.

_ Campo. **¿Cuál es el potencial del maíz en Paraguay?**

_ Ferreira. El maíz puede ser una oportunidad muy importante, más allá de ser materia prima para la producción de carne y etanol, es importante por el manejo agrícola. Nosotros necesitamos aprender a hacer rotación de cultivo. De aquí a 10 años podemos tener problemas muy fuertes cuando tenemos soja sobre soja. La roya de la soja es un problema que genera eso también. Entonces el maíz llega no solo para rotación de cultivo, sino para tener más sanidad en la agricultura, en nuestros granos y menor costo, en el combate a la enfermedad. También tenemos un mercado brasileño de carne que crece y van a necesitar cada vez más de maíz de Paraguay, porque tiene un mercado muy fuerte de soja, su principal apuesta está en la soja y estamos creciendo en la producción de carne en Brasil y en el mercado internacional de maíz se consume mucho, por ejemplo México, que produce 30 millones de toneladas y consume 60 millones de toneladas de maíz.

_ Campo. **¿Cómo ven los efectos de la guerra comercial entre China y Estados Unidos?**

_ Ferreira. China no va a dejar de comprar de Estados Unidos. El consumo de China es muy grande, puede dejar de comprar parte de la producción de Estados Unidos e ir a comprar de otros mercados. Va a buscar soja, maíz y carne de América de Sur y con eso le demostrará que existen otros mercados.

El desafío de nosotros, como Sudamérica, es participar un poco más de ese mercado durante esta guerra comercial y en el futuro fidelizar este mercado donde estamos participando, para que cuando estos países se vuelvan a entender nos quedemos con parte de ese mercado. Para eso necesitamos demostrar seguridad en abastecimiento, en volumen y calidad.

_ Campo. **¿Qué falta para que seamos determinadores de precios en Sudamérica y ya no tomadores?**

_ Ferreira. La soja es un gran ejemplo, de las 370 millones de toneladas producidas en el mundo, 200 millones de toneladas están en Sudamérica (Brasil, Argentina, Paraguay, Uruguay y Bolivia), principalmente Brasil, Argentina y Paraguay. Pero la formación de precio es aun la bolsa de Chicago, es Estados Unidos. La buena noticia es que eso va cambiando y se percibe cuando nuestro precio interno está diferenciado de Chicago.

Por ejemplo Argentina llevó el 22% de las importaciones de soja de Paraguay en el 2017 y este año más de 60%. ¿Será que Paraguay percibió eso, que el precio aquí se diferenció de Chicago y que incidió en el premio?.

Esto se va a lograr cambiar con mucha información, entendiendo un poquito de cada paso de la cadena productiva, porque no solo se debe saber producir, también se debe saber vender y conocer un poco de ese mercado.

Esas situaciones que se dieron por el quiebre de la zafra de Argentina tiene que permitir mejor precio, porque Paraguay le da un producto con menor costo de logística. Necesitamos aun aprender mucho de eso.

_ Campo. **¿Cómo se pueden manejar las políticas de los países, por ejemplo en Paraguay las amenazas constantes de gravar la exportación de granos?**

_ Ferreira. Eso es una realidad con la que nosotros tenemos que acostumbrarnos a trabajar en Sudamérica como un todo, porque el agronegocios en nuestra región es una vocación natural.

En Brasil el agronegocio responde por 25 al 30% del PIB y aquí también tiene una participación muy significativa. Cuando esa participación económica salta a los ojos del gobierno, necesita recaudar cada vez más. Nosotros necesitamos tener una representación de la producción y exportación muy fuerte en el Congreso Nacional. Precisamos tener representantes. No hay otra manera de hacer democracia, necesitamos tener representantes del sector comprometidos con la causa del agronegocio en el Congreso Nacional, en el Poder Ejecutivo y un entendimiento mejor del Presidente de la República sobre la importancia del agronegocio con rentabilidad cada vez menor. Este sector cuando genera riqueza, de por sí ya cumple una función social y de Estado cuando genera empleo y cuando genera renta. CA

Conversatorio con el Ejecutivo

El presidente de la República, Mario Abdo Benítez, encabezó el jueves 13 de diciembre un conversatorio con representantes de la producción, industria, comercio y servicios en la sede Banco Central del Paraguay (BCP). Los empresarios expusieron al mandatario sus realidades, informó la agencia oficial de noticias IP Paraguay. El Ejecutivo estuvo acompañado de sus ministros de Agricultura y Ganadería, Denis Lichi; del Interior, Juan Ernesto Villamayor; de Hacienda, Benigno López; de Trabajo, Carla Bacigalupo y de Industria y Comercio; Liz Cramer. También participó el presidente del BCP, José Cantero.

El titular de la Unión Industrial Paraguaya (UIP) Gustavo Volpe calificó de *"inédita"* la convocatoria del mandatario de reunirse con los trabajadores del país. Manifestó que durante el conversatorio cada sector pudo exponer su situación ante la máxima autoridad del país. Mencionó que una de las áreas que más preocupa al gremio empresarial es la seguridad, considerado por el mismo como *"trasversal"* a todos los sectores para poder trabajar, abogando por la necesidad de que haya paz en el país.

Sobre el punto agregó que *"esa paz es fundamental para el trabajo y el desarrollo económico, además de todos los demás programas y proyectos"*. A su turno, el presidente de la Federación de Cooperativas de Producción (Fecoprod), Eugenio Schöller, mencionó que como gremio están a disposición para contribuir con la paz y la justicia en el Paraguay. Coincidió con la UIP de que no se puede trabajar si no hay seguridad, al tiempo de solicitar al Gobierno que redoble sus esfuerzos para que se pueda trabajar con tranquilidad en el campo y producir mucho más que a su vez generará más fuentes de trabajo.

Por su parte, el viceministro de Ganadería, Marcelo González, señaló que cuentan con una amplia gama de proyectos que prevén trabajar de cerca con los productores de pequeña, mediana y gran escala. *"Existen políticas muy claras por parte del Ministerio que a lo largo del próximo año se irán poniendo en marcha"*, refirió al respecto. Del encuentro participaron productores de carne, grano, leche, miel, de cerdo y aves, es decir prácticamente de todas las áreas agrícolas y pecuarias, subrayó González. Sostuvo finalmente que este Gobierno considera que el sector productivo es muy importante para la gente del campo y la ciudadanía en general.

El viceministro destacó así que si al campo le va bien eso se traduce en mejores condiciones para el país, refirió IP Paraguay sobre el encuentro que reunión a los diferentes sectores quienes reclamaron paz y seguridad física y jurídica al Ejecutivo. Entre otros intervinientes estuvo igualmente el presidente del consejo de administración de la Cooperativa Colonias Unidas Ltda., Agustín Konrad, quien instó a reformar el Ministerio de Agricultura y Ganadería, con un concepto moderno que pueda contribuir para la tecnología y tecnificación en el sector. A su turno, Gilberto Maldonado, de la Asociación Nacional de Transportistas de Ganado (ANTG), igualmente pidió hacer cumplir con las leyes y que todo se maneje dentro de la institucionalidad.

En tanto, Luis Villasanti, de la Asociación Rural del Paraguay (ARP), también sumó su voz por la seguridad en el campo e hizo hincapié en un combate efectivo hacia los grupos de delincuentes y criminales, además de aprovechar para dar su apoyo por los inmigrantes quienes contribuyen con el desarrollo del productivo. La lista incluyó igualmente a Eugenio Schöller, de la Federación de Cooperativas de Producción (Fecoprod), el dirigente de la Cooperativa Chortitzer, Gustav Sawatzky y un representante por los indígenas Aché productores de Canindeyú. Se trató de Napoleón Torales, de la comunidad Chupa Pou, quien denunció ocupaciones en los bosques nativos, al tiempo de exigir cambios al interior del Instituto Paraguayo del Indígena (Indi). Gabriel Ortiz, agricultor de la zona de Carlos Antonio López (Itapúa) habló sobre la necesidad de financiaciones acorde a las actividades y condiciones de los pequeños productores. CA

Coseche tranquilo, contratando nuestros Paquetes de Soluciones de Cosecha

KUROSU & CIA.

JOHN DEERE

Beneficios de los Paquetes de Soluciones de Cosecha:

- *Soporte personal.*
- *Técnico de cabecera.*
- *Seguimiento y entrenamiento.*
- *Mayor productividad.*
- *Reducción de costos.*
- *Mayor disponibilidad.*

Acérquese a cualquiera de las sucursales de Kurosu & Cía. y reciba el servicio posventa especializado en cada una de sus campañas.

www.kurosu.com.py Kurosu & Cia Kurosu & Cía

Reforma fiscal en la AmCham

La Cámara de Comercio Paraguayo-Americana (AmCham) y la Cámara Paraguaya de Procesadores de Oleaginosas y Cereales (Cappro) organizaron el conversatorio *"Reforma Fiscal: Cómo afectará la reforma a usted y a su empresa"*, el pasado jueves 20 de diciembre. Los disertantes fueron el economista y ex ministro de Hacienda, César Barreto y el abogado Federico Valinotti del estudio BKM/Berkemeyer, con la moderación del Dr. Daniel Elicetche. Barreto, desde su visión de integrante de la Comisión Técnica de la Reforma Tributaria, se refirió a la evolución de la política fiscal y las premisas que debería priorizar la reforma, según se dio a conocer en un material de divulgación.

"Las sucesivas reformas tributarias instrumentadas desde 2003 sumadas al crecimiento económico sostenido incrementaron 6,3 veces los ingresos tributarios, pero la falta de una política salarial y reglas claras para la contratación, evaluación y plan de carrera para los funcionarios públicos generó politización y electoralismo en el gasto salarial del Estado. Esto trajo como resultado un fuerte aumento del gasto salarial en el sector público con sueldos que entre un 45 y 96% más altos que los del sector privado para trabajadores de todos los niveles de calificación", explicó Barreto.

Con la Ley de Responsabilidad Fiscal del 2013 que logró contener el gasto salarial, los gastos corrientes y del ritmo de endeudamiento y la Ley de Contrataciones que mejoró la transparencia de las compras públicas, se logró mantener la solvencia fiscal y aumentaron los ingresos, pero se sigue fallando en la asignación de estos recursos adicionales. El ex ministro de Hacienda puntualizó que es necesario mejorar la calidad de la educación, de los servicios de salud, la inversión en infraestructura y ampliar la red de protección social, para lo cual es necesario aumentar el gasto público. Sin embargo, puntualizó que más importante que una política fiscal tendiente a recaudar más es necesaria una reforma previa o paralela que revierta la mala asignación de recursos actual. *"Actualmente tenemos servicios públicos ineficientes y de mala calidad; si únicamente se implementan cambios para generar más recursos sin modificar el esquema actual de asignación solo tendríamos servicios de mala calidad, pero más costosos"*, afirmó.

Barreto sostuvo que en forma paralela a la cuestión fiscal debe trabajarse en reformas legales que mejoren la racionalidad en las decisiones de gasto público, como una nueva Ley del Funcionario Público que incluya una planificar dotación, contratar por concurso público, una política de compras estatales que busque ahorrar costos en las compras del Estado y la reforma del sistema de pensiones público. CA

Eliminar guías forestales

La Federación Paraguaya de Madereros (Fepama), realizó su tradicional Encuentro de Confraternidad para despedir el año, ocasión en que el presidente de la institución, Manuel Jiménez Gaona Arrellano, ratificó el apoyo del gremio maderero a la gestión de Cristina Goralewski al frente del Instituto Forestal Nacional (Infona). *"Apoyamos el trabajo que lleva adelante para la digitalización de los procesos administrativos, una lucha frontal y real contra la corrupción dentro de la institución, así como la iniciativa para el ordenamiento de los estándares de medición de carga de la madera no procesada en rollo. En este sentido, instamos a la eliminación de las guías de traslado en ruta porque es el motivo principal de la corrupción"*, afirmó en su discurso el titular de Fepama, según se difundió en el sitio web institucional.

Se refirió a la inseguridad que se vive en el campo. *"No podemos permitir que siga habiendo violencia en el campo. Creemos firmemente que como paraguayos deberíamos trabajar en armonía, y no estar buscando excusas para asesinar y sacar propiedades a las personas que las han comprado y trabajado, porque eso solo genera más violencia. Nos gustaría que todos tengamos en la mente que podemos trabajar entre todos sin violencia"*, puntualizó. Expresó que el deseo para las nuevas autoridades es que tengan éxito en sus gestiones, *"porque el éxito de ellos se traduce en el éxito del Paraguay"*. Finalmente, en nombre de la Comisión Directiva, entregó una plaqueta de reconocimiento por su gran aporte y labor gremial al ex presidente de la Fepama, Juan Carlos Altieri. CA

PROVITTA SEED PACK TS

PROVITTA 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.

LINEA PROVITTA™

curasemillas BELLATOR QUATTOUR

PROTEIN™ Fertilizante

REGULATOR™ Fisioactivador

PROVITTA NOD

tecnomyl

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

www.tecnomyl.com | Seguinos en

Soja en grano a la Argentina

Luego de unos primeros meses que daban la posibilidad de pensar que el 2018 podría ser positivo para la industria procesadora de oleaginosas en Paraguay, los cambios en las reglas para el sector y la falta de cumplimiento de leyes vigentes en materia tributaria generaron una situación de incertidumbre que dificulta sobre manera el desarrollo de las operaciones actuales y lo que se viene a futuro. Un nuevo elemento que genera incertidumbre para las inversiones –en todos los sectores-, es el nuevo debate que se abre sobre una reforma tributaria, de la cual todos estamos expectantes y con ánimo de construir a través del diálogo con el Gobierno, las mejores condiciones para el desarrollo, es lo que la Cámara Paraguaya de Procesadores de Oleaginosas y Cereales (Cappro) compartió en su boletín mensual a noviembre.

En sus comentarios finales se sostiene que la situación negativa a nivel interno se vio potenciada por los desafíos de una fuerte demanda de granos por parte de las industrias de otros países, donde destacó la Argentina, que ya se llevó más de 4 millones de toneladas de soja paraguaya, unas 500 mil toneladas más de las que serían procesadas este año por las industrias nacionales. Esto sumado a la falta de una política industrial clara en Paraguay, que permita a las firmas nacionales trabajar con previsibilidad y competir en igualdad de condiciones con las industrias de otros países, que protegen su sector transformador con diversos mecanismos, llevaron a que el flujo de salida de soja en estado natural solamente hacia la Argentina supere todos los registros históricos de intercambio de soja entre ambos países.

"Datos como este deben llamar a una seria reflexión sobre el modelo de país que buscamos construir, deseamos realmente convertirnos en una referencia a nivel global en la producción y exportación de alimentos con alto nivel de valor agregado o consideramos que el modelo actual de exportar productos en estado natural es suficiente para apuntar hacia el desarrollo económico sostenible. Pero para analizar ambas posibilidades se debe considerar que la historia de las economías que hoy son referencias a nivel global tiene como tema común la consolidación de algún sector industrial (en algunos casos varios sectores), que sirvieron de base o sostén para el desarrollo económico general. En nuestro país, el procesamiento de oleaginosas tiene, gracias a sus ventajas comparativas, quizá las mayores posibilidades de convertirse en un sector como el descripto anteriormente. Con lo que, si decidimos apuntar a un modelo de país industrial, deberíamos apuntar a fortalecer y no debilitar la cadena productiva de las oleaginosas", concluyó el boletín. CA

Tractores en reposo

La Coordinadora Agrícola del Paraguay, filial Caaguazú, informó mediante el boletín de la Unión de Gremios de la Producción (UGP) que tras una serie de movilizaciones, se optó por retornar hasta el campamento en Juan Manuel Frutos, zona de Pastoreo. *"Comunicamos a la ciudadanía, a la prensa y a las autoridades, que por motivos de seguridad decidimos regresar hasta nuestro campamento ubicado en la ciudad de Juan Manuel Frutos, Pastoreo, en donde contamos con un predio para dejar allí los tractores y máquinas. No obstante, queremos dejar en claro que no estamos abandonando la lucha, ni retrocediendo. Seguiremos en vigilia permanente hasta recibir una respuesta favorable en cumplimiento de lo propuesto por parte de las autoridades"*, refiere parte del texto.

En otro momento se señala que *"seguiremos exigiendo paz y seguridad para el progreso, porque somos conscientes de que cada agricultor tiene derecho a cultivar su tierra, a crecer y a salir adelante. No sucumbiremos ante la violencia de algunos pocos que no permiten la libre competencia y el progreso, y que mediante el populismo político pretenden desmeritar el trabajo de los productores. Pedimos que el Gobierno cumpla, en tiempo y forma, con los compromisos asumidos y, de no ser así, saldremos con más máquinas en todo el país a marchar para exigir que se respeten los derechos de los productores y de todos los que conforman la gran cadena productiva que hace posible el crecimiento del país"*, concluye el comunicado. CA

BAYER
SOLOMON®
Insecticida
que llega
donde tiene
que llegar.
BAYER

El agro argentino, ¿mejor o peor que hace un año?

En noviembre, la entidad Consorcios Regionales de Experimentación Agrícola (CREA), una entidad que concentra a productores de todo el país, realizó su tradicional encuesta trimestral. Allí, se conoció que el 52% de los encuestados considera que la situación económica y financiera de su empresa agropecuaria se encuentra peor que un año atrás. Sin embargo, en relación a las expectativas un 45% consideró que durante 2019 se producirá una mejora, un 41% piensa que estará igual y un 14% que está peor. El trabajo contó para su realización con el apoyo de 1.237 empresarios y 217 asesores de la entidad. Si bien una proporción significativa de referentes mantiene expectativas favorables, un 70% de los consultados aseguró que no cree que estén dadas las condiciones para realizar inversiones en sus establecimientos.

Agroquímicos: Buenos Aires tendrá regulación especial

La medida que regulará la utilización de agroquímicos en los campos de la provincia de Buenos Aires, la principal provincia agropecuaria del país, será firmada por el Ministro de Agroindustria, Leonardo Sarquís. La normativa establecerá una serie de requisitos relacionados con zonas urbanas protegidas y con los procedimientos correctos para la aplicación de pesticidas. Involucrará a unos 128 municipios donde se efectúan diversas actividades productivas en el campo.

"El objetivo es cuidar la salud de la población, las buenas prácticas agrícolas, y el ambiente", señaló el funcionario, quien precisó que la resolución la firmará para que entre en vigor el 1° de enero próximo. La medida establecerá zonas de protección -sectores urbanos, residenciales y, especialmente, en sitios donde existen escuelas-, sitios en los cuales los productores deberán prever ciertas cuestiones tecnológicas y metereológicas en el momento de aplicar los agroquímicos.

CARNE

Después de 17 años, Argentina vuelve a exportar carne a Estados Unidos

La empresa Swift de Argentina envió unos 500 kilogramos de ojo de bife a Miami por vía aérea tras diecisiete años de tener ese mercado cerrado por la problemática de la fiebre aftosa. El titular de Agroindustria argentino, Luis Miguel Etchevehere, asegura que el 2018 será recordado como un año histórico para el complejo exportador de carne, habiendo consolidado al país como el sexto exportador mundial y segundo dentro del Mercosur.

LECHE

Avanzan las Buenas Prácticas para tambo

Si bien en el 2018 la macroeconomía y el clima golpearon a la mayoría de las actividades agropecuarias, el ingeniero agrónomo Juan Brihet, Coordinador del Departamento de Investigación y Prospectiva de la Bolsa de Cereales de Buenos Aires, indicó que fue un año positivo en cuanto a las Buenas Prácticas para la producción lechera. Para él, estas iniciativas dan herramientas y sistemas de aviso para detectar las fallas en la producción, antes de que se generen conflictos y, también, aportan información.

SOJA

Se duplicaría la exportación de poroto de soja en 2019

La Bolsa de Comercio de Rosario proyectó que Argentina podría incrementar las exportaciones de poroto de soja a China en la campaña 2018/19. Según datos de la entidad, con una producción sojera que alcanzaría 50 millones de toneladas, los embarques del poroto ascenderían a 14 millones de toneladas en 2019, duplicando la cantidad del último año. Y el resto, entre 36 a 38 millones de toneladas, iría a las fábricas en las zonas del puerto del Gran Rosario, el principal polo agroexportador del mundo, para ser procesadas como harina o aceite.

TRIGO

En diciembre, la exportación de trigo llegaría a un pico histórico

La exportación de trigo argentino en el último mes del año llegaría a los 2 millones de toneladas y podría convertirse en el mejor diciembre de los últimos 30 años en ventas al exterior del cereal, estimó la Bolsa de Comercio de Rosario (BCR). La BCR indica, además, -según datos de buques cargados y buques por cargar- que se podrían llegar a exportar hasta 2 millones de toneladas, el valor más alto de al menos los últimos 30 años.

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

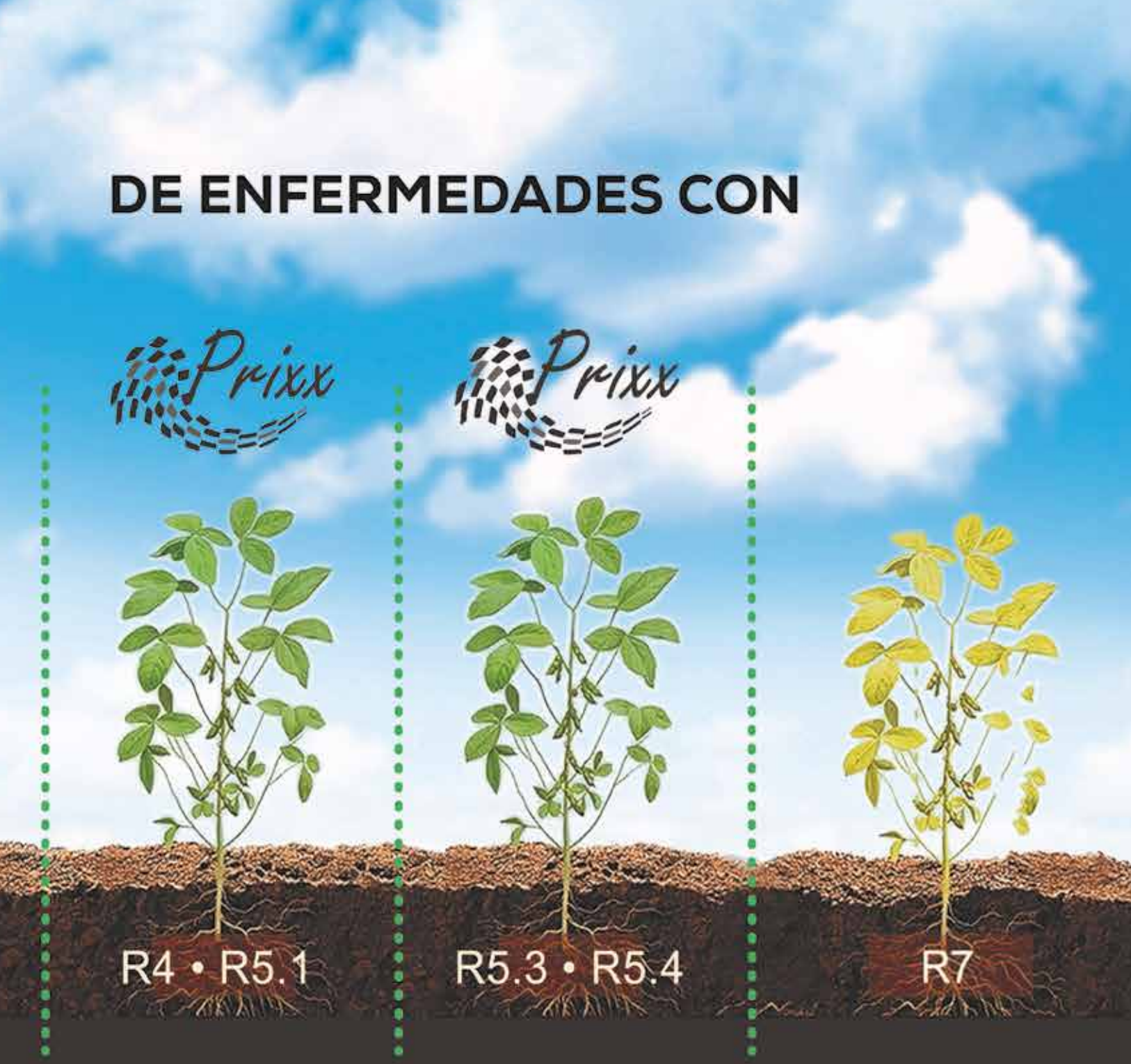
supply.py @AutomovilSupply

OBTENGA EL MÁXIMO CONTROL

UTILICE SIEMPRE EL COADYUVANTE: LI 700®

POTENCIALIZE SÚ PROTECCIÓN CON: FALKER

DE ENFERMEDADES CON



Seguinos en Facebook
/glymaxparaguay

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

www.glymax.com

+595 (61) 574 855

Glymax
"La agricultura es una misión"

Automaq lanzó el nuevo SUV de Citroën durante la reinauguración de su local en el Este

El pasado 14 de Noviembre en Ciudad del Este, Automaq S.A.E.C.A. lanzó el nuevo C4 CACTUS de Citroën y realizó la reinauguración de dicha sucursal. El evento contó con la presencia de directivos, clientes, invitados especiales y colaboradores de la empresa, quienes pudieron conocer y experimentar el recién llegado C4 Cactus, y celebrar juntos la reinauguración de la sucursal.

La misma está ubicada en la avenida San Blas esq. Pablo Neruda, Km 6,5, y tiene a disposición de los interesados las marcas de automóviles representadas; Peugeot y Citroën, con taller oficial y personal altamente capacitado, como así también los neumáticos de Michelin y BF Goodrich; servicios de instalación, alineación y balanceo y equipos de última generación.

Jorge D. Pecci M, presidente de Automaq, mencionó que el Nuevo SUV de Citroën fue lanzado recientemente en Brasil y tiene óptima receptividad. Decidieron presentar primero en Ciudad del Este, ya que es un vehículo adaptado a la región; es alto, con mucho espacio para la familia y tiene un de precio sumamente competitivo.

Pecci calificó al 2018 como un año muy completo y anunció novedades para el 2019, "*en la primera quincena de enero tenemos previsto el lanzamiento de una nueva División, la de Automaq Usados*" mencionó. Dicha sucursal estará ubicada en Asunción, sobre la Avda. Mariscal López, a unas cuadras del Show Room de Citroën.

"Cerramos el año con una posición muy importante en el mercado, con crecimiento en todas las marcas. Todavía hay mucho por hacer y creemos que tenemos la intención, vocación y la pasión para seguir desarrollando con más servicios de posventa sobre todo para nuestros clientes".

Sobre C4 Cactus. En la primera mirada, el nuevo SUV C4 CACTUS seduce por su diseño provocativo, materializa la unión de tecnología y seguridad con equipamiento. Su diseño es fuerte y al mismo tiempo equilibrado. Las llantas de aluminio aro 17" añaden robustez al vehículo.

El moderno motor THP (Turbo High Pressure) flex, con una potencia de 173 CV, elasticidad y eficiencia; asociado a una caja de cambios automática de 6 velocidades y a un trabajo minucioso en el peso y aerodinámica, permite a esta SUV romper con los patrones dinámicos del segmento, alcanzando mayor potencia con un mejor rendimiento, que se traduce en menor consumo.

Cuenta con la tecnología denominada Grip Control, un sistema anti-patinaje evolucionado que permite optimizar la motricidad en toda circunstancia gracias a un selector con cinco modos que se adapta a las condiciones de la ruta. Esta tecnología actúa sobre las ruedas motrices delanteras en superficies como el barro, evitando que el vehículo quede atrapado.

Asimismo, el ESP o Control Electrónico de Estabilidad, mantiene la trayectoria del auto en caso de pérdida de adherencia en las curvas al actuar sobre la distribución de la fuerza de frenado y la velocidad del motor. Este es un dispositivo que garantiza un control óptimo del auto en las situaciones más delicadas.

El atento cuidado con la estética no se resume apenas al exterior. Su tablero 100% digital, la nueva central multimedia con pantalla touchscreen de 7" de fácil uso y tecnologías de conectividad - Android Auto® y Apple Car Play®, con mandos integrados al volante, hacen que la experiencia del pasajero sea aún más placentera.

Este modelo lleva el confort automotriz a una nueva dimensión. Desarrollado a partir del programa Citroën Advanced Comfort, incorpora avances tecnológicos que hacen que manejarlo sea una experiencia diferente.

Para conocer y experimentar la nueva Citroën SUV C4 CACTUS de Automaq S.A.E.C.A., se pueden acercar a las sucursales en Ciudad del Este: Av. San Blas esq. Pablo Neruda, km 6.5 y en Asunción, en el Centro Citroën ubicado en Avda. Mcal López 4971. CA

LA TOLVA MÁS VENDIDA EN PARAGUAY

Tracto AGRO VIAL S.A.
Su mejor aliado para el campo

EXCELENTE CALIDAD, BUEN PRECIO Y FINANCIACIÓN

MONTECOR

ACOPLADO AUTODESCARGABLE 20.000 LTS

Capacidad 20.000 Lts. (Con destape) Carga máxima: 16.000 kg.
Cajón de herramientas. Capacidad de descarga: 4.500 kg/min.
Tubo descarga diam. 380mm. Lona rebatible (Destape)
Sinfines con tratamiento superficial de Cementado. Opcional balanza.

ACOPLADO AUTODESCARGABLE 32.000 LTS

Tren delantero con exclusivo sistema de plato giratorio. Todo el conjunto es basculante a través de un perno central. Doble eje. Tubo de descarga de 450 mm.
Lona Rebatible. Capacidad de descarga 8.000 kg/min. Sinfines con tratamiento superficial de Cementado. Opcional balanza.

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

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

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

SUCURSAL 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

Versatilis®

Máximo control en roya.

- Acción curativa.
- Posee una baja dosis y es fácil de transportar.
- Formulación amigable.

BASF

We create chemistry

Uso del Mancozeb en combinación con pre-mezclas de fungicidas sobre el control de la roya asiática de la soja

Guillermo Andrés Enciso Maldonado[1]
Jorge Andrés Domínguez Sanabria[2]

[1] Centro de Investigación Regional. Itacurubí del Rosario - San Pedro. Paraguay. gui77eenciso@hotmail.com

[2] Maestría en Producción Vegetal, Universidad de Buenos Aires. Buenos Aires, Argentina

Introducción. La roya Asiática de la Soja (RAS) es causada por el hongo *Phakopsora pachyrhizi* Syd. & P. Syd., y es una de las enfermedades más severas que atacan al cultivo de la soja (*Glycine-max* (L.) Merr), con daños variando del 10 % al 90 % según las diversas regiones donde fue relatada (Yorinori et al.2005; Hartman et al. 2015).

En Paraguay el control químico es el método más utilizado para el manejo de esta enfermedad, ya que aplicaciones tempranas reducen la carga de esporas en las hojas inferiores protegiéndolas medias y superiores. Los principales grupos fungicidas utilizados en nuestro país

Roya asiática de la soja

Arteline | 3045.3720

MATRIZ - NAO-ME-TOQUE/RS - BR

SUCURSAL - CARAZINHO/RS - BR

SUCURSAL - SANTA ROSA/RS - BR

¡Que el Año Nuevo venga repleto de

alegría, éxito y prosperidad!

La familia Stara les desea a todos ¡Feliz 2019!

MARANGATU

Teléfonos: (061) 574-760 / 574-761 / 574-762
Distribuidor en Centro Norte

OROTEC

Teléfonos: (0983) 314-888 / (0673) 221-840 (0673) 221-874 (0673) 221-875
Distribuidor en Centro Sur

para el control de RAS son los inhibidores de la síntesis de esteroles (DMI), los inhibidores de la quinona (QoI), y desde hace unos años se introdujeron los inhibidores de la enzima succinato deshidrogenasa (SDHI). Los fungicidas DMI y QoI actúan solo en un sitio específico de reacciones bioquímicas en la célula fúngica. Por lo tanto, son vulnerables a la selección de cepas fúngicas para reducir la sensibilidad. El Comité de Acción de Resistencia a Fungicidas (FRAC 2012) clasifica a los DMI y QoI como fungicidas de alto riesgo para el desarrollo de resistencia y, por lo tanto, no recomiendan su uso por sí solo. Es un hecho que las poblaciones de *Phakopsora pachyrhizi* han perdido sensibilidad a muchas de las estrobilurinas y triazoles, manifestándose en una baja eficacia de control de la enfermedad en parcelas de producción (Reis et al. 2015).

Por lo anterior, el objetivo del trabajo fue evaluar el efecto de la aplicación de mezcla de fungicidas sitio-específicos (IDMs; ISDHsyIQEs) de forma aislada y en combinación con un multi-sitio,sobre la severidad de RAS.

Materiales y métodos. El ensayo se realizó en parcelas experimentales de la ciudad de Yguazú, Alto Paraná, Paraguay. El periodo experimental comprendió desde setiembre de 2017 a enero de 2018. Se utilizó la variedad 5909 RR.

La unidad experimental (UE) estuvo conformada por una parcela de 5 m de largo por 2,25 m de ancho con 5 hileras distanciadas a 0.45 m. El diseño experimental fue en bloques completos al azar con 8 tratamientos y 3 repeticiones, teniendo en total 24 (UE). Los tratamientos estuvieron constituidos por los distintos fungicidas, aplicados tanto de forma combinada como aislada, más un testigo absoluto (Tabla 1). Las dosis aplicadas para cada producto fueron según recomendación del fabricante. Las aplicaciones se realizaron en R1, R3 y R5.

Se evaluó la severidad y a partir de esa variable se evaluó el porcentaje de control. Además, se cuantificó el rendimiento.

Resultados y discusión. Los tratamientos con aplicación de fungicidas reducen el nivel de severidad del hongo con relación al testigo, tornándose en una medida eficaz para controlar al patógeno. En cuanto a la eficacia de los fungicidas, la aplicación de mancozeb por sí solo fue el que promedio un menor control, en contra partida la aplicación de la mezcla de fungicidas más mancozeb promediaron un control superior al 60 % en la zafra. Se observó un gran incremento en la productividad en función a la aplicación de las mezclas de fungicidas, con incrementos que variaron del 25 al 40 %.

Conclusiones. Bajo las condiciones de estudio, se concluye que el mancozeb tiene potencial para ser adicionado en mezclas de fungicidas. Además, el rendimiento de la soja se incrementa en los tratamientos donde se utilizan fungicidas para el control de la roya de la soja. CA

Tabla 1. Tratamientos, dosis, ingrediente activo y momento de aplicación de fungicidas

Tratamientos	Ingrediente activo	Dosis/ha
T1	-	-
T2	Pr+Tr*	400 cc
T3	(Pr+T) + M	400 cc + 1200 g
T4	Az+B	250 g
T5	(Az+B) + M	250 g + 1200 g
T6	Fl+Ep+Py	800 cc
T7	(Fl+Ep+Py) + M	800 cc + 1200 g
T8	M	1200 g

Tabla 2. Rendimiento de granos, incremento del rendimiento en relación al testigo y eficiencia de control (EC) de RAS en función a los diferentes tratamientos

Tratamientos	Rendimiento (kg/ha)	Incremento (%)	EC (%)
T0	3339	0.0	0.00
T1	4178	25.1	61.45
T2	4613	38.1	92.82
T3	4299	28.7	72.00
T4	4678	40.1	68.73
T5	4021	20.4	84.27
T6	4120	23.3	89.82
T7	4444	33.0	42.64

Bibliografía

_ FRAC, 2012. Fungicide resistance action committee. Global Crop Protection Organization. Brussels.

_ Hartman, GL; Sikora, EJ; Rupe, JC. 2005. Rust. In: Hartman, G.L.; Rupe, J.C.; SIkora, E.J.; Domier, L.L.; Davis, J.A.; Steffey, K.L. (Ed.). Compendium of soybean diseases and pests. 5. ed. Saint Paul: APS Press. p. 56-59.

_ Yorinori, JT; Paiva, WM; Frederick, RD; Costamilan, LM; Bertagnolli, PF; Hartman, GE; Godoy, CV; Nunes, Junior J. 2005. Epidemics of soybean rust (*Phakopsora pachyrhizi*) in Brazil and Paraguay from 2001 to 2003. Plant Disease 89:675-677.

_ Reis, EM; Deuner, E. Zanatta, M. 2014. In vivo sensitivity reduction of *Phakopsora pachyrhizi* to tebuconazol., Summa PhytopathologicaBotucatu (in press).

NEW HOLLAND
AGRICULTURE

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.

SERVICIO 24 hs en tiempo de cosecha

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

PLM
PRECISION LAND MANAGEMENT
AGRICULTURA DE PRECISIÓN

Financiación Propia

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**

Seguínos

Sub Distribuidor: AGRO ÑACUNDAY S.A (06732) 20108/9

cadam
CAMARA DE DISTRIBUIDORES DE AUTOMOTORES Y MAQUINARIAS

CLIENTES DE LA EMPRESA VISITARON LAS PLANTAS DE RODOVALE Y HARAMAQ

Últimas paradas del recorrido Ranpar

La gira por Brasil continuó por el estado de Río Grande del Sur y la comitiva paraguaya visitó otras dos fábricas que son representadas en Paraguay por Ranpar. El 8 de noviembre fue recibida en la casa matriz de Rodo Vale, en la ciudad de Lajeado. Y un día después fue Haramaq, quien abrió las puertas de su planta industrial ubicada en el municipio de Sertão, que fue la última parada antes del viaje de regreso a territorio paraguayo.

En la casa matriz de RodoVale la comitiva fue recibida por Ivanir Pedro Klunk, gerente industrial de la empresa. Durante el breve recorrido por la instalación, mostró algunos de los procesos de producción de las líneas de carretas que comercializa esta marca en Brasil y otros países de la región.

Si bien RodoVale tiene 33 años de existencia, su actividad como fabricante de implementos para el sector de transporte comenzó en el año 2000. Anteriormente, se orientaba netamente

Ranpar S.A.

CARRETAS E IMPLEMENTOS

Genius
Plantando seus lucros

MARCHER
BRASIL

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 · HARAMAQ · STABRA · PICCIN · CREMASCO · MARCHER BRASIL · Genius

a la prestación de servicios para dicho segmento. *"Actualmente, la producción de implementos es el principal negocio de la empresa. Y como pudimos ver durante la visita, todavía mantiene su trabajo de servicio para los clientes que circulan en la región y por todo el país"*.

En la planta industrial de RodoVale se produce una amplia gama de implementos, como carretas graneleras, semirremolques, carrocerías de piso móvil, carrocerías especiales para el traslado de vísceras, carretas para el transporte de gas, entre muchos otros productos, comentó. De los productos que llegan a Paraguay, destacó la línea de piso móvil, carretas graneleras, tanques, y la gama carga todo.

La firma emplea a unas 160 personas, y actualmente se encuentra en una fase de ampliación de su equipo de colaboradores. Cuenta con un departamento de ingeniería que se encarga de todo el proceso de modelaje de productos. *"Estamos investigando, realizando mejorías en los productos que ya tenemos, y realizando nuevos proyectos"*, señaló el gerente industrial.

En relación a la capacidad de producción de la empresa, Klunk comentó que toman como parámetro los implementos de mayor tamaño, ya que la línea de productos de RodoVale es muy amplia. *"Actualmente tenemos una capacidad de 40 productos de gran tamaño por mes. Hoy día estamos trabajando con el 90% de nuestra capacidad"*.

Klunk destacó el trabajo de Ranpar en el mercado paraguayo, empresa que representa a la marca hace un año y medio. Señaló que la empresa tiene una visión muy optimista hacia Paraguay, ya que es un país que muestra un crecimiento sostenido. *"Por otra parte, nosotros tenemos productos que están dentro del perfil que se utiliza en este mercado. Nosotros tuvimos que hacer un modelaje de productos para Paraguay, porque las medidas brasileras son diferentes"*, explicó.

Ivanir Pedro Klunk, gerente industrial de RodoVale.

Además de tener presencia en todo el mercado brasilero y en Paraguay, los productos de RodoVale son comercializados en Uruguay, Chile, Argentina, Paraguay, Bolivia, Venezuela, y República Dominicana. *"RodoVale es una empresa que todavía tiene mucho por crecer. Pretendemos instalar otra planta en el centro de Brasil para poder atender el nordeste del país, pero ya sería un proyecto a largo plazo"*.

De productores para productores

La planta industrial de Haramaq, ubicada en Sertão, fue la última parada de una experiencia enriquecedora. Ésta empresa nació hace poco menos de veinte años, ante la necesidad de ganar eficiencia en la producción pecuaria en esta zona del estado de Rio Grande del Sur.

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

CASE IH AGRICULTURE

RESERVA DE POTENCIA
+55%
versus el principal competidor

TANQUE DE COMBUSTIBLE
+25%

CAPACIDAD DE COSECHA
+10%
ton/hora
COMPETENCIA

ÁREA DE ZARANDAS
+42%
área (m²)
Competencia

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

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

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

EfficientPower EP
MAYOR PRODUCTIVIDAD + MENOR COSTO

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

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

CASE IH AGRICULTURE

H. Petersen

La empresa abrió sus puertas y dio a conocer todo el proceso de producción que se realiza en el lugar. Instalada al Norte de Río Grande del Sur, en la ciudad de Sertão, Haramaq produce actualmente una gama de implementos enfocados especialmente a la producción ganadera. Mediante Ranpar, su representante exclusivo para el mercado paraguayo, la línea de equipos de esta joven industria comenzó a ganar presencia en Paraguay desde hace poco más de un año.

De ser básicamente una montadora de implementos en sus inicios, hace ya dieciséis años, actualmente Haramaq realiza prácticamente todos los procesos de producción dentro de su planta industrial. La fábrica está equipada con instrumentos de precisión altamente automatizados, lo que reduce al mínimo las equivocaciones y garantiza la calidad final del producto que llega a manos del productor.

A diferencia de otras empresas, que se dedican a la producción de implementos de usos ocasionales, los equipos fabricados por Haramaq son empleados en forma diaria, y en algunos casos más de dos veces por jornada. Este es un detalle de gran incidencia en todo el funcionamiento de la planta industrial, menciona Elisandro De Souza, gerente comercial de la firma, quien acompañó a los visitantes durante todo el recorrido. *"Podemos mantener a los funcionarios, mantener el equipo con una facturación constante. Es una línea de implementos que nos da esa ventaja"*, explica.

En contrapartida, al ser un producto de uso cotidiano estos implementos exigen un servicio de posventa de mayor calidad, con técnicos que acompañen constantemente a los usuarios y piezas de repuestos a disposición. Éste es un factor indispensable, que desde Haramaq consideran como una de las claves del negocio y lo canalizan con la importancia que requiere.

Si bien Haramaq es una fábrica relativamente novel en su segmento, ya pudo ganar su espacio en el amplio mercado de Brasil. La marca incluso logró traspasar las fronteras brasileras y posicionarse en América Latina. Paraguay, país con una larga tradición ganadera, se transformó en uno de sus principales destinos en menos de dos años. Su línea de mezcladores, tanto horizontales como verticales, logró una buena aceptación en este corto periodo de tiempo.

Credibilidad, la base del crecimiento de Haramaq. Antes de iniciar el recorrido por la planta industrial, De Souza dio una breve reseña histórica de la compañía. Haramaq inició sus actividades con el objetivo de crear un implemento para cortar silaje de avena, que se presentaba como una alternativa económica para complementar la alimentación animal de la región durante el invierno hace casi veinte ▶

Elisandro De Souza, gerente comercial de Haramaq.

BAYER
Hacé de tu soja
una obra de arte
CRIPTON®
SPHERE MAX®

años. *"Entre 1999 y el 2000 la actividad pecuaria no era rentable, principalmente por el elevado costo del silo de maíz. Como resultado de esta situación surgió la idea de emplear silaje de avena, que representaba un costo mucho más bajo"*, recuerda.

Para poder cortar el silaje de avena se desarrolló la plataforma Sahara 120, implemento que sigue en el mercado actualmente. Al inicio, este producto fue pensado solamente para ser utilizado en la propiedad de los fundadores de Haramaq, cuyas principales actividades eran la agricultura y la producción de leche. Sin embargo, en el 2002 una compañía de San Paulo mostró interés en ser revendedor de este equipamiento. De esta forma nació la empresa, con un proceso de fabricación prácticamente artesanal, que se dedicaba a producir para otras industrias.

Con el correr de los años, Haramaq amplió su gama de productos. En el 2008 lanzó al mercado la gama de vagones tratadores HQ300 y HQ600, desarrollados para mezclar silaje. Durante el 2011 presentaron la cosechadora de forraje Daily, que en poco tiempo se convirtió en un éxito comercial en el mercado brasilero.

Posteriormente nacían los primeros vagones mezcladores auto cargables fabricados por la empresa, el Supermix 2.0 y el Supermix 3.5. Actualmente, ésta es la principal gama de implementos de Haramaq, con la que lograron el prestigio de la marca y el mayor éxito comercial. Para atender otras necesidades de los productores, también desarrollaron la línea de mezcladores Prohmix. *"La empresa tiene 16 años en el mercado de Brasil, es una fábrica relativamente joven. Gracias al empeño y el trabajo de la fábrica y los aliados que tenemos, Haramaq creció mucho. Sin embargo, el principal motivo de nuestro crecimiento es la credibilidad que los clientes depositaron en la empresa"*.

Recorrido por la planta industrial de Haramaq.

Servicio, calidad e innovación. El trabajo de Haramaq está sustentado en tres principales pilares, señaló De Souza. Al desarrollar implementos de uso diario, como son los mezcladores de forraje, el servicio de posventa es fundamental para respaldar el funcionamiento de estos equipos. *"Y el servicio no se limita a prestar asistencia para el cliente. Se trata de conseguir lo más rápido posible la pieza que puedan requerir. En Haramaq, si el cliente compra una pieza antes de la 16:00 hs., esa pieza es embarcada en el mismo día. En el caso de Paraguay, por ser un mercado de exportación, demora un poco más por el trámite. Pero nuestro servicio de posventa es lo que nos permitió crecer"*.

De Souza recordó que la empresa inició su trayectoria en un segmento que contaba con marcas de más de 45 años en la producción de mezcladores. Sin embargo, Haramaq se comenzó a diferenciar por la calidad de mezcla de los equipos que fabricaba, lo que señaló como el segundo pilar que permitió un crecimiento sostenido a la firma. *"La línea Supermix tiene una calidad de mezcla muy superior a los equipos de la competencia, tanto en la calidad como el tiempo empleado para la mezcla"*.

El último pilar es la innovación constante en la mayoría de los equipos que produce. Mencionó como ejemplo los primeros mezcladores fabricados en Brasil, que eran equipos similares a los empleados en Europa, de excelente calidad pero desarrollados para terrenos muy distintos a los que se tiene en Brasil o Paraguay. *"Nosotros creamos un producto, similar al europeo, pero adaptado al terreno brasilero. Para lograr eso se redujo el* ▶

CIABAY

Agricultura en buenas manos

SOLO EN CIABAY TENES:

- **100% FINANCIAMIENTO**
- **1AÑO GARANTÍA**
- **1AÑO MANTENIMIENTO GRATIS**

VÁLIDO PARA PULVERIZADORES

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

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

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

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

SANTA ROSA DEL AGUARAY:
Ruta III, Km. 332,5
Tel.: (0986) 141-702

www.ciabay.com

peso de la máquina, sin cambiar la estructura. Se realizó un revestimiento de acero inoxidable, que le otorga mayor vida útil, a pesar que la máquina sea más liviana".

La planta industrial. Durante el recorrido por la planta industrial, que duró un poco más de una hora y media, los productores tuvieron la posibilidad de observar los procesos de producción de los implementos fabricados por Haramaq. El itinerario incluyó el depósito de piezas, las áreas de corte, doblado y plegado de chapas, soldado, torno, pintura, y montaje. El gerente comercial de la empresa guío a sus invitados por las instalaciones, y a la vez respondió a todas las consultas surgidas de los visitantes.

La planta industrial cuenta con una superficie de 4.500 metros cuadrados, dispone de alta tecnología para los procesos de fabricación. Durante el recorrido se pudo observar equipos de corte láser, tornos de Control Numérico Computarizado (CNC), instrumentación para el doblado y plegado de chapas, entre otros. Las partes que formaran el implemento, luego de pasar un tratamiento previo, reciben la pintura electroestática. Este tipo de acabamiento brinda mayor resistencia al recubrimiento convencional.

Dentro de la planta fabril se realizan todos los procesos, lo que permite a la compañía salir al mercado con precios competitivos. Además hace posible que el control de calidad sea más riguroso, lo que garantiza la calidad de los implementos que se producen, señaló.

De Souza comentó que muchas de las inversiones de la compañía apuntan al fortalecimiento de su planta industrial, con la incorporación constante de tecnología y la capacitación de los funcionarios con el objetivo de reducir al mínimo los errores. *"El ser humano es la mejor máquina, pero falla con mucha frecuencia. Muchas veces, hasta los problemas de la casa se trasladan al trabajo, y eso es natural. Por eso tenemos equipos de alta tecnología, lo que nos permite producir equipamientos de calidad".*

La gama de implementos Haramaq se divide en tres líneas bien específicas. La más destacada es la de mezcladores, que cuenta con las series Supermix y Prohmix. La primera corresponde a los equipos horizontales, enfocadas al productor de carne y leche. En la segunda se encuentran las opciones verticales, orientadas especialmente al trabajo en el tambo. Además se encuentran las cosechadoras de forraje Daily; y el Stir, que es un implemento destinado para el manejo de composta.

Visita al tambo de un productor de la zona.

Destacó la calidad de mezcla de las líneas Supermix y Prohmix, y aseguró que esta característica les permitió ingresar con mucha fuerza en el mercado internacional, no solo de Paraguay, sino de América Latina. *"Tenemos los equipos con mejor calidad de mezcla, y de mayor rapidez del mercado. Además, nuestra máquina es la que menos repica el silo".*

En relación a la capacidad de producción, mencionó que el número es muy variable. Existen épocas del año de gran demanda para las máquinas pequeñas, principalmente entre los meses de marzo y setiembre. Señaló que la facturación de Haramaq es bastante uniforme, y que va en una tendencia creciente, de aproximadamente 15% anual.

El gerente comercial valoró la visita de productores a la planta, ya para ellos representan una fuente de ideas para el desarrollo de nuevos implementos o para mejorar los modelos actuales. *"Cada país tiene diferentes situaciones. Nosotros tenemos que hacer equipamientos que se adapten a todas ellas. Para eso es importantísimo escuchar al productor, saber lo que está pensando, saber cuál es la dificultad que tiene para que el equipamiento pueda ser mejorado".*

Al finalizar el recorrido por la planta, los productores fueron invitados a visitar unidades de producción lechera cercanas a la fábrica, donde son utilizados implementos de Haramaq desde hace varios años en forma diaria.

Ranpar, su aliado en Paraguay. La alianza entre Ranpar y Haramaq se concretó durante la Expo Santa Rita 2017. De Souza afirmó que fueron sorprendidos positivamente por el crecimiento que lograron en menos de dos años. Destacó la dedicación del distribuidor que tienen en Paraguay, lo que garantiza un servicio de posventa de calidad, que es una de las claves para la fábrica.

Ranpar importa todas las líneas de implementos de Haramaq. En Paraguay, la de mayor comercialización es la gama Supermix, especialmente los modelos 2.0, 4.2, y 7.0. También tiene buena aceptación el mezclador Prohmix 6.0. Recientemente se lanzó el Prohmix 13.0, modelo que también ya fue comercializado en el mercado local. CA

AgrinPlex®

a la hora de guardar sus granos utilice silo bolsas agrinplex

PRIMEROS EN CALIDAD Y TECNOLOGIA

CMP AGRO
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 Nº 7 Km 14
Tel: (061) 505 191
Cel: (0981) 253 081
e-mail: ceste@cmp.com.py

Seguinos en

PRIMER CONGRESO INTERNACIONAL DE MANEJO DE RESISTENCIA DE LA ROYA DE LA SOJA

La Roya convocó a un debate profundo

Numerosos actores de la cadena agrícola se reunieron para debatir sobre el control de la roya de la soja durante el Primer Congreso Internacional de Manejo de Resistencia de la Roya de la Soja. Fue organizado por la Mesa de la Roya y se desarrolló los días 14 y 15 de noviembre en el Gran Nobile Hotel & Convention, en Ciudad del Este, Alto Paraná.

Con amplia participación y mensajes claros sobre la necesidad del manejo sustentable de la Roya de la Soja, se realizó el evento impulsado por diversas organizaciones reunidas en la Mesa de la Roya.

En la oportunidad, el presidente de la Unión de Gremios de la Producción (UGP), Ing. Agr. Héctor Cristaldo, y el director General Técnico del Servicio Nacional de Calidad y Sanidad Vegetal y de Semillas (Senave), Ing. César Rivas, destacaron el esfuerzo conjunto entre los sectores público y privado a través de la Mesa de la Roya en busca de soluciones a un problema que afecta a toda la cadena, que es la Roya de la Soja.

En ambas jornadas se debatió sobre la incidencia de la enfermedad en el cultivo de la soja en Paraguay, la Región y el Mundo, y las herramientas disponibles para mitigarla, de la mano de disertantes de alto nivel,

INCREÍBLE PLAN ZAFRA 2019

JOHN DEERE

COSECHADORA S400 + PLATAFORMA 622 + PLAN JDLink 1 año
+ GARANTÍA EXTENDIDA DE 2 AÑOS O 1.500 HS. + PAQUETE DE MANTENIMIENTO POR 750 HS.

**Entrega inicial a negociar, sujeto a aprobación de créditos vía John Deere Financial. Promoción válida hasta agotar stock.*

Con el respaldo y la Garantía de:

Automaq
Automotores y Maquinaria SAECA

@automaqjohndeere agricola@automaq.com.py

SEDE CENTRAL - FERNANDO DE LA MORA: Tel.: 379-9300
SUC. J.E. ESTIGARRIBIA - CAMPO 9: Tel.: (021) 328-5162
SUC. NUEVA ESPERANZA: Tel.: (0464) 20-256
SUC. STA. ROSA DEL AGUARAY: Tel.: (595-433) 240-040
SUC. FILADELFIA: Tel.: (0491) 433-207
SUC. PEDRO J. CABALLERO: Tel.: (0336) 276-011

Empresas que acompañaron el Congreso.

quienes llegaron de diversos países del mundo y del país.

La Directora Ejecutiva de la Cámara de Fitosanitarios y Fertilizantes (CAFYF), Ing. Agr. Liz Rojas, al cierre del evento expresó que el congreso superó ampliamente la expectativa de los organizadores, ya que del mismo participaron 231 personas, entre técnicos y productores nacionales y de Brasil, Argentina y Bolivia.

Dijo además que este evento dejó en claro mensaje que se debe continuar trabajando y fortaleciendo la Mesa de la Roya, para lograr el objetivo de un manejo sustentable de la enfermedad y el cultivo de la soja.

Por su parte, el presidente de CAFYF, Ing. Agr. Claudio Gaitán, expresó que el manejo de esta enfermedad es una preocupación de todos los actores de la cadena de producción de la soja, ya que su presencia cada vez tiene mayor impacto en el rendimiento del cultivo y no existen muchas opciones para su control. *"Por lo tanto, debemos tomar conciencia, y asumir nuestra cuota de responsabilidad,ya sea de manera individual y/o cómo sector. Hoy no tenemos muchas opciones para su control químico y el mismo está soportado en muy pocas moléculas"*, dijo.

"Para nosotros es muy importante ver, entender y compartir con gobernantes, ▶

Héctor Cristaldo, presidente de la UGP.

Cesar Rivas, director General Técnico del Senave.

SEM
A Caterpillar Brand

SEM 60th ANNIVERSARY

MOTONIVELADORAS

SEM919

EL RENDIMIENTO QUE USTED NECESITA, CON EL SOPORTE QUE ESPERA.

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
Itapua: Ruta VI, Km. 6 - Cambyretá Tel.: 071 214 500/1
Canindeyu: Calle Las Residentas esq. Guyrami - Katuete Cel.: 0982120471

0981 385 121

H. Petersen CAT

técnicos y productores la situación actual y ver cómo podemos enfrentar esta problemática juntos. Nos sentimos contentos por la gran concurrencia", afirmó al destacar que la Mesa de la Roya es un grupo de trabajo multisectorial, donde participan organizaciones públicas y privadas.

Entre las diversas presentaciones expuestas durante los dos días fueron coincidentes las recomendaciones que para buscar un manejo sustentable de la enfermedad es necesario apostar por las diversas herramientas disponibles, como ser: el control fitosanitario con la utilización de diversos grupos químicos y modo de acción, la implantación de materiales genéticos tolerantes a la enfermedad, respetar el vacío sanitario establecido por el Senave y la aplicación de las buenas prácticas agrícolas.

Situación de la roya en Paraguay

Con la presentación de la Situación Fitosanitaria del Cultivo de la Soja abrió el ciclo de charlas la Ing. Agr. Liliana Encina, del Senave, quien manifestó que actualmente la Roya de la Soja tiene un status de plaga presente bajo control oficial.

Mencionó que el Senave realiza monitoreos a través de los técnicos de las diferentes oficinas regionales que permiten contar con una planilla actualizada sobre la incidencia.

Liliana Encina, del Senave.

Liz Rojas, Directora Ejecutiva de CAFYF.

Claudio Gaitán, presidente de CAFYF.

El informe concluido del 2017 demuestra la incidencia del 31% del total de las muestras colectadas y aguardan que este año la incidencia sea menor, considerando las acciones desarrolladas desde el año pasado para el manejo de la enfermedad.

Comentó en los monitoreos realizados este año hay algunos positivos en los departamentos de Alto Paraná e Itapúa que son las principales zonas productoras de soja, por ende son las zonas que tienen más resguardo por parte de los técnicos de la oficina regional del Senave. *"Estamos esperando más resultados, porque aun todavía no tenemos un producto más final"*, manifestó.

Recordó que las condiciones climáticas están siendo favorables para el desarrollo del hongo en la presente campaña. No obstante consideró que con las normativas vigentes y la difusión que se está dando para hacer un control oportuno no debería aparecer muchos casos.

Mencionó que están en estudio nuevas normativas para el control de la roya. La misma está en busca de concenso de todos los actores.

La Roya y su impacto en la economía

El Impacto Económico de la Roya en la producción de soja en Paraguay, fue el tema encarado por el Dr. Fabricio Vázquez, de la consultora MF, quien presentó las estimaciones de pérdidas económicas que puede ocasionar la Roya de la soja al bolsillo del productor, a toda la cadena y al Estado.

El consultor presentó varios escenarios. Con el menor impacto, estimando una severidad del 1% estimó la pérdida de 20 kilogramos por hectárea. *"Con el 1% de severidad se perderán 66.000 toneladas, con 5% 330.000 toneladas. Esto con un supuesto que existen 3.300.000 hectáreas y el rendimiento normal de 2.800 toneladas por hectáreas"*.

Resaltó que la Roya no solo es una enfermedad que ataca a la planta, sino que ataca al productor y le come el bolsillo al productor. *"Con el 1% a nivel nacional genera una pérdida de facturación de 20 millones de dólares para el productor y pérdida de ganancia de 9.3 millones de dólares"*, dijo.

Destacó que la Roya es cuestión clave para Estado, ya que con una severidad del 1% el Estado dejaría de percibir, 0,9 millones de dólares por Impuesto a la Renta Personal (IPR) y 1 millón de dólares por Impuesto al Valor Agregado (IVA) agropecuario. *"El Estado va a dejar de percibir unos 2 millones de dólares, por estos dos impuestos vinculados al volumen productivo. En un nivel de severidad del 10%, el Estado va a dejar de percibir 20 millones de dólares"*, dijo.

También destacó el impacto de la Roya a los sistemas de transporte. Dijo que con una severidad del 1%, 2.444 viajes de camión se dejará de hacer, eso significa que varios choferes dejaran de ganar por los viajes, miles de litros de ▶

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.

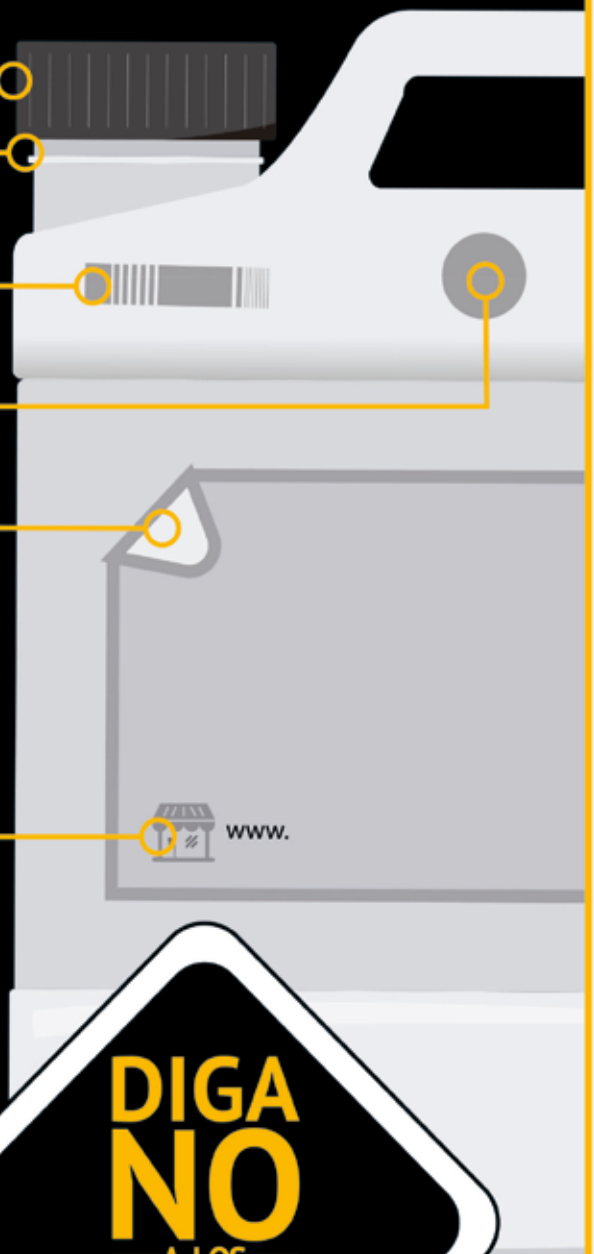
El envase no está sellado apropiadamente.

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

DIGA NO A LOS DEFENSIVOS AGRÍCOLAS ILEGALES

CAFYF
CÁMARA DE FITOSANITARIOS Y FERTILIZANTES

Miembro de CropLife LATIN AMERICA

www.cafyf.org

combustibles se dejará de cargar, miles de peajes se dejarán cobrar y los demás dependientes de la cadena como las chiperías, copetines y otros servicios dejarán de activar. Repercutirá también en la merma de importación de cubiertas. Con la incidencia del 1% unas 44 barcazas quedarán sin trabajar y se reducirá el 5% la cantidad de fletes.

Vázquez enfatizó que la cadena de la soja se volvió muy compleja y con demasiados jugadores en la economía paraguaya, por lo tanto puede causar un efecto dominó hacia los otros sectores. *"Disminuye la velocidad de la rueda económica, disminuye el PIB y más aun disminuye la participación de la agricultura en el PIB"*, dijo.

Fabricio Vázquez, de la consultora MF.

Nuevos genes resistentes

Kerry Padley, del Departamento de Agricultura de Estados Unidos (USDA) habló de identificación de nuevos genes de resistencia a la roya en variedades de soja y destacó que actualmente son 7 los genes resistentes.

Brindó detalles sobre el proceso de identificación de los genes utilizando la tecnología molecular, y resaltó la característica del gen Rpp1. *"Con este trabajo identificamos que este gen tiene una proteína extra, que da resistencia"*, dijo.

Si bien quedan pendientes algunas preguntas por responder, dijo que este gen ya fue aceptado y publicado. Con esta identificación suman 7 genes resistentes publicados en el sitio web. *"Todos estos genes resistentes se encontraron en diferentes clases de germoplasmas recogidos de diferentes lugares del mundo"*, dijo.

Kerry Padley, del Departamento de Agricultura de Estados Unidos.

Producción de semilla

Producción de semillas de soja en zafra alternativa fue el tema desarrollado por Ricardo Bagateli, en representación de la Asociación de Productores de Semillas del Paraguay (Aprosemp), quien durante su disertación dejó en claro que la producción de semilla es la base de todo, sea semilla propia o semilla comercial. *"Sin semilla no hay agricultura, principalmente en la soja"*, dijo.

Comentó que los productores de semillas tienen el desafío la Roya, ya que esta enfermedad además de reducir la productividad del cultivo, reduce la calidad de la semilla. *"Es una enfermedad que preocupa a todos"*, dijo.

Ricardo Bagateli, representante de la Aprosemp.

Dijo que por las características climáticas de Paraguay, la multiplicación de semillas se instala en forma más tardía. En este periodo hay más presión de la enfermedad por lo que recomendó aplicar con sabiduría todos los métodos de control para la roya y por sobre todo un control de la cantidad de zafriña instalada.

Recomendó apostar por un buen manejo, para evitar perder la principal herramienta existente para enfrentar esta enfermedad que es el control químico.

Resistencia genética en manejo de la roya

La adopción de la resistencia genética en el manejo de la roya de la soja en Paraguay fue desarrollada por el Ing. Aníbal Morel, profesional del Inbio, quien comentó que actualmente se dispone de variedades resistentes a la enfermedad con un solo gen. Los materiales con esa característica ayudaron favorablemente al manejo de la roya de la soja, permitieron reducir el uso de fungicidas y significaron un ahorro entre 80 y 100 dólares en el costo de producción en parcelas comerciales.

También informó sobre los nuevos trabajos encarados en el marco de la investigación para conseguir más variedades con resistencia genética. Vienen trabajando en retrocruzamientos con apilonamientos de genes contra la roya. *"Actualmente el material genético disponible en el mercado es una variedad resistente a un solo al gen, el Rpp4"*.

Informó que en Paraguay se está desarrollando un trabajo conjunto con el Centro Internacional de Investi- ▶

Viovan™

FUNGICIDA

Viovan™ SINERX TECH

TERRITORIO VERDE
La Sinergia Ganadora

Viovan vence. Vos ganás.

CORTEVA™ agriscience

División Agrícola de DowDuPont

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

Aníbal Morel, profesional del Inbio.

Wilfrido Morel, fitopatólogo.

gación de Ciencias Agrícolas del Japón (JIRCAS por sus siglas en inglés), que buscó las combinaciones efectivas para poder apilonar esos genes. *"Estamos hablando de Rpp 2, Rpp4 y Rpp 5, que son las mejores combinaciones que hoy día estamos utilizando en otro plan de mejoramiento. Esas son líneas fijas que los investigadores del JIRCAS desarrollaron en Japón y ofrecen para utilizar solo en plan de cruzamiento, porque son materiales no adaptados en nuestras condiciones"*, dijo.

Comportamiento de la roya en Paraguay

Aspectos Epidemiológicos y dificultades en el control químico en Paraguay fue expuesto por el fitopatólogo paraguayo, Ing. Wilfrido Morel, quien durante su disertación historió sobre la enfermedad y comentó que la misma fue descubierta en el 2001 en Piarapó, Itapúa. Siendo el primer reporte de la enfermedad en el Continente Americano.

Comentó sobre su evolución a través de los años, las dificultades que se tuvieron en algunas campañas, como fue en la campaña 2014/2015, cuando fue la peor epidemia de roya que se tuvo en el país.

También habló de la dinámica poblacional de la enfermedad y afirmó que hay una diversidad genética en la población de la roya de la soja, lo cual implica un efecto negativo sobre las herramientas de combate que se tiene sobre la enfermedad, como la durabilidad de la resistencia genética y la eficacia de muchos productos químicos.

Dijo además que la dispersión de la enfermedad en la presente campaña es muy importante, está apareciendo en etapas más temprana, comparando al ciclo anterior, ya que el factor climático es favorable actualmente y tampoco durante el invierno pasado se produjeron muchas heladas que pudieran haber facilitado la eliminación de la soja guacha en las diferentes regiones de producción de soja.

Apostar por la diversidad de estrategias para manejar la roya

"Propuesta de Manejo de la Resistencia de la Roya de la Soja a los fungicidas en Brasil", fue el tema desarrollado por Fernando Gava, profesional investigador de BASF, durante el Congreso de Manejo de Resistencia de Roya de la Soja.

Gava, además de mostrar el comportamiento que va teniendo esta enfermedad, sugirió las distintas estrategias a la cual recurrir para lograr un manejo más sostenido de la enfermedad.

Resaltó la necesidad de hacer siempre una rotación de los modos de acción de los grupos químicos, respetar los vacíos sanitarios para evitar la presión de selección muy alta sobre los fungicidas, usar siempre las mezclas con multisitios, realizar las siembras en la época adecuada, trabajar con una buena densidad, apostar por la resistencia genética siempre que sea posible y traer más diversidad para los sistemas. *"Mi recomendación es optar por la diversidad, no confiar 100% en los fungicidas, no porque no funcionen, pero si cargamos presión solo sobre las moléculas podemos perderla. Mi recomendación es por una cuestión de sobrevivencia"*, resaltó.

El profesional de BASF aclaró que no están previstos lanzamientos de nuevas moléculas en la brevedad. La previsión más correcta para tener nuevas moléculas es 2024. *"Tenemos 5 años para trabajar con lo que tenemos"*, expresó.

Entre las moléculas disponibles actualmente para el control de la roya mencionó al grupo de las carboxamidas, uno de los más nuevos grupos de moléculas que, recalcó, hay que preservarlas. Están además los triazoles, si bien con eficacia un poco más baja, pero que aún ayudan. Se disponen además de las estrobilurinas y las morfolinas, estas últimas son un gru- ▶

Fernando Gava, profesional investigador de BASF.

Elegí la solución que se adapta a tus proyectos.

Agricultura

Ganadería

Comercial

Inversiones

En Banco Familiar tenemos soluciones rápidas, fáciles y convenientes para apoyarte en tus proyectos empresariales, cualquiera sea tu actividad o tus volúmenes.
¡Tenemos la respuesta a la medida de tu necesidad!

Redes Sociales | 0800 113322 / *3322
www.familiar.com.py

BANCO FAMILIAR

po nuevo con buena eficacia, y todos los multisitios. Recordó que el control preventivo es extremadamente importante en las buenas prácticas, porque no permite que el hongo se multiplique mucho y crea diversidad. Con los preventivos se consiguen mejores resultados en campo y preservar mucho más las herramientas disponibles.

Propuestas. En cuanto a las propuestas para el control, Gava dijo que cada empresa tiene sus recomendaciones, pero en general se indica que se usen las carboxamidas en las primeras aplicaciones, porque son muy importantes. En las aplicaciones tardías recomendó la morfolina, los triazoles, más las mezclas de multisitios, principalmente en las últimas aplicaciones.

Monitoreo de resistencias y recomendaciones

Monitoreamiento y establecimiento de línea base de resistencia a la roya de soja en Brasil, fue presentado por Norton Chagas, de Syngenta Brasil, durante el Primer Congreso Internacional de Resistencia de la Roya de la Soja.

El profesional dio a conocer los resultados logrados en el monitoreo sobre el comportamiento del hongo en Brasil, Paraguay y Bolivia. Este trabajo analizado en los laboratorios reconocidos de estos países demostró la evolución de la resistencia de la roya para dos grupos químicos, que serían las carboxamidas y los triazoles.

Chagas dijo que las carboxamidas tienen una situación estable para Paraguay, donde no hay cambios de un año para otro, pero si hay algunos puntos, donde hay una variación de la sensibilidad. *"Tenemos que cuidar esos hongos menos sensibles, a los diferentes grupos químicos"*, dijo.

No obstante dijo que es necesario cuidar que las carboxamidas, al igual que los otros grupos químicos y si bien hay puntos donde hay hongos menos sensibles a las carboxamidas, los promedios están estables en Paraguay.

También se refirió a la mutación y comentó que tanto en Bolivia, como en Paraguay existe la mutación, que está asociada a la resistencia, aunque no es una asociación 100%.

Mencionó que en el monitoreo de los triazoles demostró que tanto el ciproconazole y protioconazole están estables, pero hay muchos puntos de variación de la sensibilidad.

Sugirió tener cuidado con eso, porque puede haber un cambio de sensibilidad mayor el próximo año, principalmente para el protioconazole, porque actualmente se lo usa mucho en Paraguay. *"Hay una presión muy grande sobre esta molécula, por ello es preciso hacer el manejo correcto. Para evitar que esta molécula no pierda eficacia, recomendó el uso del protioconazole con las mezclas"*.

Chagas explicó que la aplicación secuencial de una única molécula hace la selección del hongo en el campo. Sin embargo, cuando se realiza la combinación de productos, por ejemplo las carboxamidas, más multisitios o carboxamidas más triazoles se logra el manejo correcto del hongo. *"Cuando aplicamos un carboxamida más multisitio tenemos hongos más sensibles. Cuando hacemos las mezclas de las carboxamidas más triazoles también tenemos hongos más sensibles. Entonces es importante, cuando se hace el uso de los productos, hacer la mezcla correcta, sea con multisitio o triazoles"*, dijo.

También explicó que otro factor relevante es la época de aplicación. Las carboxamidas y estrobilurinas son productos que deben ser aplicados en forma preventiva, al inicio de los ciclos de soja y al inicio del ciclo de la enfermedad. Las aplicaciones más tardías deben ser hechas con triazoles y otras mezclas. Las características de triazoles son de curativos, por eso tenemos que usar productos en una fase mas final. CA

Norton Chagas, de Syngenta Brasil.

LONKING

La eficiencia que forja el futuro

www.lonking.com.py lonking.py

Artigas 1921 · ventas.lonking@pluscar.com.py

PLUSCAR

DIVISIÓN MAQUINARIAS

Lonking llega a Paraguay de la mano de Pluscar

Pluscar S.A., a través de su División Maquinarias, realizó la presentación oficial de Lonking en Paraguay el pasado 11 de diciembre. Esta es una compañía china dedicada a la fabricación de maquinarias para la construcción vial y civil, como también de equipos de logística. La marca llega al país con una variada gama de equipos, y se presenta como una alternativa más en el mercado.

En la oportunidad también se realizó la habilitación oficial del centro de atención de Lonking Paraguay, ubicado en Avenida Artigas N° 1921, Asunción. La marca ofrece una variedad en modelos de maquinarias. Los productos de esta empresa se dividen en cuatro grandes sectores. Los primeros tres pertenecen a la línea amarilla y de construcción, y la cuarta es de logística.

Dentro de la línea amarilla se encuentran las excavadoras, las palas cargadoras, y las compactadoras. Actualmente, más de 200.000 palas cargadoras Lonnking se encuentran trabajando alrededor del mundo. Existen opciones con capacidades de carga desde un metro cúbico hasta seis metros cúbicos, y más de doscientos modelos disponibles. En el segmento de excavadoras, existen más de veinte modelos que pueden llegar al país. También se encuentran más de cuarenta modelos de compactadoras a disposición del mercado local. *"Paraguay está en un momento en el que tiene que crecer. Y en ese contexto de crecimiento hay mucha infraestructura que se tiene que desarrollar. Dentro de ese escenario, Lonking entra como una alternativa más a la gama que ya existe, de manera a estar preparados porque la demanda de maquinarias será muy grande en un periodo a mediano plazo"*, señaló Sergio Velázquez, gerente general de la División Maquinarias de Pluscar.

El segmento orientado a las actividades de logísticas está compuesto por

Sergio Velázquez, gerente de la División Maquinarias de Pluscar.

260 versiones de montacargas. La gama cuenta con opciones eléctricas, a gas, y a combustión diésel, con capacidades de mover desde 2 toneladas hasta 24 toneladas. *"Si sumamos todos los productos, de todas las gamas, Lonking ofrece a Paraguay más de seiscientas diferentes versiones y productos en estos cuatro segmentos"*.

Respaldo del Grupo Automotor. Velázquez recordó la trayectoria del Grupo Automotor, lo que garantiza el respaldo a los usuarios de Lonking con la provisión de repuestos y servicios para los diferentes equipos. Comentó que los técnicos de posventa de la marca se encuentran altamente capacitados, e incluso viajaron a China para participar de entrenamientos y obtener las certificaciones correspondientes. Cuentan además con seis camionetas, que están preparadas para llegar a cualquier punto del país y solucionar los inconvenientes en el lugar.

En lo referente a repuestos, Velázquez señaló que tienen un equipo con bastante experiencia y disponen de una infraestructura montada para cubrir la demanda de piezas, tanto de mantenimiento como para posibles reparaciones. *"Lonking Paraguay involucra a unas 25 personas. Tenemos un equipo bastante amplio para dar respuesta a cualquier situación. El Grupo Automotor es muy serio en el aspecto de servicios y repuestos, y no vendrá a improvisar"*, afirmó.

Más sobre Lonking. La División Maquinarias de Pluscar apuesta por la llegada de Lonking a Paraguay. Durante el lanzamiento destacaron que se trata de una marca global, que está presente en más de 60 países. La compañía fue fundada en el año 1993, en Longyan, y actualmente se encuentra clasificada entre los cincuenta mayores fabricantes de maquinaria pesada y de logística a nivel mundial. Su política es apoyarse en personas talentosas, fortalecer la gobernación, garantizar la calidad, afamar la marca, lograr la confianza en todo el mundo y ser una empresa fuerte.

La marca logró procesos rápidos y sostenibles desde su fundación. La pala cargadora Lonking es líder mundial en calidad y producción. Lonking desarrolló la transmisión mecánica y componentes hidráulicos, además de otras piezas principales. También construyó bases de producción amplia y modernizada para la fabricación de componentes fundidos y forjados de precisión. El desarrollo de la válvula de bomba hidráulica de alta gama que realizó, cambió la situación de dependencia de China de la importación de estos componentes.

Lonking tiene 19 filiales propias en Fujian, Shanghái, Jingxi y Henan. Cuenta con los equipos con tecnología de punta. Todos los procesos de fabricación siguen las instrucciones de operación para el perfeccionamiento de la administración. También tiene sistemas de gestión de calidad para la identificación de los estándares ISO 9001:2000 e ISO 9001:2008, y del estándar de nacional de uso militar GJB9001-2001A. CA

Distribuidores Comerciales

AGROSERVICE S.A.
Ruta Internacional N°7 - Km 17 - Minga Guazú
Tel.: (0644) 20463 - Fax: (0644) 20588
E-mail: agustin@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 - B° 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. Irrazábal esq. 25 de mayo
Tel.: (071) 204 513
Cel.: (0985) 878 545
E-mail:sur_lubricantes@live.com
Encarnación - Paraguay

Antesala exitosa de cara a los 25 años

Del martes 27 al viernes 30 de noviembre se realizó la 24ª edición de la Agrodinámica, en su tradicional sede y chacra experimental de la organización. Se destacó la satisfacción de concretar otro año este emprendimiento de manera exitosa y con números en alza, pese a las condiciones climáticas. También se resaltó la presencia del Ejecutivo y de referentes del Legislativo, lo que se tomó como una señal de apoyo al sector productivo. El evento cuenta con el soporte de la Cooperativa Colonias Unidas y que logró cerrar de manera positiva y con proyección optimista para festejar las Bodas del Plata en el 2019, según los referentes de la muestra.

Considerada como una de las mayores y tradicionales, esta muestra agrotecnológica cerró su edición 24° con la satisfacción de la organización, sobre todo porque sirvió como una antesala a lo que se vendrá en el 2019: las Bodas de Plata del evento, para lo cual, apenas concluyó esta versión, ya se empezó a diseñar y estructurar la siguiente. Mientras, la evaluación la Agrodinámica 2018 por parte de propios y extraños fue positiva, pues se superaron plusmarcas, hubo mayor participación, se introdujeron novedades y se apunta a ampliarla para nuevos desafíos. Todo ello, también con la puesta a prueba, una vez más, de las instalaciones frente a condiciones climáticas adversas como los días lluviosos que se registraron.

Para Orlando Gallas, coordinador de Agrodinámica, *"este año se batió récord en lo que es la participación de las empresas que apoyan este emprendimiento. Además, con un costo gratuito para los visitantes, permitió una mayor afluencia de público. Son puntos importantes, pues si bien los que hacen posible esta demostración son la Cooperativa Colonias Unidas y los expositores participantes que apoyan el evento, quienes dan el brillo final son los visitantes"*, refirió.

Orlando Gallas, coordinador de la Agrodinámica.

Indicó que en esta edición estuvieron más de 220 empresas, con un aumento del 18% en participación, ya sea en empresas agrícolas nuevas como en las estáticas, que serían maquinarias y otros rubros. Se observaron varias novedades. *"Hubo mucho énfasis de nuevos materiales, sean maíces, soja. Mucho enfoque en nutrición. También dependiendo de las condiciones del clima se realizaron las jornadas a campo, como por ejemplo la del cultivo de yerba mate, que en los últimos años está con muy buena rentabilidad para pequeños y medianos productores. Es un énfasis que le dimos, con profesionales locales y del exterior quienes estuvieron a disposición de los visitantes"*, señaló.

También se aprovechó el salón auditorio para realizar foros y orientaciones. Así, se desarrollaron el VI Seminario de Agronegocios, el IV Seminario Internacional de Agricultura de Precisión y las jornadas de Agricultura y medioambiente y de Producción pecuaria. Con lo que cada día hubo un eje transversal en las charlas y disertaciones. *"Estuvieron profesionales nacionales e internacionales. También dimos mucho énfasis en la horticultura. Vemos que la tierra da, que podemos producir, pero*

Sojapar.

Pulvipar.

La Casa del Agricultor.

a veces por no conocer las técnicas ni las condiciones, incurrimos en gastos innecesarios, habiendo áreas suficientes. Estuvo orientado principalmente a pequeños y medianos productores. Para la gran escala en la parte agrícola y las innovaciones en maquinarias, que día a día avanzan y mucho, también estuvieron las novedades tecnológicas", refirió.

Crecimiento continuo y mejoras. La organización igualmente introdujo varias mejoras al predio y a las instalaciones para ofrecer más comodidades a visitantes y expositores. Entre las inversiones se pudo observar la ampliación de un área grande de empedrado en una de las calles principales para la circulación de la gente. También hacia el Acceso Nº 2 se mejoró en sanitarios y recreación. En tanto, Eduardo Dietze, uno de los asesores del evento, indicó que la organización debe atender la demanda creciente de expositores y público, por lo que en forma permanente deben ofrecer un predio capaz de dar respuesta a las necesidades.

Eduardo Dietze, asesor del evento.

Recordó que la feria agrotecnológica mantiene una media del 10% en cuanto a número de expositores e incorporación de parcelas. *"Cada año ese crecimiento es importante y genera nuevos desafíos, sea en calles, accesos, provisión de servicios como la energía eléctrica, que este año se hizo una renovación de la energía eléctrica. Además, la cooperativa compró un área nueva, unas 10 hectáreas más que se suman al evento"*, agregó. Explicó que dentro de la organización está el coordinador general de la muestra y que las gerencias de áreas, como la suya, apoyan en calidad de asesorías, pues tienen un actuar más transversal.

Ganadería fortalecida. En tanto, dentro de las mejoras, en la presente edición igualmente se observó la nueva instalación en el sector pecuario, con el galpón destinado a los ovinos, desprendiéndose del *"Ganado menor"* por el crecimiento en expositores y ejemplares. En *"Ganado menor"* se mantuvieron ejemplares porcinos, conejos, aves y otros. En pabellones se tuvieron además *"Ganado bovino de carne"* y *"Ganado bovino de leche"*. Al respecto, Emilce Florentín, referente ▶

Emilce Florentín, referente del programa lechero de la cooperativa.

Agrinsur.

Tracto Agro Vial.

Produsur.

INNOVAR

Feria Agropecuaria 2019

Del 19 a 22 de marzo

ULTIMOS STANDS LIBRES

No te quedes afuera.
Reservá el tuyo al 0983 246 308
www.innovar.com.py

Km 282, Colonia Yguazú, Alto Paraná

del programa lechero de la cooperativa y responsable del sector en la muestra, indicó que también de cara a los 25 años de Agrodinámica, hubo buena participación de ejemplares, principalmente de las razas Holando y Jersey, que una vez más tuvieron su competencia y que contó con el apoyo de la Asociación de Productores de Leche y Criadores de Razas Lecheras (Aprole) para desarrollar el juzgamiento.

En la mesa principal, durante la competencia ganadera estuvieron autoridades de la cooperativa anfitriona, del directorio de la Agrodinámica, encabezado por su presidente, Nelson Tucholke; de la Aprole, con su presidenta María Inés Berkemeyer, y del ámbito lechero del Viceministerio de Ganadería, entre otras. En la ocasión Tucholke felicitó a los productores por presentar animales y permitir un acercamiento de su trabajo a los visitantes a la muestra. Además de instar a seguir desarrollando la actividad. También, como novedad en el ámbito lechero en esta edición se realizaron demostraciones de rutina de ordeño, con vacas productoras, lo que fue resaltado por los visitantes, quienes acudieron a observar la práctica. La intención es impulsar este atractivo para entusiasmar a más productores para la edición de los 25 años. Finalmente se distinguieron a varios productores destacados en el año, así como se aprovechó para realizar jornadas de capacitación con parcelas de híbridos para ensilajes, con materiales Pionner, de Agrotec.

Por el lado de la ganadería de carne, se observaron ejemplares de diferentes razas, en donde hubo una tendencia a animales con características de Brangus. En ese sentido, Eitel Simon, empresario ganadero y directivo de la firma Nordeste S.A., resaltó el potencial que todavía tiene por desarrollar la pecuaria en la zona,

Eitel Simon, empresario ganadero.

una de las más importantes graneleras del país, lo que igualmente representa una gran oportunidad para dar valor agregado al transformar la materia prima vegetal en proteína animal. Dijo que colabora con Agrodinámica en la organización de remates y que en las últimas ediciones hubo buenos resultados que alientan a seguir. También comentó el canal abierto para otras especies como la ovina, por un creciente interés en este rubro.

Gallas añadió igualmente que ante el entusiasmo de la ovinocultura, se decidió realizar la inversión en el galpón destinado a esta especie. *"Es un sector importante para el futuro. Hablamos de mucha exportación de carne vacuna, lo que hace que se busquen otras alternativas para pequeños y medianos productores. Por eso se decidió en invertir y ampliar en ese local. También el galpón de ganado menor con muchos atractivos, más la parte de demostración de ejemplares vacunos"*, dijo.

Inauguración y sector público. La participación de autoridades del Ejecutivo y Legislativo en el acto inaugural, el martes 27, igualmente fue tomada por la organización como un guiño de apoyo al sector. Por la comisión organizadora, Tucholke compartió datos de lo que representa la producción agrícola en Itapúa y en Paraguay. También abordó sobre la importancia de contar con diversidad de rubros, pero invitó a las autoridades a brindar el apoyo para seguir trabajando. Por ello fue bien recibido por los presentes el discurso/mensaje que dejó el presidente Mario Abdo Benítez, quien entre otros aspectos abordó sobre la austeridad y transparencia en el gasto público, además de indicar que no habrá más presión tributaria sobre productos en estado natural, en especial aquellos que se exportan. De igual forma, solicitó a los productores a no dejar de invertir en el país. Entre los puntos altos de la coyuntura sostuvo que el país pasa por una estabilidad macroeconómica, con crecimiento sin interrupciones por más de una década, por lo que dejó entrever que brindará condiciones para mantener competitivo al país durante su mandato.

Añadió que se debe cuidar la democracia, porque sin ella, sin dar soluciones o respuestas a las necesidades, estará facilitando la aparición de otros sectores y proyectos que podrían amenazar el modelo de progreso hacia donde se desea avanzar. Reconoció que es difícil dar soluciones a problemas que llevan años, recordando que completó 100 días de gestión al frente de la Presidencia de la República y exhortó a la gente a ser protagonista en la defensa de la democracia, para evitar que el proceso de consolidación democrática no se detenga. En tanto, el presidente de la Cooperativa Colonias Unidas, Agustín Konrad, dijo que la muestra es un paquete de tecnología de punta que se regala a la sociedad. Un presente que se nutre y difunde acontecimientos e innovaciones de manera anual para los visitantes en general y los productores en particular. *"En la* ▶

Nidera.

Rieder & Cía.

Caltech.

ROCKINK™
soluciones innovadoras
PRECISIÓN EN EL RIEGO.
ESTABILIDAD PRODUCTIVA.
COSECHA SEGURA.
INCREMENTO DE PRODUCCIÓN
INNOVACIÓN TECNOLÓGICA
INDUSTRIA BRASILERA
SISTEMA DE RIEGO
Representa y Garantiza
comagro s.a.
Casa Central
Avda. Eusebio Ayala N° 3368 c/ Rca Argentina
Asunción - Paraguay | Teléfono: 021 728 9670
Suc. CDE
Ruta VII Km 8 1/2 zona Lago Acaray
Teléfono: 061 575237 / 0983801103

Momentos de la inauguración.

Agrodinámica uno puede venir a aprender, a disfrutar y llevar ese conocimiento a implementar en sus fincas para que tenga rentabilidad en nuestra producción, eso es lo que hacemos y vamos a seguir haciendo", refirió el veterano dirigente.

También recalcó que lo observado en la muestra nada tiene que envidiar a otras propuestas y plataformas tecnológicas de la región e incluso más internacionales. Otras voces se sumaron al pedido de no gravar las exportaciones de productos en estado natural, porque afectaría la competitividad del sector. Por lo que con las palabras del Ejecutivo, esto se tranquilizó más al auditorio. Para la organización este tipo de mensaje llegó en el momento acertado. *"Que el estamento que toma decisiones en legislación y aplicación de esas leyes del sector público se haga presente en el evento es una señal clara que hay un interés, un despertar y una creencia que el sector todavía puede dar mucho en cuanto a generación de empleos, riquezas, bienestar; de forma responsable con la sociedad y el ambiente"*, manifestó al respecto Dietze.

"En esta edición hubo muchas visitas del sector público, del sector político, de las dependencias estatales vinculadas a la producción. Recibimos a varios parlamentarios que se hicieron presente, que se tomaron el tiempo. Eso satisfizo porque buscamos mostrar las tendencias, qué hay de novedades con respecto a las tecnologías y hacia dónde va el sector", dijo el asesor y agregó que en esta edición hubo una presencia más significativa del sector público. *"Hubo municipios que patrocinaron la presencia de comités de agricultores para mostrar el potencial que tiene la región en cuanto a producción de agricultura familiar. También se sumaron instituciones del Estado, para la transferencia de tecnología, las investigaciones"*, reveló.

Hacia el particular festejo. La edición 2018 cerró con números en alza, más de 35 mil visitantes y una infraestructura que se puso a prueba pensando en lo que se viene, coincidieron Gallas y Dietze. Es que el próximo año serán las Bodas de Plata de la muestra y, para muchos, este año se trabajó como si fuera un gran ensayo de cara a lo que se viene. De hecho, ya existe fecha para la próxima cita. *"Lanzamos como días de la feria del 3 al 6 de diciembre. Hicimos correr un poco más para entrar en la primera semana de diciembre. Eso ya está agendado, marcado y como se trata de una fecha especial, de los 25 años, instamos a hacer un esfuerzo especial para preparar los stands y tratar de ofrecer lo mejor por parte de los expositores. También como organización asumimos el compromiso para más mejoras y comodidad"*, aseguró.

Dijo que la muestra sigue expandiéndose y que lo que antes terminaba en el sector ganadero hoy se ven parcelas que pasan esos límites. Por eso la decisión de ampliar el predio, que todavía tiene un potencial de expansión. En esta misma línea, Gallas sostuvo: *"Estamos con muchos proyectos para el próximo año por nuestros 25 años, van a haber muchas inversiones y novedades para la siguiente edición. Vamos a estar con todo para recibir a un público importante"*, anticipó. También se mostró satisfecho por lo expresado por el Ejecutivo. *"Después de mucho tiempo, contamos con la presencia del Presidente, en un acto inaugural. Compartió unas palabras antes que discursos con un tono muy alentador para el sector productivo y dejarnos a los productores conformes al escuchar eso. Estamos contentos"*. También se observaron delegaciones de productores procedentes de varios puntos, pues la organización igualmente puso a disposición de grupos el traslado hasta el predio. *"Hay muchos desafíos para la siguiente edición, se puso a prueba la infraestructura, muchas mejoras, una parte vamos a hacer. Apenas cerramos, ya realizamos una evaluación del evento, hablando con expositores y con quienes apoyan para futuras ediciones. Tenemos un compromiso con toda la gente que visita el local"*, finalizó Dietze.

CW Trading.

Censu.

DVA.

GPSA

LA TECNOLOGÍA EN MAÍZ EN TUS MANOS

www.gpsa.com.py

BASF con sus últimas novedades en Agrodinámica

BASF participó en Agrodinámica 2018 con un imponente stand donde realizó la demostración de sus productos en plots. La feria también fue propicia para realizar el lanzamiento de Convey®, el nuevo herbicida que la compañía alemana incorpora a nuestro mercado.

La empresa destacó además su fungicida recientemente lanzado, Versatilis®, un producto indicado para el manejo de roya de la soja y otras enfermedades. El Ing. Agr. Federico Martínez, coordinador de desarrollo técnico de BASF, manifestó que la compañía presentó este innovador producto para responder a los desafíos que enfrentan los productores y potenciar el manejo integrado de enfermedades. También presentó Credenz®, la marca de la semilla de soja recientemente adquirida por BASF.

Destacó que por primera vez BASF se presentó como tal en Agrodinámica, como muestra de la apuesta de la compañía por Paraguay. *"BASF apuesta mucho al país, ve que hay un potencial de crecimiento y siendo una empresa de innovación ofrece nuevas soluciones para los productores, que son herramientas para los diferentes tipos cultivos"*, dijo.

Mencionó que este año BASF logró conseguir cinco registros que le permitió presentar al mercado nuevos fungicidas, herbicidas e inoculantes. En adelante están previstos otros, en la medida que se logren los registros.

Convey®, el nuevo herbicida de BASF. Durante la tarde del 28 de noviembre, BASF realizó el lanzamiento Convey®, el herbicida posemergente para maíz y caña de azúcar.

El Ing. Agr. Aimar Pena, Gerente de cultivo de maíz para la región, explicó que Convey® es un inhibidor de carotenos a base de Topramezone, un innovador ingrediente activo de BASF que representa una nueva herramienta para el control de malezas en posemergencia, porque es selectivo con todos los tipos de maíz y ofrece la posibilidad de rotar activos y prevenir resistencia de malezas.

Reiteró la alta eficacia en el control posemergente de malezas y su alta selectividad, con lo cual evita la fitotoxicidad. *"Es un modo de acción que no tienen detectadas resistencias a nivel de América Latina. Está posicionado solo para cultivo de maíz. En otros países como Argentina y Bolivia tiene registro para caña de azúcar"*.

"Es un producto líder en la región y tenemos mucha expectativa de uso para el país. Estamos preparándonos hace muchos años para lanzar un herbicida por año, por país. Es una apuesta muy fuerte que tiene BASF como empresa de investigación y desarrollo".

Comentó que el lanzamiento de una molécula lleva 10 años de investigación y cada molécula demanda unos 250 millones de euros. *"BASF es una empresa de investigación y desarrollo que invierte casi 2.000 millones de Euros por día"*.

Ecop.

Ocean Quality.

Produza.

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.

transagro s.a.

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.I. Nº 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.

Agrofértil con innovaciones para los cultivos

Agrofértil como aliado de la Cooperativa Colonias Unidas se hizo presente como todos los años en Agrodinámica con sus variadas propuestas para los cultivos agrícolas y las recomendaciones para la temporada.

Ricardo Trautmann, Jefe del Departamento de Nutrición Vegetal de Agrofértil, destacó al K-bor, un fertilizante a base de potasio y boro. *"Con la aplicación de este producto, nosotros suplimos la necesidad del cultivo de soja, con potasio y también con boro"*, dijo.

Recomendó la aplicación de este nutriente entre 10 y 20 días después de la siembra. *"Es necesario que el boro llegue al desarrollo del sistema radicular de la planta, y cuando más temprano mejor. La otra opción es aplicar en simultáneo en la siembra de la soja o maíz"*, dijo.

Otros productos destacados en esta línea son el Solubor y Granubor. El primero es la fuente de boro recomendado para la utilización en desecación en cultivo de soja y el Granubor es un fertilizante granulado a base de tetraborato de sodio, que se utiliza en mezcla con otro fertilizante o se aplica solo al voleo.

Recomendó además la aplicación del Algabio, un producto que ayudará a la planta a superar al estrés que le produjo las excesivas lluvias.

Asimismo, propuso el K-Plus que se posiciona para la aplicación en la etapa R3 y R5 de la soja, que es el llenado de granos.

Ricardo Trautmann, Jefe del Departamento de Nutrición Vegetal.

Programa de fungicidas. Otro de los puntos destacados por Agrofértil durante la Agrodinámica fue su programa de fungicidas. Fabiano de Jesús, jefe del departamento de desarrollo de Agrofértil, destacó los nuevos fungicidas lanzados en el mercado este año. Informó sobre la garantía que ofrece el programa de fungicidas de Agrofértil, porque el mismo comprende un portafolio bastante grande de fungicidas, con lo cual se puede rotar ingredientes activos y grupos químicos.

Mencionó que Agrofértil desde este año está trabajando con el grupo químico de las carboxamidas, y está incorporada dentro del programa de fungicidas.

Fabiano enfatizó sobre la necesidad del uso de protectores o fungicidas multisitios. *"Sabemos de la presión de la enfermedad, por eso vemos la importancia de trabajar con los fungicidas multisitios"*, dijo. Mencionó que Agrofértil tiene dos productos multisitios. El mancozeb que está presente en el Notable y clorotalonil presente en el Benefit.

Destacó que la gran novedad de Agrofértil este año, es la mezcla doble, ya incorporada, que adicionada al mancozeb, es una mezcla triple lista para uso. Se trata de Veloz Ultra, que contiene picoxystrobin, prothioconazole y mancozeb y el Cardinal Plus. Estos productos se presentan en envases más prácticos y responden a toda la necesidad del productor, ya que tienen un control excelente sobre las enfermedades de la soja.

Fabiano recomendó a los productores realizar la aplicación en un intervalo de 15 días, no pasar este periodo y también considerar que en todas las aplicaciones deben tener fungicida protector. *"Estamos muy seguros que nuestro programa está muy bien equilibrado en condición, para que el productor tenga un éxito final en la cosecha"*.

En otro momento destacó al Herbicida Climber, un lanzamiento para el control de malezas hojas anchas y hojas finas, ideal para el control de la Coniza, en la poscosecha de maíz.

EXPOSICIÓN

Agrícola, Ganadera, Industrial
Comercial, Servicios y Turismo

ExpoSantaRita
2019
El universo del agronegocio

DEL 4 AL 12 DE MAYO

27 AÑOS
Fomentando el desarrollo

ExpoSantaRita
2019
El universo del agronegocio
DEL 4 AL 12 DE MAYO

Parque de Exposiciones C.T.G. Indio José
Teléfono: +595 673 220200 / 220201
Santa Rita - Alto Paraná - Paraguay
E-mail: info@exposantarita.com.py
www.exposantarita.com.py

Agrosystem con diversas propuestas y visita especial

La empresa Agrosystem estuvo presente en Agrodinámica 2018 con sus propuestas ya conocidas, como las tecnologías para agricultura de precisión y los fertilizantes de Yara. La muestra también fue propicia para recibir la visita de su aliado de la industria argentina Abelardo Cuffia, a través de su director, Edgardo Cuffia, quien aprovechó la oportunidad para hablar de los últimos lanzamientos en tecnología para agricultura de precisión y las tendencias en este segmento.

Recordó entre las últimas innovaciones de Agrotax la Plataforma Integral FGS que fue lanzada a principios de este año. Comentó que esta plataforma puede juntar todos los periféricos de un piloto automático, un sistema de dosis variable, o un corte de sección en siembra o pulverización.

Mencionó que se la viene utilizando mucho para el cultivo de maíz, donde permite un ahorro de entre 8% y 10% en el corte de sección. Esto es modular la sembradora en tres, cuatro y cinco surcos individuales o parciales. No solo el ahorro del maíz, sino también el ahorro de fertilizante, que es la forma más fácil de amortizar un equipo.

La plataforma es integral, es un equipo de alta robustez en la capacidad de memoria. Dijo que por ejemplo permite hacer dosis variable de 100.000 ambientes y puede tener una prescripción de 4.000 hectáreas. *"Nos permite una amplitud en el trabajo y un crecimiento. Además para el productor es tener una inversión a lo largo del tiempo, ya que con una sola consola puede seguir comprando elementos en su máquina y puede continuar ampliando la tecnológicamente. También puede sacar esa consola, llevarla a otro tractor y tener otra aplicación"*, explicó.

En otro momento se refirió en que junto a su representante están trabajando mucho en hacer más eficiente al productor, para que pueda amortizar a lo largo del tiempo su inversión y le sea rentable.

Una de las características de Agrosystem es estar muy cerca del productor, acompañarlo en la toma de decisiones de la inversión, por lo menos darle la recomendación de que es lo bueno y que es lo malo, que es lo recomendable para su extensión y sobre todo el servicio técnico. *"Estar muy encima del servicio técnico ha llevado a Agrosystem a seguir sosteniéndose a lo largo del tiempo"*, dijo.

Con respecto a Raven de Estados Unidos, comentó que lanzó el año pasado una plataforma denominada Plataformas Virtuales. Son consolas que permiten recibir periféricos, equipamientos de otras maquinas bajo las normas ISO canvas.

Para el futuro. En cuanto a las tendencias para el futuro, Cuffia dijo que su empresa está muy abocada a la siembra y fertilización. Para la siembra estimó que está proyectado el dosificador del sembrador eléctrico, donde la sembradora va a ser toda eléctrica. *"Por ahora se están desarrollando los controladores de esos sistemas de dosificación y ese es el camino a la siembra"*, dijo.

En cuanto a la pulverización dijo que la tendencia en pulverización es más capacitación por lo menos para el Cono Sur. *"Hay buenas herramientas, hay que saber usarlas"*, resaltó.

Funcionarios de Agrosystem junto al directivo de Abelardo Cuffia.

Plataforma Integral FGS

Consola versátil, comando para sembradora, fertilizadora, tractor y fumigador.

PILOTO AUTOMÁTICO HIDRÁULICO

AG 3000 MONITOR DE SIEMBRA

agrosystem SRL

J. E. Estigarribia Tel.: (0528) 222 272 · (0528) 222 846 · agrosys@agrosystem.com.py

www.agrosystem.com.py

Bayer presente con capacitación y buenos defensivos

Elvis Brítez presentó las propuesta para manejo de enfermedades.

Bayer participó en la Agrodinámica 2018 en un imponente stand donde expuso buenos defensivos y ofreció una charla, de la mano de la Dra. Jurema Rattes, profesora e investigadora de la Universidad de Río Verde de Goias sobre manejo de chinches con Solomon.

Durante la charla desarrollada el jueves 29 de noviembre, la Dra. Jurema Rattes, resaltó la importancia del monitoreo para el éxito en el control de chinches, ya que esta plaga tiene diferentes dinámicas, cuando ninfa y cuando adulto.

Comentó que los insectos adultos, durante la mañana se ubican en la parte superior de la planta de la soja y durante la tarde, cuando se torna más caliente el día se colocan en la parte baja de la planta de soja.

Sin embargo, dijo que las ninfas no tienen ese movimiento, ellas permanecen siempre próximas a las vainas, por lo tanto es la fase más dañina de los chinches. *"En esta fase el productor no mira, normalmente solo observa a los adultos, cuando es más fácil ser controlados con los insecticidas"*, dijo.

Otra preocupación es que se tiene un intervalo de aplicación muy grande, lo cual permite que la población del chinche aumente mucho.

La investigadora también destacó la importancia de realizar el control cuando la soja ya está amarilla, próxima a la cosecha, porque allí hay una población de chinche y si no se hace el control en ese momento, esos chinches van a migrar para soja más temprana y va a quedar dentro de la propiedad. Además causan daño en esa etapa, por lo que para el control en esta fase recomendó la aplicación de un insecticida de choque.

La disertante enfatizó que para el éxito en el manejo de chinche en el cultivo de la soja el monitoreo y una buena aplicación es fundamental.

Recomendación. Para el control solamente de adultos la sugerencia es realizar una aplicación con insecticidas de choque, que serían piretroides y acefato. Posteriormente con la presencia de huevo, ninfas y adultos, es necesario recurrir a las mezclas.

Comentó que no existen insecticidas que brinden más de 10 días de protección, por lo tanto recomendó después de este tiempo realizar la segunda aplicación con mezclas. *"No existe un calendario de control, es preciso tener chinche en el cultivo para arrancar aplicación. Para eso se debe monitorear la finca con paño de batida, que es un paño que las empresas tienen disponible, cuando hay un chinche por metro es el momento de hacer aplicación y tiene efecto desde el inicio de emergencia de flores y vainas hasta la fase final"*, explicó.

Perjuicio. Manifestó que si se hace el monitoreo y la aplicación oportunos, el productor puede lograr evitar daños en los granos y va a ganar 320 kilogramos más por hectárea que cuando hace solo su aplicación azar.

Beneficios de Solomon. Durante la charla, la doctora Rattes destacó la eficiencia del insecticida Solomon para el control de chinche, ya que este producto tiene una formulación muy interesante que sería el aceite, el cual le permite permanecer más tiempo en el cultivo. Es un nuevo insecticida con activos no tan nuevos, pero la innovada formulación y concentración lo posiciona como un insecticida muy interesante en el manejo de las plagas, principalmente para la población de chinches ninfas en soja.

El Solomon posee la novedosa formulación O-TEQ, una tecnología desarrollada y patentada por Bayer para mejorar la efectividad biológica de los ingredientes activos sistémicos. Este producto ofrece un mejor control efectivo de chinches, orugas, trips y picudos que afectan la soja.

Manejo de enfermedades. En otro momento el Ing. Agr. Elvis Fabián Brítez Núñez, asesor de Negocios de Bayer para la Cooperativa Colonias Unidas, informó que durante la feria también dieron mucho énfasis al manejo de enfermedades, por las condiciones climáticas favorables para la proliferación de hongos, principalmente la roya.

Para el manejo de esta enfermedad la propuesta de Bayer es el Cripton, cuya aplicación es recomendada para los primeros controles, cuando las hileras del cultivo estén semicerradas, de tal manera a que la última gota pueda entrar en contacto con las hojas bien bajeras. La segunda aplicación es recomendada para el nuevo Cripton X-pro, que es Cripton más la carboxamida, que debe realizar-

Jurema Rattes durante la charla sobre manejo de chinches con Solomon.

se de 15 a 18 días después de la primera aplicación. Para la última aplicación recomendó Sphere Max. Este es un fungicida muy usado y sigue dando respuestas favorables.

Uso seguro de defensivos. Durante la Agrodinámica, Bayer también difundió informaciones para el manejo y uso seguro de los productos fitosanitarios, y la correcta deposición de los envases vacíos. El objetivo es concienciar al productor a través de la Cámara de Fitosanitarios y Fertilizantes (CAFYF) para que el productor consiga una correcta disposición de los productos.

Rizobacter con amplia propuesta en Agrodinámica

La empresa Rizobacter participó por primera vez en Agrodinámica con stand propio. Eduardo Cicerone, gerente comercial de Rizobacter del Paraguay, manifestó que siempre estuvieron presentes en este evento a través de sus distribuidores. Esta vez la firma decidió participar en forma directa debido al crecimiento del negocio, pero siempre dando apoyo a sus aliados.

Rizobacter en Paraguay cuenta con un canal de distribución por zona. Además tiene aparcerías y acuerdos con varias compañías multinacionales como Dow y Syngenta, con quienes realiza intercambio de producto y desarrolla proyectos.

Programa gota protegida. También aprovechó la oportunidad para difundir el Programa Gota Protegida. Este programa está en funcionamiento a nivel regional. Nació en Argentina, donde Rizobacter estructuró una plataforma junto con empresas del sector. *"No solo participan los vendedores de químicas, sino también instituciones como el INTA, CREA y también asesores privados, donde se busca dar una solución al problema de las aplicaciones"*, dijo.

Mencionó que aquí en Paraguay están trabajando con el Programa de Gota Protegida desde el año pasado. Durante la última semana de noviembre realizaron cuatro jornadas en diferentes departamentos, como ser Canindeyú, Alto Paraná y con productores de Yerba Mate en Itapúa.

Innovaciones. Mencionó que en la línea de adyuvantes, Rizobacter ofrece varias opciones, entre los que destacó un producto Premium, un metilado de lecitina de soja, que tiene 70% de aceite metilado, más 30% de silicona estabilizada la mezcla en un mismo envase. Este producto permite bajar mucho la dosis, corregir la deriva y trabajar en baja evasión o bajo volumen. Hace posible gastar menos agua, menos tiempo y ser mucho más eficiente en la aplicación.

Informó que actualmente está en proceso de registro el Integrum, que es un producto que Rizobacter desarrolló con el Dow Química. Es un graminicida específico, que ya trabaja con microemulsión. *"Eso significa que la pulverizadora puede estar parada 48, 72 o 96 horas y el producto sigue emulsionando la mezcla dentro del tanque"*, dijo.

Inoculantes. En lo referente a inoculante mencionó al Rizoliq Top, con sustancias osmoprotectoras en su composición que le permite mejorar el estado fisiológico de las bacterias y aumentar la concentración y supervivencia de las mismas sobre la semilla.

Mencionó que están también registrando en Paraguay el Rizoliq Dakar. El mismo brinda una respuesta sustentable y adaptativa en ambientes de alto estrés abiótico, ya sea por cambios climáticos o zonas con características de suelos con deficiencia hídrica y altas temperaturas.

Eduardo Cicerone, gerente comercial de Rizobacter del Paraguay.

Somax Agro diversifica e innova sus propuestas

Somax Agro estuvo presente en Agrodinámica con diversificada e innovadas propuestas, en genética de maíz y defensivos agrícolas.

César Melgarejo, gestor de Ventas de la empresa Somax Agro, destacó entre novedades los biológicos. Son insecticidas y fungicidas conocidos como Bauveria, trichoderma y metarhizium. Mencionó que la Bauveria se llama Boveril y la trichoderma trichodermin. *"En este segmento somos distribuidores de Koppert, una empresa de origen holandesa"*, explicó.

También en la línea de maíces Nord presentó novedades con tres híbridos nuevos y en el marco de la alianza con Corteva Agriscence las tecnologías para la protección de cultivos como el fungicida Viovan, orientada al control de la roya asiática en parcelas de soja. Para el control de malezas difíciles como la Coniza, la propuesta fue el herbicida Texaro.

Forma además parte de su oferta la línea de nutrición ProMax, que ofrece promotores de crecimiento, cobalto y molibdeno. De esta forma, permite un mejor arranque al cultivo, lo que aumenta el número de vainas y disminuye el aborto.

Segunda presencia de Tafirel llegó con novedades

En su segunda participación en la tradicional muestra agrotecnológica de Itapúa, la firma Tafirel ofreció novedades de sus soluciones, principalmente en el rubro de herbicidas, y compartió con clientes, amigos y público en general. Francisco Brítez asesor técnico y comercial de la empresa, recordó que desde hace cinco años Tafirel acompaña a la Cooperativa Colonias Unidas Ltda. y que esto permitió forjar una relación que cada vez más se fortalece. *"En este segundo año en la Agrodinámica estamos presentando nuestra cartera de productos disponibles para el productor"*, sostuvo. En ese sentido, resaltó el Zinex, un nuevo herbicida que amplía las posibilidades de rotación de modos de acción. Ofrece un excelente control residual en presiembra de soja y se ubica en la línea de herbicidas pre-emergentes. Su activo *Flumioxazin*, permite un control de hoja ancha y fina. Por lo que se sugiere para barbechos, controlando gramíneas y latifoliadas. Su acción incluye su absorción por las radículas de las malezas, inhibe la enzima PPO, interfiere la síntesis de clorofila, provoca la ruptura de membranas celulares y la posterior desecación. *"El producto está posicionado para atacar banco de semillas y enfocar al control de buba"*, añadió. Explicó que además de trabajar con Colonias Unidas Ltda., la empresa opera en la zona de La Paz, Pirapó y otros puntos en donde encuentran alianza con cooperativas locales y con comercios para la reventa.

RIZOSPRAY Extremo

Antievaporante · súper humectante · penetrante

El adyuvante con mayor poder de cobertura

RIZOBACTER | 40 AÑOS

Glymax con novedades en diversos segmentos

Glymax estuvo en Agrodinámica con novedades en los diferentes segmentos que participa en la agricultura. Llevó nuevos productos y presentó su reciente alianza con Mosaic Fertilizantes para enriquecer más su oferta para los productores.

Leandro Tecchio Dias, gerente de Marketing de Glymax, informó que durante la feria propiciaron la representación exclusiva del fertilizante K-Mag, de Mosaic Fertilizantes, como producto de la alianza recientemente concretada entre Glymax y Mosaic.

Comentó que el mencionado producto es de origen estadounidense, está compuesto con una alta concentración de potasio-magnesio y azufre. *"Con esto estamos ofreciendo al productor la oportunidad de conocer este importante producto, único que debe ser aprovechado por el costo beneficio que ofrece"*, dijo.

Está disponible a través de varias formulaciones para los cultivos de la soja, maíz, trigo y arroz, con un excelente costo beneficio.

También en la estación tecnológica de Agrodinámica Glymax demostró los beneficios de soluciones nutricionales, como la suplementación de micronutrientes vía hoja.

En tecnología de aplicación destacó los adyuvantes, que disponen en el portafolio de productos, los cuales ayudan mucho al productor a disminuir las pérdidas durante las pulverizaciones, principalmente por deriva, escurrimiento o por evaporación de las cutículas. También sobre la calidad de agua en el tanque.

Comentó que la firma cuenta con dos productos que se complementan, desde el punto de vista del manejo. El TEK-F coadyuvante de Microxisto que permite mejorar la calidad del agua, haciendo posible que los productos agroquímicos que se pone por delante no sufran pérdidas debido a su disminución de efecto.

La segunda propuesta es LI 700 de Loveland. Este producto facilita la penetración sin causar daños a la hoja, mejora la sistematicidad del producto en la planta que significa ganancia de días en las aplicaciones, principalmente en los herbicidas, aunque también es importante para los insecticidas.

En genética demostró los híbridos de maices LG con innovadoras tecnologías.

También el portafolio completo de fungicidas, donde además orientó sobre posicionamiento y la importancia de la tecnología de aplicación.

Mencionó al Protera, cuya eficiencia está comprobada en el campo, con muy buenos resultados y óptimos testimonios.

Leandro Tecchio Dias, gerente de Marketing de Glymax.

Ciabay insumos agrícolas con nuevas ofertas

Ciabay insumos agrícolas presentó en su stand como novedad la genética de maíz de Nidera, además de los insumos ya conocidos.

Orlando Montiel, supervisor regional de ventas de Ciabay, informó que son cuatro los híbridos de maíz de Nidera que dispone Ciabay, entre los que destacó la NS 50 VTPRO, súper precoz de alta productividad, la NS 90 PRO, de doble propósito, para granos y esilaje. También estuvieron dos materiales convencionales que son: la NS 70 y la NS 38.

Insumos de Bayer. También difundió los productos de Bayer, de cuyo portafolio destacó el Cripton Xpro. Este fungicida es una nueva versión, ya viene con triple mezcla y el agregado de la carboxamida. Montiel informó sobre el posicionamiento de los defensivos agrícolas de Bayer para el manejo de enfermedades. La propuesta es arrancar las aplicaciones Cripton, en la segunda apostar por Cripton Xpro y posteriormente las aplicaciones finales con Shere Max. Destacó la importancia del uso de protector y Ciabay propuso el Difere para todas las aplicaciones con fungicidas.

Grap. Ciabay llevó su línea de nutrición foliar Grap de Agrocete. Los mismos pueden ser utilizados desde el tratamiento de semillas hasta los tratamientos foliares.

Tecnomyl con nutrido portafolio

Tecnomyl estuvo presente en Agrodinámica y llevó diferentes propuestas, para las distintas etapas de cultivo. El Ing. Agr. Alexader Daniel, coordinador técnico comercial para la región sur, explicó que durante la muestra presentaron en la parcela la eficiencia de los herbicidas, con la aplicación del Tecnup Premium 2 más Bushkill. También el Tecnup Premium 2 mas Bushkill más un producto de contacto que en este caso es el Tecnoqaut.

Nutrición. Para la nutrición dispuso de los fertilizantes Macromix de la que ofrece dos formulaciones específicas. La primera, para soja, el 5-28-12 y para las gramíneas como el maíz y el trigo la propuesta es el 13-13-13.

También destacó el Seed Pack Provitta, que es el tratamiento completo para semillas. El mismo comprende cuatro productos: el Bellator Quattour, que es insecticida y fungicida. También incluye el Regulator TM, Protein TM y Provitta nut.

Otra demostración en la parcela de Agrodinámica fue la aplicación de glifosato sobre soja transgénica con el acompañamiento de Viggora. Con esta mezcla no causa amarillamiento de las plantas, ya que la misma aporta nutrientes a la misma. Para el control de chinches mostró el Apport, un insecticida con dos principios activos. Finalmente destacó la línea de fungicida, donde para hacer frente a las enfermedades la apuesta está en el Prosoy trio, que tiene prothioconazole, cypronocazole y pyraclostrobin. *"Con estos tenemos dos productos curativos y un preventivo a los cuales sumamos Muralla, que es un producto protector, un mancozeb"*, dijo.

También durante la Agrodinámica Tecnomyl informó sobre el Sistema de Gestión de Envases Vacíos, donde informó sobre la correcta la disposición de los envases vacíos de defensivos agrícolas.

Shirosawa con nutrición especial

Shirosawa estuvo presente por octava vez en Agrodinámica. En su concurrido stand intercambio con los clientes las bondades y efectos de los productos de Ajifol para uso agrícola, mientras todos degustaban los bocaditos de la propia industria.

También durante la muestra estuvieron representantes de la Industria Ajinomoto del Perú, entre ellos el gerente de agronegocios y fertilizantes Miguel San Miguel.

El Ing. Carlos Villamayor, encargado de promoción y venta de la empresa Shirosawa, manifestó que la óptima aceptación de los productos que representa la empresa se reflejó en la gran concurrencia de productores en el stand. *"Estamos muy contentos por el crecimiento que experimentamos cada año con los productos de nutrición complementaria y vamos por más"*, destacó.

En insumos agrícolas, presentan propuestas de nutrición complementaria, con tres líneas de fertilizantes. Una enraizante que es Ajifol Como, para el crecimiento el Ajifol Plus y una línea para floración, que es el Ajifol Calcio-Boro. *"Estos productos están presentes en el mercado desde el 2010 y cada año llega a más productores, en diferentes zonas"*, dijo.

Mencionó que los resultados del uso de estos productos son satisfactorios, ya que en la cosecha representan entre 12% y 13% de producción de granos. Esa diferencia paga el costo y deja ganancia.

Paraguay con potencial para crecer. Por su parte, Miguel San Miguel, gerente de Ajinomoto del Perú, quien estuvo acompañando a su representante en Agrodinámica e intercambiando idea con los clientes, destacó el gran potencial que tiene Paraguay para expandir sus negocios.

Mencionó que Ajinomo está presente con sus productos para agricultura en el mercado de Bolivia, Paraguay y recientemente en Uruguay. *"Entre todos vemos a Paraguay con mayor potencial para crecer"*, dijo.

"Nosotros somos una empresa de alimentos y también nuestra área de coproductos es la línea de fertilizantes. En la línea de fertilizantes también tenemos nuestra propia área de investigación y desarrollo y podemos desarrollar fertilizantes específicos de acuerdo a la necesidad", dijo.

Comentó que en Perú trabajan mucho con la caña de azúcar, existe un intercambio con los productores ya que los agricultores usan los fertilizantes de Ajinomoto y la industria adquiere de ellos melaza para la elaboración de fertilizantes.

Miguel San Miguel, gerente de Ajinomoto del Perú.

Carlos Villamayor, encargado de promoción y venta de Shirosawa.

III° CONGRESO PARAGUAYO DE SEMILLAS

Ñañemity, topu'a Paraguay

25 y 26 de julio 2019

www.congreso.aprosemp.org.py

Spraytec con innovaciones en tecnología

Spraytec estuvo presente en la edición número 24 de la Agrodinámica organizada por la Cooperativa Colonias Unidas y presentó muchas novedades para el sector agrícola.

El Ing. Agr. Sergio Vázquez, representante comercial de la zona Sur, presentó la nueva Línea Max de Fertilizantes Foliares con nuevas formulaciones, diseños de envases innovadores, nueva composición y con mayores concentraciones en sus ingredientes activos, que le confieren mayor eficacia y practicidad de uso al productor.

Destacó además que desde año 1991, momento en que se inició la empresa, su principal objetivo fue mejorar el manejo de enfermedades de la soja, a través de la estimulación de las defensas naturales de las plantas, aplicando los de productos Spraytec en combinación con los demás defensivos agrícolas. *"Con la utilización de aminoácidos y fosfitos, estamos obteniendo excelentes resultados en el control de todas las enfermedades de final de ciclo y también de la roya de la soja"*, destacó.

En cuanto a Coadyuvantes resaltó el Nutrol Max, el aliado de todas las aplicaciones que estará en forma comercial para la campaña 2019/2020. Dicho producto es una combinación de coadyuvante con aceite mineral, que aportará mayores beneficios en las aplicaciones, evitará recurrir a realizar tantas mezclas y tener mayor eficiencia, en las aplicaciones.

"Vamos a posicionarlo con fungicidas y graminicidas para tener mayor número de gotas por centímetros cuadrado, mayor protección antivolatizante, antievaporante y de esta manera aumentar la vida media del ingrediente activo aplicado, optimizando la llegada principalmente en el tercio medio e inferior de la planta".

Otro coadyuvante a lanzarse en la próxima campaña es el Fulltec S, que es multifuncional por lo que será posicionado como desalojante de plagas. Su aplicación tendrá aporte nutricional y mejorará la calidad de las aplicaciones de los insecticidas y acaricidas.

Mencionó que estudios realizados en Brasil demostraron que el uso de este producto mejoró en un 45% el control de chinches y orugas, lo que lo convierte en un aliado perfecto para los insecticidas.

También formó parte de las nuevas propuestas de esta empresa el Pack Seed, Un revolucionario producto para control de nematodos en tratamiento de semillas indicado su uso para todos los cultivos, principalmente soja y maiz. Este producto posee un excelente control de nematodos de las especies *Meloidogyne javanica* y *Pratylenchus* spp., constituyéndose en una herramienta clave para las parcelas con este creciente problema.

Sergio Vázquez, representante comercial de la zona Sur de Spraytec.

Para el manejo de enfermedades la propuesta estuvo en el multisitio Ultrazeb Premium, que es un inductor de resistencia a base de cobre, manganeso, zinc y boro, con aminoácido cuyo efecto es excelente en el control de enfermedades, por su formulación y concentración. *"Estamos logrando una excelente compatibilidad con los fungicidas del mercado, tenemos muy buenos controles y estamos posicionando a partir de la primera aplicación hasta tres aplicaciones en todo el ciclo del Cultivo"*.

Otra novedad fue el Tractus Kit + Fulltec, un complejo nutricional a base de ácido bórico, octaborato de sodio, acido cítrico, NPK y micronutrientes en una presentación de 12 kilogramos de fácil manejo y buena compatibilidad con la mezcla. *"Lo estamos posicionando para la aplicación a partir del estadio R1 en adelante, para tener mejor sanidad y evitar abortos de vainas y flores"*.

Para el manejo de enfermedades de fin de ciclo, en la etapa reproductiva la propuesta es Ultra-K, fosfito de potasio con aminoácidos, un excelente producto que ha generado resultados sorprendentes en las parcelas aplicadas, favoreciendo en el llenado de granos y consecuentemente mayor rendimiento/ha.

"Todas las líneas de Spraytec están dando buenos resultados" le invitamos a que sigan apostando por Spraytec en la siguiente campaña que con certeza su inversión será retribuida en el aumento de rendimiento.

Aprosemp y Parpov difunden la importancia de las semillas certificadas

La Asociación de Productores de Semillas del Paraguay (Aprosemp) junto a la Asociación Paraguaya de Obtentores de Vegetales (Parpov) estuvieron presentes de la Agrodinámica 2018, con el objetivo de estar cerca del productor e incentivarlos al uso de las semillas certificas.

La Ing. Agr. Dolia Garcete, gerente de la Aprosemp, informó que para el efecto están promocionando un sello de semilla certificada, que los productores de semillas van a estar implementando el uso en folleterías y otras diferentes formas, de tal manera a que sean diferenciadas las bolsas de semillas producidas por los semilleristas y las que están cumpliendo todas las normas del marco normativo. Asimismo, la Aprosemp aprovechó la feria para promocionar el Tercer Congreso Paraguayo de Semillas, que se desarrollará el 25 y 26 julio, en Ciudad del Este, en el Gran Nobile Hotel & Convention de Ciudad del Este.

Directivos de Aprosemp y Parpov.

La temática del congreso serán biotecnología, fisiología, eco fisiología de la producción, las tecnologías de producción y de mejoramiento de la producción como ser los productos fitosanitarios para el tratamiento de semillas por ejemplo. El punto macro va a ser la Ley de Semillas, destacó Garcete, porque el objetivo, es instalar el debate para el Estudio de la modificación de la Ley de Semillas. *"Nosotros queremos contar con un marco legal eficiente y que defina las condiciones legales y técnicas para poder producir, de tal manera a que las empresas puedan tener previsibilidad y puedan proyectarse. También eso va a permitir que empresas extranjeras puedan venir a hacer inversiones en el ámbito de las semillas en el país"*, dijo.

Mencionó que actualmente la Ley existente está desfasada en algunos puntos. *"Necesitamos que la ley contemple terminologías modernas, y que tenga un amplio alcance dentro de toda la cadena de producción de semillas"*, dijo.

Dolia Garcete, gerente de la Aprosemp.

Comentó que los países de la región ya tienen el borrador y si aquí no se avanza el país quedará en desigualdad de condiciones y no va a haber ningún tipo de intercambio de tecnología, ni comercial. Un marco legal es una herramienta que va a permitir previsibilidad, hacer proyecciones y atraer inversiones privadas extranjeras dentro del país, para acompañar el dinamismo del sector productivo, dijo.

La gerente de la Aprosemp dijo que esta iniciativa del gremio, está siendo acompañada por el gremio de los obtentores (Parpov) y de los agricultores (APS), también el Senave, de hecho es quien está convocando para esta tarea.

Ciudad del Este Km. 9 – Lado Acaray – 1 cuadra 1/2 de la Ruta 7
Tel.: +595 61 574 992

Syngenta con diversificada oferta

Diversificadas fueron las ofertas que llevó Syngenta en Agrodinámica 2018. Las tecnologías fueron para varios cultivos y orientadas a múltiples segmentos de productores.

En cuanto a variedades de soja, destacó dos nuevos materiales con la tecnología INTACTA RR2 PRO que son: la Syn 1563 IPRO y la Syn 1561 IPRO.

El Ing. Agr. Fabricio Micheletto, de Syngenta, destacó que la Syn 1563 está posicionada para las primeras siembras, a partir de los primeros días de setiembre hasta el 15 de setiembre y la Syn 1561 es propuesta para ser sembrada desde el 15 de setiembre en adelante, durante todo octubre.

El profesional también resaltó el tratamiento de semilla, Forteza Pack, el mismo está compuesto de tres productos, el Maxim Advanced, un fungicida de tres ingredientes activos que protege a las semillas de diferentes enfermedades y los insecticidas el Cruiser y Fortenza. El Fortenza Pack viene en presentación para tratar 1.000 kilogramos de semillas.

Tratamiento. Para el control de roya de la soja propuso la aplicación de Mazen más Cypress para arrancar el tratamiento. Micheletto explicó que Mazen está compuesto por la carboxamida y Cypress, tiene el 15% de Cyproconazole y el 25% de difenoconazole, que son dos triazoles que le hace muy fuerte para el control curativo de la roya y el control excelente contra enfermedades de final de ciclo. *"Con esta mezcla se propone un control preventivo y curativo y debe ser aplicado con el coadyvante Nimbus. La aplicación debe iniciar antes que cierre la melga"*, dijo.

Genética de maíz. Syngenta también presentó los híbridos de maíces Fórmula Viptera y el Celeron Viptera 3, que son dos súper precoces que se complementan con el Supremo Viptera, un nuevo híbrido y el ya conocido el Stratus-Viptera 3. Estos dos últimos son precoces y estos materiales que tienen la tecnología Agrishure Viptera, tolerante a los insectos lepidópteros, que ofrece el diferencial en el control de los insectos de la mazorca.

El encuentro con los productores durante la feria fue propicio para insistir sobre el manejo adecuado de la tecnología con la instalación del cultivo de refugio con cultivos convencionales, de tal manera a preservar la tecnología por unos años.

Hortalizas. También las hortalizas formaron parte de la propuesta de Syngenta, donde presentó los últimos lanzamientos en material genético de tomate, pimiento y sandia. El Ing. Lucas Becker, responsable técnico del área de vegetales de Syngenta, manifestó que durante la Agrodinámica ofrecieron informaciones y presentaron los nuevos híbridos disponibles para los próximos cultivos, que son los tomates Bacalar y Sahariana, tolerantes a enfermedades, de ciclo corto, que pueden ser sembrados en cultivo protegido y también para campo abierto, específicamente el Bacalar.

En pimiento destacó al Nathalie y Sansao, ambos con tolerancia a enfermedades. Son materiales rústicos, muy productivos, que la posicionan como líderes del mercado. El pimiento es un cultivo que viene creciendo, es una alternativa para el agricultor. En sandia destacó al Baraka y Top Gun muy utilizado en el Norte y Sur del país.

AGREGSA

*Primera empresa Paraguaya productora de **Cal Agrícola** a gran escala con procesos totalmente automatizados.*

Presentaciones: *BIG BAG 13Kg, 15kg, 20kg y 25Kg. GRANEL*

AGREGSA
www.agregsa.com.py

Oficinas y Planta Industrial
Paseo de Fátima c/ Itapúa
Tel/fax: (595 21) 761 601/3
Mariano Roque Alonso · Py
e-mail: info@agregsa.com.py

Agregsa por segundo año y con orientaciones sobre enmienda de suelos

La firma Agregsa estuvo por segundo año consecutivo en la Agrodinámica. Se aprovechó para exhibir el desempeño de los productos de la línea Inteligran en las parcelas demostrativas en el stand de la empresa durante la muestra. Al respecto, el Ing. Agr. Enrique Acuña, encargado técnico, sostuvo que en esta segunda ocasión, permitió potenciar el trabajo así como estrechar los lazos comerciales con la Cooperativa Colonias Unidas, además de presentar nuevas alternativas al agricultor, sobre todo sobre la base de productos para la recuperación de los suelos. Indicó que Agregsa dispone de una línea de cal agrícola Dolomítica y Calcítica en presentaciones tanto en polvo y granulado, también se presentó la línea de productos para la reestructuración de los suelos como el Yeso Agrícola y Solofix (cal + yeso). Agregó que la primera experiencia en la muestra fue bastante positiva el año pasado, por lo que se decidió retornar al campo experimental. *"Gracias a la cooperativa porque nos permitieron volver a mostrar productos que contribuyen a potenciar los cultivos y a cubrir la necesidad del agricultor. Es otra forma que tiene la empresa de verse cara a cara con los clientes, pues la Agrodinámica es un lugar en donde se congregan miles de productores cada año, en busca de soluciones y novedades. Con respecto a cómo cierra el año, dijo que tanto el 2017 y 2018 fueron buenos, gracias al rendimiento de la soja. "El productor tiene posibilidad de invertir en su parcela, buscando optimizar su suelo para aumentar la producción. Únicamente invirtiendo en tecnología podemos ir aumentando la producción por cada m2 de nuestro suelo. Hoy en día únicamente invirtiendo en la recuperación de nuestro suelo podemos aumentar la productividad a nivel país"*, sostuvo. Finalmente indicó que para el 2019 se apunta a retornar con fuerza y estrechar los lazos y facilitar la comercialización. *"Estamos apuntando a crecer, seguir siempre y estar al lado del productor, codo a codo, ofreciendo asistencia técnica y contribuyendo para potenciar la producción"*.

Enmienda de suelo. Bajo el auspicio de Agregsa, en el programa de charlas previsto para el miércoles 28 de noviembre, dentro del IV Seminario Internacional de Agricultura de Precisión, el experto argentino Ricardo Melgar, abordó sobre *"Alternativas para corrección de suelos"*. El profesional del Instituto Nacional de Tecnología Agropecuaria (INTA), de Argentina, indicó que la disertación se basó principalmente sobre la enmienda de suelo. *"Es diferente de lo que es fertilizante. La enmienda es para corregir el ambiente de suelo y hacer que activos o fertilizantes trabajen mejor. Dentro del grupo de enmienda de suelo está el desafío de corregir pH, el principal problema de suelos de la zona, sea por exceso de acidez o como otros por alcalinidad. También están los problemas de salinidad, de compactación, que corresponden más bien a problemas de orden físicos,*

Enrique Acuña, encargado técnico.

que se corrigen con enmiendas", explicó. Añadió que se hizo énfasis fuerte en control de acidez, como principal problema de la zona. También sobre las distintas alternativas de corrección, un abordaje cómo se definen criterios de uso de productos para encalar, el análisis de suelo, el tipo de suelo si es arenoso o arcilloso, el pH que se quiere alcanzar, cultivos que sean más o menos tolerantes a determinados niveles de acidez y otros aspectos como la forma de aplicación, pues no es lo mismo *"una incorporación en la masa de suelo que una aplicación superficial o el uso de productos granulados que representan una solución tecnológica y operativa y permiten trabajar más rápido"*, expuso. Como recomendación dejó usar en la banda de siembra donde la corrección del volumen de suelo es menor pero más efectiva, donde están las raíces jóvenes. También reconoció que existen casos peculiares para tratar suelos

Ricardo Melgar, experto argentino, abordó sobre "Alternativas para corrección de suelos" en una charla.

y que ello ya contempla ingresar al terreno de la individualidad. *"No se puede hacer una recomendación en general. Salvo que haya que encalar, sí o sí. En una zona donde la acidificación es un proceso natural agravado por la agricultura y las zonas húmedas, sí o sí, la agricultura va a tender a acidificar el suelo. Las plantas, los cultivos se llevan el Calcio y Magnesio y eso contribuye a acelerar la acidez, La recomendación técnica es encalar. Que se haga cada 2 o 3 años, que sea con 2 ton o 4 ton, que se aplique superficial o en banda, dependerá de cada caso"*, reiteró. Dijo que el productor en líneas generales entiende bien los conceptos de encalado y acidez. *"Lo tienen incorporados. Como no conozco el mercado, no sé la frecuencia del encalado y muchas veces, vender bastantes productos no es referencia. Porque se pueden vender toneladas y toneladas de correctivos de suelo, pero no significa que los estén usando de la mejor forma posible. Por eso tenemos estas charlas que no hacen sino transferir tecnología. Están las empresas que trabajan y ofertan innovaciones y con precios que permiten tener una ecuación económica favorable al final de temporada"*, concluyó.

Orotec con opciones de Stara

La firma Orotec marcó presencia con la marca Stara. La oportunidad fue propicia para exponer los modelos que la línea cuenta, de las que se destacaron plantadoras y pulverizadoras autopropulsadas con tecnología de primer nivel.

Rafael Vogel, director de la empresa, mencionó que contaron con las líneas de plantadoras autotransportables con tasa variable de abono y semilla. La Princesa es una sembradora que vino a marcar un nuevo concepto en siembra. Adecuada para el cultivo de maíz, soja, frijol y algodón, llega en el mercado para facilitar la vida de los productores, teniendo como ventaja diferencial de ser articulada y contar con la distribución de semillas y fertilizantes.

Otras propuestas de la marca fueron el Reboke y los tractores de diferentes potencias. Vogel destacó la asistencia posventa y mencionó que la región de Itapúa es atendida a través de una sucursal, la cual está bien estructurada con todos los servicios, repuestos y personales capacitados para brindar la mejor atención a los clientes, donde el objetivo es mejorar día a día.

Resaltó la buena participación dentro del mercado y el crecimiento importante que lograron en los últimos años con la marca en la región por la calidad que ofrece la marca. Durante la exposición otorgaron precios especiales.

Rafael Vogel, director de Orotec.

Sul América Insumos Agrícolas presente en Agrodinámica

Sul América Insumos Agrícolas como siempre estuvo presente en Agrodinámica y sumó nuevas alternativas para el campo. Entre las propuestas de esta empresa estuvieron los productos de Proquimur, una industria uruguaya a la cual representa en Paraguay.

El Ing. Agr. Cesar Schirrmann, gerente de la región sur de Sul América Insumos Agrícolas, destacó los insecticidas y fungicidas con tecnologías de valor agregado, como el antilavado *"Sticker Anti Run Off"*, exclusiva de Proquimur.

Nueva alianza. Esta empresa también presentó la incorporación de semillas de maíz en su portafolio, a través de una alianza con Sementes Guerra de Brasil, de la cual presentó comercialmente dos materiales. El Garra Viptera, excelente para el manejo de nemátodos (*Pratylenchus*, *Meloidogyne* y *Javaniva*) y el lanzamiento SG60 V 18 PRO 2, un híbrido de alto potencial y resistente al glifosato. Ambos son materiales de doble propósito, producen mucha materia verde, pero sus objetivos principales son la producción de grano.

También dispuso de la línea de Oro Agri y Daymsa. Entre las propuestas estuvo Oro Solve, un fungicida natural elaborado con aceite de naranja, un producto a base de azufre, que no causa problemas en las boquillas del pulverizador, ni de solidificación en el tanque.

Comentó que este producto tiene acción sobre roya, actúa de repelente y controla los insectos. Además tiene un valor nutricional importante y evita el uso adyuvantes.

Enfatizó que el objetivo de la empresa es ofrecer siempre nuevas alternativas y en efecto este año amplió su portafolio.

Comentó que Sul América Insumos Agrícolas junto a Daymsa, Proquimur y Total Biotecnología, lanzaron el Total Care, un combo para tratamiento de semillas, con lo cual entregan al productor en una misma caja un tratamiento completo de semillas. Con lo cual buscan ofrecer practicidad, eficiencia y calidad en el proceso de tratamiento de semillas.

Cesar Schirrmann comentó que como empresa, Sul América Insumos Agrícolas está siempre muy preocupada con la calidad de sus productos, y en ofrecer soluciones rentables, innovadoras y prácticas a sus clientes, buscando siempre la mejor calidad a mejor costo beneficio. *"Siempre estamos buscando nuevas alternativas para satisfacer las necesidades de un mercado altamente dinámico y para eso necesitamos apoyo de aliados comerciales que dividan las mismas preocupaciones, y así hoy estamos fortaleciendo nuestro trabajo en parcería con Daymsa, Oroagri, Proquimur y Semillas Guerra"*, enfatizó.

Ciabay presentó diversidad de maquinarias

La firma Ciabay estuvo presente una vez más en Agrodinámica con diversas propuestas en maquinarias e implementos. En la oportunidad, Augusto Ruiz, gerente de la sucursal Bella Vista, enumeró las diversas marcas de maquinarias que representan en el mercado. Durante la feria expuso la línea de maquinarias e implementos de Case IH entre los que se destacaron: tractores, cosechadoras desde clase 5 hasta 9, plantadoras de granos gruesos y pulverizadores. Además expuso maquinarias de la línea de Tatu Marchesan para preparación de suelo.

También formó parte de la oferta la línea de lubricantes Evora, con la cual se encuentran ampliando su portafolio. Estuvieron también la línea de Vence Tudo y Jacto.

Augusto Ruiz, gerente de la sucursal Bella Vista.

Ruiz aseguró que uno de los objetivos de la firma es ir creciendo, con mejoría continua en los servicios de posventa, para todos los clientes. Para el efecto cuenta con técnicos y especialistas, sobre todo con soporte de fabrica de las diversas marcas representadas.

Durante la exposición ofreció precios especiales y financiación a través del Banco Regional para la línea Case IH, hasta 5 años de plazo. También la empresa posee financiamiento propio con condiciones atractivas para máquinas e implementos nuevos y usados.

CIABAY

Agricultura en buenas manos

EVORA

Fuerza que mueve la agricultura.

Lubricantes y grasas de alta performance.

"SI USTED NO QUIERE PER POR LLUVIA, TIENE

mejores cuidados,
mejores cosechas.

Prothiopower-PLUS

Naturamin®-WSP

ORO-SOLVE™

Zeta500sc

Agrozeb Flo STK

Daymsa
ORO AGRI™
proquimur

Ruta VI | Km 207 - Ed. Enyesmil
Santa Rita | Alto Paraná | Paraguay

+595 673 221 786
+595 983 643 676
+595 983 682 607

comercial@sulamerica.com.py
@sulamericainsumos

10 AÑOS
Sul América
Insumos Agrícolas

Cotripar presente con maquinarias e implementos para agricultura y ganadería

Cotripar dispone en su portafolio la más completa gama de maquinarias e implementos para ganadería y agriculturas. Estos fueron expuestos a pleno en Agrodinámica 2018 para los clientes de la zona Sur del país y los visitantes de la muestra.

Roberto Bower, encargado del sector ganadero, comentó que la ocasión fue ideal para presentar un mixer de la marca Ipacol de 3.5 métros cúbicos, autocargable, con bascula vertical.

También estuvieron expuestos los productos de Menta y Trioliet con los mixers autocargables a partir de 7 metros cúbicos, los cuales estarán disponibles para el año próximo.

Valdir Vefago, director de Cotripar.

De la marca Krone también mostró varias opciones para la ganadería e informó sobre el trabajo desarrollado a nivel país con soluciones para la ganadería, para productores de pequeña, mediana y gran escala. *"Estamos en algunos sectores importantes del país, la idea es ir avanzando en los sectores más importantes"*, dijo.

Cotripar ratificó su fuerte apuesta por el sector pecuario, aportando herramientas y tecnologías a este sector, que es sumamente importante en la economía y que se presenta con buenas proyecciones para el año entrante.

Bower también señaló la calidad de los tractores Yto, que dispone desde 40 HP hasta 125 HP con palas y sin palas, útiles para el trabajo en el campo, con frenos de aire, 4x4, compresores integrados y salidas hidráulicas, sobre todo con el respaldo que Cotripar, que ofrece repuestos y servicios con técnicos especializados de fábrica.

Próxima sucursal en el Sur. Por su parte, Valdir Vefago, director de la empresa, manifestó que la región Sur es muy próspera para la empresa y anunció como objetivo principal para el 2020 instalar una sucursal en la zona, con la finalidad de acompañar más de cerca a los productores con todo el paquete que Cotripar está acostumbrado a ofrecer a los clientes de los diversos puntos del país. *"Este 2018 fue un año muy bueno, las metas fueron cumplidas y tuvimos un crecimiento importante como empresa, tenemos hoy productos diferenciados que traemos de Alemania, Holanda, Francia, China, Italia y un equipo de funcionarios muy buenos y comprometidos. Trabajamos arduamente con todos y estamos siempre agregando un diferencial a la posventa para los clientes, porque es importante esta área para nosotros y ha mejorado mucho"*, remarcó.

Presencia de Kuhn. Durante la feria también estuvo presente el representante para América Latina de Kuhn, Willian Baioto, quien resaltó novedades de esta marca en pulverizadoras y sembradoras. Entre las innovaciones resaltó las pulverizadoras autopropulsadas de 33 metros de barra y 40 metros, con 3.200 litros y 4.000 litros de tanque. En cuanto a sembradoras estuvo la PB Flex con la cual puede trabajar en curvas y todo tipo de terreno garantizando así una buena siembra y cosecha.

El representante aseguró que la marca cuenta con un diferencial de tecnología avanzada tanto para pulverizdoras y fertilizadoras, las cuales cuentan con precisión en el trabajo, donde Kuhn se enfoca mucho en las necesidades de los agricultores buscando maquinarias que puedan ser importantes para su trabajo. *"Estamos haciendo mucha inversión en Paraguay, somos optimistas por el mercado y los agricultores, tenemos confianza en que vamos a seguir creciendo en los próximos años"*, aseguró.

Willian Baioto, representante para América Latina de Kuhn.

AZAR DE LAS PLAGAS QUE CRUCEN SU CAMINO

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

Conozca también otras soluciones FMC para su Soja.

AURORA 400 EC | AUTHORITY | Gamit 500 | TALSTAR 100 EC | OREGON | Streak | ROCKS

FMC

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

CMP Agro con diversas propuestas en Agrodinámica

CMP Agro estuvo presente con variadas propuestas en Agrodinámica, entre ellas los silos bolsas de la marca AgrinPlex, los tanques para transporte de la marca Rotor, la máquina de costurar portátil de Unión Special de procedencia estadounidense y los hilos de 200 gramos y 3 kilogramos.

Heriberto Lugo, gerente comercial de la Sucursal Minga Guazú, destacó los plásticos para revestimiento de piletas de recover muy utilizado para los reservorios de agua en horticultura y viveros. También son indicados para alojamiento de peces. *"Nuestra cobertura de plástico es de 250 micrones, es un plástico negro, de 10 metros de ancho con 50 de largo, viene en la presentación rollo. Son plásticos hechos con materiales vírgenes puede tener contacto con cualquier tipo de alimentos y con los peces sin ningún problema. Está comprobado que los peces se adaptan perfectamente en las piletas revestidas, tiene protección UV y una durabilidad a la intemperie es de 5 a 7 años"*.

La firma también mostró la resistencia del sistema denominado manta parral, ya que fue demostrado en la oportunidad la infraestructura que permaneció durante todo el año en el campo de exposiciones, expuesta a todo tipo de adversidades.

También formó parte de la oferta de esta empresa los mulching para diferentes tipos de cultivo y entre las novedades estuvieron el kit de fertirriego y la manta para solarización que se utiliza para sanear el suelo, de las diversas enfermedades que persiste bajo invernadero.

Demostró además el techo reflex, que se utiliza como doble techo. Es un material de 30 micrones. El mismo disminuye entre 6 y 8 grados la temperatura, que es muy beneficioso. *"El réflex da luminosidad a la planta y disminuye la temperatura, su utilización es muy efectiva. En Argentina dio buenos resultados y aquí no puede ser diferente"*, comentó Lugo.

Ciabay expuso lo mejor de New Holland

Ciabay expuso la gama completa de maquinarias e implementos New Holland durante la vigésimo cuarta edición de Agrodinámica. Marcio Klipp, gerente general de maquinarias e implementos de New Holland, presentó este año diversas soluciones para el agricultor, y expuso toda la gama de tractores desde 75 HP hasta 250 HP, cosechadoras con gran capacidad de cosecha, incorporadas con plataformas Mac Don y fumigadores New Holland de 2.500 litros y 3.500 litros.

En cuanto a sembradoras ofreció alternativas para granos finos y gruesos. Asimismo, se destacó el departamento de agricultura de precisión y para una mejor demostración destinó un sector especial para que los visitantes puedan observar los GPS, los equipos de piloto automático y los monitores de siembra.

Igualmente expuso a línea de lubricantes Ambra. *"Esperamos poder contribuir con la zona y con todas las necesidades de los clientes, quienes pueden tener la certeza que contamos con la mejor solución para todas las necesidades"*, resaltó. Ciabay-New Holland cuenta con un servicio de posventa calificado con servicio a campo. El equipo humano recibe entrenamientos de fábrica, por lo tanto está preparado para brindar el soporte necesario ante cualquier circunstancia; por último la empresa ofreció buenos precios por la exposición así como también financiaciones bancarias.

DLS con nuevas tecnologías en Agrodinámica

De La Sobera como siempre estuvo presente en la Agrodinámica Colonias Unidas, con nuevas propuestas e innovaciones en tecnología en las maquinarias agrícolas Massey Ferguson y otras marcas representadas.

Durante la feria, el 29 de noviembre, ofreció un encuentro de confraternización con sus clientes, como agradecimiento por ser aliados durante todo el año, explicó Juan Zotelo, gerente de la sucursal de Bella Vista.

Entre las novedades de Agrodinámica destacó el tractor MF 7725 con trasmisión Dina 6, cosechadora MF 9695, axial con plataforma draper de 30 pies 100% flexible.

Informó además que están recibiendo más opciones en tractores serie 4700, 5700 y 6711 plataformados y cabinados.

La oferta también comprendió el corta césped MF 42-20SD, naftero de 20 HP y los montacargas de la marca Utilev, Hyster y Avant. Se destacaron también de la marca JCB los generadores, los vehículos Chevrolet de diferentes gama y las máquinas para henificación.

Juan Zotelo, gerente de la sucursal de Bella Vista.

Zotelo destacó que están cerrando bien este año y resaltó el deseo de seguir creciendo junto a los clientes.

Durante la Agrodinámica también celebraron los 80 años de De La Sobera y destacó el premio otorgado por la empresa por su aniversario fue a parar en el departamento de Itapúa con el Sr. Shigeru Hayashino de la ciudad de Pirapó.

Partner in Every Way.
Hyundai TRUCK & BUS

HYUNDAI

Automotor (021) 675 356/8 | (021) 238 6765 en todo el país | camiones.hyundai@automotor.com.py | www.hyundai.com.py/camionesybuses

Kurosu & Cía. con propuestas de John Deere para el agro y la construcción

Kurosu & Cía. marcó presencia durante la Agrodinámica 2018, presentando la completa gama de maquinarias agrícolas y de construcción de la marca John Deere.

En la oportunidad, el Sr. Valdir Lautenschlager – Gerente de Kurosu & Cía. Casa Matriz – Encarnación, destacó las características de los equipos exhibidos, como el Tractor de procedencia estadounidense de la Serie M, modelo 5105M de 105 HP., enfatizó el lanzamiento del Tractor Serie 3, modelo denominado 3036E, de 36 HP., 4x4, cabinado, bien reforzado, con un ángulo de giro muy bueno, ideal para trabajar en lugares pequeños y que puede ser bien aprovechado en ganadería y otras diversas aplicaciones.

Otros equipos presentados en el sector agrícola, han sido la Cosechadora S430 completamente renovada, para cumplir las más altas exigencias del mercado. También se mostraron una flamante Pulverizadora 4630, y los Tractores de la Serie 6J y 7J, de origen brasileño, entre otros equipos.

En cuanto a la línea de construcción se ha expuesto una Retroexcavadora 310L y una Minicargadora 314G.

Otro importante lanzamiento realizado por Kurosu & Cía. en esta edición de la Agrodinámica, ha sido el *"Centro de Operaciones"* una nueva herramienta, que ofrece a los productores un servicio de monitoreo general de las maquinarias agrícolas, incluyendo Cosechadoras, Tractores y Pulverizadores de la marca, brindando informaciones específicas al propietario y al operador del equipo, como así también a los asesores agrícolas, esta tecnología ofrece datos que permiten economizar el uso de combustible, optimizar la producción en la parcela y agilizar el trabajo. Además, Kurosu & Cía. ha contado con un espacio exclusivo del completo Merchandising John Deere para los fans de la marca, Lubricantes, Herramientas y Repuestos, logrando una destacada presencia en la feria.

Ranpar presente de Agrodinámica

Ranpar dijo sí una vez más en Agrodinámica, donde expuso las diversas marcas que ofrece en el mercado en dinámica y estática, ya que además de presentar las máquinas e implementos en el stand, realizó demostración en dinámica y testdrive, con el objetivo de que el cliente pruebe las máquinas y se sienta seguro de que está adquiriendo uno de los mejores productos del mercado, tanto en carretas como maquinarias e implementos. *"Estamos nuevamente acompañando el evento, consolidando nuestra presencia en el Sur del país y acompañando a los clientes de la región"*, explicó, Blas Lugo, ejecutivo de ventas sucursal Encarnación.

Mencionó que Ranpar dispone de productos para agricultura y ganadería de 7 marca. En el stand se destacó Haramaq con el vagón mezclador autocargable que fue desarrollado para realizar un perfecto desensilaje y mezcla, tanto para confinamiento como para ganado de leche. También resaltó la plantadora Genius y toda la línea de productos que representa como Marcher, Imoto, Cremasco, Stabra, Piccin y RodoVale.

Valoró la Agrodinámica, ya que la misma es sin dudas un evento de gran calidad. *"La gente que viene al evento es gente interesada en los productos, prueba, consulta y estamos haciendo buenos negocios y posicionando la empresa y las marcas, los equipos que tenemos son de primer nivel y el productor que lo adquiera puede estar tranquilo que tendrá todo el soporte técnico y los repuestos para que su máquina no pare de producir"*, dijo Lugo.

Comentó que Ranpar cuenta con una sucursal en la Ruta 6 Encarnación desde donde atiende la región con personal altamente calificada para dar el mejor soporte técnico y todas las garantías.

TÉCNICOS CONSEJOS

EMPRENDA TRABAJOS DIFÍCILES CON LA

SERIE TK

Los Dientes para Cucharón de Serie TK* proporcionan el máximo rendimiento, una excelente sujeción del diente, y reemplazo rápido y sencillo. Todo lo que necesita es una llave de tubo.

MÁS FUERTE POR MÁS TIEMPO

Los Dientes para Cucharón de Serie TK tienen aproximadamente una relación de consumo del 70 %.

DISEÑO SIMÉTRICO

Las superficies de la nariz casi paralelas de las fresadoras múltiples permiten que los dientes se puedan girar y sujetar para poder retenerlos desde cualquier lado.

¿Cuáles son los dientes adecuados para su próximo trabajo? Demos un vistazo.

FANGGS™

El diente Fanggs (FD) es una opción excelente para aplicaciones generales. Su forma curva y resistente aumenta el llenado del cucharón y proporciona buena penetración.

EN FORMA DE CINCEL

El diente en forma de Cincel (CH) está diseñado para las aplicaciones en rocas gracias a su buena penetración y perfil autoafilable.

DE TIGRE

El diente de Tigre (TG) proporciona la máxima penetración en suelos muy compactados, arcilla e, incluso, rocas.

DE TIGRE DOBLE

El diente de Tigre Doble (TT) consiste en dos puntas diseñadas para una óptima penetración. Este estilo más ancho se utiliza comúnmente con los dientes de TG colocados en las posiciones de las esquinas exteriores del cucharón para maximizar el despejo durante el ciclo de excavación.

ABOCARDADO

Las capacidades de llenado del cucharón del diente Abocardado (FR) son ideales para suelos y aplicaciones más blandos que requieren una superficie limpia y de fondo plano.

PARA CONDICIONES EXTREMAS

El diente para Condiciones Extremas (SD) acarrea un 20 % más de material que nuestro modelo Fanggs. Diseñado para los trabajos más difíciles, está listo para enfrentar aplicaciones altamente abrasivas en las que el desgaste de los dientes es un problema. ¿Qué significa eso para usted? Mayor productividad y disponibilidad.

KUROSU & CIA.

JOHN DEERE

www.kurosu.com.py

Kurosu & Cia

Kurosu & Cía

H. Petersen presentó diversas propuestas en maquinarias

La firma acompañó la muestra de Agrodinámica 2018, en la oportunidad destacó sus marcas representadas Case IH y Caterpillar.

Guido De Salvo, gerente de marketing de la empresa, comentó que expusieron toda la línea de Case IH con tractores agrícolas desde 80 HP con pala frontal, de 110 HP y de mayor potencia. De las cosechadoras estuvo la 4130, de gran rendimiento y las pulverizadoras presentó la Patriot 350 con tanque de 3.500 litros.

De Salvo también destacó las tolvas de Cestari de excelente calidad, las palas cargadoras de SEM de origen chino y el servicio de posventa que la empresa ofrece, para lo cual dispone de equipos técnicos calificados de primer nivel. También mencionó las promociones especiales con precios al contado.

Caterpillar en estática y dinámica. Con la marca Caterpillar se presentó en estática con la exposición de la última generación de excavadoras de la serie 320. La presentada en la oportunidad fue la 320 GC, una máquina que aporta mucha tecnología, con sensores de carga que evita contactos con estructuras, cables de alta tensión o cañerías, dispone de sensores de pendiente que son determinados en el tablero de la máquina. Es ideal para realizar trabajos en espacios reducidos. También presentó la retroexcavadora 416 F2, una máquina ya posicionada en el mercado.

En dinámica. El gran lanzamiento del año no se quedó quieto en Agrodinámica. La excavadora Caterpillar 320 realizó demostraciones en dinámica para enseñar al público las innovaciones que presenta, con las explicaciones de Julio Vergara Luengo, instructor de operaciones de H. Pettersen.

El responsable técnico manifestó que esta nueva excavadora fue presentada después de 25 años, trae tecnología control dependiente que sirve muchísimo para el trabajo de canalización, manejo de agua y pesometro para pesar el material que se carga. También cuenta con sistemas delimitadores que restringen ciertos movimientos de la máquina para que la misma no vaya a golpear algo, tocar un tendido eléctrico, etc. El encendido es con clave para ponerle en funcionamiento. Es una máquina que está dividida en tres tamaños. La CAT 320, demostrada durante la dinámica, es la más vendida y más productiva.

Tape Ruvicha destacó la posventa Agrodinámica

Tape Ruvicha una vez más estuvo presente en Agrodinámica Colonias Unidas. Esta empresa con 46 años en el mercado, ofrece día a día respaldo, profesionalidad, honestidad y seriedad a sus clientes.

David Takahashi, responsable de Tape Ruvicha, división New Holland, destacó la fuerte inversión y dedicación de la empresa al departamento de post-venta para el cliente, buscando la satisfacción del mismo. Ofreció además innovaciones de las marcas representadas New Holland, Ford y Chery.

De New Holland presentó las cosechadoras: Axial *"EVO"* con las características de sistemas de trilla únicos doble rotor, trampa de piedras, piloto automático, motores electrónicos FPT, zaranda autonivelante, con plataformas eléctricas tipo caracol y draper que van desde 30 a 45 pies.

También estuvo la línea TC, con 25 años de participación en el mercado nacional. Ofrece una trilla convencional, motores electrónicos FPT, es de más potencia, bajo costo en inversión, mantenimiento y operacional. Equipadas con plataforma Pneumáticas de 17 a 20 pies. Están la TC 5070 y TC 5090 de.20 a 25 pies

En cuanto a tractores estuvieron los modelos con motor FTP y opción *"PLM"* (Agricultura de precisión). Los mismos con de 75 HP y 4 cilindro.

El lanzamiento fue el TL 95 y estuvo también la línea T7. Otra novedad fue la pulverizadora autopropulsada SP 2500 y 3500 todas con trasmisión hidro, corte de sección automática, estabilizadores de barra automáticos, kit de inyección opcional, piloto automático, motores FPT 6 cilindro turbo intercooler, cierre/abertura de trocha hidráulico desde la cabina, en el mercado es la cabina con menor índice de ruido y mejor confort, van desde 175 HP a 250 HP. Barras de 24, 27, 30 y 36 metros.

Takahashi expresó que Agrodinámica es un evento muy importante para la marca, porque es una oportunidad de afianzar las relaciones, mostrar la variedad de productos que tiene y consolidar las relaciones comerciales.

DLS Motors presente con tractores LS

De la mano de su distribuidor Implemaq, la firma DLS Motors estuvo presente con su marca de tractores LS en Agrodinámica 2018. En la oportunidad expuso los tractores procedentes de Brasil, ya que la marca coreana cuenta con una fábrica propia en el vecino país desde el 2012, mencionó Roberto Álvarez, jefe de ventas de DLS. Durante la muestra fueron exhibidos tractores de 40 HP, 65 HP, 85 HP y 110 HP con todos los accesorios, bien completos y de buen performance en el campo, Álvarez destacó que se encuentra con gran aceptación dentro de nuestro mercado, con buena proyección de ventas para el futuro.

DLS además ofrece un completo servicio de posventa, con repuestos de la línea para la cual cuenta con depósito exclusivo en su casa matriz de Mariano Roque Alonso. Asimismo, cuenta con agentes autorizados y distribuidores en diversos puntos del país donde con un trabajo en conjunto van cubriendo las zonas y las necesidades de los agricultores. Dispone también financiación propia hasta 4 años, con una entrega mínima, con una tasa de interés baja y planes bancarios locales.

Setac con variedades y lanzamientos de maquinarias

La empresa Setac presentó diversas innovaciones en su stand en el marco de la Agrodinámica 2018. Durante la feria expuso variadas propuestas de las marcas aliadas que dispone en el mercado para los sectores agrícola y ganadero. Entre las expuestas estuvo la línea de tolvas graneleras de Akron con nueva ingeniería, además embolsadores y extractores. De Fankhauser expuso tolvas, plantadoras y sembradoras, menciono Ignacio Saint, gerente de la empresa.

Setac cuenta también con la representación Yomel, de la que ofreció la línea de heno, segadoras, rastrillos, enfardadoras, rotoenfardadoras y la nueva mistral, la rotoenfardadora con sistema encintado de rollos que realiza un doble trabajo, con la cual el productor se ahorra tiempo, costos operativos y mayor producción al final de ciclo, resaltó.

Otra innovación presentada fue de la marca Hook de la que dispone sistemas de pesajes que permite el control preciso por semana, mes y año del peso de ganado por lote. De la misma marca ofrece lectores de caravana, que ayuda a facilitar la gestión de trazabilidad en el campo.

En cuanto a la marca Agritech, Setac viene posicionando fuertemente los microtractores de la marca en cultivos de yerba mate. Son tractores estrechos, ideales para desarrollar el trabajo este tipo de cultivo, ya que son los más estrechos del mercado. Cuenta con tractores con pala de 50 HP de potencia. También promocionó los motores de la línea Yanmar y toda la línea de generadores Bambozzi.

De la marca Nogueira llevó la forrajera FTN 2500. Es una máquina que sin duda brindará un aporte importante a los pecuaristas, ya que ofrece una eficiencia en el picado en un 100% y se la puede utilizar para los procesos de ensilaje de maíz, sorgo, pasturas y cualquier cultivo para alimentación animal. Otra característica destacada de esta máquina es la capacidad de producción de la misma, ya que puede llegar hasta 70 toneladas hora, muy rápida y eficaz. Nogueira tiene vasta trayectoria desarrollado este tipo de máquinas de alta producción. Esta marca se encuentra trabajando hace 40 años con Setac para cubrir las necesidades del sector pecuario nacional, con excelente posventa y repuestos.

Setac S.R.L. agradece a cada uno de los clientes por su participación y destaca el acompañamiento de cada uno de los representantes de fábrica.

Monday presente con su distribuidor Implemaq

De la mano de su distribuidor de la zona Sur del país Implemaq, Monday estuvo presente con variadas líneas de plantadoras de Planticenter. Ofreció además plataformas para cosecha de maíz y la línea para ganadería Shemac de las que dispuso los desensiladores, mixers y cosechadoras de pasto.

Roberto Cabañas, responsable de ventas de Monday, comentó que también expusieron carretas agrícolas de Jan, tolvas, distribuidores de calcáreo y la pulverizadora autopropulsada 4x4 de Jan, equipada con 27 metros de barra y tanque de 2.650 litros de capacidad con 7 cortes de sección, ideal para el trabajo del pequeño y mediano productor.

Otra alternativa presentada fue Pro Solus, de los cuales ofrecieron equipos de pulverización para aplicaciones de inoculantes de la línea y monitores de semillas que van equipados a las plantadoras. Por último expresó que brindan total respaldo y soporte técnico desde la empresa como de fábrica donde cuentan con técnicos capacitados en la región. CA

SETAC S.R.L.

DPM Hobby

DPM Júnior

DPM - 1

DPM - 2

DPM - 4

Venga a cualquiera de nuestras sucursales y llévese productividad más el respaldo posventa de Setac S.R.L.

Casa Matriz - Cap. Miranda:
Ruta VI, Km 10
Tel. (0983) 123110
(0986) 122600

Sucursal Santa Rita:
Ruta VI Km. 210 - Barrio Siñuelo
Tel. (0673) 220163

Sucursal Fdo. de la Mora:
Ruta I Mcal. Estigarribia Km. 9 N° 1759
Tel. (021) 502811
Fax. (021) 502727

www.setac.com.py

Red Surcos

Una empresa de *tu tierra*

UN 2,4D DIFERENTE

CON NANOTECNOLOGÍA

BENEFICIOS

- NO SE CORTA EN MEZCLAS CON GLIFOSATOS
- SIN OLOR

www.redsurcos.com /redsurcos /redsurcos Red Surcos

LÍDER EN NANOTECNOLOGÍA APLICADA AL AGRO

COMPROMETIDOS CON LAS BPA BUENAS PRÁCTICAS AGRÍCOLAS

MENOS VOLÁTIL DEL MERCADO

- PUEDE APLICARSE HASTA 7 DÍAS ANTES DE LA SIEMBRA DE SOJA.
- MENOR IMPACTO AMBIENTAL

PELIGRO. SU USO INCORRECTO PUEDE PROVOCAR DAÑOS A LA SALUD Y AL MEDIO AMBIENTE. LEA ATENTAMENTE LA ETIQUETA

DECIMOCUARTO ENCUENTRO TECNOLÓGICO

Agrofértil extiende su propuesta tecnológica

Agrofértil dio inicio a la temporada de días de campo con la decimocuarta edición de su Encuentro Tecnológico en su Área Tecnológica de San Alberto. La doble jornada se desarrolló el miércoles 5 y jueves 6 de diciembre. Durante los dos días, la firma recibió alrededor de 600 personas, que llegaron hasta el lugar para conocer nuevas tecnologías orientadas a la producción agrícola.

El Encuentro Tecnológico inició a tempranas horas del miércoles 5 de diciembre. Luego de las palabras de bienvenida expresadas por el Gerente Comercial Regional de Agrofértil, Luiz Carlos De Andrade, el primer grupo de productores comenzó un itinerario de más de quince estacio-

nes técnicas. Así, sucesivamente durante el día, fueron formando varias cuadrillas para recorrer toda el área tecnológica.

Durante el recorrido, los agricultores pudieron observar el comportamiento de una amplia gama de variedades de soja, que en la parcela demostrativa fueron sembradas en tres fechas diferentes para que el productor tenga un parámetro de los materiales que tuvieron un buen desempeño. De Andrade señaló que la primera época tuvo un bajo nivel de luminosidad y un exceso de lluvia. *"La situación cambia de año a año. Un material que salió muy bien el año pasado, puede que no se esté comportando bien este año. Por eso es importante que el productor conozca cuál es el material que se comportó bien en esta condición de estrés inicial"*, expresó.

Agrofértil trabaja actualmente con cuatro obtentores de genética para la siembra de soja, que son Nidera Semillas, Don Mario, Monsoy, y Brasmax. En total presentaron dieciocho opciones genéticas, INTACTA RR2 PRO y RR1, de diversos grupos de madurez y con distintas exigencias en lo referente a la fertilidad del suelo.

Luiz Carlos De Andrade,
Gerente Comercial Regional.

La empresa difundió sus programas de control de enfermedades y plagas orientados al cultivo de soja. Se presentaron todas las opciones en fungicidas e insecticidas que actualmente forman el portafolio de Agrofértil y se detalló el posicionamiento de cada uno de los productos, con el objetivo de proveer todas las informaciones que requiere el productor para desarrollar un plan de manejo adecuado en su parcela.

En la estación destinada a los híbridos Agroeste se presentó a los productores un nuevo material que vendrá a complementar el paquete de maíces ▶

de la firma en los próximos años. Igualmente, se ofrecieron recomendaciones técnicas para el manejo agronómico de este cultivo, y se dio a conocer el programa de protección contra enfermedades y plagas.

En lo referente a malezas, en la jornada se presentaron estrategias para el manejo de las diferentes hierbas dañinas que se encuentran actualmente en los campos productivos. Se aprovechó para dar a conocer el nuevo herbicida de Agrofértil para el control de buva (Conyza spp).

Una de las estaciones más atractivas del recorrido fue la destinada a la Línea Fertilize. Los técnicos de la empresa presentaron un ensayo, con el que buscaron mostrar a los productores los síntomas que producen en las plantas de soja la deficiencia nutricional. También se dio a conocer las distintas fuentes de macronutrientes y micronutrientes que Agrofértil tiene disponible para el mercado.

Como en años anteriores, Yara tuvo su espacio para dar a conocer la gama de fertilizantes distribuidos por Agrofértil en el mercado paraguayo. Esta edición del Encuentro Tecnológico tuvo también la participación de la empresa Siagro, que orientó sobre calidad de aplicación de agroquímicos y presentó las boquillas Jacto J3D.

"Esperamos que puedan conocer algunas novedades, que les sea útil y les ayude en el manejo diario en sus propiedades, como el manejo de plagas, de enfermedades y de malezas. También tenemos la esperanza que lleven alguna novedad tecnológica, que les facilite el trabajo en el día a día", expresó De Andrade.

Devanir Ribeiro, gerente de marketing de Agrofértil.

25 años con el agricultor. Agrofértil inició su trayectoria en 1993. Actualmente, tras 25 años, se encuentra firme y con ganas de fortalecer aún más su estructura en el país, señaló Devanir Ribeiro, gerente de marketing de la firma. *"Es una empresa que valora la amistad con el agricultor, busca la fidelización con el cliente brindándole tecnología, asesoramiento técnico y nuevos productos"*.

Entre sucursales y silos, la empresa cuenta actualmente con 25 unidades. Cuenta con una capacidad estática en silos de 380.000 toneladas de granos, y acopia más de un millón de toneladas. Emplea a más de 450 personas, y entre las firmas que se desempeñan en el sector agrícola local, es una de las principales aportantes al fisco, señaló Ribeiro.

Por otra parte, recordó que no todos fueron buenos momentos en estos 25 años. La empresa pudo superar los obstáculos con mucho trabajo y la dedicación puesta en sus colaboradores y clientes.

El principal objetivo que tiene la firma para los próximos años es continuar el acompañamiento al mercado agrícola. Ribeiro mencionó que la nueva generación de agricultores llega con una mentalidad muy diferente, y que Agrofértil quiere estar cerca de ellos. *"Esta nueva generación es totalmente diferente. El agricultor actual está muy apegado a la tecnología, sigue y dirige el trabajo en el campo desde su tableta electrónica o teléfono inteligente, monitorea su parcela con vuelos de drones. Agrofértil apunta a este mercado, que es un nuevo cliente que debe ser acompañado"*.

Línea Fertilize, presentó novedoso ensayo

Pablo Bruch, Asesor Técnico de Ventas de la Línea Fertilize, resaltó la importancia que tienen los macronutrientes y micronutrientes en el cultivo de soja; señaló además que la nutrición equilibrada de la planta permite llegar a una gran productividad en el campo, y mencionó que Agrofértil cuenta con los productos específicos para suplir las necesidades que puede tener la parcela del productor.

La Línea Fertilize exhibió un ensayo, en el que los productores pudieron observar la importancia de los macros y micronutrientes en el cultivo de la soja. Bruch presentó 12 plantas de soja, que se encontraban con 65 días de desarrollo cultivadas en hidroponía, la primera muestra contó con una nutrición completa y las siguientes diez se les fue omitiendo un deter- ▶

Pablo Bruch, desarrollista de la Línea Fertilize.

Sistema de Manta Plástica tipo Invernadero

Para uso en cultivo

Fruti-Hortícola

AgrinPlex®

MULCHING

CINTA DE RIEGO

www.cmp.com.py

CMP AGRO

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 Nº 7 Km 14
Tel: (061) 505 191
Cel: (0981) 253 081
e-mail: ceste@cmp.com.py

Seguinos en

Bruno Fernandes, desarrollista de la Línea Fertilize durante su disertación.

minado nutriente; los nutrientes omitidos fueron: nitrógeno, fósforo, potasio, magnesio, azufre, manganeso, boro, molibdeno, hierro, zinc; mientras que la última muestra recibió una nutrición completa al que se le agregó Aluminio, este elemento causa el engrosamiento de las raíces y subdesarrollo de las plantas por lo que consideramos importante exponer. *"Nuestros técnicos cuentan con herramientas y están capacitados para identificar a los síntomas de deficiencia de estos nutrientes en el campo y orientar al productor para que pueda tomar la mejor decisión en el manejo de estas deficiencias, con una recomendación segura, para así poder aumentar la rentabilidad de su cultivo"*, sostuvo Bruch.

Programa nutricional. Bruno Fernandes, Asesor Tecnico de Ventas de la Línea Fertilize, presentó el programa nutricional con el que cuenta la empresa y explicó el posicionamiento de los nutrientes en cada fase fenológica de la soja.

Fernandes dio inicio a su disertación presentando la caja TopBox TS2, el más práctico y completo tratamiento de semillas de soja del mercado, pues ofrece la más alta tecnología y combina: el ALTIMIX 4 es un insecticida/fungicidas curasemillas de amplio espectro de control; el insecticida actúa por contacto e ingestión y los fungicidas actúan en forma de contacto y con acción sistémica. Los fungicidas protegen la germinación y el desarrollo inicial del cultivo, protegiendo a las plántulas de los hongos presentes en las semillas y en el suelo. El insecticida otorga control sobre insectos masticadores. Guepardo, un insecticida de amplio espectro y acción residual, con acción fisiológica, ayudando el desarrollo del sistema radicular. TOPSEED CoMo un bioestimulante especialmente formulado para tratamiento de semillas y aplicaciones foliares, estimula el desarrollo radicular mejorando la germinación y el vigor del cultivo, además, ayuda a la planta a soportar el estrés biótico y abiótico. ACQUANOD EXTRA es un inoculante acuoso para el tratamiento de semillas de soja que incorpora Factores Nod en su formulación, y utiliza como agente biológico Bradyrhizobuim japonicum, permitiendo una fijación biológica de nitrógeno mucho más eficiente, promoviendo el crecimiento vegetal. Y el AcquaProtector, una mezcla de polisacáridos y polímeros que protege a las bacterias inoculadas de la deshidratación provocada por el medio ambiente y nutre a las bacterias para que luego de la siembra desarrolle su metabolismo en forma rápida y eficiente. Además, posee la capacidad de adherir las bacterias a las semillas, lo cual permitirá una rápida infección garantizando la más rápida fijación de nitrógeno. *"Hoy pasa a ser el tratamiento más completo con más principios activos y dosis correcta de cada producto incluido en el paquete, brindando la mejor protección tanto de enfermedades como de plagas. Sabemos lo importante que es para el productor llegar a un rendimiento superior a 4.000 kilos por hectárea, y para llegar a eso, se debe realizar un buen tratamiento de semillas"*, afirmó.

Agrofértil cuenta con productos que proveen nutrientes esenciales, como boro y azufre, para realizar la fertilización de base. Entre ellos contamos con Protón (90% de azufre elemental) participa en la fijación de nitrógeno y la formación de proteínas. Granubor 2 es un producto natural, granulado, formulado únicamente a base de tetraborato de sodio, puede ser utilizado al voleo, en pre siembra o en mezcla con fertilizantes, 100% soluble en agua, un fertilizante desarrollado para atender la demanda nutricional de boro de cultivos agrícolas, proporcionando una liberación gradual y adecuada a las plantas. Solubor es una fuente soluble de Boro que posee alta eficiencia y fácil absorción por las plantas vía suelo y foliar. Es la fuente de Boro de alta solubilidad más concentrado con el mejor costo beneficio. Entre sus funciones tienen el transporte de azúcares en la planta y permitir la formación del grano de polen.

Para aplicación al voleo, en pre siembra o entre V4 y V6, este año Agrofértil lanzó al mercado el KBOR, con dos formulaciones, que es KCl más 1% y 0,5 % de Boro según la necesidad del agricultor. Otro aspecto importante del KBOR es su granulometría uniforme, lo cual permite al agricultor una aplicación eficiente y adecuada.

En prefloración la empresa recomienda el uso del producto Liqbor, un fertilizante líquido para suplir la deficiencia de Boro en los cultivos posee en su composición polioles para facilitar la translocación del elemento en la planta. En la fase de llenado de granos posiciona el K-PLUS, fuente de potasio que actúa en el metabolismo de proteínas y carbohidratos que son esenciales para el crecimiento vegetativo y para la formación de vainas y llenado de granos. Importante para la activación enzimática, regulación osmótica y transporte de fotoasimilados. *"La productividad comienza bien antes de la siembra, inicia ya en los trabajos previos, con la preparación del suelo, la selección de semillas, donde se debe tener en cuenta el vigor y la germinación, se debe de cuidar de la fertilidad del suelo y la necesidad nutricional de la planta, todos esos factores,*

acompañados por el clima adecuado, permiten al agricultor alcanzar altas productividades", concluyó Fernandes.

Coadyuvantes. Michel Scherer, Asesor Técnico de Ventas de la Línea Fertilize, comentó sobre los beneficios que se pueden obtener con la implementación de coadyuvantes en mezclas con herbicidas, insecticidas y fungicidas.

Scherer presentó el FluidMax Orange, un coadyuvante que mejora la aplicación de defensivos agrícolas y herbicidas, gracias a que disminuye la evaporación, estabiliza la emulsión del fitosanitario, aumenta la adherencia y reduce la deriva, disminuye la tensión superficial de las gotas pulverizadas, aumenta la penetración translaminar del producto y mejora la eficacia de la aplicación.

También destacó el Action Oil Plus un aceite vegetal purificado emulsionable, que actúa como protector de moléculas de alta performance. Posee mayor concentración de emulsificantes y surfactantes que mejoran la mezcla con el agua y los agroquímicos, manteniendo el caldo más estable, aumentando la eficacia de los agroquímicos.

Recomendó la utilización de ambos productos en mezcla con los defensivos, especialmente con los fungicidas. *"Actualmente tenemos una presión muy grande de roya, y los productos pierden un poco la eficiencia si no se utilizan los adyuvantes, por lo que recomendamos proteger la efectividad de estos productos"*, concluyó Scherer.

Michel Scherer, del área de desarrollo de la Línea Fertilize.

Coadyuvantes recomendados por Agrofértil.

Protección contra enfermedades

Fabiano De Jesús, jefe del departamento de desarrollo de Agrofértil, destacó que el compromiso de Agrofértil es acompañar al productor durante todo su ciclo productivo por lo que lanzan al mercado su renovado Programa de Fungicida para el control de enfermedades que la empresa ofrece al agricultor, para manejar las dolencias que afectan al cultivo de soja. *"Con este programa Agrofértil promovemos la rotación de los principios activos, con el objetivo de disminuir la probabilidad de que las enfermedades desarrollen resistencia, permitiendo al productor un control efectivo en su cultivo"*, expresó De Jesús. Dentro del mismo planteamiento Agrofértil rediseñó su programa de fungicidas, con Erradicur, Coliseo, Cardinal, Cardinal Plus, Veloz, Veloz Ultra, Notable y dos fungicidas que contienen Carboxamidas.

Destacó que Erradicur, Coliseo, Cardinal y Notable son productos ya conocidos por el agricultor, por lo que traen nuevas propuestas con formulaciones renovadas de acción sistémica y de contacto, como Cardinal Plus, una triple mezcla de ingredientes activos que determina una acción combinada bloqueando el proceso respiratorio y la síntesis del ergosterol en los hongos, impidiendo su desarrollo y multiplicación. Hace parte de este lanzamiento el fungicida Veloz, con excelente poder curativo de la roya y Estrobilurina de alta eficacia y elevado control de enfermedades de final de ciclo. Asimismo, presentó conjuntamente a Veloz Ultra, de rápida acción y larga duración de eficacia, la triple mezcla otorga mayor espectro de control y un excelente poder curativo de la roya, posee efecto protector, preventivo y curativo. *"Son estas las propuestas que lanzamos para el productor en el área de control de enfermedades, siempre apuntado a una recomendación segura para obtener altos rendimientos en su cultivo"*, comentó.

Manejo de plagas. Agrofértil cuenta además con un programa para el control de plagas; Fabiano De Jesús detalló la propuesta que la firma presenta productor. *"Actualmente los chinches representan el mayor problema para el productor en el cultivo de la soja, por lo que se debe de realizar un monitoreo para identificar la especie que se encuentra en el cultivo"*, expresó De Jesús. Existen diferentes tipos de chinches, el chinche marrón (*Euschistus heros),* el chinche verde pequeño (*Piezodorus guildinii)*, el chinche verde grande (*Nezara virídula)*, y el chinche barriga verde *(Dichelops spp).*

El chinche marrón tiene la capacidad de adaptarse a condiciones desfavorables, por lo que se observan varias generaciones en el cultivo, resultando en una alta población. El chinche verde pequeño ▶

Fabiano De Jesús, Jefe del Dpto. de Desarrollo de Agrofértil.

Presentación del Programa Fungicida e Insecticida.

es el que mayor agente causal de daño en la soja, su incidencia es tres veces más al del chinche marrón, y su control es más dificultoso debido a su mayor tolerancia a insecticidas. El chinche de barriga verde se presenta al final del ciclo de la soja, y su perjuicio se observa en la fase de emergencia del maíz. La presencia del chinche verde grande es esporádica, pero tiene la particularidad de desovar grandes cantidades, explicó De Jesus.

Resaltó además que Agrofértil se enfoca en la rotación de ingredientes activos y la utilización de fórmulas más modernas para el control de esta plaga. Destacó que la empresa propone tres generaciones de productos provenientes de los neonicotinoides. Comprendidos por Alfa-k 3.0 un insecticida de amplio espectro y acción residual, con actividad sistémica, en el insecto afectado, muestra una rápida acción de contacto y estomacal, afectando el sistema nervioso del mismo. Agresor, una mezcla con amplio espectro y con poder residual, que actúa por ingestión y contacto, afectando de manera rápida a los insectos ocasionándoles una alteración en el sistema nervioso, produciendo la parálisis y muerte, sin causar desequilibrio de las demás plagas del cultivo. Y por último Militar un insecticida de amplio espectro de control y acción residual, con actividad sistémica y translaminar, protegiendo el cultivo en forma integral.

Por otra parte, comentó que Agrofértil está lanzando un nuevo insecticida, se trata del Nocaute Trio, un producto compuesto por tres ingredientes activos con acción de choque y actúa por contacto e ingestión, con un mayor poder residual.

Para todos los productos mencionados, Agrofértil recomienda la aplicación en mezclas con Action Oil Plus. Un aceite que tiene el objetivo de micro encapsular el ingrediente activo, lo que permite que éste se mantenga por más tiempo en la hoja. Además, facilita la penetración y protege la molécula, concluyó De Jesús.

Propuesta de Yara

Thiago Vilaverde, consultor técnico comercial de Yara, expresó que la misión de firma es sencilla pero muy ambiciosa: alimentar al mundo y proteger el planeta de forma responsable. *"Nuestras soluciones para nutrición vegetal y agricultura de precisión permiten que los agricultores puedan aumentar el rendimiento y mejorar la calidad de sus productos, y al mismo tiempo reducir el impacto medioambiental"*.

Explicó a los agricultores sobre las características de los fertilizantes que distribuye Agrofértil en el mercado local. Y presentó los productos que hacen parte de la línea RindeMás, tres productos orientados para la siembra de soja: Soberano, Robusto y Absoluto. Y destacó a YaraVera, un fertilizante nitrogenado posicionado para el cultivo de maíz.

Señaló que SOBERANO y el ABSOLUTO son fertilizantes con elevado contenido de Azufre y Fósforo soluble y ROBUSTO es un fertilizante de alta performance, con elevado contenido de Potasio, Fósforo y Azufre con alta solubilidad, todos ellos contienen 8 nutrientes en un solo granulo, Nitrógeno, Fósforo, Potasio, Calcio, Azufre, Zinc, Boro y Manganeso, garantizando que todos estos nutrientes sean distribuidos de manera uniforme en el suelo tanto en la fertilización de la siembra como al voleo, lo cual permite que cada planta de soja reciba la fertilización permite al cultivo explorar su máximo potencial productivo. *"Estos productos fueron desarrollados*

Thiago Vilaverde, consultor técnico comercial de Yara.

con la tecnología Procote para lograr mayor eficiencia operacional en la siembra debido a su elevado padrón granulométrico y mayor eficiencia nutricional, dando como resultado una mayor productividad al cultivo", destacó.

Por otra parte, explicó que YaraVera, es un fertilizante con alto contenido de Nitrógeno protegido y Azufre, que permite menor pérdida del N por volatilización. La disposición del Nitrógeno en diferentes formas (amoniacal y Amidica) y su eficiente liberación hacen que el nutriente esté disponible y asimilable por el cultivo. Cuenta además con la tecnología Tropicoat, como factor antiempedrante.

Por último, recomendó que el uso de estos fertilizantes se realice según resultados de análisis de suelo y de acuerdo con el requerimiento de extracción y exportación de cada cultivo.

Agrofértil es una de las mayores productoras de Semillas de soja del mercado paraguayo

Agrofértil trabaja con cuatro obtentores para multiplicación: Nidera, Don Mario, Brasmax y Monsoy, teniendo un portafolio con más de 20 variedades disponibles para atender a nuestros clientes.

La preocupación de la firma es atender a sus clientes con una semilla de buena calidad (priorizando el altísimo vigor), ya que, la premisa de Agrofértil es que, adquiriendo estas semillas, el productor no tendrá la preocupación por el desarrollo de la planta, gracias a su gran performance. Destacaron que, sembrando una semilla de altísimo Vigor y Germinación, se obtiene un establecimiento rápido y uniforme de plantas, teniendo en cuenta la velocidad de siembra es un factor determinante de estos puntos.

La firma recalca la importancia a la utilización de semillas certificadas, debido a que, con ella, el productor garantiza llenar su expectativa en la búsqueda de obtener altas productividades y también asegura que los obtentores, traigan a nuestro país, siempre nuevas variedades y posibles Biotecnologías cada vez más productivas. Destacaron que la baja adopción de semilla certificada en Paraguay puede en futuro próximo ocasionar un retraso de nuevos lanzamientos de germoplantas (con atributos productivos) y biotecnologías (tolerancia a plagas, malezas y enfermedades) debido a que nuevos lanzamientos de variedades de soja, demandan tiempo y una alta inversión. Dentro del día de campo, contaron con la participación de los obtentores:

Nidera Semillas. El Ing. Pascual Gonzalez, quien presentó las opciones genéticas (RR1 e INTACTA RR2 PRO) con los que actualmente la empresa cuenta, donde Agrofértil Semillas posee la licencia de multiplicación de las siguientes variedades:

- **NS 7209 IPRO.** Apertura de siembra (exclusividad Agrofértil).
- **NS 6906 IPRO.** Apertura de siembra (lanzamiento INTACTA RR2 PRO).
- **NS 6909 IPRO.** Cierre de siembra.
- **NS 6483.** Apertura de siembra (lanzamiento RR1).
- **NS 6248.** Intermedios de siembra (lanzamiento RR1).

Ana Mascarello, del Departamento de Semillas Agrofértil.

Nidera.

Don Mario.

Don Mario. El Ing. Alfredo Cáceres, responsable de negocios de la empresa, se encargó de presentar las variedades que Agrofértil Semillas distribuye:

- 6563 RSF IPRO. Intermedios de siembra.
- 5958 RSF IPRO. Cierre de siembra
- 60i62 RSF IPRO. Cierre de siembra (lanzamiento INTACTA RR2 PRO).
- DM 6.8 I RR. Apertura de siembra (lanzamiento RR1)
- 62R63 RSF. Intermedios de siembra (lanzamiento RR1)
- DM 6.2 I RR. Cierre de siembra.

Brasmax. El Ing. Gustavo Giménez, responsable de desarrollo de Brasmax, se encargó de presentar las variedades BMX multiplicadas por Agrofértil Semillas entre las que se destacan:

- BMX Potencia RR. Apertura de siembra.
- BMX Valente RR. Apertura de siembra.
- BMX Brava RR. Apertura a intermedios de siembra (exclusividad Agrofértil).
- BMX Icone IPRO. Apertura de siembra (lanzamiento INTACTA RR2 PRO).
- BMX Garra IPRO STS. Intermedios de siembra.

Monsoy. El Ing. Carlos Pino representante Técnico comercial de Monsoy, presentó las variedades disponibles por el obtentor, donde Agrofértil Semillas distribuye:

- M6410 IPRO. Apertura de siembra
- M5947 IPRO. Intermedios a cierre de siembra.
- 6211 IPRO. Cierre de siembra.

Los mismos destacaron que para mayores informaciones técnicas sobre las variedades que Agrofértil Semillas representa, la firma cuenta con un equipo técnico capacitado con los que se puede consultar.

Portafolio de maíces Agroeste

En las estaciones dedicadas a la siembra de maíz los productores pudieron conocer los híbridos de maíz Agroeste que actualmente están comercialmente disponibles para el agricultor y las novedades para la próxima zafra. Sebastião Da Rosa, gerente del área de semillas de Agrofértil, explicó las características agronómicas de los materiales.

Sebastião presentó el híbrido AS 1777 PRO3 un material súper precoz que se destaca por su calidad y peso de granos lo que le otorga una estabilidad productiva como así también cuenta con un excelente sistema radicular y estabilidad productiva. *"Actualmente es uno de los híbrido más comercializado en Paraguay"*, señaló.

El siguiente material presentado fue el AS 1633 PRO3, es un híbrido precoz ya conocido en el país. Su diferencial radica en su alta sanidad foliar, alto potencial productivo y calidad de granos. *"Tenemos disponible una pequeña cantidad de semillas de este híbrido para comercializar en la zafriña 2019"*, explicó.

Aprovechando la ocasión presentó un nuevo híbrido, el AS 1844 PRO3, que aún está en proceso de evaluación agronómica, que viene para sumar nues-

Brasmax.

Monsoy.

tro portafolio y su ciclo queda intermedio entre sus híbridos ya comercializados AS 1633 PRO3 y el AS 1777 PRO3.

Recordó además que todos ellos cuentan con la tecnología VT TRIPLE PRO, que ofrece la mejor protección de la raíz contra larvas de la vaquita de san Antonio (*Diabrotica speciosa*), protección de la parte aérea del gusano cogollero (*Spodoptera frugiperda*), de la oruga de la espiga (*Helicoverpa zea*), del barrenador del tallo (*Diatraea saccharalis*) y también de la oruga Elasmo. Esta tecnología permite un sistema de control de malezas con la utilización del Roundup UltraMax sobre el cultivo hasta los estados V4 - V6. Este cuidado proporciona la protección del potencial productivo que se traduce luego en una mayor productividad.

Por último, recordó la importancia de sembrar refugio resaltando que es una pieza fundamental en el manejo integrado de plagas, que permite cuidar el valor de la tecnología, por lo que posicionan el híbrido 3700 RR2, su objetivo es mantener suficientes insectos susceptibles en la población, para que se crucen con los potenciales insectos resistentes que surjan del lote con la tecnología y produzcan una descendencia susceptible. Recomendó utilizar 10% de refugio en la proporción 9:1. (9 bolsas de VT TRIPLE PRO para 1 bolsa de refugio).

Productividad del maíz. Más allá de presentar el portafolio genético disponible para la siembra, la empresa también orientó a los productores como construir la productividad del cultivo de maíz. Amauri Orlando Junior, Asesor Tecnico de Ventas de la Línea Fertilize, fue uno de los encargados de esta estación y proporcionó las recomendaciones al respecto.

Sebastiao Da Rosa, gerente del área de semillas de Agrofértil.

El proceso para obtener productividad inicia ya con la desecación del cultivo previo, en la mayoría de los casos es de la soja, destacó, el productor debe de asegurarse de contar con una parcela libre de malezas e insectos. El siguiente paso es la elección de la semilla, para lo que recomendó optar por un producto con garantía de calidad como lo son los híbridos Agroeste. El cultivo es otro factor fundamental, en este sentido es importante que el productor respete la velocidad recomendada, de 4 a 6 kilómetros por hora; la profundidad adecuada, de 4 a 5 cm y escoja un disco acorde al tamaño de la semilla, de esta forma se puede conseguir mayor número de espigas viables por hectárea.

Posteriormente, entre los estadios V1 y V2, se recomienda iniciar con las aplicaciones para proteger al cultivo de plagas, especialmente de chinches. Entre V4 y V6, cuando inicia la definición de la producción, se debe enfocar hacia el cuidado fitosanitario, es en este momento en el que se finaliza la aplicación del Roundup en los híbridos que cuentan con la tecnología VT TRIPLE PRO y garantizar la nutrición con fertilizantes nitrogenados. De V6 a V8 se define el número de hileras por espiga, mencionó. *"Posteriormente tenemos el florecimiento del maíz, que es la fase crítica desde el punto de vista de nutrición y agua es donde se define el número de granos por hilera. Entre R1 y R6 se desarrolla el periodo de llenado de granos donde se finaliza el proceso productivo con la cosecha"*.

"Tomando en cuenta todos estadios críticos del cultivo y tomando los debidos cuidados ya mencionados, tendremos la garantía de lograr alcanzar el máximo potencial productivo del Maíz", concluyó.

Control de plagas y enfermedades en maíz. Agrofértil desarrolló un programa para el manejo de plagas en el cultivo, destacando que los principales inconvenientes se dan con orugas, chinches, pulgones y cigarritas. Amauri Colet, asistente de desarrollo de la firma, orientó a los presentes de qué medidas tomar en estos casos.

Recordó la importancia de utilizar semillas tratadas, por lo cual todos los híbridos Agroeste ya viene tratados con Insecticida y fungicida, mejorando el establecimiento inicial del cultivo.

La principal plaga que afecta al cultivo de maíz es el chinche, durante ▶

Amauri Orlando Junior, desarrollista de la Línea Fertilize de Agrofértil.

Amauri Colet, asistente de desarrollo de Agrofértil.

Wyllyan Azevedo orientó sobre el control de enfermedades en parcelas de maíz.

el periodo de emergencia hasta V4 causa los principales danos, se recomienda un monitoreo de la parcela para detectar la presencia de chinches. En el caso de infestación, encargó el empleo de dos productos para controlar y dejar un efecto residual. Agrofértil posiciona el insecticida Agresor o Militar. *"Posteriormente es importante seguir con el monitoreo, y si es necesario, se recomienda hacer una aplicación de Alfak 3.0. Es importante hacer rotación de principios activos para el control de chinches"*, manifestó.

A partir de la fase V4 se debe custodiar la parcela de la presencia de pulgones y cigarritas, Para ello, el productor puede emplear el Agresor, el Militar o el Alfak 3.0. *"De esta forma, la planta llega vigorosa al final del ciclo, con espigas viables y el maíz puede expresar todo su potencial productivo"*.

Wyllyan Azevedo, asistente de desarrollo de Agrofértil, orientó sobre el control de enfermedades en parcelas de maíz, recomendando que la primera aplicación de fungicidas se realice entre los estadios V8 y V10, posiciona Avert Gram en forma conjunta con Notable y para la segunda aplicación (antes del florecimiento) recomendamos Avert en forma conjunta Notable, siendo que Avent Gran y Avert tiene mejor control para C*ercospora spp*., roya y *Helminthosporium*. El Notable, por su parte, protege al cultivo de la mancha blanca, que es una enfermedad que puede causar daños significativos en los cultivos de maíz, esta mezcla de ingredientes activos determina una acción combinada, contra la germinación de esporas, crecimiento del micelio y esporulación.

"*Para cada caso en particular existen recomendaciones oportunas para posicionar el mejor híbrido, considerando la época de siembra y las condiciones ambientales de cada región, como así también los cuidados que se debe de tener para obtener el rendimiento deseado*", agregó.

Manejo de plantas dañinas

En la estación destinada exponer acerca del control de malezas Danilo De Souza, asistente de desarrollo de la empresa, explicó las características de la nueva herramienta que dispone la empresa en este segmento, el herbicida Climber.

Climber, un herbicida pre emergente con un control superior de hojas anchas, malezas difíciles, y efecto pre emergente en hojas finas, como así también del capií pororó y otras gramíneas en preemergencia, es un producto con mayor efecto residual y un mayor espectro de control de las malezas. Recomendó que la aplicación de Climber se realice por lo menos unos 15 días antes de la siembra de la soja y resaltó que se debe de tener una lluvia de15 mm en este periodo.

Por último, explicó que Climber formará parte del programa para el control de malezas junto con Ambush, un herbicida no selectivo indicado para desecación pre-siembra, en el sistema de siembra directa, posee acción de contacto, controlando las malezas de hojas anchas y gramíneas anuales; junto con el ya conocido Premier un herbicida graminicida, formado por la combinación de 2 ingredientes activos. La mezcla le confiere un sinergismo para el control de malezas de hojas finas en cultivos y áreas de desecación.

Danilo De Souza y Fredy Rodas, del Departamento de Desarrollo de Agrofértil.

COMERCIALIZACIÓN DE GRANOS
VENTA DE FERTILIZANTES Y SEMILLAS

中粮国际
COFCO INTL

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

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

Encarnación
Puerto Pacú Cuá - Avda. Irrazabal Nº 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

Calidad de aplicación

La empresa Siagro, dedicada a la importación de repuestos de Jacto, presentó las opciones de picos que están disponibles actualmente para el productor. Eugenio Duarte, del departamento de ventas de la firma, señaló que el objetivo es que el agricultor utilice la boquilla adecuada a los determinados trabajos de pulverización.

Siagro, Jacto, y Agrofértil, iniciaron una alianza para ofrecer un servicio de calidad al productor agrícola. *"Primeramente dimos una instrucción a los ingenieros agrónomos de Agrofértil, sobre los productos de Jacto y la calidad de aplicación que actualmente tiene. Esta alianza empezamos el año pasado"*.

Siagro además es distribuidor de Retamozo Hermanos para las maquinarias Jacto. En la jornada exhibió el pulverizador autopropulsado Uniport 2530, producto que ya es bastante conocido por los productores. El equipo tiene una barra de 30 metros, con 8 cortes de sección, y un tanque de 2.500 litros. Está equipado con piloto automático y GPS. También llevó para mostrar la abonadora Uniport 5030 NPK, que fue lanzada en el mercado paraguayo durante el 2017.

Araken Ancelote, del área de tecnología de aplicación de Jacto, acompañó a los representantes de Siagro y orientó a los agricultores sobre los diferentes tipos de boquillas empleadas para la aplicación de productos agroquímicos.

Para definir el tipo de pico a utilizar se debe tener en cuenta varios factores, señaló. El tipo de aplicación que será realizado y la densidad foliar de las plantas son algunas de las situaciones determinantes. *"Se define el modelo que proporcione gotas suficientes para tener una calidad de aplicación y penetración en las hojas"*, agregó.

Eugenio Duarte, del departamento de ventas de Siagro.

Araken Ancelote, del área de tecnología de aplicación de Jacto.

El clima es otro elemento de gran incidencia en la calidad de aplicación, explicó. En condiciones climáticas ideales, el productor puede realizar una pulverización de calidad muy superior. También recomendó verificar las boquillas, y evitar el uso de picos desgastados, ya que también repercuten en forma negativa.

La tecnología más nueva en lo referente a picos es el J3D, último lanzamiento de Jacto en este segmento. Ofrece una cobertura y penetración muy superiores, afirmó. La boquilla tiene un ángulo de inclinación bien acentuado, de 37.5°. Las gotas que producen están dentro de la clasificación de media a fina, lo que permite controlar la deriva. *"Creemos que existe mucho a mejorar en lo referente a calidad de aplicación. No solo en Paraguay, sino también en Brasil. Por eso buscamos llevar estos conocimientos, intercambiar ideas para mejorar mucho más en esta área"*.

Gestión de envases vacíos

El encargado del Sistema de Gestión de Envases Vacíos (SIGEV) por Agrofértil, João Paulo Da Silva, explicó el procedimiento adecuado que se debe realizar con los recipientes de agroquímicos, con un especial enfoque en los materiales no reciclables. *"El objetivo de SIGEV es recolectar la mayor cantidad de envases vacíos del campo, minimizando el impacto negativo de estos a la salud humana, los animales y el ambiente, concienciando a todos sobre la necesidad de una manipulación adecuada de los mismos"*.

Resaltó que Agrofértil, como distribuidora de agroquímicos, está adherida

Calidad de aplicación.

Presentación del Sistema de Gestión de Envases Vacíos.

al SIGEV y recalcó que la empresa está obligada a recolectar los envases que envía al campo para posteriormente entregar al sistema. Explicó que existen dos procesos adecuados de manipulación de los envases vacíos una vez vertido totalmente el contenido del envase en el tanque pulverizador:

El primero es conocido como el Triple lavado, consiste en *"lavar el envase con 3 enjuagues consecutivos"* el lavado se realiza adicionando agua limpia en el envase hasta ¼ de su volumen, luego tapar bien el envase y agitar por 30 segundos, este proceso se debe realizar este 3 veces, se deberá vaciar el contenido del envase en el tanque pulverizador por cada lavado y por último inutilizar el envase, perforando el fondo y almacenar transitoriamente en el depósito.

El segundo método es el Lavado a presión, para ello se recomienda colocar el envase en el lugar preparado del tanque pulverizador, accionar el mecanismo para liberar el agua a presión, mover el envase en todas las direcciones para que las paredes de este sean alcanzadas por el agua. Transferir el agua del lavado al tanque pulverizador e inutilizar perforando el envase.

Aclaró que los productos que sufrieron derrame de plaguicidas, cartones, bocas de los envases que contienen el aluminio son incinerados, y el proceso de lavado y descontaminación del plástico requiere del uso de agua, una vez terminado el proceso el agua es tratada para su posterior reutilización.

Aclaró también que un Sistema de Gestión de Envases Vacíos funciona correctamente si el productor hace el proceso de triple lavo o lavado a presión y el perforado de los envases para evitar adulteración y reutilización de los envases vacíos y también fundamentalmente que el Sistema tenga tratamiento de residuos, sean estos líquidos o sólidos. Por tal motivo recomienda a los productores y Empresas que tengan en cuenta a quién entregan los envases vacíos.

Da Silva destacó que Agrofértil tangibiliza su pacto con el medio ambiente promoviendo el SIGEV, por lo que habilitó 6 locales de recepción de envases vacíos, ubicados en las zonas de Silos Santa Fe, Fortuna, Troncal 3 y Santa Rosa dentro del departamento de Alto Paraná; y Nueva Esperanza y Nueva Durango en Canindeyú. Además, cuenta con convenios de recolección de envases vacíos con las Cooperativas: Nueva Durango, Raúl Peña, Copronar, Sommerfeld., el Silo SEAGRI 14000, Transagro: Casilla 2, Nueva Toledo y Campo 9, I.A.S.A., SEM-AGRO e IRUÑA Semillas informó. CA

SIAGRO
Al servicio del agricultor

Super Carretera - Km 75, San Alberto
Teléfono: 0677 20045
www.siagro.com.py

CONVENIO universidad San Carlos

1ER CONGRESO DE HORTICULTURA

La USC capacita sobre los nuevos conceptos y tecnologías para la producción hortícola intensiva

Con el lema "La Agricultura del Mañana", la Universidad San Carlos (USC) llevó a cabo con éxito el 1er Congreso de Horticultura. El mismo incluyó 24 charlas desarrolladas por destacados profesionales en el área a nivel nacional e internacional, exposición de estudios científicos, además de productos y servicios para el sector. Se realizó en la sede central de la casa de estudios, durante los días 30 de noviembre y 1 de diciembre. Contó con la presencia de numerosos participantes.

El rector de la USC, ingeniero agrónomo Ronaldo Dietze, manifestó durante el acto de apertura que el evento es importante por tratarse de la producción de alimentos. Paraguay tiene un gasto significativo en la importación de hortalizas de países vecinos, a pesar de que el país cuenta con todas las condiciones para aumentar la producción hortícola.

Expresó que las ciudades en Paraguay crecen y en el campo quedan menos cantidad de habitantes. *"Cuando las personas se urbanizan necesitan de más alimentos. Y en este aspecto las hortalizas son alimentos que cada vez tienen mayor demanda, por la variedad, calidad y nutrientes. El costo de la tierra también aumentó de valor. Esto significa que hay que apuntar a una producción intensiva de hortalizas, intensificar los conocimientos, la aplicación de tecnologías y en la inversión de capital"*, dijo.

Destacó además que el problema de la producción hortícola es que es estacionaria, porque existen épocas de ingresos de productos en cantidades importantes desde Argentina o de Brasil. Esta situación se puede solucionar con la inversión

Empresas que apoyaron el evento.

en el uso de invernaderos por parte de los productores de Paraguay, donde se controlan la temperatura, la humedad, las condiciones del suelo y la sanidad, para obtener la producción fuera de época. De esta manera se puede prolongar la existencia de las hortalizas de producción nacional, con aplicación de tecnología, además de lograr mejores precios por los productos.

Con el primer Congreso de Horticultura, la universidad invita a los estudiantes, técnicos, productores y el público en general a desarrollar la horticultura y fruticultura, teniendo en cuenta la importancia de estos rubros y de actividades intensivas de producción, comercio y de transformación de mayor valor agregado. El rector de la USC expresó que las hortalizas y frutas son dos alternativas para aplicar en una producción intensiva, donde en una menor cantidad de superficie se puede obtener mayor valor o rentabilidad.

Durante los dos días de duración del congreso disertaron profesionales con una amplia trayectoria en el sector, de Paraguay, Argentina y Uruguay, con el objetivo de aportar conocimientos y experiencias para avanzar en el rubro. El evento contó con el apoyo de auspiciantes como el Consejo Nacional de Ciencia y Tecnología (Conacyt) y PROCIENCIA. También Agrosol, Soluciones Agropecuarias; Agrofield S.R.L., La Agrícola S.A. De Seguros Generales, Dekalpar, Fapasisa S.A., Kasamatsu S.A.C.I., Revista Actualidad del Campo Agropecuario, DIESA, Envaco y Pulp. Algunas de las empresas auspiciantes participaron con stands y aprovecharon para difundir sus productos y servicios.

Los temas. Durante los dos días el programa incluyó un total de 24 charlas, que se desarrollaron de manera simultánea en tres salones diferentes. Los participantes tuvieron la posibilidad de elegir la charla de su interés. El primer día de capacitación los disertantes abarcaron temas relacionados a la horticultura en la economía paraguaya y en el agronegocios, cultivos protegidos, aprovechamiento integral de banano, hortalizas y agricultura climáticamente inteligente y los problemas de producción en Paraguay.

Ronaldo Dietze, rector de la USC.

La importancia de la horticultura para los pequeños productores, efectos del cambio climático. Producción de flores de corte, apicultura en la horticultura y Buenas Prácticas Agrícolas. También nematodos fitoparasitos en el rubro, fertilizantes eficientes y bioestimulantes. Análisis estacional de precios y ofertas, plantas medicinales y producción en sistema hidropónico.

Durante el transcurso del segundo día de actualización, los temas propuestos por los especialistas fueron control de plagas en horticultura, innovación biotecnológica, ferti-irrigación. Tipos de plásticos para la producción, hortalizas no tradicionales, impacto ambiental por el uso de plásticos, micronutrientes en frutas y hortalizas, y microorganismos eficientes.

Importancia de la producción hortícola para la economía paraguaya. En el acto de apertura del Primer Congreso de Horticultura, el economista Santiago Peña presentó una visión global de la economía del país y la importancia de la horticultura, en cuanto la producción y generación de empleo. Y también sobre el impacto que tienen las acciones de las instituciones públicas, para dar una mayor competitividad al sector hortícola.

Manifestó que Paraguay tiene un gran potencial en el sector agropecuario. Se dispone de una superficie de cerca ▶

de 40 millones de hectáreas, de las cuales unas 20 millones de hectáreas corresponden a tierras productivas. Indicó que se necesita conocer que los requerimientos de estar tierras, para que puedan producir y sean fuente de alimentos y también fuente de empleos en Paraguay.

Inversión. Afirmó que el sector agrícola no es simplemente un sector que produce alimentos, sino que también aplica mucha tecnología en variedades de semillas, productos, máquinas e implementos, que permiten llegar a lugares que en otros tiempos era imposible. Para que Paraguay pueda avanzar en el sector agrícola y hortícola, que en la actualidad tiene un volumen de negocios importante, tanto que para cubrir la demanda se importa de Argentina y Brasil productos que se pueden producir a nivel nacional. Expresó que en economía, esta situación se interpreta como fallas del mercado, acciones que el mercado no soluciona por sí solo.

Resaltó que la inversión en infraestructura en sectores que son muy sensibles como la horticultura, es fundamental para igualar las oportunidades entre los que tienen mucho y los que tienen poco. Paraguay es un país con una población muy dispersa. Para este tipo de población entregar servicios públicos tiene un alto costo, por ello requiere de una intervención del Estado para la agrupación de las unidades productivas. Para ofrecer infraestructura básica, caminos adecuados y puentes que aseguren a los productores la llegada de su producción hasta los centros de consumo.

Estabilidad Macroeconómica. El economista destacó además la importancia de la estabilidad macroeconómica, que a pesar de ser buenos no impactan en la micro. Explicó cuando se analiza la micro, se comienza a ver cómo afecta a cada una de las personas. A todos afecta de una manera diferente, a algunas el crecimiento económico les favorece y a otras no les va bien y no se sienten representados por el crecimiento. *"Pero al final hay un proceso de transmisión muy importante, que es el que iguala las oportunidades, lo que no significa que todos tendrán el mismo éxito. Una inflación baja y estable es un bien muy preciado, difícil de valorar para los pequeños productores, los más vulnerables a los cambios de precios"*, dijo.

La actividad macroeconómica tiene un fuerte impacto en la actividad agrícola y principalmente en los pequeños productores porque permite tener un horizonte de tiempo. Esta situación se da porque muchas veces el pequeño productor no está actualizado, no tiene acceso a instrumentos financieros, que permitan protegerse de la inflación. *"Para que la producción hortícola siga avanzando y tenga rentabilidad es fundamental que la previsibilidad de los costos, lo que se da a través de una inflación baja y estable"*, comentó.

Herramientas para seguir creciendo. Santiago Peña afirmó que Paraguay tiene un gran potencial, en los últimos años es el país de mayor crecimiento económico en América Latina y el Caribe más del 100% en promedio en los últimos 10 años. En la actualidad los datos actualizados que publica el Banco Central sobre el PIB, la producción total que tiene el Paraguay, es similar a Perú, Colombia. El PIB per cápita es el doble al de un país como Bolivia, pero con posibilidades para crecer más.

Santiago Peña, economista.

Durante la charla indicó que para identificar las herramientas que tiene Paraguay para seguir creciendo en las próximas décadas, Paraguay necesita tomar medidas que sobre el interior de la economía. Entre ellas mencionó el aumento de la productividad en el sector agropecuario. Luego los sectores más pequeños como el de los horticultores, donde existe una falta de estabilidad productiva. *"Aquí es donde se identifican tres elementos, que son: La inversión pública, es fundamental. La información, que permita que fluya la producción hacia los centros de consumo; y los centros de producción, que le pequeño productor tenga la capacidad de manejar la información de la oferta y demanda. Y el tercer elemento es la tecnología, donde el pequeño productor requiere apoyo para acceder a la misma y que le permita mejorar los rendimientos"*, expresó. Afirmó que se vislumbra para los próximos 10 y 15 años un Paraguay que va avanzar de manera mucho más rápida en el proceso de modernización de la economía, tecnificación e impacto sobre cadenas productivas.

En otro momento comentó que Paraguay es el único país en Sudamérica, que tiene su capital en la frontera. Esta situación hoy es complicada para el país que los tres centros urbanos de mayor consumo, Asunción, Ciudad del Este y Encarnación se encuentra ubicada en ciudades limítrofes. *"Es un gran problema, el gobierno tiene que seguir trabajando en los controles en aduana y en los controles limítrofes. Pero hay que entender que la principal fortaleza está en ser competitivos. El tomate no tiene que entrar de Brasil ni Argentina, porque en Paraguay es de mejor calidad y tiene precios más competitivos"*, agregó. CA

SEMILLAS | ASISTENCIA TÉCNICA | INSUMOS
REPUESTOS E IMPLEMENTOS AGRÍCOLAS | MOLINO HARINERO

REPRESENTANTE Y DISTRIBUIDOR DE REPUESTOS AGRICOLAS

Baldan · Gates · John Deere · Massey Ferguson · New Holland Agriculture · Metisa · Jan · Orion · Semeato · Jacto

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

Soja

Brasil mejora expectativa de cosecha

El USDA proyectó la producción mundial de soja en 369,20 millones de toneladas, por encima de los 367,50 millones de noviembre. Las existencias finales fueron calculadas en 115,33 millones, frente a los 112,08 millones del mes pasado y a los 112,79 millones previstos por los privados.

Para los Estados Unidos sostuvo la cosecha en 125,18 millones de toneladas; la molienda, en 56,61 millones; el uso total, en 60,08 millones, y las exportaciones, en 51,71 millones. De igual modo, las existencias finales quedaron inalterables, en el récord de 26 millones de toneladas, por encima de los 25,72 millones esperados por el mercado. Asimismo el USDA estimó la producción de soja de Brasil en 122 millones de toneladas, por encima de los 120,50 millones calculados el mes pasado. Las ventas externas fueron proyectadas en 81 millones, frente a los 77 millones de noviembre.

Para la Argentina el USDA estimó la producción de soja en 55,50 millones de toneladas, sin cambios. En cuanto a las importaciones, el organismo las mantuvo en 4,20 millones. En cambio, las exportaciones de poroto fueron reducidas de 8 a 5 millones.

El USDA tampoco proyectó cambios en las cifras respectivas a China, dado que su producción fue sostenida en 16 millones de toneladas y sus importaciones, en 90 millones. El stock final chino también fue sostenido en 19,84 millones.

Maíz

Incrementan la producción y stock

El USDA estimó en su informe mensual de diciembre una producción de maíz en 1099,91 millones de toneladas, por encima de los 1098,95 millones de noviembre. Las existencias finales fueron calculadas en 308,80 millones, frente a los 307,51 millones del mes pasado y a los 307,59 millones previstos por los privados.

Para Estados Unidos mantuvo hoy su estimación sobre la cosecha en 371,52 millones de toneladas. Lo mismo hizo con el uso forrajero, en 139,71 millones, pero redujo de 320,82 a 319,55 millones de toneladas el uso total, producto de la

Cotizaciones en Chicago (28-12-18)

Fuente: **CBOT.**

Soja

Mes	US$/t
Enero-19	324
Marzo-19	329
Mayo-19	333

Trigo

Mes	US$/t
Marzo-19	187
Mayo-19	190
Julio-19	193

Maíz

Mes	US$/t
Marzo-19	147
Mayo-19	150
Julio-19	153

reducción del uso de maíz en la industria del etanol, de 143,52 a 142,24 millones. Las exportaciones fueron sostenidas en 62,23 millones. Así, las existencias finales fueron elevadas de 44,10 a 45,25 millones de toneladas, con lo que quedaron por encima de los 44,15 millones previstos por los operadores.

Para Brasil sostuvo la producción total en 94,50 millones de toneladas, al igual que las exportaciones, que fueron calculadas en 29 millones.

Para la Argentina el USDA estimó la producción de maíz en 42,50 millones de toneladas, sin cambios. Tampoco modificó su estimación sobre las ventas externas, que quedaron en 28 millones.

Asimismo elevó de 33,50 a 35 millones de toneladas el volumen de la cosecha de maíz en Ucrania e incrementó de 27 a 28 millones su saldo exportable.

Las estimaciones para la Unión Europea (UE) fueron de 59,50 frente a 60,40 millones de toneladas la producción de maíz del mes anterior, en tanto sus importaciones fueron sostenidas en 21 millones y sus exportaciones, en 1,50 millones.

Entre los países importadores, el USDA elevó la demanda de Japón, de 15 a 15,50 millones de toneladas, y mantuvo las compras de Méjico en 16,70 millones.

Asimismo el USDA mantuvo sin cambios las diversas variables comerciales de China, cuyo stock inicial quedó en 222,54 millones de toneladas; la cosecha en 256 millones; las importaciones en 5 millones, y las existencias finales en 207,49 millones.

Trigo

Con los stocks fortalecidos

El USDA proyectó la producción mundial de trigo en 733,41 millones de toneladas, levemente por debajo de los 733,51 millones de noviembre. Las existencias finales fueron calculadas en 268,10 millones, frente a los 266,71 millones del mes pasado y a los 266,79 millones previstos por los privados.

Para Estados Unidos, el USDA mantuvo el volumen de la cosecha en 51,29 millones de toneladas; las importaciones en 3,81 millones; el uso forrajero en 2,99 millones, y el uso total en 31,27 millones. La previsión de las exportaciones fueron reducidas de 27,90 a 27,22 millones. Así, las existencias finales fueron elevadas de 25,84 a 26,52 millones de toneladas y quedaron arriba de los 26,02 millones previstos por el mercado. El organismo oficial estadounidense sostuvo la producción de trigo de Rusia en 70 millones de toneladas y elevó las previsiones de exportaciones rusas de 35 a 36,50 millones de toneladas. Para Ucrania las cifras quedaron sin cambios, con una cosecha de 25 millones exportaciones por 16,50 millones de toneladas. Para Canadá fue elevada de 31,50 a 31,80 millones de toneladas, mientras que sus exportaciones fueron sostenidas en 24 millones.

Asimismo para la UE, su cosecha fue mantenida en 137,60 millones de toneladas, al igual que sus importaciones, en 6,50 millones, pero sus ventas externas fueron reducidas de 23 a 22 millones.

Máquinas vendidas. Hasta Noviembre-2018

Tractores — Fuente: **Cadam.**

John Deere	740
Massey Ferguson	435
New Holland	240
Valtra	194
Case	128
Fotón	44
Mahindra	30
LS	27
Landini	25
Deutz-Fahr	5
Total	**1.868**

Cosechadoras — Fuente: **Cadam.**

New Holland	128
John Deere	121
Case	34
Massey Ferguson	17
CLAAS	8
Valtra	1
Total	**309**

2018, buen año de las máquinas

Aunque sin presentar los datos a diciembre, nos permitimos afirmar que el 2018 es un buen año para las máquinas. Los datos de importación y venta de tractores, cosechadoras y pulverizadoras lo confirman.

Según los números de la Cámara de Automotores y Maquinarias (Cadam) hasta noviembre de este año se vendieron 1.868 tractores y 309 cosechadoras, que comparado al mismo periodo del ciclo del ejercicio anterior significan 40% y 17% más respectivamente.

En cuanto a las importaciones de tractores, cosechadoras y pulverizadores se registró a noviembre un incremento del 67% en comparación al 2017.

Las cifras hablan por si solas, después de muchos años se volvió a dinamizar bastante el mercado de maquinarias agrícolas, principalmente el de los tractores. Este segmento también diversificó bastante las ofertas, se sumaron nuevas marcas, se ampliaron las procedencias y todas con buena aceptación.

En cuanto a las marcas más vendidas, las preferencias fueron estables desde el principio de año con lo cual en tractores, John Deere permanece en primer lugar con el 40% del mercado, en segundo lugar Massey Ferguson con el 23% de las preferencias y en tercer lugar se posiciona New Holland con el 13% de las ventas.

En cuanto las cosechadoras, New Holland se mantuvo al frente con el 41% del mercado, en segundo lugar quedó John Deere con el 39% del mercado y en tercer lugar Case IH con el 11%. Ahora la expectativa está en el 2019 cuyo éxito mucho dependerá del resultado de la campaña sojera en marcha.

CIABAY SHOW

La fiesta del agronegocio de Ciabay y New Holland

Ciabay cierra el año 2018 con el "Ciabay Show, la Fiesta del Agronegocio" que finalizó con excelentes resultados. Fue organizado por Ciabay y New Holland. Tuvo una duración total de 10 días. Se realizó en las sucursales de Ciabay ubicadas en los departamentos de San Pedro, Canindeyú, Alto Paraná e Itapúa. Estuvo dirigido a la familia de los agricultores clientes en cada una de estas zonas. Incluyó charlas técnicas e informativas sobre productos, servicios, manejo de plagas y enfermedades de los principales cultivos agrícolas. Exposición de productos y promociones especiales de maquinarias, implementos, repuestos e insumos de las diferentes representaciones la empresa.

La fiesta de las novedades, con tecnología de punta, para la producción agropecuaria tuvo una variedad de atractivos para todos los integrantes de la familia del campo. Contó con la participación de numerosas personas. Mientras los productores participaban en las capacitaciones, las mujeres del campo tuvieron un día de spa y los niños actividades de entretenimiento.

El Ciabay Show tuvo una duración total de 10 días. Se desarrolló durante dos días en cada una de las sucursales: en Santa Rosa, se realizó los días 1 y 2 noviembre; en San Alberto, 8 y 9 de noviembre; en Nueva Esperanza, 15 y 16 de noviembre; en Santa Rita, 22 y 23 de Noviembre; y en Bella Vista, se llevó a cabo los días 6 y 7 de diciembre.

En el local de Nueva Esperanza, Selva Duarte, gerente de New Holland e implementos de dicha sucursal señaló que durante el evento, cada una de las sucursales anfitrionas, presentó una parcela demostrativa de la eficacia de los insumos, test drive de tractores, exposición y promociones de las diferentes marcas de productos, maquinarias e implementos que representa la firma, como New Holland, Tatu Marchesan, Vence Tudo, Jacto, Grap Agrocete, Bayer, Oxiquímica y otros. Contaron con la presencia y el acompañamiento de varios representantes de fábrica.

Por su parte Gedor Vieira, director de la marca New Holland Ciabay comentó que el Ciabay Show se desarrolla por segundo año consecutivo con un rotundo éxito. *"La idea es ofrecer a los clientes un evento donde puedan disfrutar en familia, el productor acompañado de su esposa e hijos. De esta manera, también reconocemos y destacamos la importancia de la familia como el principal soporte para los clientes"*, expresó.

Aprovechó la ocasión para anunciar que próximamente se habilitará el primer centro de entrenamiento New Holland en Paraguay. Agregó que el mercado en el sector de agrícola atraviesa un buen momento. Este año tuvo un crecimiento interesante y promete un gran año agrícola. *"A diferencia de otros países, Paraguay está pasando por un buen año agrícola por tercer año consecutivo. Y las expectativas para el 2019 también son buenas"*, dijo.

Ciabay Show en Nueva Esperanza.

Selva Duarte, gerente de New Holland e implementos de la sucursal Nueva Esperanza.

Gedor Vieira, director de la marca New Holland Ciabay.

Informaciones múltiples. Durante la jornada en el local de Nueva Esperanza, el representante del departamento de posventa, Amauri Fagundes, presentó al público los programas que lleva adelante Ciabay, con el objetivo de brindar una mejor atención al cliente y buscar su fidelidad. Entre algunos de ellos mencionó los Centros de Capacitación, que comenzarán a operar a partir de marzo de 2019; además de la certificación internacional ISO, que garantiza la calidad del servicio de posventa.

Danilo Galvão, responsable de posventa de Ciabay New Holland, expuso las innovaciones en tractores de New Holland y detalló las características y ventajas de la línea T7000, TL y T6. En la ocasión manifestó que son ▶

tractores que vienen renovados, con mejoramientos adecuados a las necesidades actuales. Están equipados para realizar tareas de agricultura de precisión, cuentan con motores electrónicos, gestión de potencia para un menor consumo de combustible y para lograr mayor eficiencia. Son máquinas que ofrecen mayor practicidad a la hora de realizar el mantenimiento. Además de confort para el operario en la cabina.

"New Holland pone mucho esfuerzo en el desarrollo de maquinarias que se caracterizan por la practicidad, para el mantenimiento diario, la operación de fácil uso con comandos interactivos para el operario. Son tractores muy robustos, para atender diferentes actividades en el campo", expresó.

El asesor de negocios de Bayer, Miguel Andino ofreció una charla técnica sobre *"Los Componentes de Producción de la Soja"*. Explicó que los mismos son: El número de granos por metro cuadrado y Peso de la semilla. En la oportunidad explicó que el número de granos, se establece de acuerdo al número de plantas, vainas por plantas y número de granos por vainas. Recomendó a los agricultores cuidar estos aspectos en el momento de la siembra, con el tratamiento de semillas, para evitar o reducir la pérdida de plantas.

En cuanto al peso de granos, mencionó que está relacionado al área foliar. Es decir, que las hojas son la fábrica del grano. En este caso, sugirió el uso de un buen producto fungicida e insecticida. Además de atender las necesidades nutricionales de la planta.

Amauri Fagundes, representante del departamento de posventa.

Danilo Galvão, responsable de posventa de Ciabay New Holland.

Miguel Andino, asesor de negocios de Bayer.

Durante su presentación mostró una paleta de productos disponibles para el cuidado de los dos componentes importantes en la producción de soja. Para el tratamiento de semillas, recomendó iniciar con CropStar o Sunato. En insecticidas, Bulldock, Connect, y un nuevo lanzamiento Solomon. También Larvin y Alsystin. En fungicidas destacó Cripton y el nuevo Cripton XPRO, que viene con tres modos de acción diferentes para la protección de las moléculas. Por último, dependiendo de la situación, para la tercera, cuarta o quinta aplicación el SphereMax.

La fiesta de Bella Vista. El cierre de la fiesta de Ciabay tuvo lugar en Bella Vista. En la oportunidad el representante de Agrocete para el Sur del país, ingeniero Fernando Mazzonetto manifestó que acompañó el Ciabay Show con una charla técnica sobre el tratamiento de semillas, apuntando a próxima zafriña. Destacó que la marca cuenta con una variedad de productos entre ellos el CoMo Raíz, a base de bioestimulantes, con cobalto molibdeno. También productos para inoculación y coinoculación.

Fernando Mazzonetto, representante de Agrocete para el Sur del país.

Victor Montiel, supervisor regional de ventas de insumos para el Sur del país.

Raúl Britos, gerente de la sucursal de Ciabay en Bella Vista.

El producto de lanzamiento de Grap es el bioregulador Grad, un producto que estimula la ramificación de la planta. Además del nuevo producto a base de nitrógeno y azufre, el Grap Evic-S, es un desalojante de insectos con componentes nutricionales, que tiene el propósito de mejorar la eficiencia de insecticidas y está dirigido al control de chinches y orugas en cultivos de soja, maíz, trigo y avena.

En la oportunidad presentó también el portafolio que la marca pone a disposición en el mercado, a través de Ciabay, para tecnología de aplicación como el adyuvante Súper Gun que es un corrector de Ph y el Grap Súper Gun SR para fungicidas. Mencionó además el producto Grap D-Lim, formulado con D-limoneno, un mercado que Grap se preocupa por atender para el mejoramiento de la eficiencia de las aplicaciones.

Portafolio. Víctor Montiel, supervisor regional de ventas de insumos para la zona Sur del país demostró el portafolio de productos. Entre las últimas novedades, destacó Difere como un protector multisitio posicionado en mezcla con fungicida.

Comentó que Ciabay trabaja fuerte junto Bayer en la difusión de recomendaciones para la protección de las moléculas disponibles en el manejo y control de roya. En la oportunidad ofrecieron paquetes de productos fungicidas e insecticidas a los clientes. También los productos de GrapAgrocete, diferenciados para el mercado como son el GrapGrad, GrapEvic-S, un desalojante de insectos, a base de azufre y nitrógeno. Y el CoMo 15, a base de manganeso, para su uso en mezcla con glifosato.

El gerente de la sucursal de Ciabay en Bella Vista, Raúl Britos se refirió

Instantáneas del evento en Bella Vista.

al excelente año que tuvo la empresa, con el acompañamiento de los clientes de la zona, principalmente con los productos de la línea CR EVO de cosechadoras, pulverizadoras Defensor de New Holland 2500 y 3500. En cuanto a Jacto señaló que la línea Unport tuvo una muy buena aceptación en la zona. *"Estamos muy agradecidos con los clientes de Itapúa y Misiones que confían en nosotros"*, dijo.

El Ciabay Show de Bella Vista puso en la vidriera una variedad de productos entre los que destacaron la máquina modelo CR6.80 con plataforma MacDon de 30 pies, las plataformas maiceras Vence Tudo. Los tractores New Holland de la línea T7, en todos los modelos, desde los más pequeños, de 75 y 100 caballos de fuerza. La empresa promocionó toda la gama de productos de New Holland disponible en el mercado de Paraguay, junto a los representantes de la fábrica que acompañaron los eventos realizados en cada una de las sucursales.

Raúl Britos comentó que la feria del Agronegocio de Ciabay ofreció descuentos especiales, promociones, una financiación de hasta 5 años y tasas de interés atractivas a través del Banco Regional. Las promociones lanzadas durante la Agrodinámica también continuaron vigentes durante el Ciabay Show. CA

Momentos de la jornada en la sucursal San Alberto.

Automóvil Supply y la tecnología en rodamientos

Automóvil Supply, distribuidor autorizado de SKF, organizó un exitoso curso de capacitación y actualización sobre "Tecnologías en Rodamientos", dirigido a sus clientes del sector industrial. El desarrollo del mismo estuvo a cargo de un especialista de SKF Perú y tuvo una duración de dos días en el Gran Nobile Hotel de Ciudad del Este.

Cada año la empresa Automóvil Supply realiza cursos con certificaciones, dirigidos a los profesionales del sector industrial, automotriz y ganadero. En esta ocasión, el *"Curso de Tecnología en Rodamientos"* fue dirigido al sector industrial y fue el segundo de este año en el cual se contó con el apoyo de Enrique Martínez de SKF Perú, el cual apuntó a la capacitación de técnicos de las industrias de todo tipo.

El primer curso de capacitación trató el tema *"Sistemas de Lubricación para la Industria"* y se realizó en agosto de este año, en la ciudad de Asunción.

El gerente comercial de la División Industrial de Automóvil Supply, Pedro Alvarenga manifestó que esta vez el curso abordó el tema relacionado a los montajes, desmontajes, alineación y a todo tipo de manteamientos que se realizan en diferentes países.

Se trató de un curso intensivo, desarrollado el 26 y 27 de noviembre pasado en Ciudad del Este, para poder cumplir con los clientes de Alto Paraná. Además de la teoría, se incluyó un entrenamiento práctico y un examen al final del mismo, con la entrega de certificados a los participantes.

Alvarenga afirmó que la alta participación y respuesta que tienen en cada curso, denota el interés de los técnicos sobre los diferentes temas propuestos. SKF es una compañía que trabaja bajo estrictas normas y Automóvil Supply, como único distribuidor autorizado de la reconocida marca, busca constantemente adaptarse a las exigencias de la marca y a las demandas de la industria nacional. El curso tuvo cupos limitados, con lugares para 25 personas.

Alvarenga agregó que el profesional que trabaja con Automóvil Supply tiene el beneficio de acceder a actualizaciones y especializaciones, que muchas veces no son realizadas en el país. Automóvil Supply ofrece varias charlas técnicas a sus clientes durante el año de la mano de las reconocidas marcas proveedoras de los productos que representa y distribuye en el país.

El gerente resaltó que SKF está muy bien posicionada en el sector industrial, con toda la gama de productos disponibles para el mercado de Paraguay. Entre algunos de ellos mencionó, rulemanes, correas, lubricantes, productos de transmisión de potencia y otros. *"Es una marca Nivel 1, de la que nos sentimos muy orgullosos de ser los únicos distribuidores autorizados. SKF tiene una excelente imagen a nivel mundial"*, expresó.

La novedad. El Servicio Predictivo. En la ocasión el gerente comercial de la

Pedro Alvarenga, gerente comercial de la División Industrial de Supply y Enrique Martínez, de SKF Perú.

División Industrial de la firma, comentó que Automóvil Supply tiene un crecimiento continuo en el mercado nacional con los productos de la marca SKF. Además de la oferta de productos de la marca también ofrece soporte y asistencia técnica para la industria, pues cuenta con un equipo calificado. *"Independientemente del crecimiento de la industria en el desarrollo técnico, observamos que existe incursión en el área de los mantenimientos predictivos. Sin embargo una gran mayoría de las industrias todavía se sigue manejando con mantenimiento correctivo y preventivo"*.

Entre algunas de las principales novedades de Automóvil Supply para el sector industrial, destacó que ya cuentan con un equipo de técnicos para ofrecer un servicio predictivo, lo que incluye mantenimientos y análisis de vibraciones, termografías y ultrasonidos. Mediante un análisis más preciso realizan alineación, ejes y poleas con láser, además montajes por inducción. *"Estamos ofreciendo una gama de productos y servicios, con soporte y asistencia técnica de punta en conjunto a SKF"*, dijo.

Participantes del curso.

La capacitación. El Curso de Tecnología en Rodamiento estuvo a cargo del ingeniero Enrique Martínez, de SKF Perú. El especialista manifestó que se trata de un curso estándar codificado, estructurado y certificado, que SKF desarrolla en todo el mundo. El objetivo del mismo es proporcionar conocimientos técnicos sobre rodamientos y sus aplicaciones a nivel industrial, automotriz, agropecuario y otros, teniendo en cuenta que el rodamiento se utiliza en todo lo que gira.

Señaló que SKF además de proveer productos y piezas para rodamientos, provee herramientas, instrumentos, lubricantes y un portafolio bastante amplio. Entre algunos de los productos más novedosos de la marca se encuentran los que cuentan con tecnología innovadora. Estos son: los instrumentos alineadores y analizadores de alineación, y en rodamientos los rodamientos sellados y los especiales (para altas temperaturas o para industrias alimenticias).

"Estoy muy contento de volver a Paraguay. Este es el segundo curso del año. El primero se desarrolló en Asunción en el mes de agosto y ahora en Ciudad del Este. Vemos que la gente tiene mucho interés, y de esta manera contribuimos al desarrollo técnico de profesionales calificados", expresó. 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

NUTRI-COOP

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

DÍA DE CAMPO SOMMERFELD 2019

09 / ENERO - CAMPO 5

COOPERATIVA SOMMERFELD

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

Más superficie sembrada, menos cabezas faenadas, más mercados en el exterior y menos tranquilidad en el campo

El balance para el sector productivo en la temporada 2018 mostró variaciones importantes y un escenario volátil entre lo positivo y negativo. En líneas generales, los puntos altos constituyeron los incrementos en superficie sembrada de rubros de impacto fuerte en la economía, así como la apertura de nuevos mercados, mientras que amenazas en temas impositivos, la inseguridad en el campo y la caída de la faena fueron indicadores a no descuidar. Aun con todo, el escenario se presenta alentador para el 2019.

Llega el último mes del año y en medio de brindis y festejos, también se impone la necesidad de realizar un balance de cómo ha sido la temporada de uno de los sectores que más dinamiza la economía toda y que tiene fuerte impacto en dar respuestas sociales, por la generación de trabajo e ingresos. A lo largo de estas semanas varias instituciones aprovecharon para dar a conocer sus evaluaciones al final del 2018 y de ser posible compartir las proyecciones para los próximos meses.

Este año igualmente se vio condimentado con las elecciones nacionales que tuvieron implicancias más en lo político, pero que por rivalidades imposibilitaron avanzar en algunas gestiones que pudieron favorecer un mejor desempeño. También, como punto alto se puede mencionar que a pesar de los golpes en la región, la economía paraguaya supo capear los malos momentos. Faltaría conocer cómo está preparado para nuevos embates, si todavía cuenta con buen oxígeno para enfrentar nuevas crisis, sobre todo de economías más grandes y con influencias en la nuestra.

A continuación, algunos resúmenes de los sectores, organizaciones y actores vinculados al ámbito productivo.

Capeco. La Cámara Paraguaya de Exportadores y Comercializadores de Cereales y Oleaginosas (Capeco) realizó su evaluación del año. Entre los puntos altos se destacó la apertura de nuevos mercados. En materia de estadísticas, para el caso de la soja se habló de una superficie de 3,4 millones de hectáreas, una producción de 9,5 millones de toneladas y un rinde de 2.794 kg/ha; el maíz, cubrió unas 760 mil hectáreas, produjo 4,2 millones de toneladas y la productividad fue de 5.526 kg/ha. El trigo logró una siembra de 485 mil ha, un rendimiento agrícola de 2.800 kg/ha y una producción de 1.358.000 toneladas. Entre las amenazas se advirtió que sigue la intención de cargar con más impuestos al sector, sea mediante gravamen a las exportaciones de granos en estado natural, además de la inseguridad en el campo, con nuevos ataques a agricultores.

Presentación de Evaluación de Fin de Año en Capeco.

Por el lado positivo, se resaltaron los trabajos desplegados para ganar más destinos para la soja paraguaya. Actualmente más del 60% de los envíos de la oleaginosa se concentraron en Argentina, siguiendo Rusia con 13% y la Unión Europea con 5%. Tai- ▶

Encuentro de Fin de Año en Capeco.

José Berea, presidente de Capeco.

wán fue la nueva plaza obtenida en la temporada. También se resaltaron las iniciativas de responsabilidad social en donde se mencionó el acompañamiento nutricional en albergues infantiles. Como de gran avance se mencionó la importancia de contar con un portal de exportación que constituirá en una propuesta pionera en la región, según se informó. Con respecto a la expansión agrícola, se indicó que la superficie de soja plantada en el Chaco está creciendo, impulsado por productores de las colonias del Chaco Central así como ganaderos de la zona. Conforme los datos, se pasó de 17.000 a 25.000 hectáreas sembradas entre 2017 y 2018. Dependería del clima para ver si hay más crecimiento en estos meses. El componente político también tuvo su peso este año, con las elecciones nacionales y se espera que las autoridades que asumieron la conducción del país sigan acompañando el desarrollo no poniendo trabas al sector.

Fecoprod. El presidente de la Federación de Cooperativas de Producción (Fecoprod), Eugenio Schöller, igualmente presentó su informe de gestión. Entre los pilares de acción estuvo la defensa gremial, con iniciativas como los monitoreos a proyectos de ley de impacto o alcance al segmento. Entre estos, modificaciones a la Ley Forestal, Ley de Soberanía, Seguridad Alimentaria y Nutricional, así como rechazos a normativas que buscan incluir más impuestos a la producción, como gravar las exportaciones de granos en estado natural. Otro aspecto destacado fue la consolidación de la Confederación de Cooperativas Rurales del Paraguay Limitada (Concopar Ltda.), en donde la federación igualmente adiciona recursos y esfuerzos. En este punto se recordó la participación en reunión técnica de Comisión de Comercio Preparatoria de la agenda de Cooperativas Asociativismo del Mercosur. Cuenta con varias centrales y movilizan a unas 266 mil personas asociadas a las 85 cooperativas base que sostienen a la organización.

Además, como Fecoprod se indicó el posicionamiento en las redes sociales, así como el acompañamiento para lograr más competitividad de las asociadas. Por ello se tiene en cuenta el desarrollo tecnológico. Esto permitió introducir mejoras y hacer más dinámica la página web, así como la innovación tecnológica para el mejoramiento del sector cárnico. El paquete tecnológico incluye sitios de acceso público tales como el Siscole web (para el sector lechero), el Portal Laboatorios, el ALT (para Academia de Liderazgo Trans-

Presentación del Balance en Fecoprod.

formador), Fecoclima (red de estaciones agrometeorológicas), Fecocre (para indicadores económicos, financieros y monetarios), así como los de orden interno, como el Labcole, Labcole-V, Fecostock, Asistenciasys y web mail. También se viene acompañando lo que sea agricultura de precisión, para lo cual ya están involucradas unas 11 cooperativas, con más de 3,8 mil hectáreas y 100 parcelas dentro de esta práctica.

El componente ambiental igualmente está presente, para ello se destacaron las licencias ambientales para Adecuaciones de Proyectos Productivos del Sector Cooperativo Agrícola, Ganadero e Industrial; el apoyo a la Mesa Paraguaya de Carne Sostenible; el protagonismo dentro del proyecto de Cooperación Interinstitucional DeveloPPP para aumentar el valor agregado a nivel local mediante la difusión de sistemas silvopastoriles, la reforestación masiva y la incorporación de innovaciones tecnológicas; y la apuesta en reforestación bajo las orientaciones del Comité Técnico Forestal. Con respecto al desarrollo rural, se avanzó en programas de cadenas de valor inclusivas y otros puntos favorables.

Eugenio Schöller, presidente de la Fecoprod.

Inbío. Durante la última campaña 2017/18 la superficie de siembra de los principales cultivos de verano e invierno (soja, trigo, maíz y arroz) tuvieron un incremento con relación a la zafra anterior, según el informe presentado por el Instituto de Biotecnología Agrícola (Inbío) y difundido en un material informativo. Estela Ojeda, gerente general de la organizacion, expresó que la soja, el principal producto agrícola de Paraguay, aumentó en área en torno a 3,7%; pasando de 3,38 millones de hectáreas a 3,51 millones de hectáreas; sin embargo, el volumen de producción cayó 8,5 %, resignando de 10,33 millones de toneladas a 9,5 millones de toneladas; es decir, sufrió una reducción de 800 mil toneladas. La retracción del rendimiento fue cercana al 10 %, marcando un registro de 2.705 kg/ha en la zafra 2017/18, frente a los 3.050 kg/ha de la campaña anterior.

El maíz zafriña también tuvo una fuerte expansión en siembra, alcanzando unas 925.948 hectáreas, que representa un incremento de 23%, frente a las 750 mil hectáreas sembradas en la zafra pasada. La productividad se vio afectada bajando en el orden de 10 % para una producción total de 4,58 millones de toneladas. El trigo es otro rubro que experimentó una notoria recuperación pasando de 699 mil toneladas a 1,32 millones de toneladas, respaldado principalmente por el aumento de área de siembra y la productividad por hectárea. En el caso del arroz, la superficie de siembra aumentó levemente en relación a la zafra pasada, pero sufrió una reducción del rinde por hectárea. Esto conllevó a un crecimiento prácticamente vegetativo de la producción, alcanzando un pico de 983 mil toneladas.

El Inbío presentó el comportamiento de los principales cultivos en el año.

La presidenta del Inbío, Simona Cavazzutti, indicó que si bien se tuvo una expansión de la superficie de siembra de soja, se registró una menor producción. Debido a esta situación, el margen de ganancia en este rubro se contrajo, obligando a los productores a optimizar sus recursos para la presente campaña 2018/19. En tanto, Eugenio Schöller, director del Inbío, manifestó que las condiciones climáticas adversas causaron una baja productividad en el campo durante la zafra anterior, pese a las inversiones realizadas ligadas principalmente a tecnificación en semillas, insumos y maquinarias. Agregó que el sector productivo sigue endeudado a causa de la baja cotización de los commodities. Como punto favorable se resaltó el posicionamiento de variedades nacionales, en especial las de Sojapar con resistencia a la roya asiática.

MAG. Por el lado del sector público, el Ministerio de Agricultura y Ganadería (MAG) igualmente dio a conocer la síntesis de estadística de los principales resultados de la producción agropecuaria 2017/2018, elaborada por la Dirección de Censos y Estadísticas Agropecuarias (DCEA). En la publicación, se comparten resultados de 28 cultivos agrícolas temporales, 11 cultivos agrícolas permanentes y la existencia ganadera vacuna. Además se presentan datos que permiten analizar el comportamiento de la producción con relación a la evolución de los eventos meteorológicos. Los resultados comparativos se presentan a nivel país de la zafra 2017/18 y zafra 2016/17, con su correspondiente variación en porcentaje (%). Con respecto al clima, se destacó que la zafra 21017/18 inició con temperaturas por encima de los valores normales para la época. Para enero del 2018, siguieron las lluvias con déficits leves de humedad de suelo en el Norte y el Chaco. Se registraron heladas agrometeorológicas, una en junio y el resto en julio, afectando al trigo y las pasturas. Sin embargo, no fueron muy extremas y los daños no fueron muy importantes.

"Se puede resumir la campaña pasada como bastante positiva. Los rendimientos en algunos de los rubros estuvieron por encima de la media nacional. En el sector ganadero, las lluvias fueron bastantes importantes para tener una rápida recuperación de las pasturas para el periodo invernal, que normalmente es la etapa más critica desde el punto de vista del agua y las pasturas", se resaltó. A continuación, el resumen de los considerados 16 principales cultivos de la zafra:

_ **Soja.** La superficie 2017/18 de la soja es de 3.510.000 hectáreas, ha experimentado un aumento de 3.8 % con relación a la zafra 2016/17. La producción fue de 11.045.971 toneladas, que comparando con la zafra anterior se produjo un aumento del 5,4 %. El rendimiento promedio fue de 3.147 kilogramos por hectárea.

_ **Maíz.** Este cultivo tuvo una cobertura de siembra de 1.070.000 hectáreas, lo que ha experimentado un aumento 13,8 % con relación a la zafra 2016/17. En relación con la producción los datos reflejan un total de 5.344.650 toneladas, equivalente a 3,7 % más que la zafra 2016/17, alcanzando un rendimiento promedio de 4.995 kilogramos por hectárea. Esta estimación incluye maíz zafra normal y maíz zafriña.

_ **Algodón.** La superficie 2017/18 del algodón es de 9.493 hectáreas, experimentado una disminución de -5,1% con relación a la zafra 2016/17. La producción fue de 18.986 toneladas, la que representa un 35,6 % más que la zafra anterior. El rendimiento promedio fue de 2.000 kilogramos por hectárea.

_ **Mandioca.** Es una producción tradicional destinada al mercado interno, de autoconsumo relevante dentro de la agricultura familiar y de renta para otros. Para la presente zafra 2017/18 se tiene una superficie cultivada de 183.000 hectáreas y una producción de 3.293.999 toneladas. El rendimiento promedio fue de 18.000 kilogramos por hectárea.

_ **Trigo.** La superficie sembrada es de 430.000 hectáreas, con relación a la producción se tiene un total de 722.400 toneladas, el rendimiento es de 1.680 kilogramos por hectárea. Este dato del cultivo del trigo, corresponde al año fiscal 2017.

_ **Poroto.** Este rubro pertenece a la agricultura familiar y es destinada al autoconsumo, en este periodo agrícola se tuvo una superficie de 73.000 hectáreas con una producción de 62.050 toneladas y un rendimiento promedio de 850 kilogramos por hectárea.

_ **Caña de azúcar.** A nivel país la superficie es de 110.000 hectáreas, con una producción de 6.160.000 toneladas, siendo el rendimiento promedio de 56.000 kilogramos por hectárea. Los departamentos de Guaira, Caaguazú y Paraguarí son los que concentran el mayor porcentaje de la producción, con una disminución en la superficie sembrada de 6,78 % menos con relación a la zafra anterior.

_ **Maní.** Dentro de la agricultura familiar este rubro se produce para autoconsumo. La estimación de la superficie es de 26.350 hectáreas; la producción ob-

tenida fue de 27.479 toneladas y un rendimiento promedio de 1.043 kilogramos por hectárea.

_ Girasol. Este cultivo presenta una disminución de 25,4% menos en comparación a la superficie sembrada de la zafra 2016/17 y una producción de 48.800 toneladas representando también 25,4 % menos que la zafra anterior y un rendimiento promedio estable de 1.600 kilogramos por hectárea.

_ Arroz con riego. Este rubro presenta una producción de 894.600 toneladas, los departamentos de mayor representatividad son Itapuá, Misiones y Caazapá, concentran la mayor producción. El rendimiento promedio es de 6.300 kilogramos por hectárea, con un incremento del 1,4 % en la superficie.

_ Tabaco. Este rubro constituye una alternativa rentable para los pequeños productores, el volumen de producción es de 6.825 toneladas., el área sembrada fue de 3.250 hectáreas, incrementándose en 1,6 %; generando un rendimiento de 2.100 kilogramos por hectárea.

_ Sésamo. La superficie es de 30.000 hectáreas, la producción alcanzó 18.002 toneladas, disminuyendo en un 45,5 % menos en la superficie con relación a la zafra 2.016/17 y un rendimiento promedio de 600 kilogramos por hectárea.

_ Tárgago. Es un rubro que contiene una buena proporción de aceite que puede ser utilizado para el biocombustible. En cuanto a la superficie se mantuvo en 5.500 hectáreas, con una producción de 6.381 toneladas, y un rendimiento de 1.160 kilogramos por hectárea, igual a la zafra anterior.

_ Canola. La superficie sembrada es de 30.000 hectáreas, la producción de 36.000 toneladas y un rendimiento de 1.200 kilogramos por hectárea.

_ Ka'a he'ê. Es un cultivo de la Agricultura Familiar con una superficie sembrada de 2.370 hectáreas y una producción de 3.911 toneladas, con un rendimiento de 1.650 kilogramos por hectárea, representando un aumento de 4,02 % en la producción.

_ Yerba mate. La yerba mate es un rubro tradicional de ciclo permanente, la superficie es de 22.850 hectáreas, la producción alcanzó 116.192 toneladas de hoja verde y un rendimiento promedio de 5.085 kilogramos por hectárea.

Ganadería. A noviembre 2018, con datos oficiales se tuvo registrada una hacienda bovina general de 13,5 millones de ganado, lo que representó una caída del 2,3% frente a las 13,8 millones de bovinos de la temporada 2017 y habla que se viene registrando una tendencia a la merma, tras haber alcanzado –y en algunos casos superadas- las 14 millones de cabezas. Incluso en términos de faena, la actividad en frigoríficos pudo haberse reducido. Si se toma como referencia los datos de la certificadora Control Union se tiene que este año se certificaron 1.776.297 faenas en las plantas industriales, frente a los 1.950.157 sacrificios de vacunos, una diferencia de más de 170 mil animales, avalados en el 2017, lo que evidencia la tendencia a la baja. En tanto, desde la Asociación Rural del Paraguay (ARP) su titular, Luis Villasanti, insistió en la necesidad de ofrecer respuestas a la inseguridad en el campo. En ese sentido, realizó un llamado a la paz y seguridad para poder sustentar la inversión en el ámbito rural, exhortó a respetar las leyes y que se revisen las medidas y los procedimientos para las acciones. Agregó que el combate al abigeato debe seguir porque no solo perjudica al productor grande, también al pequeño. Todo esto sin olvidar a las ▶

Luis Villasanti, presidente de la Asociación Rural del Paraguay.

personas desaparecidas y que están en poder de bandas armadas. Pese a todo se mostró optimista por un horizonte más prometedor para el sector y el país.

Desde el punto de vista de los frigoríficos, el presidente de la Cámara Paraguaya de las Carnes, Juan Carlos Pettengill, consideró que el 2018 *"ha sido mejor que el 2017 y que, sin dudas, será superado por las ambiciosas metas que tenemos para el 2019. La industria paraguaya de carnes ya es una marca país que crece, genera empleo, agrega valor y aporta divisas, y por esos motivos les invitamos a que celebremos con un aplauso los resultados de un trabajo exitoso"*, dijo. Instó a las autoridades veterinarias a intensificar los controles para salvaguardar la calidad y reputación de la carne paraguaya, hoy día, reconocida entre las mejores del mundo. *"Actualmente tenemos habilitados 70 mercados para exportar carne, en 35 de los cuales participamos activamente, lo que nos mantiene posicionados hasta ahora como el séptimo exportador mundial en el rubro"*, comentó y anticipó que se está trabajando para habilitar las plazas de Hong Kong, Estados Unidos, Singapur y Arabia Saudita. *"Estamos avanzando así en la ampliación de los mercados y estamos seguros de que con perseverancia y respaldados en un servicio creíble y una carne de calidad como la que tenemos, lo vamos a lograr"*, manifestó.

Cerrando su participación destacó que gracias a la CPC otras proteínas animales, como las de origen porcino y aviar, están logrando acceso exitoso a diversos mercados de exportación y al igual que la carne bovina, se destacan en los mercados por su gran calidad y aceptación del público consumidor. *"El sector porcino presenta un crecimiento sostenido en su producción exportada, reflejando un incremento del 26% en el volumen exportado de enero a octubre de 2018 con respecto al mismo periodo del año anterior y una variación positiva del 41% en el ingreso de divisas, reflejando una mejora sustancial en su desempeño"*, reveló.

Agroindustrias. Por el lado de la Unión Industrial Paraguaya (UIP), su titular Gustavo Volpe, brindó un detallado informe del desempeño del sector en la temporada. Para tener en cuenta solo el segmento vinculado a la agroindustria, el dirigente resaltó que esto ha presentado un buen desempeño durante los primeros siete meses del año, influenciado por las condiciones climáticas favorables en el país y la coyuntura regional. *"Esta situación puede ser explicada por la cosecha de la campaña 2018, que a pesar de no haber alcanzado los niveles anteriores, los resultados obtenidos fueron buenos"*, sostuvo.

Añadió que *"la industria láctea inició el año de manera complicada, como consecuencia de la huelga de camioneros y los cierres de rutas, generando así ciertas pérdidas en los productos de los industriales lácteos. Otra gran novedad fue la inauguración de planta de leche en polvo de la Cooperativa Chortitzer (lácteos Trébol), con capacidad para procesar 30.000 kg de leche en polvo por día, con una inversión de 16 millones de dólares en su planta de Loma Plata. Esto permitirá, el aumento del consumo interno de este gran producto, beneficiando así a más paraguayos y nos posibilitará exportarla a otros mercados"*, apuntó.

Gustavo Volpe, de la Unión Industrial Paraguaya.

Del subsector de los jugos de frutas manifestó que *"las industrias nacionales siguen ganando espacio en el mercado internacional, un mercado al cual nuestros productos empezaron a llegar este año es Alemania, con ventas por más de 500 mil dólares"*. En cuanto al arroz, recordó la mediación para la liberación del flujo y elevación del nivel del río Paraná, a modo de que el gremio arrocero *"pueda llegar a tiempo al puerto de Nueva Palmira, Uruguay, tras haber ganado la licitación para proveer 30.000 toneladas de arroz blanco, grano fino al Ministerio de Comercio de la República de Irak un acontecimiento inédito e histórico"*, resaltó.

Brindis de Fin de Año en la UIP.

Directivos de Aprosemp y Parpov junto a las autoridades nacionales.

El sector semillero con positivos y negativos en el 2018

El sector semillero cierra el año con resultados positivos y negativos. El balance poco alentador es que en el 2018 se registró menos uso de semillas certificadas que los años precedentes. Sin embargo, las industrias semilleras nacionales lograron exportar semillas de soja de producción nacional a los mercados de la región.

Este y otros puntos fueron destacados por los directivos de la Asociación de Productores de Semillas del Paraguay (Aprosemp) y la Asociación Paraguaya de Obtentores Vegetales (Parpov) durante la *"Noche de la Industria Semillera"*, organizada por ambos gremios el pasado 27 de noviembre en el Centro recreativo Don Armin Wolf, de la Cooperativa Colonias Unidas, ubicado en Obligado, Itapúa.

En la oportunidad el Ing. Agr. Hugo Acosta, presidente de la Aprosemp, comentó que en esta temporada, pese a darse un incremento en la superficie de siembra de soja en el orden de 3%, la participación del uso de semillas certificadas se redujo en el orden de 25 %; es decir, 5% menos con relación con la campaña anterior.

Explicó que Paraguay cuenta con unas 3,5 millones de hectáreas sembradas de soja, de las cuales solo se cubren 875. 000 hectáreas que son sembradas con semillas certificadas, conforme los datos de Parpov y Aprosemp.

Agregó que el escenario presentado obligó a varias industrias a quedarse con un stock importante de semillas sin comercializar, lo que repercute en su situación financiera, que puede tener un efecto directo en la generación de empleo.

Por su parte, el Ing. Agr. Pascual González, presidente de la Asociación Paraguaya de Obtentores Vegetales (Parpov), indicó que esta reducción sostenida del uso de semillas certificadas en el país también impulsa a las empresas obtentoras (dueñas del germoplasma de las semillas) lentamente pierdan interés en seguir invirtiendo en el desarrollo de nuevos materiales adaptados a Paraguay.

A su turno, la gerente general de Aprosemp, la Ing. Agr. Dolia Garcete, destacó como saldo positivo este año la exportación de semillas de sojas certificadas a los mercados de la región por parte de las industrias locales.

"Nuestros productores lograron exportar más de 2.000 toneladas de semillas de soja certificadas, que cumplieron los padrones de calidad. Esto permitió que nuestra semilla se posicione de igual manera a lo que se produce en otros países", dijo.

Los envíos fueron a Argentina y Uruguay y estuvieron involucrados en la exportación 4 obtentoras y 8 empresas productoras de semillas. *"Eso significa que el camino descubierto por una condición coyuntural permite que en años siguientes podamos ofrecer nuestros productos para ellos"*.

Producción. La superficie de producción de semillas oscila entre 50.000 a 54.000 hectáreas, produciendo semillas de soja de diferentes variedades, 55 para ser más específico, de esa superficie se obtienen unas 1.400.000 bolsas aproximadamente. Eso involucra a 40 empresas, de las cuales 22 socias de Aprosemp.

Podemos confirmar que el 90 % de las semillas de soja son producidas por empresas socias de Aprosemp, quienes invierten constantemente en capacitaciones e innovando para disponer a los agricultores semillas de calidad con el cumplimiento de normas de campo y de laboratorio.

Para el 2019 la Aprosemp tiene previsto realizar el tercer Congreso Paraguayo de Semillas en el mes de julio, donde una vez más daremos la oportunidad para el relacionamiento de los profesionales que trabajan en el sector semillero.

Asimismo, el presidente del Servicio Nacional de Calidad y Sanidad Vegetal y de Semillas (Senave), Ing. Agr. Rodrigo González, destacó la apertura que tiene la institución para trabajar en forma conjunta respecto a las necesidades del sector semillero. Mencionó que se instalaron mesas de trabajo con los gremios para el abordaje a fondo de las inquietudes de los productores de semillas y obtentores. CA

Hugo Acosta, presidente de la Aprosemp.

Pascual González, presidente de Parpov.

AGROPECO fortaleció su apuesta por la sostenibilidad en el 2018

La sostenibilidad es un objetivo que Agropeco viene aplicando en sus sistemas productivos, con esto desarrolla la actividad agropecuaria y forestal en equilibrio con el medio ambiente. Durante el 2018 no fue diferente, muestra de ello es que en este ejercicio incorporó nuevos rubros agrícolas como la yerba mate, la menta y fortaleció la producción ganadera, permitiendo un gran crecimiento de este sector.

El Dr. Ariel Fernández, responsable del sector ganadero de Agropeco, brindó algunas cifras que demuestran un gran salto del sector ganadero durante el presente ejercicio. Comentó que la cantidad de animales logró un incremento del

50%. *"Este año alcanzamos unas 3.100 cabezas, con la misma infraestructura en el área de producción de carne"*, expresó.

También experimentó una expansión para el área de cría, para lo cual la empresa destinó unas 40 hectáreas más de inmuebles, y de 120 vientres se dio un salto a 300 vientres de Brangus. Actualmente sigue en ejecución muchas inversiones en infraestructura para brindar confort y garantizar el bienestar animal. *"La nueva área de cría prácticamente está un 80% culminada, en los primeros meses del 2019 este sector estará completo para los bovinos de cría"*.

"Los logros como empresa son muy satisfactorios, a pesar de que el factor climático siempre es un factor preocupante e incierto", dijo el profesional.

Entre otros logros de este año se destaca también el lanzamiento de Nature Beef, carne natural enriquecida con stevia. La inclusión de la misma en la ración balanceada en todos los ciclos de los ganados producidos en Agropeco ubica a la firma como un productor de carne diferenciada, ya que no se registra otra experiencia similar en el país a gran escala.

Fernández explicó que la stevia es aplicada en la ración de los ganados como un probiótico natural, con lo cual se reduce en uso de antibióticos. *"De esta manera otorgamos un fortalecimiento absolutamente natural de las defensas del organismo del ganado y una fuerte acción antibacteriana en el rumen, mejorando la salud y la conversión alimentaria del bovino y disminuyendo naturalmente los gases producidos por el efecto invernadero, eliminando las bacterias como E. coli y Salmonella"*.

Animales en pasturas. El hato ganadero de Agropeco en un 90% permanece en pasturas, reciben ración a la mañana y a la tarde y para la terminación son confinados entre 50 y 90 días, dependiendo del peso de ingreso del confinamiento.

Agropeco sigue apostando fuerte en la ganadería, para el 2019 tiene proyectado alcanzar 4.000 cabezas, aunque la meta es llegar a un hato de 5.000 cabezas de bovinos de la raza Brangus.

Agropeco S.A.

TERCERA EDICIÓN DE LA AGRO EXPO COOPASAM

Estrena fecha en el calendario de muestras

Del 22 al 24 de noviembre se desarrolló la tercera edición de la Agro Expo Coopasam en Minga Porã, departamento de Alto Paraná. Este año, la muestra organizada por la Cooperativa de Producción Agroindustrial Santa María Ltda., cambió de fecha y extendió el horario del evento para ampliar las posibilidades de participación de los productores de la zona.

Los organizadores de la feria, cuyas dos primeras ediciones fueron realizadas en el mes de febrero, decidieron trasladar la fecha a noviembre. El horario además se extendió hasta las 22:00 hs. Con estos cambios buscaron adecuarse al tiempo que disponen los productores, con el objetivo de ampliar el número de visitantes registrados durante las versiones anteriores. *"Fue una buena decisión. Vemos que el recorrido por el predio ferial se hace más agradable por las tardes. El socio viene y participa en la muestra"*, señaló Leandro Friss, secretario del Consejo de Administración de Coopasam y coordinador general de la exposición.

Esta edición contó con más de cien empresas. Exactamente fueron comercializados 117 puestos para expositores, comentó Friss. El coordinador de la

Agro Expo Coopasam recordó que la organización de las dos primeras versiones fue realmente difícil. Sin embargo, este año las firmas mostraron mayor predisposición para apoyar y participar en esta feria.

Para esta versión además se cambió el sistema de charlas. A diferencia de ediciones pasadas, cuando eran centralizadas en el salón principal de la cooperativa, en esta ocasión fueron las empresas participantes las encargadas de organizar en sus respectivos puestos de exposición. *"Creo que también fue una buena decisión, porque vemos que mucha gente asiste a las charlas"*, expresó.

Otras de las novedades que los visitantes pudieron encontrar en esta edición fue el renovado y ampliado salón Coopasam. El coordinador de la muestra adelantó que el proyecto es contar con un edificio de tres plantas para las próximas ediciones. El lugar está climatizado y equipado con las comodidades necesarias para que el socio de la cooperativa pueda tomarse un descanso antes de continuar con su recorrido por el predio ferial.

La tercera edición de la muestra también presentó un sector para la demostración dinámica de maquinaria vial, y un área preparada especialmente para poner a prueba vehículos de pasajeros. *"Todavía nos falta un lugar destinado a las criaturas, donde puedan quedar a jugar mientras sus padres visitan la Expo"*.

Un gran porcentaje de los expositores pertenecen a firmas que trabajan con la cooperativa desde hace varios años. El predio que la cooperativa tiene destinado para la muestra cuenta con una superficie de 13 hectáreas. Todavía queda un espacio de 6 hectáreas para expandir la muestra. *"Ya dejamos la invitación para que vengan a conocer la próxima edición. Tenemos un por-*

Dekalpar.

Ciabay.

Tracto Agro Vial.

centaje muy bueno de respuesta de las empresas que vienen a exponer y negociar sus productos con todos los visitante", señaló.

Armindo Bastiani, asesor técnico de la cooperativa y organizador de la muestra, recordó que durante la primera edición recibieron a más de 3.000 personas. Sin embargo, la versión del año pasado registró un bajón en lo referente a visitantes. *"Para esta edición esperamos entre 5.000 y 6.000 personas. Queremos superar los números de las dos primeras ediciones. Aparentemente, este cambio de fecha nos está dando muy buenos resultados"*, señaló.

Coopasam, con varios proyectos. La cooperativa sigue en pleno crecimiento. En el mes de diciembre tiene prevista la conclusión de su sexto silo. Actualmente cuenta con cinco plantas. Tres en Minga Porá, una en San Alberto, y otra en Nueva Esperanza. Juntas llegan a una capacidad de acopio de granos de 121.000 toneladas.

En la actualidad, Coopasam cuenta con 350 socios activos. Leandro Friss comentó que uno de los proyectos en los que se encuentra involucrada la cooperativa es la piscicultura, con el objetivo de convertir la enorme producción de granos de la zona en proteína animal. *"La idea es construir un frigorífico, para transformar los granos a carne. Es una inversión grande, y creo que en los próximos dos años estará concluido ese proyecto"*, adelantó.

Además, Coopasam sigue con el desarrollo de su emprendimiento forestal. Cuenta con un vivero y un equipo técnico capacitado para diseñar proyectos de reforestación. La cooperativa, junto a sus socios, asumió el compromiso de contribuir con la conservación de áreas forestales, para disminuir el impacto ambiental. Fomenta el cultivo de eucalipto, mediante la capacitación e incorporación de tecnologías agrícolas adecuadas para los productores. *"Estamos cuidando los cauces hídricos de la región"*, afirmó Friss.

Leandro Friss, secretario del Consejo de Administración de Coopasam y coordinador general de la exposición.

Armindo Bastiani, asesor técnico de la cooperativa y organizador de la muestra.

Sojapar.

Sul América.

Caltech.

Portafolio completo de Nidera

Guillermo Sann y Pascuál González, de Nidera Paraguay.

La empresa presentó las opciones que tiene para el cultivo de soja, que están posicionadas para diferentes épocas de siembra y ambientes. También dio a conocer su portafolio de híbridos de maíz. El Ing. Agr. Guillermo Sann, responsable de desarrollo de Nidera Paraguay, comentó sobre las principales características de cada uno de los materiales.

El abanico de variedades que Nidera tiene en Paraguay es bastante amplio, con opciones genéticas de ciclo corto, largo, con tecnología RR1 e INTACTA RR2 PRO. Para apertura de siembra, la firma posiciona NS 6483 RR y NS 6248 RR. La primera está recomendada para suelos más débiles, como los que se encuentran en la zona Norte del país. La segunda es una opción para Caaguazú, Alto Paraná, e Itapúa.

Para siembras a partir del 15 de setiembre, la firma ofrece un puñado de opciones que inicia con la NA 5909 RG, que es una variedad antigua y muy conocida por el agricultor. Posteriormente se encuentra la NA 5960 RG, lanzamiento de Nidera que es del mismo grupo de maduración de la anterior, pero con mayor potencial productivo en ambientes de alta fertilidad.

La NS 5258 RR es otra novedad del portafolio de Nidera. Esta variedad de ciclo corto y se recomienda para cerrar la siembra. *"Indicada especialmente para aquellos productores que tienen trigo, y que necesitan una variedad corta, que no crezca mucho para sembrarla en octubre, que es cuando las parcelas de trigo se liberan"*, explicó.

En lo referente a variedades INTACTA RR2 PRO, indicó la NS 6906 IPRO para apertura de siembra. Entre sus características, mencionó su muy buena ramificación, por lo que no se requiere una cantidad elevada de plantas por metro. Además es una soja STS, es decir, resistente al grupo químico de las sulfonilureas. Otro lanzamiento de la empresa es la NS 6601 IPRO, también para apertura del cultivo. Es una opción similar a la anterior, pero orientada a suelos más rústicos y difíciles.

Las variedades NS 5959 IPRO y NS 6909 IPRO están indicadas para siembras posteriores al 15 de setiembre. Ambas no ramifican, por lo que se debe cargar más semillas por metro lineal. Por ser más rústica y estable, la primera es recomendada para parcelas de menor potencial productivo; mientras que la segunda es una opción para terrenos de mayor calidad. Por último presentó otra novedad del portafolio Nidera, la variedad NS 5455 IPRO. Es una opción de ciclo corto, por lo que se recomienda para cerrar la siembra de soja sobre parcelas de trigo. Entre sus puntos fuertes, mencionó su altísimo potencial productivo.

En lo referente a maíz, Nidera cuenta con cuatro materiales. El NS 50, de ciclo súper precoz e indicado para siembras en enero. El NS 90, opción de doble propósito y destacado por la sanidad que presenta. Ambos híbridos tienen la biotecnología PRO. La firma además cuenta con maíces convencionales NS 38 y NS 70. *"Actualmente estos híbridos son representados y distribuidos en el país por la empresa Ciabay"*, mencionó.

Timbo.

Mirai.

Marangatu.

Protección de Bayer

Fue la primera participación de la multinacional en la muestra en forma directa, es decir, con un stand propio. El Ing. Agr. Francisco Álvarez, técnico de Bayer encargado de los trabajos con Coopasam, comentó sobre las últimas novedades que tienen dentro del portafolio de protección de cultivos.

Primeramente presentó el Cripton Xpro, que es el fungicida recomendado por la compañía para el control de roya y las enfermedades de fin de ciclo que se presentan en el cultivo de soja. La dosis indicada es de 500 ml por hectárea, entre los estadios R2 y R3. *"Es decir, alrededor de 60 días después de la emergencia como límite"*.

A diferencia del Cripton, el Cripton Xpro incluye una carboxamida en su formulación, lo que lo convierte en un producto más completo. La tecnología viene para complementar el plan de aplicación que posiciona Bayer para el cultivo de soja. *"Recomendamos una primera de Cripton, entre 35 y 40 días. Y una segunda aplicación de Cripton Xpro, aproximadamente a los 45 días"*.

Otra herramienta nueva que tiene la empresa, en este caso para el control de chinches, es el Solomon. Es el primer insecticida para soja con la formulación O-TEQ. La dosis recomendada para este producto es de 300 ml por hectárea. *"La idea es entrar cuando no haya demasiada infestación de chinches"*, aclaró el ingeniero.

Por último presentó el Soberan, herbicida destinado al control de malezas en el cultivo de maíz, cuya dosis recomendada es de 240 ml por hectárea en el momento en que las plantas dañinas estén con 4 a 5 hojas verdaderas. *"El maíz es totalmente resistente al producto, es decir, no existe ningún tipo de requerimiento para el Soberan en ese sentido"*, destacó.

Álvarez comentó que recibieron muy buenos testimonios de los socios de Coopasam que ya emplearon el fungicida Cripton Xpro. Con respecto al Soberan, señaló que tenían resultados satisfactorios de la campaña pasada. *"El Solomon está saliendo ahora al campo, porque estamos teniendo infestación de chinches, y los productores están empezando a usar"*.

Siagro propuso la línea de fumigación Jacto

El distribuidor de Retamozo Hermanos en la zona, participó nuevamente en la muestra, donde presentó la gama de pulverizadores Uniport de Jacto. Eugenio Duarte, del área de ventas de Siagro, mencionó las características principales de los equipos exhibidos en la ocasión.

Una de las máquinas presentadas fue la abonadora autopropulsada Uniport 5030 NPK, que es una de las últimas innovaciones que ingresaron al país de Jacto. El equipo tiene capacidad de 5.000 kilogramos y una franja de

aplicación de hasta 50 metros. Permite mayor precisión y uniformidad en la distribución de fertilizantes, además hace posible el uso de productos en polvo. La trocha puede ser regulada, de acuerdo a la fumigadora, explicó Duarte. *"Es una máquina que cuenta con una tecnología muy avanzada, acorde a la exigencia actual del campo"*, expresó.

Las fumigadoras autopropulsadas Uniport 2530 y Uniport 2000 también fueron puestas a consideración del productor. La primera cuenta con un tanque de 2.500 litros y una barra de 30 metros. La segunda tiene capacidad de 2.000 litros en el tanque y una extensión de 24 metros en la barra. *"Todas estas máquinas están equipadas con piloto automático, corte de sección. Es decir, son máquinas muy completas, que ofrecen calidad en las tareas de fumigación"*.

Toyotoshi.

Syngenta.

CMP Agro.

Ciabay presentó maíces híbridos de Nidera

Como principal novedad durante la muestra, Ciabay presentó materiales para la siembra de maíz del portafolio genético de Nidera. Richieri Mocelin, supervisor de insumos de la empresa para la zona Norte del país, dio a conocer las principales características de estos híbridos.

Tres opciones genéticas para el cultivo del cereal fueron puestas a consideración del productor. El material NS 50 PRO, que es el híbrido de Nidera de mayor difusión en el mercado local. Este es un súper precoz, de alto potencial productivo, indicado para su uso en terrenos de media a alta fertilidad. También se encuentran a disposición del productor el NS 90 PRO, cultivar precoz de doble propósito; y el maíz convencional NS 38, que fue la principal novedad exhibida.

Otra de las herramientas que presentó Ciabay fue Difere. En este caso se trata de un fungicida multi sitio, recomendado para complementar el control de las enfermedades que afectan a la soja, en conjunto con fungicidas sistémicos.

Richieri Mocelin, supervisor de insumos para la zona Norte del país.

"Sabemos que en los próximos 7 años no llegará ninguna molécula nueva en lo referente a fungicida, y si no protegemos las moléculas que actualmente tenemos, probablemente será mayor la ineficiencia de los productos. Por eso estamos orientando bastante sobre el uso de fungicidas multi sitios", explicó Mocelin.

La propuesta exhibida por Ciabay también incluyó la línea de nutrición de Grap, una antigua aliada de la empresa, la gama de fertilizantes órgano mineral Kratus, y los productos fertilizantes Coopavel. *"Ciabay es la empresa más completa en el segmento agrícola. Provee al productor desde el plantío hasta la cosecha. Acompañamos al productor con innovaciones y tecnologías que les permita producir mejor y con mejores rendimientos"*, afirmó.

Tecnomyl destaca sus novedades

El Ing. Agr. Eduardo Fernando Bersch, coordinador técnico de nutrición vegetal de Tecnomyl, presentó las novedades de la firma para el mercado agrícola. Señaló que este año comenzaron a trabajar con más fuerza en las líneas de fungicidas, insecticidas, y de nutrición vegetal.

Dentro del segmento de fungicidas el técnico destacó la línea Prosoy, con fungicidas a base de Prothioconazole para controlar la roya asiática.Por el lado de los insecticidas, Tecnomyl cuenta con el producto Apport para el manejo de chinches.

Entre las novedades, el ingeniero presentó el Provitta Seed Pack TS. Este es un paquete que incluye todos los productos de Tecnomyl para el tratamiento de semillas. Contiene cobalto, molibdeno, fungicidas, insecticida, inoculante, entre otras herramientas. *"Viene en una caja con la cantidad exacta para 1.000 kilogramos de semillas"*.

Bersch destacó la innovación constante de Tecnomyl. Mencionó que un gran porcentaje de la facturación de la firma proviene de la comercialización de productos que fueron lanzados en los últimos cuatro años. *"Este dato refleja que la empresa siempre tiene novedades, y sin duda para el 2019 vamos a estar con lanzamientos"*, adelantó.

Agrofértil presente en la Expo Coopasam

Agrofértil, representante y distribuidor exclusivo de los maíces Agroeste, presentó sus últimas novedades. Josimar De Souza, Asesor Comercial de la región, explicó las principales características de los híbridos AS 1777 PRO3 y AS 1633 PRO3, que ya están disponibles para la zafriña 2019.

Estos materiales se caracterizan por su productividad y calidad de granos comprobada. El maíz AS 1777 PRO3 se destaca por ser un híbrido con excelente sistema radicular y tallo, además de responder con rendimiento a mayor población de plantas. Mientras que el AS 1633 PRO3, sobresale por la alta sanidad foliar ante las principales enfermedades tropicales, buena sanidad foliar y de granos. Ambos híbridos poseen la biotecnología VT PRO3.

Otro de los productos que destacó fue el paquete Top Box 2, un tratamiento completo de semillas de soja. Éste contiene tres fungicidas y dos insecticidas, además de un bioactivador 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. *"Nosotros como Agrofértil tenemos mucha fortaleza en esta región, especialmente, en la comercialización de insumos, como así también en el acopio de granos"*, señaló De Souza.

Novedades de Somax Agro

La firma participó en la muestra, donde exhibió algunas de las novedades que tiene disponible para el sector. Marcelo Berro, gerente de desarrollo de mercado de Somax Agro, destacó el producto Escudo.

Escudo es la denominación comercial del producto enfocado a la protección de plantas de Somax Agro. Esta herramienta ofrece cuatro mecanismos de acción. Está pensado para el control de hongos y bacterias. En relación a su uso, la recomendación es que acompañe las aplicaciones de fungicidas, con una dosis de 400 ml por hectárea. Este potencia el efecto residual del fungicida, además de esterilizar la planta de hongos y bacterias. *"En la zafra pasada comercializamos más de 100 mil litros de este producto. Este año ya estamos alcanzando los 200 mil litros"*, comentó.

Además presentó la marca de semillas Nord, con la que actualmente distribuyen diversas opciones genéticas para la siembra de maíz. Esta es la denominación, creada tras la fusión de DuPont y Dow. *"Es la nueva denominación de los híbridos, que anteriormente estaban bajo la bandera Morgan"*, explicó.

Al tener como aliados a Corteva, Somax Agro cuenta con tecnologías para la protección de cultivos. Una de ellas es Viovan, orientada al control de la roya asiática en parcelas de soja. Para combatir la presencia de Coniza, Berro mencionó que disponen el herbicida Texaro. El portafolio de Somax Agro también cuenta con la línea de nutrición ProMax, que ofrece promotoras de crecimiento, cobalto y molibdeno. De esta forma, permite un mejor arranque al cultivo, lo que aumenta el número de vainas y disminuye el aborto.

Destaques de Glymax

La empresa destacó su nueva alianza con Mosaic Fertilizantes para la distribución exclusiva del fertilizante K-MAG, una combinación única de Potasio, Magnesio y Azufre en cada gránulo. Los nutrientes de K-MAG se encuentran disponibles en altas concentraciones y de forma inmediata para las plantas, lo que posibilita al productor obtener cultivos más homogéneos, plantas con mejor nutrición y mayor potencial productivo. Un gran diferencial de K-MAG es su versatilidad, lo que permite al productor tener a la mano formulaciones con altas concentraciones de fósforo, azufre y magnesio para la siembra o formulaciones más equilibradas con Potasio para la cobertura.

Glymax también presentó otras soluciones de su portafolio como el Glyseed Box Power, que puede ser considerado el paquete de tratamiento de semillas más completo del mercado. Las semillas que reciben este tratamiento tienen una mejor emergencia y las plántulas mantienen el vigor necesario para un buen establecimiento de stand. El insecticida Protera fue otro de los productos presentados por la empresa. Este insecticida brinda excelentes resultados en el control de chinches con un largo residual. Para finalizar, Glymax también estuvo presentando los beneficios de sus fungicidas Crown, Prixx Ultra, Prixx, Phenom y sus adyuvantes LI 700 y TEK-F, que permiten al productor obtener un excelente control de las enfermedades con el máximo de eficiencia en las fumigaciones.

Gama de maquinarias de De La Sobera

La empresa exhibió productos de varias de las marcas de maquinarias que representa en el país, como JCB, Hyster, y Massey Ferguson. El Ing. Agr. Fabio Ortiz, gerente de la sucursal que tiene la firma en Hernandarias, dio más detalles de la propuesta presentada en la edición 2018 de la muestra.

El portafolio más amplio que exhibió De La Sobera correspondió a Massey Ferguson, con tractores de diferentes potencias. El MF 7415, de 225 HP de potencia, es un equipo bastante conocido por los productores, señaló Ortiz. Este cuenta con la transmisión Dyna-6, que ofrece 24 marchas adelante y 24 marchas en retroceso. También presentó el tractor MF 6711 de la Serie 6700, equipado con pala frontal. Este, por su parte, viene con un sistema de transmisión Dyna-4, con el que se dispone de 16 marchas adelante y 16 marchas en retroceso.

Otro de los equipos Massey Ferguson destacados por Ortiz fue la plantadora MF 711, con caja central. En el stand además se exhibió la cosechadora MF 9795 de la Clase 7, una pala cargadora JCB, montacargas Hyster, entre otros productos de la división maquinarias de la firma.

Ortiz señaló que la empresa busca fortalecer el trabajo que tienen con Coopasam y estar más cerca del productor agrícola en la zona. *"Las máquinas son utilizadas todos los días. Por eso buscamos más cercanía con ellos, y disponer de gente que pueda acompañarlos para hacer frente a cualquier situación que se presente"*, expresó.

Censu propone los tractores Solis

Desde este año Censu incorporó a su propuesta los tractores agrícolas Solis, marca de procedencia india con la que brinda una variedad muy amplia de equipos. José González, asesor comercial de la empresa para este segmento, explicó las principales fortalezas de estos equipos.

Con la marca Solis, Censu ofrece al mercado tractores desde 20 HP hasta 110 HP. La gama de 20 HP a 26 HP está equipada con motores Mitsubishi, trasmisión Carraro, sistema de inyección Bosch. Los de mayor potencia son propulsados con motores de la fábrica Sonalika, cuentan igualmente con cajas Carraro, y con el sistema de inyección Bosch.

González destacó que estos tractores se caracterizan por la robustez y la simplicidad, ya que no cuenta con componentes electrónicos que puedan complicar su uso. Uno de los puntos fuertes es la garantía para estos equipos, de 3 años o 2.400 horas de uso, además del respaldo que brinda Censu con repuestos y asistencia técnica. *"Creemos que es una de las mejores garantías del mercado"*.

Si bien Censu ya participó en anteriores ediciones, este fue el estreno para Solis en la muestra organizada por Coopasam. A nivel internacional, la marca tiene una larga trayectoria. La fábrica Sonalika, de donde provienen estos equipos, es la tercera de mayor producción del mundo, con una planta con capacidad de producir 500 tractores por día, comentó González. El asesor comercial también comentó sobre la propuesta de financiación que ofrece Censu para la compra de estos tractores. La firma cuenta con un plan a dos años de plazo, sin intereses. Igualmente, se puede extender hasta 60 meses, con financiación propia y con los respectivos intereses.

Tractores New Holland T7 en el stand de Ciabay

En el segmento de maquinarias New Holland, Ciabay exhibió los modelos más nuevos de la serie de tractores T7. Selva Sánchez, gerente de la sucursal que tiene la empresa en Nueva Esperanza, comentó sobre las principales particularidades de estos equipos.

Si bien la línea T7 está presente en el mercado hace ya un tiempo, actualmente Ciabay busca fortalecer la presencia de esta gama. Actualmente, los equipos de la serie gozan de muy buena aceptación. Cuentan con motores electrónicos con alta reserva de torque, lo que otorga fuerza y economía de consumo. El confort es otro de sus puntos altos, con suspensión en la cabina y en el banco neumático. Entre los modelos exhibidos en la ocasión, destacó el T7.190 y el T7.240.

En el stand de la empresa también se exhibió la cosechadora CR 6.80, que es una máquina de la nueva línea CR Evo de New Holland. Se destaca por el rotor doble, que permite obtener mayor calidad de granos. Cuenta con un sistema de mesa niveladora, ventilador con velocidad automática, y mayor área de zaranda. La firma además presentó un equipo de siembra de Tatu Marchesan, pulverizadores de Jacto, y una plataforma maicera Vence Tudo.

Sánchez mencionó el buen 2018 para Ciabay y la marca New Holland. Además destacó el equipo de posventa de la empresa, que dispone de técnicos actualizados para brindar los servicios que requieran los equipos. *"Nosotros vamos a alcanzar la meta que fue propuesta en el año, e incluso lo vamos a superar"*, expresó.

RuralVet S.A.

CON LA MÁS AMPLIA VARIEDAD DE PRODUCTOS PARA EL COMBATE EFICAZ DE LOS PARÁSITOS INTERNOS Y EXTERNOS

Tick OFF
POUR ON
Fipronil 1%

Ectonvet 5 FORTE
POUR ON
Cipermetrina 5% y
Ethion 15%
0 (cero) días para
consumo de leche

BERTAC
Curabichera Líquida

LHIVERMECTIN 3.15%
Ivermectina al 3.15%

Doravet
Doramectina 1%

Importado y distribuido por RURALVET S.A.

Tte. Vera 2856 e/ Cnel. Cabrera y Dr. Caballero
Asunción • Paraguay
Tel.: (595 21) 621 772 • 621 773
e-mail: naty@ruralvet.com.py

Soluciones tecnológicas en el stand John Deere – Kurosu & Cía.

En la imponente muestra organizada por Coopasam Ltda. *"Agro Expo Coopasam"* desde el 22 hasta el 24 de noviembre, donde se presentó a los visitantes el Centro de Operaciones John Deere. El Sr. Miguel Benítez, del Área de Ventas de Kurosu & Cía., explicó en que consiste este nuevo servicio que ya está disponible para los productores agrícolas.

Con el Centro de Operaciones, Kurosu & Cía. y John Deere, ofrecen un servicio de monitoreo general de las maquinarias agrícolas que utiliza el productor, incluyendo Cosechadoras, Tractores y Pulverizadores de la marca.

Mediante esta herramienta se brindan informaciones específicas al propietario y al operador del equipo, como así también a los asesores agrícolas, esta tecnología ofrece datos que permiten economizar el uso de combustible, optimizar la producción en la parcela y agilizar el trabajo. - *"Además de cuidar la máquina, esta herramienta tiene el objetivo de ayudar a los Ingenieros Agrónomos con las informaciones que puedan estar captando la máquina John Deere y su tecnología"*, agregó.

Benítez, señaló que no es necesario adquirir nuevas maquinarias para acceder a esta herramienta, mencionó que los Tractores de la Serie 7000, las Pulverizadoras, y las Cosechadoras de la Serie S son equipos que ya están preparados para emplear esta tecnología. - *"Las máquinas ya vienen con el cableado y el puerto preparado, con una toma se conecta el accesorio y ya se puede empezar a utilizar"*, explicó.

En lo referente a maquinarias, y por el inicio de las tareas de aplicación de agroquímicos en las diferentes zonas productivas del país, Kurosu & Cía. destacó especialmente la gama de Pulverizadoras Autopropulsadas John Deere, exhibiendo la 4730, disponible con barras de acero o barras de fibra de carbono, señaló Benitez.

Con el mismo realce, Kurosu & Cía. exhibió la línea para construcción y emprendimientos viales de John Deere. Benítez, señaló el fortalecimiento y posicionamiento que se está logrando en la región en este segmento de maquinarias. Durante la Feria se realizaron importantes demostraciones dinámicas de esta línea de equipos, presentando la Motoniveladora 670G, la Excavadora 210GLC y la Retroexcavadora, con importante concurrencia de interesados.

Propuesta New Holland de la mano de Tape Ruvicha

La empresa exhibió el portafolio de maquinarias agrícolas de New Holland, en el que se destacaron las gamas más nuevas de cosechadoras y los tractores de la Serie T7. Como representante de Ford, Tape Ruvicha también presentó algunos de los modelos más reconocidos de la marca.

En el segmento de cosechadoras, la firma exhibió los modelos de las series CR y TC. De la primera, se exhibió la CR 7.90 y la CR 5.85. Esta gama cuenta con la tecnología de doble rotor, lo que permite una mejor separación y ofrece una calidad de grano superior, explicó Jorge Benítez, asesor de ventas de Tape Ruvicha. Otra alternativa es la línea TC, que tiene el sistema con cilindro. En la ocasión presentó la TC 5090, que tiene una potencia de 240 CV, un tanque granelero con capacidad de 7.200 litros, y una velocidad de descarga de 63 litros por segundo. De los tractores, destacó dos modelos de la Serie T7, específicamente el T7.260 y el T7.190.

El primero cuenta con un sistema de transmisión 18x6 Full Power Shift, una potencia. El T7.190, por su parte, posee una transmisión Semi-Power Shift. También comentó sobre el TL.95E, un tractor con trasmisión mecánica. Otro de los equipos exhibidos fue el pulverizador New Holland Defensor SP 2500, que posee una barra de pulverización de 27 metros, capacidad de 2.500 litros, y una potencia de 175 CV.

Tape Ruvicha tiene una alianza comercial con Coopasam, por lo cual los socios de la cooperativa pueden acceder a diversas facilidades para la compra de las maquinarias New Holland. CA

Somax inaugura su sucursal en San Alberto

El pasado 20 de noviembre, Somax Agro S.A. realizó la inauguración oficial de su sucursal en San Alberto, departamento de Alto Paraná. El nuevo local está situado en el km 95,5 de la Supercarretera a Itaipú. Tiene poco más de 10.000 m². Cuenta toda la infraestructura necesaria y un equipo completo y capacitado para brindar la mejor asistencia, con productos y servicios a los productores de la zona.

Somax Agro es una empresa joven que comenzó sus actividades en el año 2009, y desde entonces está en constante expansión. Se dedica a la distribución de insumos agrícolas en todo el país. Comercializa los productos de reconocidas marcas a nivel nacional e internacional. Cuenta con un portafolio de lo mejor en tecnología disponible, para atender las necesidades del sector de la producción.

El director presidente de Somax Agro, Fabio Bedin, manifestó que la inauguración de la agencia de la empresa en San Alberto es el resultado de un lar-

go planeamiento, de calidad de recursos humanos y logísticos como requiere una región altamente productiva como es San Alberto. Afirmó que Paraguay tiene un potencial de crecimiento importante de productividad en las áreas ya productivas y que existen aperturas de nuevas áreas de producción. *"Todo esto se consigue con tecnología, inversiones, con personas capacitadas y emprendedoras. Y Somax está dentro de este grupo que reúne estas características. Desde su fundación puso todas sus inversiones enfocadas a un crecimiento continuo y seguro, buscando traer siempre lo mejor que está disponible en el mundo para el campo y el productor de Paraguay"*, resaltó.

Comentó que la obra estuvo a cargo de la Constructora Santa Rita, empresa que se encarga de la construcción de todos los locales de Somax. La sucursal San Alberto tiene poco más de 10.000 m², alrededor de 3 hectáreas en total, cuenta además con un campo experimental denominado Área Polo, destinado a los ensayos y días de campo.

Mencionó que se trata de una obra moderna, que cuenta con oficinas, un depósito con más de 1.200 m² y una cámara fría con más de 250 m² para la conservación adecuada de aproximadamente unas 25.000 bolsas de semillas. Somax es una de las empresas del país con la mayor comercialización de semillas de maíz. Todos sus locales disponen de cámara fría para asegurar la calidad del producto. En total la firma tiene una capacidad de almacenamiento de 80.000 bolsas de semillas.

Fabio Bedin, director presidente de Somax Agro.

A lo largo de estos casi 10 años de trayectoria, la empresa reunió un portafolio de productos de primera línea, mediante la alianza con empresas proveedoras como Corteva, con las semillas de maíz Nord y Ferticel, con la línea de nutrición de plantas ProMax. Cuenta además con varios productos con marca propia. Y es pionera en la difusión del Sistema Santa Fe.

Destacó que el nuevo local cuenta con un equipo de trabajo capacitado y especialmente seleccionado para atender a los clientes de la zona. *"Fabio Pereira es el gerente de la sucursal, estará liderando las operaciones y acompañando de cerca a todo nuestro equipo local"*, afirmó.

Agradeció a las entidades financieras que apoyaron desde el inicio los proyectos y planes de crecimiento de Somax. A todos los colaboradores de la empresa y a los proveedores. Y a las autoridades locales que participaron en el acto inaugural. *"Quiero agradecer especialmente a los clientes. Todos los proyectos y la inversión que la empresa hace, son con el objetivo de ofrecer cada vez más una mejor atención. Para nosotros San Alberto es una zona de extrema importancia"*, expresó.

La casa matriz de la firma está instalada en Hernandarias, Alto Paraná. Cuenta con sucursales en las ciudades de Santa Rita (Alto Paraná), Katueté (Canundeyú), Bella Vista (Itapúa), Campo 9 (Caaguazú), además de la nueva sucursal de San Alberto. CA

SOMAX®

ProMAX
FORTE

ProMAX
RayNitro

Smart System Trio

ProMAX
Manni Plex-B

ProMAX
PowerPro

LÍNEA NUTRICIÓN
ProMAX®

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

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

somaxagro

2019

Que **podamos** seguir **cultivando** el **progreso** de la **agricultura juntos.**

¡Felices Fiestas!

CORTEVA™
agriscience

Mazen Cypress
MAZEN + CYPRESS
EL EQUIPO QUE TE SALVA DE LA ROYA
Y OTRAS ENFERMEDADES DE LA SOJA
Mazen™
Cypress™

syngenta®

™