



**Cripton**  
Xpro

**El agro  
evolucionó.  
La confianza  
también.**

Cripton Xpro.  
La evolución  
de la confianza.



ACTUALIDAD DEL

# CAMPO AGROPECUARIO

AÑO 20 | N° 230 | AGOSTO 2020 | ASUNCIÓN, PARAGUAY

**Exitosa Feria Original Virtual  
John Deere - Kurosu & Cía.**

**Primer Encuentro Tecnológico  
Virtual Agrofétil Maíz**

SEMIHIDROPONÍA EN FRUTILLA

**Innovación que  
aporta calidad**



Si es Bayer, es bueno

#NuevosTiempos  
#NuevasSoluciones

# NUEVOS TIEMPOS, NUEVAS SOLUCIONES.



**Agro  
ALTONA S.A.**

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

**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

**UNIJET S.A.**

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

R 500

dora  
fibrada

mbra,  
de  
sión  
n  
e

2dcb.com.br

iento  
pajo.

o  
s  
a.

ble  
r hora,  
ta un  
bustible  
da.

en  
s.

hiteo  
n  
operativo,  
imiento

con  
los  
rtura  
das,  
nientos

S,  
S,  
ONES.



LÍNEA  
**FERTILIZE**  
PROGRAMA DE FERTILIZACIÓN ESPECIAL AGROFÉRTIL



## LO MEJOR EN BIOPROTECTORES

LA MEJOR COMBINACIÓN DE DOS BACILLUS  
SPP PARA REPELER A LOS NEMATODOS  
PRESENTES EN EL SUELO DEL SISTEMA RA-  
DICALAR DE LAS PLANTAS.

BIOESTIMULANTE A BASE DE ESPORAS DE  
TRICODERMA SPP.



**Agrofertil**

● Avenida San Blas esq. Pablo Neruda, Km 6,5 -  
Ciudad del Este - Alto Paraná, Py.  
● Tel.: (061) 572 871 - Fax: (061) 572 182 -  
● SAC: Tel.: 0800 115 100 - sac@agrofertil.com.py  
● agrofertil@agrofertil.com.py  
● www.agrofertil.com.py

### SILOS Y SUCURSALES

Silo y suc. Morena'i (0983) 580 740  
Tolva Ynambu (0983) 581 671  
Silo y suc. Naranjito (061) 572 182 / (0984) 102 204  
Sucursal Bella Vista (0767) 240 692  
Silo y suc. Tirol (0982) 222 999  
Silo y suc. Iruña (0983) 440 366  
Silo y suc. Naranjal (0986) 755 928 / (0985) 510 176  
Silo y suc. San Cristóbal (061) 572 182 / (0986) 404 702

Silo y suc. Santa Rosa del Monday (0983) 417 060  
Suc. Juan E. Estigarribia (Campo 9) (0528) 222 946  
Silo y suc. Nueva Durango (0983) 631 210 / (061) 572 871  
Silo y suc. Liberación (0431) 200 553/2  
Silo XT Ypejhu (0983) 616 056  
Silo Minga Guazú Km 27 (0981) 900 604  
Silo y suc. Santa Fe del Paraná (061) 572 871 / (0983) 656 171  
Silo Pikry (061) 572 871 / (0983) 581 602

Silo y suc. Fortuna (0973) 887 022  
Silo y suc. Fortuna II (0983) 580 226  
Silo y suc. General Díaz (0983) 153 735  
Silo y suc. San Alberto (021) 328 0945  
Silo Lapacho (0983) 440 237 / (0985) 717 384  
Silo y suc. Colonia 8 de Diciembre (Troncal 3) (0983) 310 870  
Silo y suc. Nueva Esperanza (Troncal 4) (0464) 20 040/41 / (0984) 274 021  
Silo y suc. La Paloma (0985) 646 767 / (0983) 203 633





54

NOTA DE TAPA

## FRUTILLAS: SEMIHIDROPONÍA, GARANTÍA DE CALIDAD

Si bien el departamento Central es el mayor productor de frutillas, esta fruta también impone su color y sabor en otras latitudes del país, que con innovadas tecnologías consolida un sostenido negocio de temporada con calidad. En esta edición le presentamos la producción semihidropónica en el Sur, además de las tecnologías aplicadas en la zona de mayor producción.

AÑO 19 | N° 230 | Agosto 2020



22

## PRESENTAN EXPERIENCIAS EN EXAMINACIÓN DE BIOTECNOLOGÍA



36

## DÍA DE LA INDUSTRIA NACIONAL: CIERRE NO TAN "CATASTRÓFICO" DE TEMPORADA



### BOX EMPRESARIAL

- 12 Automóvil Supply festeja sus 65 años de trabajo con solidaridad
- 26 Arosemp organiza curso para aumentar productividad en cultivos
- 32 Inauguran Laboratorio Epidemiológico Biomolecular de Alto Paraná
- 42 BALPAR S.A., el peso de la experiencia ante nuevos desafíos
- 44 Tecnomyl innova en tratamiento de semillas
- 46 Biotrituradoras Goodyear
- 62 Corteva realizó segundo encuentro INTEC con profesionales el agro
- 64 Tecnomyl impulsa campaña de protección de cultivos para el desarrollo social
- 66 Glymax concreta alianza con AgBiTech
- 68 Agromarketing, información precisa para una decisión correcta
- 80 Somax Agro capacitó sobre uso de biológicos en los cultivos



48

## PRIMER ENCUENTRO TECNOLÓGICO VIRTUAL AGROFÉRTIL MAÍZ



76

## RETORNAN PRECIOS ALENTADORES PARA ARROCEROS

### CLIMA

- 28 Condiciones de "neutralidad" en perspectivas climáticas

### FERIA ONLINE

- 70 John Deere - Kurosu & Cia.: Exitosa Feria Original Virtual

**VALTRA**

# REPUESTOS GENUINOS VALTRA

## TIEMPO DE ECONOMÍA EN EL CAMPO

Las mejores piezas para su máquina,  
consulte su vendedor.



**Cotripar**  
cotripar.com.py

#ElCampoNoPara



## ADECUACIONES Y PROYECCIONES

**C**on julio arrancó el segundo semestre del año y agosto puede traer sorpresas (in)deseadas de no tomar las precauciones. En el orden de prioridades, la salud cumple un factor importante. Por más que en algunas zonas se haya logrado avanzar de fases, es prudente seguir con las recomendaciones de las autoridades sanitarias. Pero, a la vez, la conducción económica debe dar muestras de saber conducir el barco en medio de la tormenta.

También se empiezan a realizar algunos cálculos, sobre todo proyectando lo que sería la siembra de verano que el próximo mes ya se debería iniciar, pero para lo cual es necesario contar con mayor información, sobre todo para que se vaya aclarando el panorama climático y ofrecer más herramientas para la toma de decisiones, ante el eventual escenario que se tendrá en la temporada 2020 - 2021 y en el que se cifran enormes expectativas.

A su vez, las proveedoras se vienen adecuando a las exigencias de una coyuntura totalmente atípica y con una nueva normalidad a nivel mundial impuesta por la pandemia. En ningún momento han dejado de prestar asistencia y apoyo a los productores, técnicos y clientes en general. Para ello, continúan con orientaciones en línea, en forma virtual, o en la chacra, dada algunas excepciones que tiene la producción por cumplir con su rol determinante para la sociedad.

El mercado igualmente no termina de recomponerse, pero no hay tiempo para ello, pues el campo no puede esperar, más todavía con una indecisión, hasta ahora, de lo que eventualmente se podría esperar en cuanto a pronósticos climáticos se refiere. Se aguardan por mejores condiciones para definir las tareas en tiempo y forma pese a que, en la producción primaria, muchas veces podría primar factores variables. No en balde muchos la comparan con “una lotería”.

Así, adecuándose y aguardando novedades, las proyecciones se irán estableciendo y sólo quedaría echarse la ropa de trabajo, montarse a algún equipo o maquinaria, empezar la faena, mirando para el frente, pero sin olvidar pedir al Cielo, que después de todo lo que se viene viviendo en el 2020, no quedaría nada mal, alguna “ayudita” extra desde “arriba”, pero no por ello, sin poner cada uno de su parte, como en el campo se está acostumbrado a remontar en la adversidad.



### PRODUCCIÓN GENERAL



Tte. Vera 2856 e/ Cnel. Cabrera y Dr. Caballero  
Asunción, Paraguay  
Telefax: (021) 612 404 – 660 984 – 621 770/1  
Todos los derechos reservados

### DIRECCIÓN

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

### EDICIÓN

**Noelia Riquelme**  
editora@campoagropecuario.com.py  
noeriquelme@hotmail.es



MASSEY FERGUSON

# SUMATE AL **¡EQUIPO GANADOR!** **ZAFRA 2020-21**



**DE LA SOBERA**



**Sucursal E. Ayala** (595) 21 202 913/15 | **Campo 9** (0985) 909 687 | **Hernandarias** (595) 631 201 190  
**Encarnación** (595) 71 203 026 | **Santa Rita** (595) 471 234 006 | **Guajayví** (595) 431 200 302  
**Bella Vista** (595) 767 240 273 | **Loma Plata** (595) 492 252 890 | **Concepción** (595) 331 241 018  
**Katuete** (0985) 908 725

SEGUINOS EN



| [www.delasobera.com.py](http://www.delasobera.com.py)



aguas, se aprovechó el aumento de la descarga total para la producción de energía por las represas de Itaipú y Yacyretá, y el embalse de Itaipú quedó en una cota de 217,47 metros sobre el nivel del mar, con una utilización de solamente 43 cm del mismo. Para la operatoria se registró una descarga promedio de 7.445 m<sup>3</sup>/s a través de la represa de Itaipú, con una generación adicional de 763 MW/h de energía, equivalente a una diferencia de 10,32% de energía turbinada, la cual fue utilizada para cubrir la demanda incrementada del sistema energético brasileño. De igual forma, Relaciones Exteriores destacó que esta operatoria fue complementada con trabajos de dragado de los pasos críticos aguas abajo de la represa de Yacyretá, realizados en coordinación entre el Ministerio de Obras Públicas y Comunicaciones (MOPC) y la Comisión Mixta Paraguay Argentino del río Paraná (COMIP). Además, el encuentro permitió analizar acciones y alternativas para propiciar operativos similares con criterios de periodicidad, de manera a atenuar los efectos de las condiciones hidrológicas extremas que actualmente afectan el caudal del río Paraná y la necesidad de dinamizar el comercio exterior, la navegación, la generación de energía, la preservación de la fauna ictícola, entre otros. La coordinación del operativo estuvo a cargo del Viceministerio de Relaciones Económicas e Integración y participaron representantes de la Administración Nacional de Navegación y Puertos (ANNP), Dirección General de Marina Mercante (DGMM), Dirección de Proyectos Estratégicos del Ministerio de Obras Públicas y Comunicaciones, Ministerio del Ambiente y del Desarrollo Sostenible (Mades), la Dirección de Hidrología y Meteorología, Entidad Binacional Yacyretá, Itaipú Binacional, Prefectura General Naval, la Comisión Mixta del Río Paraná (Comip) y gremios de productores y armadores del sector privado (CAFyM, CATERPA, Capeco, Cappro, entre otros). **CA**

## Evaluación de resultados del operativo “Ventana II”

**B**ajo la coordinación de la Cancillería paraguaya, se realizó una reunión este mes para evaluar los resultados de la operatoria denominada “Ventana II”, para permitir condiciones de navegabilidad del río Paraná, mediante un aumento temporal de su caudal. Dicho operativo fue desarrollado entre el lunes 3 y el domingo 16 de agosto y requirió de una tarea en conjunta y negociaciones diplomáticas con Brasil y Argentina, informó el portal del Ministerio de Relaciones Exteriores de Paraguay. Esta medida permitió la navegación de 104 barcasas con un volumen estimado de 115.000 toneladas, equivalente al 5% del total de cargas previsto para este año y fue destacada por referentes del ámbito agroexportador. Conforme la información de Cancillería, en dicho relevamiento, se destacó la eficiencia de la operatoria, teniendo en cuenta que no se requirió un vertido de

TODO LO QUE NECESITAS EN UN SOLO LUGAR  
**NUEVA PLATAFORMA JOHN DEERE CONECTA**  
VISITANOS EN: <https://conecta.deere.com>

**ACCEDÉ A:**

Condiciones  
especiales, ofertas  
y financiación

Novedades en  
productos y  
servicios

Eventos  
exclusivos

LA DISTANCIA NUNCA

FUE UNA BARRERA.



**KUROSU & CIA.**



**JOHN DEERE**

## Mejoría en envíos de soja, pero falta mayor navegabilidad

**L**as exportaciones de soja paraguaya mostraron una leve mejoría al cierre del mes de julio, pues registraron un incremento de 5,5%, en comparación con el mismo periodo de la temporada anterior, según el informe de comercio exterior de la Cámara Paraguaya de Exportadores y Comercializadores de Cereales y Oleaginosas (Capeco). A julio, los envíos de la oleaginosa totalizaron 4.541.895 toneladas, 249.757 toneladas más que el mismo lapso del año pasado, en el cual se exportaron 4.292.138 toneladas, conforme los datos dados a conocer en un informativo institucional. Se estima que, dado el volumen de producción de soja de la última campaña, en los próximos meses aumentarán las diferencias positivas con relación a los envíos registrados en el mismo periodo anterior, basados sobre un informe elaborado por la asesora de comercio exterior del gremio, Sonia Tomassone. “Las exportaciones de soja se van regularizando con relación a los envíos de la zafra anterior. Dado el volumen de producción de soja de la última campaña, en los próximos meses aumentarán las diferencias positivas con relación a los envíos registrados en el mismo periodo anterior”, indicó. Según el informativo, Tomassone destacó el aumento de las exportaciones de soja a Rusia, además de la solidez de la demanda en la

región. “Brasil recurre a Paraguay para reponer su stock conforme el aumento de las exportaciones de soja que tiene a China”, explicó. Argentina sigue siendo el principal destino de la soja paraguaya, con un 82% de participación, seguido de Brasil (9%), Rusia (6%), Unión Europea (2%), Perú (1%) y otros mercados (1%). En tanto, el director ejecutivo de Capeco, Hugo Pastore, comentó que la rapidez de la salida de los productos dependerá de la buena coordinación interinstitucional de logística fluvial por la bajante de los ríos. Cabe mencionar que el ranking de los mayores exportadores de soja al cierre de julio es encabezado por Cargill con un 15% de protagonismo, seguido de Glenpar con 13,5%. Luego están Cofco (10%), ADM (8,7%), Sodrugestvo Paraguay (7,5%), Agrofertil (7%), Copagra (6), Francisvo Vierci (5%), LDC (5%), LDC (5%), TransAgro (5%), y otros jugadores con un 19,3%. **CA**



Foto Gentiliza

## Reforestación como opción para reactivar economía

**C**on renovación de su cuadro directivo, la Federación Paraguaya de Madereros (Fepama) instó a tener en cuenta el aporte que puede brindar la actividad para la reactivación económica, sobre todo con el impulso de reforestaciones. En efecto, según un informativo institucional dado a conocer, la reforestación es una opción válida para reencauzar la economía dado su alto potencial para generar riqueza y empleos. Conforme datos que maneja

el sector, la producción forestal mencionada genera un retorno del 12% al 13%, en un plazo de 8 a 10 años, pero que desde los 2 o 3 años de la plantación ya generan ingresos. También existe la intención de fortalecer la actividad con otras producciones, como combinar la plantación forestal con el ganado, en iniciativas silvopastoriles. La Fepama renovó recientemente su mesa directiva, quedando como presidente Raúl Legal; vicepresidente 1º, José Martínez Fleitas; vicepresidente 2º, Diego Puente Yogovich; secretario: Raúl Gauto; pro-secretario, Herib González; tesoro, Ewald Isaak; pro-tesoro, Osvaldo Ríos, y los vocales titulares, Juan Carlos Altieri, Manuel Jiménez Gaona, Ricardo Kiriluk y Rafael Carlstein; más los suplentes Daniel Isaak, Gonzalo Doria Zubizarreta, Patrick Robinson Leach y Gerd Thiede. El síndico titular es Marcos Falabella y el suplente, Stefan Winkler. Más Alfredo Molinas, asesor técnico, y Rubén Fernández, asesor de Comunicación institucional. “Creemos que la reforestación tiene un alto potencial, por la riqueza y mano de obra que genera, por lo que estamos desde la Fepama estamos además incentivando la venida de inversionistas extranjeros para poder industrializar lo que ya se ha plantado”, refirió Legal. **CA**



# PROVITA SEED PACK TS

## AQUÍ COMIENZA EL ÉXITO DE SU CULTIVO

curasemillas  
**BELLATOR**  
Tiofanato metílico 30% **ULTRA FS**  
Fludioxonil 5%  
Trifloxystrobin 5%

curasemillas  
**HURACAN** 25FS  
Fipronil 25%

**REGULATOR** *tm*  
Fisioactivador  
Azufre (0,31%)  
Aluminio (0,015%)  
Silicio (0,21%)

**QUALYTUS PLUS** *tm*  
Fertilizante Líquido  
Boro (0,2%)  
Cobalto (0,2%)  
Molibdeno (8%)  
Niquel (0,8%)



**PROVITA NOD**

Inoculante  
*Bradyrhizobium japonicum*



**TRATAMIENTO  
PARA 1.000KG  
DE SEMILLAS**

**Bio-estimulación y Equilibrio de la nutrición  
Proteja su cultivo para minimizar pérdidas**



**tecnomyl**





## Automóvil Supply festeja sus 65 años de trabajo con solidaridad

Este año la empresa Automóvil Supply cumple 65 años de trabajo en el mercado; con 27 sucursales en diversos puntos del país apuntan a seguir sumando en el mercado paraguayo. Este año el festejo fue trasladado a diversas zonas de Asunción y ciudades del interior donde se encuentran sus sucursales.

**U**n año atípico, un aniversario sin fiestas con los colaboradores, pero celebrando llevando ollas populares para compartir con la gente. Desde directivos y empleados de la compañía llevaron alegría y cocina, la primera celebración inició en la sucursal de Mariano Roque Alonso, para compartir con barrios carenciados de San Lorenzo y Luque. También la cocina de Supply se trasladó a la sucursal de Ñemby para compartir con personas de Ypané.

La empresa además entregó víveres los cuales fueron distribuidos a distintas organizaciones donde se encuentran las sucursales de la empresa. “Con mucho cariño y voluntad enviamos víveres a familias de todo el país” refiere el comunicado, además agradecen el apoyo de los colaboradores de Automóvil Supply de las diversas sucursales. Las entregas de víveres, fueron destinadas a diversas zonas del interior del país, como Caaguazú, Coronel



La señora María Antonia Arietti de Buey, Presidenta de Automóvil Supply, en los preparativos para la olla popular.



Oviedo, Pedro Juan Caballero, Campo 9, Santa Rita, Ciudad del Este, Misiones, Encarnación, Saltos del Guairá y Ciudad del Este, de esta manera buscan seguir la filosofía del fundador Milner Buey Cataldo, que inculcó a toda una generación a ser solidarios, agradecidos y avanzando hacia un mejor país.

Sobre todo, desde la compañía buscan concienciar sobre los cuidados necesarios para evitar el contagio del Covid 19. “¡Sigamos cuidándonos entre todos, convencidos que juntos saldremos de esta crisis, pero lo haremos con el compromiso solidario de cada uno de nosotros! Esta situación nos golpea a todos, pero ¡No perdamos el ánimo!” **CA**

## TOLVA Arroceras AR-150



La carreta arroceras AR 150 fue desarrollado para su uso en campos de arroz, pero su sistema de caracoles también tiene un excelente desempeño en cultivos de sequeña como soja, trigo y maíz.



**VENCE TUDO®**



**CLASIFICADOR ACOPLE  
VENCE TUDO CA-25**

**CLASIFICADOR ACOPLE  
VENCE TUDO CA-40**

Los clasificadores de semillas Vence Tudo a través de sus combinaciones de paneleras, realizan con precisión y practicidad su función en los siguientes cultivos: soja, maíz, trigo, feijão, arroz, avena, sorgo, canola, girasol, maíz pororó, sésamo, garbanzo, alfafa, entre otras.

## AGRICULTURA DE PRECISIÓN

**GoIsoGuide**  
GPS UN SISTEMA COMPLETO  
PARA LA NAVEGACION AGRICOLA



**GoIsoSpread**  
FERTILIZACIÓN



**GoIsoSpray**  
PULVERIZACIÓN



**GoIsoPilot**  
PILOTO AUTOMÁTICO



**GoIsoSeed**  
SIEMBRA

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

info@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 5** | SANTA ROSA DEL AGUARAY  
Tel.: (0433) 240 144

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

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

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

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

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

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

# Seedforce



[www.glymax.com](http://www.glymax.com)

# El pack de **tratamiento de semillas** con la más alta tecnología del mercado



Máximo control sobre las principales plagas y enfermedades del suelo;



Evita re-siembra por las pérdidas de plantas provocadas por las plagas;



Rápido establecimiento del cultivo;



Plantas más vigorosas y con más raíces;



Mejor fijación biológica del nitrógeno.

  
**Glymax**  
Presencia fuerte en el campo

# Vamos a agarrar en un periodo de muchas crisis

Pedro Jesús Galli Romañach, candidato del Movimiento Integración Rural (MIR), fue electo nuevo presidente de la Asociación Rural del Paraguay (ARP) por el periodo 2020–2022. Compartió algunas reflexiones y anticipó planes de trabajo durante la jornada electoral vivida en el gremio ganadero, el 9 de agosto, tras la prórroga dispuesta como consecuencia de la pandemia por el coronavirus tipo Covid-19, ya que en principio estaba fijada para fines de abril. A continuación, parte de lo expresado en improvisadas reuniones de prensa con los medios presentes en la ocasión, atendiendo las peculiaridades de una asamblea ajustada a protocolos sanitarios.

**\_ Periodistas. ¿Cómo se desarrolló esta inusual e inédita asamblea en medio de disposiciones de las autoridades sanitarias?**

**\_ Galli Romañach.** Fue una asamblea tranquila. Se desarrolló con todo éxito. Tuvimos este retraso por la cuarentena. Se tomaron todas las precauciones para evitar aglomeración de gente. Se establecieron varios locales de votación en distintos lugares y edificios del predio, evitando que estén cerca unos de otros. No hubo más de 20 personas por mesa, además, disponer un lapso de cinco horas aproximadamente, que arrancó a las 8, para que puedan votar unas 130 personas en la sede central y el resto en sus propios locales de sus regionales.

**\_ Periodistas. ¿Inició en el resultado de la votación el hecho de haberse prorrogado más la realización de la asamblea o varió la participación?**

**\_ Galli Romañach.** La participación fue en un alto porcentaje. También en el interior votaron sin que se registren muchas ausencias. El universo de votantes se mantuvo. La concurrencia fue masiva. Casi la totalidad. No puedo decir el 100%, pero hubo pocas ausencias. No influyó para nada el retraso. Ya con los datos preliminares, tuvimos una diferencia bastante importante. El primero en felicitarme fue él (Manuel Riera, candidato de la otra lista), cuando se supo que la tendencia de los cómputos era ya irreversible. Me felicitó y se puso a disposición como todo caballero que es.



Pedro Jesús Galli Romañach, nuevo presidente de la ARP.

**\_ Periodistas. ¿A qué atribuye la victoria?**

**\_ Galli Romañach.** A que la gente aceptó nuestras propuestas. Estuvo



conforme y apostaron por las propuestas que hicimos durante toda la campaña. Fue una campaña muy limpia y tuve el honor de enfrentar a un eventual adversario que es un verdadero caballero con una personalidad dentro de la ARP, lo que le dio mayor valor a nuestro logro. No quiero decir victoria, sino que ganamos esta asamblea para que ganemos todos pues, una vez terminado esto, mañana están las puertas abiertas para todos.

**\_ Periodistas. ¿Cuál sería la línea a seguir desde ahora?**

**\_ Galli Romañach.** Es normal en la ARP que, independientemente de los resultados, gane quien gane, al día siguiente estamos trabajando todos juntos. Terminaron las listas. Vamos a trabajar todos juntos, independientemente de cuál listas estábamos. Hay muchísima gente muy buena, muy valiosa en ambas listas e incluso vamos a tratar de adoptar muchas de las propuestas que presentó la otra lista durante la campaña. Nos integramos todos para formar las comisiones de trabajo.

**\_ Periodistas. ¿En qué escenario asume este desafío?**

**\_ Galli Romañach.** Venimos por segundo año con problemas climatológicos. El año pasado hubo inundaciones, luego sequía. Ahora otra vez una gran sequía, sobre todo en el Chaco y está generando numerosos focos de incendio, lo que hace trasladar muchos animales o mandar a faenar animales de urgencia. Estamos en una situación bastante difícil en este momento. Tenemos líneas muy importantes. Vamos a agarrar en un periodo de muchas crisis. En general, nuestro objetivo como ARP es defender los intereses del sector agropecuario en general.

**\_ Periodistas. ¿Tiene un orden de prioridades?**

**\_ Galli Romañach.** El principal problema, por decirlo así, es la situación con los precios de la carne. Estába-

mos viniendo de un mal año, como lo fue el 2019, a parte del clima, como mencionamos y, cuando parecía el 2020 auspicioso, se desató la pandemia que tiró todo al piso y no nos afectó a todos. Y, cuando estábamos en proceso de recuperación, en estos días de apertura de los mercados, hubo casos de contagios en los frigoríficos, lo que obligó a cerrar algunas plantas o a trabajar a la mitad de su capacidad. Esto hizo que bajaran muchísimos los índices de faena y, de vuelta, caer los precios. Estamos con verdaderos desafíos pues tenemos pensado volver a plantear el debate sobre el Instituto de la Carne, pero además tenemos que trabajar por el fortalecimiento del sistema sanitario, así como dar más apertura para que ingresen más socios a nuestra institución y la creación de una universidad rural, que sin duda es uno de nuestros proyectos más ambiciosos. También se debe lograr un trabajo conjunto con todos los actores de la cadena de valor, comenzando por los productores, la industria, el servicio oficial, los organismos oficiales que intervienen en el proceso de búsqueda y mejoramiento de los mercados internacionales, posicionando mejor en el mercado internacional, porque el 70% de nuestra producción está destinada al mercado internacional, solo queda el 30%. Mientras no tengamos los mejores mercados con los mejores precios, va a ser difícil que podamos levantar el precio promedio de venta de nuestro producto.

**\_ Periodistas. ¿Se puede realizar algún evento como la exposición nacional ganadera de Primavera?**

**\_ Galli Romañach.** Si tenemos el apoyo de los cabañeros y los criadores, sí. Queremos llevar adelante la Expo Ganadera en octubre, pero la Internacional como la conocemos (la que anualmente se desarrolla en julio), ya no. Con la Nacional Ganadera ya hubo experiencias ante- ➔



riores. Queremos sacar por lo menos la exposición ganadera para poder exhibir ejemplares. Los cabañeros han trabajado mucho. Hubo mucho esfuerzo y hay que dar la oportunidad de poder mostrar sus ejemplares o para llevar adelante los remates. Hay mucha gente deseosa de comprar alta genética. Creo que es algo indispensable, si se dan las condiciones, pero dependerá de cómo va este asunto de la pandemia.

**\_ Periodistas. ¿La pandemia afectó la presencia internacional como gremio?**

**\_ Galli Romañach.** El hecho que hubo menos eventos presenciales debido a la situación en que estamos no significó que no hayamos participado. Estuvimos en muchas reuniones internacionales que se realizaron vía las plataformas virtuales y, aunque no hubo encuentros físicos, no dejamos nunca de estar presentes en las reuniones.

**\_ Periodistas. ¿Qué se debería corregir?**

**\_ Galli Romañach.** Necesitamos tener políticas claras, transparentes. Con respecto a nuestro producto, nuestro sistema de producción debe ser más previsible, porque no es una actividad comercial donde se compra una mercadería y se vuelve a vender al día siguiente. Esto tiene un proceso que en cierto aspecto puede llevar años para lograr el producto que queremos. Se debe tener cierta previsibilidad, para poder hacer inversiones o para trabajar con cierta tranquilidad, porque últimamente veníamos dando tropezones y esto ha hecho desestimular las inversiones, a parte, existe un problema de endeudamiento bastante alto por parte del sector agropecuario, con el sector financiero y que en los últimos dos años no se ha podido cumplir por las razones que ya sabemos.

**\_ Periodistas. ¿Faltan más estímulos?**

**\_ Periodistas.** El estímulo principal es obtener un buen

precio finalmente a nuestro producto. Tener buena salida, tener buenos mercados y eso significa tener mejores precios.

**\_ Periodistas. ¿Algún pedido a las autoridades desde esta nueva administración?**

**\_ Galli Romañach.** Otro de los problemas que afecta al sector es la falta de seguridad. Por un lado, la falta de seguridad física, en ciertos sectores del interior del país, en donde estamos acosados por grupos terroristas, criminales y, por otra parte, la inseguridad jurídica en los casos de invasión, atropellos a la propiedad privada, lo que hace que genere intranquilidad en muchas partes y no se pueda trabajar. Pone en riesgo a esos clientes para el sector financiero para la obtención de créditos. Necesitamos tener un clima de tranquilidad jurídica, en términos de seguridad física y jurídica.

**\_ Periodistas. Algún mensaje final...**

**\_ Galli Romañach.** Nací en el campo. Mi padre fue uno de los primeros ganaderos, ya mi bisabuelo tenía establecimientos ganaderos. Me formé en el campo. Soy médico veterinario de profesión y me preparé toda la vida para estar en esta situación. **CA**



# **SOLUCIÓN TECNOLÓGICA JOHN DEERE DE LA MANO DE KUROSU & CIA.**

## **HERRAMIENTAS DISPONIBLES PARA LOS CLIENTES**

-  Monitoreo de Alertas, con JDLink™
-  Servicio de Diagnóstico Remoto
-  Programación Remota
-  Expert Alerts™
-  Consumo de combustible ( l/h )
-  Historial de ubicaciones

## **Centro de Soporte a las Operaciones**

JOHN DEERE  
#CONECTA



**AGENDE NUESTRO NÚMERO DE CALL CENTER, DISPONIBLE  
24 HORAS, 7 DÍAS A LA SEMANA, LOS 365 DÍAS DEL AÑO.**

  **0986 123000**

## **KUROSU & CIA.**



**JOHN DEERE**



[www.kurosu.com.py](http://www.kurosu.com.py)



Kurosu & Cia



Kurosu & Cia



kurosucia



# Versatilis®

## Máximo control en roya.

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

 - **BASF**

We create chemistry

A photograph of a large-scale agricultural irrigation system at night. A bright light source on the left creates a powerful, wide beam of light that illuminates the scene. Below the beam, a series of vertical pipes support a network of horizontal pipes, from which a fine mist of water is being sprayed across a vast field of rows of soybean plants. The plants are dark green and densely packed. The background is a dark, cloudy night sky with some distant lights visible on the horizon.

**SOLUCIONES  
PARA EL CULTIVO  
DE SOJA**



# Presentan experiencias de Argentina y Chile en examinación de biotecnología

**L**a Dirección Nacional de Propiedad Intelectual (DINAPI) y la Cámara de Fitosanitarios y Fertilizantes (CAFYF) desarrollaron un webinar sobre Criterios de Examinación Invenções Biotecnológicas Aplicadas a la Agroindustria.

La capacitación que se desarrolló el 25 y 26 de agosto reunió a unos 50 participantes. Durante ambas jornadas se dieron a conocer sobre los criterios aplicados en Argentina y Chile en los procesos de examinación de las invenciones biotecnológicas, con la disertación de la Lic. Maricel Gil, Jefa de División de Biotecnología del Instituto Nacional de la Propiedad Industrial (INPI) de Argentina y el Prof. Dr. Francisco Romero Oliva, perito externo del Instituto Nacional de Propiedad Industrial del Ministerio de Economía (INAPI) de Chile.

En la clausura del evento, la doctora Berta Dávalos, directora general de la Dirección de Propiedad Industrial, agradeció a los disertantes por compartir sus conocimientos, ya que la institución busca fortalecer las capacidades de la Dirección de Patentes, para dar la seguridad a todos los inventores que recurren a la institución en busca de la protección de la propiedad intelectual.

Por su parte, el Ing. Claudio Gaitán, presidente de CAFYF, agradeció a todos los participantes y destacó el beneficio que puede traer el conocer sobre lo que están haciendo los otros países.

Asimismo, durante la conclusión, el Ing. Agr. Francisco

Fracchia, vicepresidente de CAFYF, destacó que desde la industria el principal desafío es asegurar la provisión de alimentos e insumos para la población, y para eso, la biotecnología, el fitomejoramiento y el uso responsable de los recursos naturales son claves.

“Sin el apoyo y sin el incentivo a los científicos para seguir contribuyendo a la creación de nuevos desarrollos tecnológicos esto no va a ser logrado. La cooperación del sector académico, público y privado, como lo estamos haciendo ahora, son ➔

**Berta Dávalos,**  
directora  
general de  
la Dirección  
de Propiedad  
Industrial.



NE

C

EL

D

NECESITÁNDOLO

# CONECTA

EL POSVENTA ÁGIL Y GRATUITO  
DIRECTAMENTE EN SU CABINA

¿Ya necesitó asistencia en el campo?

¡Yo sí! Y en esos momentos fue muy importante tener el Conecta en mi autopropulsado.

Vea cómo es fácil:

**1** Añada el número del Conecta, que usted encuentra en el Topper 5500, a su WhatsApp.



**2** Tome una foto del ID de su Topper 5500 y envíela al número que añadió.



**3** A la distancia, el técnico de la fábrica accesa a la máquina y despeja sus dudas.



**4** ES RÁPIDO Y SIMPLE



Conozca más



**Stara**  
Evolución Constante





**Maricel Gil, Jefa de División de Biotecnología del Instituto Nacional de la Propiedad Industrial (INPI) de Argentina.**

claves para este objetivo. La propiedad intelectual y la industrial tienen un rol importantísimo para reconocer y proteger esos novedosos desarrollos tecnológicos. Esto es fundamental para que nuestro país y toda la sociedad pueda acceder y beneficiarse de los avances tecnológicos”, enfatizó.

## 61 EVENTOS EN ARGENTINA

Durante la primera jornada, la disertante Maricel Gil, Jefa del Área de Biotecnología del INPI, informó sobre los criterios técnicos considerados por la institución a la hora de analizar las solicitudes.

Mencionó que en Argentina están liberadas 61 semillas transgénicas, más de la mitad corresponden a maíz. El resto de las plantas aprobadas para la liberación son soja, alfalfa, cártamo y algodón.

Comentó que los cultivos transgénicos aprobados en Argentina tienen rasgos de tolerancia: a herbicidas e insectos lepidópteros, coleópteros, alto contenido a ácido oleico, resistencia a sequía, resistencia a virosis, menor contenido de lignina (en el caso de la alfalfa) y en cártamo la producción de quimosina bovina.

“Esto muestra que el cultivo transgénico no es solo im-

portante por sí mismo, sino comienza a utilizarse como un biorreactor, para poder disminuir los costos, como la quimosina bovina utilizada en la industria láctea”, dijo la especialista.

“Lo más importante es saber que los cultivos transgénicos y la biotecnología aplicada a los cultivos que permitimos patentar o no en Argentina. Antes que nada debemos pensar sobre las reivindicaciones que nos están pidiendo, las mismas deben ser claras, reproducibles, que tengan sustento en la memoria y que cumplan los requisitos básicos de patentabilidad, que son los de novedad, actividad inventiva y aplicación industrial”, expresó la expositora.

Por su parte en la segunda jornada, el Prof. Dr. Francisco Romero Oliva, perito externo del (INAPI), Chile, expuso sobre legislación chilena y los procesos que se realizan en el país transandino sobre este tema. **CA**

**Francisco Romero Oliva, perito externo del INAPI, Chile.**

**Claudio Gaitán, presidente de CAFYF.**





# Plataforma Integral FGS

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



## PILOTO AUTOMÁTICO HIDRÁULICO

## AG 3000 MONITOR DE SIEMBRA



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

[www.agrosystem.com.py](http://www.agrosystem.com.py)

# Aprosemp organiza curso para aumentar productividad en cultivos

Para reducir costos, aumentar la productividad y tener exponencialidad en la renta de los cultivos, la Asociación de Productores de Semillas del Paraguay (Aprosemp) organiza un curso de capacitación online dirigido a todos los interesados en evolucionar en el agro del futuro y mejorar sus procesos. El mismo arranca el 06 de octubre y se extiende hasta el 3 de noviembre, en el horario que seleccione el estudiante.



**E**ste curso ofrecerá 24 horas totales de capacitación, en 22 jornadas de 70 minutos cada una. Otorgará certificado de participación avalado por Aprosemp y Evolutionagro. Estará dirigido y coordinado por el Dr. Prof. Ing. Agr. Paulo Dejalma Zimmer, director Evolutionagro.

Constará de siete módulos en total que son: El poder de las escuelas, dinámica del suelo y del agua en las plantas, nutrición del suelo y minerales, cama de siembra, semilla camiseta 10 del campo, cuidado de las semillas y el arte de construir cultivos.

Entre los objetivos del curso se destacan: establecer estrategias más asertivas para incrementar la productividad de la agricultura, mejorar la eficiencia logrando sensibilizar y movilizar por los detalles que más contribuyen a la instalación de cultivos más seguros y con mayor potencial productivo a partir de una relación que provoca el efecto

de interacciones genéticas, fisiológicas, ambientales y de manejo.

También se propone motivar sobre la importancia de los detalles de la siembra y relacionar la seguridad, confianza y control del proceso de siembra, con la racionalidad en el uso de insumos y con el potencial productivo, además de desafiar para cosechar más cada año.

La capacitación es totalmente online, basta con tener un acceso a internet y un dispositivo para ingresar a la sala virtual. El contenido estará disponible para ser estudiado y visto tantas veces fuera necesario dentro del periodo del curso establecido. Todo el contenido está desarrollado en el mismo lenguaje utilizado por los agricultores y cada módulo son disertaciones individuales. Las presentaciones teóricas estarán basadas en casos reales de sucesos de éxitos en varias localidades sobre parcelas donde fueron aplicados conocimientos acumulados.

Para la participación del curso es necesario contar con un equipo de digital con conexión a internet (computadora o teléfono celular móvil), no requiere aplicación.

El costo de la inversión es de 300 dólares, está abierto para todo público y el pago se podrá hacer a través de transferencia bancaria a la cuenta de Aprosemp. **CA**

Paulo Dejalma Zimmer, director y coordinador del curso.



# CURSO ON LINE

## “ PARA REDUCIR COSTOS, AUMENTAR LA PRODUCTIVIDAD Y TENER EXPONENCIALIDAD EN LA RENTA ”

**Modalidad virtual:**

Plataforma EvolutionAgro

**Carga horaria:**

24 horas totales

**Fecha:**

6 / Oct. al 3 de Nov. / 2020

**Inversión:**

USD. 300,00 (o su equivalente en Gs.)

**DIRECTOR Y  
COORDINADOR DEL CURSO**



**Dr. Prof. Ing. Agr. Paulo  
Dejalma Zimmer**

Director Evolutionagro

**Profesores invitados**



**Ricardo Bagateli**



**Aurélio Manfrinato**

**Ven con nosotros y acepta el desafío  
de construir el Agro del futuro**

**Mayor información, consultas, inscripciones y pago por el curso con:**

**Sr. Federico Sánchez** +595 985 520142 | [administración@aprosemp.org.py](mailto:administración@aprosemp.org.py)

**Sra. Dólia Garcete** +595 981 403201 | [gerencia@aprosemp.org.py](mailto:gerencia@aprosemp.org.py)



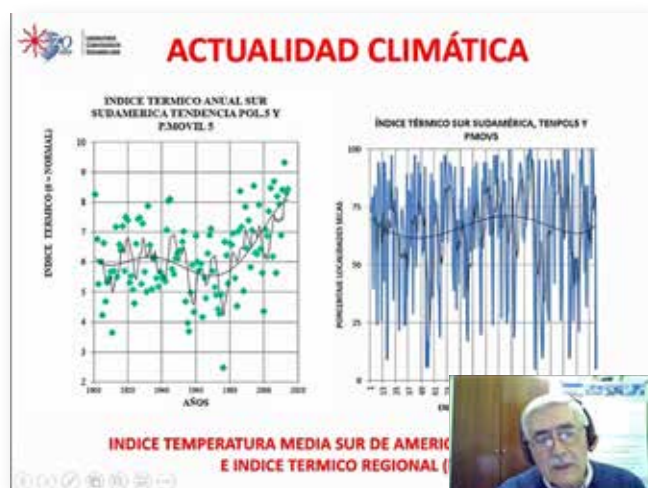
**APROSEMP**

**Asociación de Productores  
de Semillas del Paraguay**

Miembro de:



# Condiciones de “neutralidad” en perspectivas climáticas



El jueves 20 de agosto se realizó el segundo webinar sobre perspectivas climáticas organizado por la revista Global y el Laboratorio Climatológico Suramericano. La disertación estuvo a cargo de Leónidas Minetti, experto en el sector y directivo del laboratorio con sede en Tucumán (Argentina). Se abordaron varios aspectos sobre las condiciones previstas para el tiempo en la región suramericana y también las proyecciones para el caso paraguayo, para tener un escenario aproximado de lo que podría ser en la campaña agrícola 2020 – 2021.

**E**l experto en climatología, quien incluso ya realizó visitas a nuestro país, inició su charla virtual al recordar la variabilidad del clima. “Estamos en una situación complicada, en donde la temperatura medida, advertida desde 1900 hasta 2019, en valores anuales, demostró dos periodos de ascenso, uno, en la primera mitad del siglo pasado, seguido de un descenso y posterior estacionamiento en la temperatura, para luego registrar otro incremento más extenso ya en nuestra última década”, explicó.

Recordó que dado los antecedentes en Argentina en donde los periodos cálidos con golpes de calor importantes afectaron a cultivos en etapa de desarrollo, se optó por buscar mediciones y estudios más detallados. Así, se pasó de un trabajo que tomaba valores anuales a mensuales, para acompañar, por ejemplo, las anotaciones de los índices térmicos. Comentó que en la región suramericana se dio una situación que si bien registró

un periodo que bajó la temperatura, se dio un calentamiento.

“Las temperaturas diurnas (máximas) están levantando en índices térmicos”, dijo. Agregó que para ello se tienen en

Leónidas Minetti.



cuenta algunos indicadores, además de resaltar que el 50% de las localidades analizadas se pasó de un sub-período de calentamiento hacia condiciones de sequía, entre 2008, 2009 y 2011, con un posterior descenso dado por aumento de precipitaciones pluviales. Actualmente “observamos un nuevo periodo en la zona Sur suramericana en ° C, con un aumento de la amplitud térmica”, añadió.

### NI “NIÑO” NI “NIÑA”

Si bien advirtió de una disminución del grado de nubosidad, las proyecciones con respecto a condiciones de ocurrencia de “Niño” o de “Niña”, no están definidas. “Vemos que en los últimos diez años, aproximadamente, hubo tendencias de pasar de Niña a Niño, pero eso en condiciones normales. Estamos advirtiendo perturbaciones de agua del mar, por debajo de lo normal, desde el centro del Pacífico hacia la costa suramericana”, expuso. No obstante, conforme se identifica la zona cercana a la costa suramericana del Pacífico, pareciera que se dan “salpicado” de condiciones normales, a diferencia de la zona de Australia, en donde se observan anomalías. “De existir esta condición, en los próximos meses, aumentando sobre costas del Pacífico, se podría derivar en un evento Niña, pero no está confirmado... No alcanza para la detección tanto de Niña como de Niño”, recalcó. Por el contrario, investigaciones de EEUU advierten neutralidad.

“Existen algunas probabilidad de ocurrencia de Niña, con condiciones más secas. Argentina, Paraguay y el



Sur de Brasil muestran más condiciones neutrales, hacia donde estamos yendo. Vamos siguiendo la tendencia de otoño, con posiciones de neutralidad. No hay una clara definición de los extremos, aunque se pronostican once meses de condiciones neutrales para el año que viene. Este sería el panorama a largo plazo. Las intenciones de Niña o de Niño no se logran materializar”, concluyó en este punto. ➔

## MicroPhos, la nueva tecnología en fertilizantes. Potencia el rendimiento de sus cultivos y mejora su rentabilidad.



Síganos en Facebook e Instagram en [agro.expertos.Bunge](https://www.facebook.com/agro.expertos.Bunge)  
Visite también [www.bungeparaguay.com](http://www.bungeparaguay.com)

**BUNGE**

### CASO PARAGUAY

Para nuestro territorio en particular, dijo que están incrementándose las probabilidades de condiciones secas. “De un 50% de localidades, en los últimos meses está creciendo a 75% de localidades secas sobre Paraguay”, comentó y recordó lo ocurrido en el centro de Brasil, en un lapso de varios años con tendencias a la seca y que pudo haber llegado o influenciado también en Bolivia y el Norte de Argentina. El caso paraguayo igualmente registró persistencia de la sequía.

“Hay unos ocho meses secos acumulados y esto impacta en las áreas productivas. Esto se ve en el Índice de Vegetación a nivel suramericano, con un Paraguay más seco, así como en Noreste de Argentina, hasta el 11 de agosto, mientras que el año pasado este sector estaba con otro panorama. También se observa un retroceso de sequía puntual en Brasil y esto se debería dar el seguimiento”. También rememoró lo hablado durante un taller de climatología de sequía en Paraguay, el año pasado.

“Desde 1910 y 1919 vimos cuatro años con seis meses secos. Entre 1940 y 1949, la sequía fue de cuatro años, luego un periodo de lluvias. De vuelta, vimos entre 2000 y 2009 se registraron cinco años. El impacto que produjo la sequía también se vio reflejado en los caudales anuales de los ríos Paraguay y Paraná”, puntualizó. Posteriormente pasó a dar algunas recomendaciones, sobre todo a partir de las condiciones observadas en términos diarios o intramensuales. “Los dos picos más importantes de lluvias en la región de Paraguay se daría sobre la segunda quincena de setiembre y en la segunda quincena de octubre. Luego, se prevén condiciones más secas en noviembre y en diciembre”, advirtió como para poder ir planificando las tareas de campo. “Estamos hablando de condiciones de seca como pronóstico estacional”, enfatizó. También reconoció que en algunos puntos la cantidad de lluvia caída no fue en gran cantidad, sino más bien distribuida.

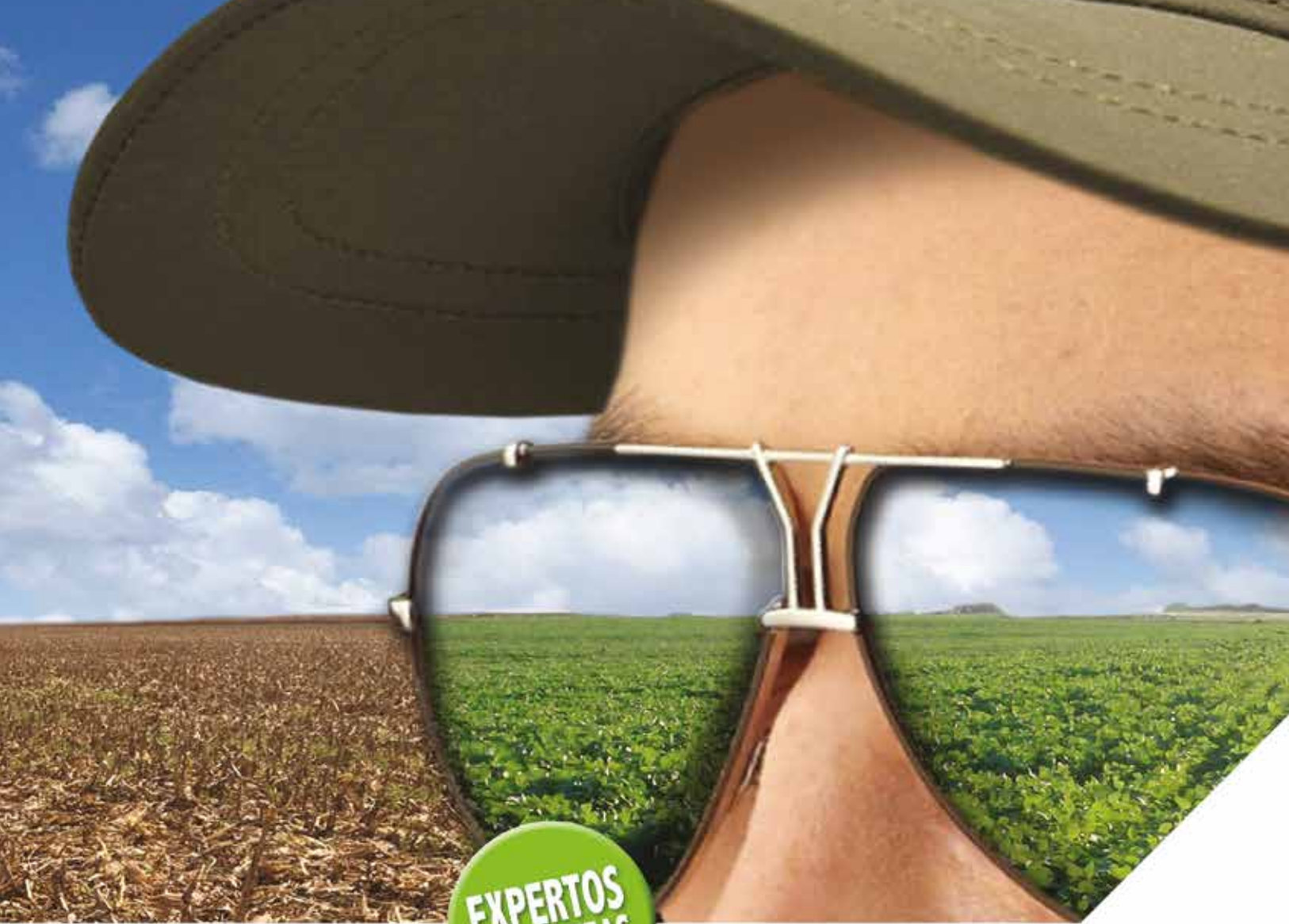
“Lo que más nos preocupó fueron las condiciones de aire polar violento que ingresó a la zona, con temperaturas bajas que llegó a Paraguay, sobre todo al Sur. Esto pudo haber afectado algo de cultivo por alguna eventual ocurrencia de helada”, comentó. Complementó con la reflexión sobre la importancia de buscar la información. “Siempre dio a los alumnos que la peor decisión que se pueda tomar es sin información. Los pronósticos tienen que ver con estadísticas pero no son determinísticos”, afirmó.

### “COLCHÓN” PARA CULTIVOS DE VERANO

Invitó a la gente a tener en cuenta que hablar de pronósticos es no tomar como algo certero, un 100% de ocurrencia, pero sí reiteró que representan elementos para la toma de decisión. Sobre los cultivos de verano y con el cuadro de proyección de meses secos, indicó que el principal desafío tiene que ver con mantener buen porcentaje de humedad en el suelo para poder sobrellevar el periodo de falta de agua, ya en la sección de preguntas y respuestas.



“Para enero 2021 se presentan condiciones muy nubosas. Existen altas probabilidades de lluvia, pero van a ir cayendo. El principal problema es tener agua almacenada en el suelo para aguantar sequías que van a aparecer. Necesitamos que haya almacenamiento para que sea un colchón y evitar impactos en el cultivo”, manifestó. Reconoció que un “colchón” irregular puede tener sus incidencias en el resultado final. Reiteró finalmente que muchas de las informaciones van dirigidas a decisores. “Sobre los impactos que se producen en momentos de decisión, es de recordar que los pronósticos van dirigidos a los decisores. No es que haya un mal o buen pronóstico. Hay pronósticos y hay buenos o malos decisores. No creo que el único elemento para tomar una decisión sea el clima. Hay problemas de mercado, de transporte, de logística, de todo tipo. El pronóstico es un elemento más para el decisor”, reforzó su comentario, antes de reiterar que no hay una definición clara de Niño o de Niña. En síntesis, para setiembre se esperan precipitaciones por debajo de lo normal en el Centro, Este y Sur del país, en la primera quincena. Las tendencias para temperaturas de media a máxima (dos de tres terciles) están aumentando hacia la sequía. Paraguay se encuentra en la zona con eventual déficit de humedad en el suelo, además de apuntar ocho meses secos seguidos. El evento en línea se cerró con unos minutos destinados a difundir las propuestas que Global pone a consideración del público. **CA**



EXPERTOS  
EN MALEZAS

**Texaro<sup>®</sup>**

Arylex<sup>™</sup> active

**HERBICIDA**

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

**ASEGURE  
LA COSECHA  
DESDE EL  
INICIO**

**MÚLTIPLES  
MODOS  
DE ACCIÓN**



**GRUPO SARABIA HACE POSIBLE COMO PARTE DE LA INVERSIÓN DE USD 400.000 A LA LUCHA CONTRA LA COVID-19**

## Inauguran Laboratorio Epidemiológico Biomolecular de Alto Paraná

El laboratorio, acción estratégica que es posible gracias a una efectiva alianza público-privada, será clave en la lucha contra la propagación de la Covid-19 en la región, ya que permitirá procesar muestras de forma ágil, acelerando la capacidad de reacción del sistema en plena pandemia.

**A**lto Paraná es el departamento más golpeado por la epidemia de la Covid-19, es por esta situación que se debe redoblar esfuerzos y unir fuerzas para salir adelante, como lo han hecho los impulsores del nuevo laboratorio epidemiológico biomolecular de



Inauguración  
y posterior  
recorrido por las  
instalaciones  
del Laboratorio  
Regional de  
Epidemiología  
Molecular.

Alto Paraná, habilitado de manera oportuna para acelerar el procesamiento de las muestras de Covid-19 y tener respuestas más ágiles ante la propagación del virus en la región.

Se trata del laboratorio Epidemiológico Biomolecular, resultado de la firma del convenio de Cooperación interinstitucional entre el Grupo Sarabia, con sus empresas Tecnomyl y Agrofértil; el Ministerio de Salud Pública y Bienestar Social (MSPyBS) y la Facultad de Ciencias de la Salud de la Universidad Nacional del Este (FACISA-UNE).

El CEO del Grupo Sarabia, José Marcos Sarabia, destacó que desde las empresas del grupo siempre se apostó a impulsar proyectos que aporten al desarrollo de la comunidad y en el marco de la pandemia por la Covid-19, decidieron no sólo liderar proyectos propios, sino también acompañar los proyectos del sector público que benefician al fortalecimiento del sistema sanitario.

“Sentimos un gran compromiso social con nuestra comunidad y ante esta difícil situación global apostamos a proyectos que tengan el criterio de beneficio a largo plazo para toda la sociedad y es por ello por lo que colaboramos en la instalación del laboratorio”, puntualizó el CEO del Grupo Sarabia.

La participación del Grupo Sarabia en la construcción del laboratorio se realiza por intermedio de su campaña solidaria “Juntos Sumamos”, impulsada desde que la pandemia llegó al Paraguay, realizando una importante contribución de USD 400.000, en diferentes aportes a las comunidades de la región para robustecer la lucha contra la propagación del coronavirus, explicó José Marcos Sarabia.

“La posibilidad de dar un apoyo al Gobierno mediante la refacción de la infraestructura edilicia para el beneficio a corto y largo plazo nos llena de orgullo. Siempre brindamos nuestro grano de arena para el desarrollo de la comunidad y en esta ocasión apostamos al Laboratorio Biomolecular, que tendrá un beneficio permanente a la sociedad”, expresó José Marcos Sarabia.

El Grupo Sarabia es un actor comprometido con la comunidad y lo demuestra en cada iniciativa de RSE orientada a mejorar el bienestar de los habitantes de la región. Asimismo, todos los actores involucrados en este proyecto destacaron que con el laboratorio biomolecular buscan promover el mejoramiento de la atención sanitaria en varios departamentos aledaños, de acuerdo con los Planes y Políticas del Gobierno Nacional.

Mediante este acuerdo, la universidad cedió infraestructura en el Centro de Investigaciones Médicas de la Facultad de Ciencias de la Salud, mientras que el Grupo Sarabia realizó una importante contribución que suma USD 60.000, ➔



Momentos del descubrimiento de una placa conmemorativa durante la inauguración.

invertida en la financiación y ejecución de obras civiles para la adecuación edilicia del lugar cedido por la FACISA-UNE; así también, se adquirieron mobiliarios, una cabina de bioseguridad e importantes equipos de refrigeración exigidos y establecidos en las disposiciones del proyecto arquitectónico y programas del Ministerio. Por último, el ente de Salud aporta todo el equipamiento biomolecular para la detección del coronavirus y de otras enfermedades, así como instrumentales, reactivos y el personal médico y técnico designado para el sostenimiento del proyecto.

El Director General de Vigilancia de la Salud, Guillermo Sequera, en conversaciones previas del acto de inauguración destacó que el laboratorio epidemiológico biomolecular ayudará a transformar la realidad sanitaria de toda la comunidad y la región, por lo que reconoció el acercamiento de las empresas del Grupo Sarabia para la concreción del proyecto. “Este laboratorio nos recuerda que las batallas debemos librarlas unidos y que podemos salir de ellas aún más fortalecidos. Al tener un proceso más ágil, se accede a un diagnóstico y se pueden realizar tratamientos en tiempo y forma, para cuidar la salud de las personas como se lo merecen y todo esto lo hicimos en conjunto con el apoyo del Grupo Sarabia”, destacó.

Por su parte, el director de la Décima Región Sanitaria, Hugo Kunzle, resaltó el valor social que tiene la instalación del laboratorio ya que en momentos difíciles como éstos siempre es bueno tener un aliado para librar las batallas y adelantó que el laboratorio servirá no sólo para las muestras médicas, sino para un avance integral de la salud pública regional.

“El Grupo Sarabia se volvió un actor clave en la lucha contra la Covid-19 y las refacciones que realizaron para la instalación del laboratorio fue un apoyo fundamental en la concreción del proyecto. En éste laboratorio vamos a hacer el análisis de muestras, docencia, investigación y publicación de avances. Esperemos que éste gran logro signifique un antes y un después

para la salud pública de Alto Paraná”, indicó Kunzle.

Mientras que el doctor Fernando Casartelli, decano de la Facultad de Ciencias de la Salud de la UNE, destacó que en lo académico tiene un gran impacto la instalación de un “laboratorio de alta tecnología” que trabaje con la parte virósica y molecular. Aseguró que es un gran avance para la comunidad médica y académica regional.

“La comunidad académica está muy agradecida con todas las empresas e instituciones involucradas en el proyecto. Ni la persona más optimista hubiera imaginado que en plena pandemia y crisis mundial estaríamos inaugurando el laboratorio biomolecular en Alto Paraná. Este es un anhelo largamente acariciado y rápidamente ejecutado. Quiero felicitar al Grupo Sarabia que hayan direccionado su capital en éste proyecto”, aseveró el decano.

El laboratorio inició los trabajos de procesamiento de muestras y se espera que el mismo traiga beneficios a corto y largo plazo para la ciudadanía, elevando también el perfil sanitario de la región. Cabe destacar que el laboratorio epidemiológico biomolecular quedará instalado y funcionando para el análisis de diferentes tipos de enfermedades como Dengue, Influenza, Meningitis, entre otros virus, beneficiando a la población del departamento de Alto Paraná y departamentos cercanos. **CA**

**Big Bag**



**Bolsas de Rafia**



**Precintos de Seguridad**



**Silobolsa**



**Bolsas de Papel**



**Máquinas Cerradora de Bolsa - Hilos**



**Geopileta Estercolera, Biodigestor, Piscicultura, Reservorio**



**Comederos**



**Carpas, Cobertores para Ensilaje**



**TANQUES HORIZONTALES**

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



**Plásticos para Invernaderos y Media Sombras**



### DÍA DE LA INDUSTRIA NACIONAL

# Cierre no tan “catastrófico” de temporada



Desde las perspectivas de la industria, cuyo día a nivel nacional se recuerda cada 8 de setiembre, se tendría un cierre no tan “catastrófico” pese a la difícil temporada 2020. Ello no significa que la actividad no tenga una contracción, siguiendo en línea con toda la economía nacional, por lo que los números finales serían negativos. Sin embargo, dadas ciertas coyunturas el impacto podría ser menor a lo inicialmente previsto. En tanto, desde la Unión Industrial Paraguaya (UIP), se renueva el voto de confianza del sector secundario como motor de desarrollo incluso pese a adversidades actuales y otras ya arrastradas desde tiempo atrás.

**D**e entre los trabajos económicos dados a conocer al final del primer semestre, el panorama general apunta a un año convulsionado a nivel mundial con efectos, como es de esperarse, en nuestro país. Así, entre los estudios divulgados, según el Informe de Actividad industrial, una nota técnica del Departamento de Estudios Económicos, Competitividad e Innovación (DEECI) de la UIP, se indicó que la configuración de un escenario económico internacional con caídas intensas en la producción y el comercio, ha golpeado de manera directa a la evolución de la actividad económica a nivel local, principalmente por un efecto de la pandemia.

Según el informe, adicionalmente, “las medidas de confinamiento (cuarentena) han obligado a la paralización de las empresas, pero es importante destacar que nuestro país se encontraba en pleno proceso de salida de una recesión en el 2019, causada por las malas condiciones climáticas, por ello, ya muchas empresas se encontraban en una situación financiera delicada”. Con todo, “se observa que la actividad económica total, con datos hasta abril se ha contraído -12,18 %”. Esta caída “se mitiga por la baja base de comparación debido a la baja cifra de abril del 2019, donde la economía se había contraído -5,5 %”, se explicó.

Considerando la actividad económica, excluidas las agrícolas y las relacionadas a las binacionales, “se observa que la contracción de la actividad económica se intensifica, con datos hasta abril indican una caída de - 14,98 %”. Más concretamente con relación a la industria manufacturera de Paraguay, previo al shock del coronavirus tipo Covid-19, “se encontraba en pleno proceso de recuperación de los niveles de producción luego de las intensas caídas experimentadas durante los años 2018 y 2019. Con todo, en el cuarto trimestre del 2019 el PIB manufacturero había crecido 3,4 %”. Al inicio del trimestre, “ya con los primeros efectos de las paralizaciones el crecimiento fue de solo 0,3 %”.

### “SINCRONIZADOS”

Teniendo en cuenta la alta correlación entre el indicador de actividad económica sin las actividades agrícolas y binacionales y el PIB manufacturero, “nos permite inferir la intensidad en que estaría afectando la crisis del Covid-19 a la actividad industrial de nuestro país”. Así, los datos hasta abril sin agricultura ni binacionales, “nos indica que el PIB manufacturero del segundo trimestre se estaría contrayendo -8,61 %”. Con ello, la intensidad del ajuste sería similar a los observados en otros indicadores de actividad industrial de la región. Todo esto lleva a la conclusión que la industria paraguaya acompañó la tendencia observada en otros casos.

“A través de diversos indicadores, hemos observado una sincronización brutal en la caída en la actividad económica industrial de los países del mundo. La magnitud de la caída de producción no se encuentra ligada a la magnitud de las medidas de confinamiento ni tampoco con la intensidad de contagio del virus del Covid-19”. En efecto, según se estima, los factores que explican el ajuste



Gustavo Volpe, titular de la UIP.

en cada país podrías estar más bien atribuibles a otras cuestiones, como los factores idiosincráticos, “que colaboran a propagar el shock económico de Covid-19”, refirió en una parte de las conclusiones.

Finalmente, se indicó que la intensidad de la caída y las expectativas de recuperación parecen estar ligados a la magnitud de la respuesta de las autoridades económicas, en aplicar medidas de incentivo a la demanda y la producción, conforme el informe del DEECI, elaborado por los expertos Daniel Correa y Wildo González. A esto se sumó la opinión del titular de la UIP, Gustavo Volpe, quien recalcó la importancia de apostar por la actividad secundaria de la economía pues, como reza el lema del gremio fabril: “Si a la industria le va bien, le va bien al país”, reafirmando la necesidad de impulsar al sector para contribuir con el desarrollo de la economía nacional.

### MOTOR DE REATIVACIÓN

“Estamos convencidos que el sector industrial va a ser de motor ➔



para reactivar la economía. Lamentablemente las autoridades, sobre todo en el Ejecutivo, no están viendo, no tienen esa visión, pero no existe otro sector que pueda dar mayor cantidad de mano de obra por cada unidad de inversión. Por lo tanto, apostar a desarrollar, a hacer crecer el sector industrial, es apostar al empleo y, por lo tanto, esto es demasiado importante porque habiendo empleos, hay ingresos y si hay ingresos, hay compras y, si hay compras, se mejora el consumo, y todos sabemos la importancia del consumo, dentro de la economía”, empezó su reflexión de cara al mes de la industria.

Con respecto a las proyecciones, el dirigente gremial indicó que si bien el año no cerraría con números positivos, tampoco sería tan caótico. “No será tan catastrófico como se esperaba porque la industria está trabajando. No al nivel que se quisiera, porque al no haber ingreso hay poco consumo y, al haber poco consumo, es poca la venta de las empresas que están en el mercado pero, definitivamente, tenemos información de enormes proyectos nunca antes que tuvimos en Paraguay”, sostuvo y citó principalmente el anuncio dado de una gran inversión de la industria forestal para la zona Norte, prevista para el año que viene.

“Me refiero al tema de una papelería enorme que va a venir a ubicarse en Concepción y que va a cambiar la geografía de lo que es ese departamento tan olvidado en épocas anteriores. Hoy Concepción, con las cementeras y con toda la inversión que se está haciendo allá, probablemente va a ser el departamento más productivo del país y que tenga un PIB más elevado del resto, ya que estamos hablando de una inversión multimillonaria nunca antes ocurrida en Paraguay y que va a cambiar el perfil de lo que es nuestra economía, de lo que es el cuidado del medio ambiente”, re-

saltó sobre todo por el impacto favorable de plantaciones forestales.

Indicó que se habla de unas 150 mil ha de eucaliptos que a su vez también permitiría salir a buscar beneficios por la captura del CO<sub>2</sub>. “Se va a poder acceder a fondos que hay en el mundo de los países industrializados para poder seguir desarrollando la economía y, sobre todo, va a dar muchísimo trabajo. Estamos hablando de 40 mil personas. Eso es muy importante y nos llena de alegría, de satisfacción y de esperanza”, reconoció. También recalcó la importancia fundamental de las agroindustrias e industrias agroalimenticias. “Estamos hablando de un sector que está trabajando bien, que tiene posibilidades”, expuso.

“Sabemos que los commodities que salen de nuestro agronegocio son unos motores que hacen ingresar divisas al país y que, finalmente, eso se transforma y se traduce en un bienestar general y eso también le sirve para ser transformado y poder exportar o consumir localmente”, agregó. Comparó con el desempeño de otros productores a nivel regional y consideró vital que a los vecinos grandes “les vaya bien” porque ello beneficiará a nuestra economía. ➔



# La Fusión que Potencia el Inicio de tu Cultivo

TRATAMIENTO para  
**2.000 Kg**  
de Semillas

**syngenta®**

**RIZOBACTER**

**Genia**  
FUSIÓN

**Fortenza™ Pack**

Ampio espectro  
de control de  
Plagas y enfermedades.

BAJA DÓSIS/KG

**Maxim Advanced**

- Hongos de semilla y almacenamiento

**Fortenza™**

Controla

- Helicoverpa armigera
- Elasmó
- Corós
- Picudo de la soja
- Vaquitas/Escarabajos
- Mosca blanca

**Cruiser®**

- Picudo de la Soja
- Mosca Blanca
- Efecto Bioactivador

Trabajando a su lado cuando y donde usted más lo necesita

Fortenza es un producto de Syngenta que actúa sobre las plagas de soja. Maxim Advanced es un producto de Syngenta que actúa sobre los hongos de semilla y almacenamiento.

Inoculante  
**Rizolig™  
Top**

Tecnología de  
**OSMO PROTECCIÓN**

20 veces más concentrado  
**2\*10<sup>10</sup>**

Bacteria más resistentes

Menos desecación

Permite tener la semilla  
tratada hasta **10 días**



**TAGGY**  
FUSIÓN

Optimiza el uso del  
Nitrógeno, por consecuencia  
aumenta el peso de los  
granos, promoviendo una  
mayor productividad

Germinación mucho más  
uniforme

Mejor arranque inicial

Mejor stand del inicio al fin  
del ciclo de cultivo

Mayor cantidad de raíces y  
más profundas

Mejor aprovechamientos del  
Nitrógeno disponible

Facilita la absorción y el  
aprovechamiento del agua y  
de los nutrientes

“Brasil en el 2020 será el año en que mayor cantidad de productos de los agronegocios haya exportado en su historia. Es importante para nosotros, porque cuando exportan mucho, nos compran mucho”, dijo.

### PANDEMIA Y MEDIDAS OFICIALES

Sobre las medidas adoptadas por las autoridades tras la pandemia reflexionó que el “Gobierno no tiene mucha capacidad de maniobra porque no existe el ahorro nacional y, por lo tanto, todo se tiene que hacer con endeudamiento y al ser con endeudamiento, entramos en otros problemas. Hay que reconocer buenamente que nuestro país gozaba de muy buena salud macroeconómica y a través de un endeudamiento alto esto se puede destruir, por lo tanto hay poca capacidad de maniobra. Pero hay otras cuestiones que se han hecho o se hicieron más o menos o se han hecho bien o mal, pero finalmente el problema continúa”, lamentó.

“El problema persiste. Hay sectores que están absolutamente parados, empresas que están paradas, sin ingresos y, por lo tanto, su gente está en la calle. Si bien se buscó un mecanismo por el cual el IPS se haga cargo de los formales y sobre todo de los informales. Se le están transfiriendo un aporte no tan elevado, por lo menos no se van a morir de hambre, por lo menos van a tener para sus ingresos básicos. Entonces, realmente hay una suma de cosas que, solamente cuando esto se termine vamos a poder evaluar y vamos a poder decir, esto se hizo bien, esto se hizo mal. El país entero tiene que darse cuenta que es una crisis internacional nunca antes vivida”, reconoció.

También invitó a asumir la responsabilidad como sociedad. “Si queremos pasar esta temporada tan mala, tenemos que ser responsables y tenemos que cuidarnos, porque cuidarnos a nosotros es también cuidar al resto. Es el mensaje fuerte que debemos dar y, sobre todo, hay que tener en cuenta que la economía está muy directamente relacionada con la salud, porque sin salud no hay economía. Necesariamente, se debe instar a la gente a que respete los protocolos que se imponen para tratar de reducir el nivel de contagio y que no haya más muertes, lamentable, como están ocurriendo. Los paraguayos tenemos que ser respetuosos de los protocolos de salud, necesitamos tener salud”, acotó.

Añadió que “necesitamos tener un país sano y un país en donde no haya tantas muertes y que ojalá esto repercuta en una acción que mejore la economía y que a su vez esto mejore todos los ingresos de todos los paraguayos, me refiero también al Estado para cumplir mejor su propósito”. Con respecto a otras inquietudes, se recordó la movilización que semanas atrás se realizó en forma conjunta entre industriales y productores para exigir un combate más eficaz al comercio ilegal. “Nuestro país tiene un problema endémico que no se le puede culpar a este gobierno que se llama contrabando”, sentenció.

“Es un problema que en el siglo antepasado ya existía y que



debemos despertar a las autoridades a combatir frontalmente, al Estado. No solamente al Ejecutivo. Ellos han prometido una Cumbre de Poderes que hasta hoy día no se dio. Aquí tienen que trabajar los tres poderes del Estado. El Ejecutivo, por supuesto que tiene la acción, tiene los organismos y el presupuesto para poder combatir directamente el contrabando. El Legislativo, con las leyes que pueda sacar, para tratar de reducir el nivel enorme de contrabando que tenemos y el Judicial, castigando a los evasores, a los contrabandistas, a todos quienes se dedican a estos delitos”.

Finalmente, en su condición como presidente de turno de la Federación de la Producción, la Industria y el Comercio (Feprinco), indicó que aunque parezca difícil, se pueden y deben armonizar posturas. “Todos los sectores quieren que el país ande bien. Con ese denominador común, es más fácil ponerse de acuerdo. No creo que esta situación haga que haya algún sector que quiera predominar sobre otro. De repente, hay luchas absolutamente normales en el fragor de la batalla, pero eso no significa que todos no querramos lo mismo: un Paraguay desarrollado, un Paraguay que le de posibilidades a sus ciudadanos a poder trabajar en el país”, concluyó. **CA**

# **ACADEMIA** Rainbow

La primera academia digital regional  
para incrementar tus conocimientos  
sobre manejo integral de cultivos.



Cada tres semanas  
lanzamos un nuevo curso.



Aprenderás con reconocidos  
oradores internacionales.



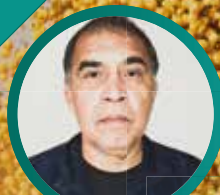
100% online y gratuita.



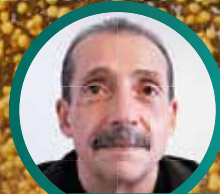
Recibirás tu certificado  
al completar el módulo.



**Pablo Kalnay**  
Argentina



**Gerónimo Ortiz**  
Paraguay



**Juan Carlos Papa**  
Argentina



**Marcelo de la Vega**  
Argentina



**Mauro Mortarini**  
Argentina



**Eduardo Peña**  
Bolivia



**Mariano Luna**  
Argentina



**¡Regístrate Ahora!**

[rainbowconosur.com/academia](https://rainbowconosur.com/academia)

**Rainbow**  
all about growing



## BALPAR S.A., el peso de la experiencia ante nuevos desafíos

**L**a firma BALPAR S.A. se encuentra en pleno proceso de implementación de 2 certificaciones ISO para fortalecerse y seguir brindando servicios de calidad. Actualmente representa productos de casi una treintena de firmas aceptadas en el mercado además de fabricar basculas de plataforma, basculas pesa camiones y otras soluciones de pesaje industrial. Si bien BALPAR S.A. inicia actividad a mediados de los noventa, la experiencia y los años permitieron notar que el segmento de pesaje presentaba un nicho de mercado insatisfecho en el sector comercial e industrial nacional, indicó **Cristian Postel**, Gerente de Cuentas Clave de la compañía, quien anticipó algunos de los desafíos que se presentan. **“BALPAR tomó la decisión, de contar con dos certificaciones ISO”, mencionó. Se apuesta por la 9001 y la 17025.** Cabe recordar que las certificaciones parten de una serie de estándares dispuesta por la Organización Internacional de Normalización u Organización Internacional de Estandarización (ISO, por sus siglas en inglés), también conocidas como normas ISO. Estas tienen su clasificación dependiendo del ámbito a acreditar. Así, la ISO 9001 evalúa los sistemas de gestión de calidad, mientras que la ISO 17025 analiza los requisitos generales para la competencia de los laboratorios en ensayo y calibración. “Empezando para acceder a la 9001, para la certificación de calidad en cuanto a la gestión que hacemos. También para la 17025 que es una acreditación como laboratorio de calibración de masas. De conseguir esta, será un salto muy importante para nosotros porque vamos a poder emitir certificados que tendrán un reconocimiento nacional e internacional de las básculas que calibramos, esto será de ayuda a aquellas empresas que utilizan básculas en sus procesos de exportación”, expuso el entrevistado durante la visita realizada por un equipo de Campo Agropecuario Multimedia. Recalcó que la compañía ha iniciado el proceso de implementación de los referidos ISO’s. “Estamos acondicionando las instalaciones de Balpar para albergar los equipos necesarios y continuar con el proceso de implementación de estos ISO’s”, dijo y recordó que normalmente son acreditaciones que se consiguen entre 6 meses a 1 año. “Creemos que podemos conseguir las (acreditaciones) en menos



de un año. De ahí BALPAR se abocará a mantener sus procedimientos conforme a las acreditaciones obtenidas y así mantener el estándar de calidad que se busca”, enfatizó. En relación al nicho insatisfecho, Postel explicó igualmente la decisión que tomó en su momento la firma para centralizarse en el mercado de balanzas. “Todo pasa por el hecho que cuando se vende se debe controlar y, para controlar necesita pesar. Partiendo de ahí, el pesaje se vuelve un elemento de control indiscutible a la hora de realizar cierto tipo de transacciones comerciales”, manifestó y a la hora de fijarse en el segmento, se notó la demanda insatisfecha por lo que se apuntó a este nicho. “Ahí empezó a notarse esto y, obviamente, a requerir una serie de soluciones tecnológicas, desde emitir una etiqueta con el peso, el precio por kg, el total del importe que se está vendiendo, una fecha, el nombre, el logo de una empresa. Todo en esa misma etiqueta y no solo se ofreció una solución, sino que se incorporó un servicio con valor agregado al mero hecho de pesar una mercadería”, comentó. Y esto se fue reforzando con los años con la experiencia acumulada. **CA**

Cristian Postel,  
gerente de  
Cuentas de  
BALPAR S.A.



# SOMOS *BALPAR S.A.*

**MANTENIENDO EL PESO DE LA  
INDUSTRIA NACIONAL.**

## Servicio Técnico Especializado

Mantenimiento, calibración  
y reparaciones en todo el país



Variedad de repuestos.



### Báscula Pesa Camiones



Ideal para el control de peso de los camiones en lugares en donde existen encierro de animales y zonas de acopio / silos.

### Sistema de Pesaje Continuo SPC



Proporciona un control eficiente del material a granel.

### Sistema de Pesaje en Cinta Transportadora



Ideal para pesar productos a granel que se mueven sobre una cinta transportadora, útil para canteras, productores de cal agrícola y puntos de expedición/recepción.

### Pesa Tanque



Sistema de control de peso en tanques, adaptables a cualquier tamaño y capacidad.

### Embolsadoras



Sistema de Carga para Bolsa Big Bag. Permiten llenar las bolsas a la capacidad deseada mediante orden de corte automático.

### Báscula Plataforma con Visor de Peso



Básculas en distintos tamaños y capacidades para pesar bolsas de 30 kilos a pallets de 2000 kilos. Fabricamos en distintos tamaños y capacidades.

Av. Madame Lynch N° 289 esq. Soriano González, Asunción  
Ventas: 0991 166 277  Servicio Técnico: 0992 267 406  
Tel/Fax: 021 511 475 - 021 520 072  
ventas@balpar.com.py

 Balpar S.A

 @balparpy

**www.balpar.com.py**



# Tecnomyl innova en tratamiento de semillas

**P**rovitta Seed Pack TS es la nueva propuesta para el tratamiento de semillas de la industria nacional Tecnomyl. “La misma brinda al agricultor el mayor paquete tecnológico en defensivos agrícolas de esa modalidad, además de bioactivadores y bioestimulantes”, informó el Ing. Agr. Walmor Roim, gerente de Marketing de Tecnomyl.

Explicó que la composición de Provitta Seed Pack contempla el cura-semillas Bellator Ultra FS, cuya composición incluye Tiofanato Metílico, Fludioxonil y Trifloxystrobin. Constituye una novedad en el segmento de tratamiento de semillas en Paraguay.

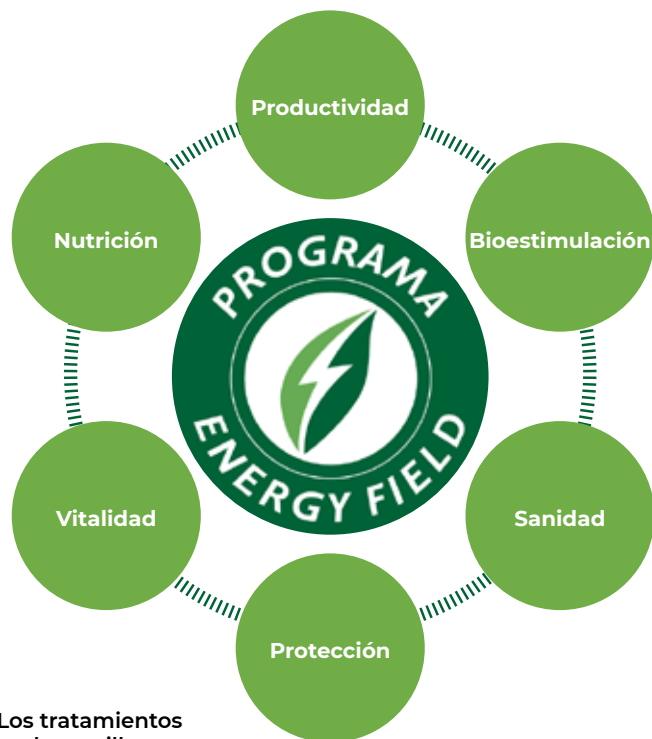
|  | Producto                                                                            | Cantidad/caja | Dosis<br>100 kg semillas |
|-------------------------------------------------------------------------------------|-------------------------------------------------------------------------------------|---------------|--------------------------|
|                                                                                     |  | 1,0 Litro     | 100 cc                   |
|                                                                                     |  | 2,0 Litros    | 200 cc                   |
|                                                                                     |  | 2,0 Litros    | 200 cc                   |
|                                                                                     |  | 2,0 Litros    | 200 cc                   |
|                                                                                     |  | 2,0 Litros    | 200 cc                   |

El otro componente de Provitta Seed Pack TS es Huracán, insecticida Fipronil. Este producto es altamente efectivo en el control de plagas que atacan al inicio del cultivo de la soja. También forma parte de este paquete de cura-semillas el fisio-activador Regulator; como su función lo indica, trabaja estimulando a la semilla para que tenga una velocidad de germinación y emergencia más rápida. “Permite a la semilla acelerar su proceso fisiológico y establecerse mucho más rápido. También la fortalece ante cualquier situación de estrés que pueda aparecer, como los problemas climáticos de falta o exceso de humedad”, destacó Roim.

A lo mencionado se agrega Qualytus Plus, el fertilizante más completo para la Fijación Biológica de Nitrógeno (FBN). Es fuente de Molibdeno (para activación de la nitrógenasa), de Cobalto (para la estructuración de vitaminas esenciales a los nódulos), de Níquel (para regeneración del hidrógeno, materia prima para la FBN) y de Boro (que actúa en la formación de nuevos pelos radiculares y en la formación de las paredes celulares de los nódulos).

El Seed Pack TS también incluye organismos vivos, ya que además de todos los componentes detallados anteriormente también se incorpora *Provitta Nod*. Se trata de un inoculante, que consiste en bacterias que ayudan a la aceleración de la FBN, porque la soja capta nitrógeno del ambiente. Con esto, el cultivo cuenta con un mayor aporte de Nitrógeno; y consecuentemente, con un aumento del crecimiento vegetativo también en los estadios reproductivos y de llenado de granos.

Provitta Seed Pack TS se presenta en una caja que contiene 1 litro de *Bellator Ultra FS*, 2 litros de *Huracán*, 2 litros de *Regulator TM*, 2 litros de *Qualytus Plus* y 2 litros de *Pro-*



Los tratamientos de semilla son una herramienta efectiva para combatir los impactos negativos de enfermedades, insectos, nematodos y otras plagas al momento de sembrar y de ahí en adelante.

*vitta Nod*. Este Seed Pack TS permite tratar 1000 kilogramos de semillas.

### UN PRODUCTO, MUCHOS COMPONENTES

El proceso de aplicación requiere de la preparación de todos los productos que componen Provitta Seed Pack TS en un caldo, siendo el último en aplicarse el *Provitta Nod*, por tratarse de una bacteria viva. Este producto se agrega un poco antes de la siembra.

El gerente de marketing de Tecnomyl destacó que, además de esta novedad en el Seed Pack TS, traen al mercado paraguayo el *Programa Energy Field*. El mismo está estructurado en base a 2 pilares de la productividad agrícola: la protección de los cultivos (para minimizar las pérdidas por infestación de malezas, plagas y enfermedades) y la bio-estimulación y equilibrio de la nutrición (para maximización de la productividad). Opera en las diferentes etapas de los cultivos, apuntando a lograr un elevado status de sanidad y vitalidad para la expresión de altos rindes. “Este programa muestra la sinergia entre los productos de protección y de bio-estimulación, que entregamos por medio de Provitta Seed Pack TS”, enfatizó Roim. **CA**





¡TRITURAR RAMAS Y DESECHOS NUNCA FUE MÁS FÁCIL!

## Biotrituradoras Goodyear

**P**ara el cuidado del jardín y áreas verdes como plazas y parques, es imprescindible realizar una serie de tareas como regar, trasplantar y podar ramas que hayan crecido en exceso para mantener la estética y salud de árboles, arbustos y del predio en sí. Está claro que acumular restos en un rincón no es lo ideal, por lo que es altamente recomendable contar con una biotrituradora Goodyear para la correcta disposición de los restos.

La biotrituradora GY150WS es perfecta para triturar maderas y ramas de gran espesor. Tiene un motor de 15 HP de potencia lo que proporciona la fuerza para desmenuzar vegetación y materiales orgánicos. Posibilitando a introducir ramas de hasta 15 cm de diámetro. Este equipo cuenta con ruedas de gran tamaño para un transporte adecuado así también un gancho de remolque que facilita el desplazamiento del mismo.

En Paraguay, este y otros productos de la línea de maquinarias Goodyear son representados por IMAG, empresa con 25 años en el mercado y con amplia experiencia en el rubro de maquinarias, que ofrece garantía de 1 año. Este y todos los productos Goodyear están disponibles en la casa central de IMAG, en Asunción, y sucursales en Encarnación y Ciudad del Este.

Texto y Fotos

GENTILEZA

También se puede conocer la gama completa en las redes sociales como Goodyear - IMAG o contáctese al teléfono 0986 100 199. Recuerde que IMAG cuenta con una Tienda Online donde puede comprar su equipo Goodyear desde la comodidad de su hogar u oficina. **CA**



## BIOTRITURADORA GY 150WS 15HP



**La maquina ideal  
para el trabajo en el jardín  
o el campo**

Equipos con 1 año de garantía  
y respaldo de IMAG

## Nuestra gama de productos



### ENERGÍA

**Generadores:**  
Lleva la energía contigo siempre.

### JARDÍN

**Desmalezadoras, Motosierras:**  
Cuidado y limpieza para tu Jardín.



### HOGAR

**Hidrolavadoras:**  
Cuidado y limpieza para tu hogar.

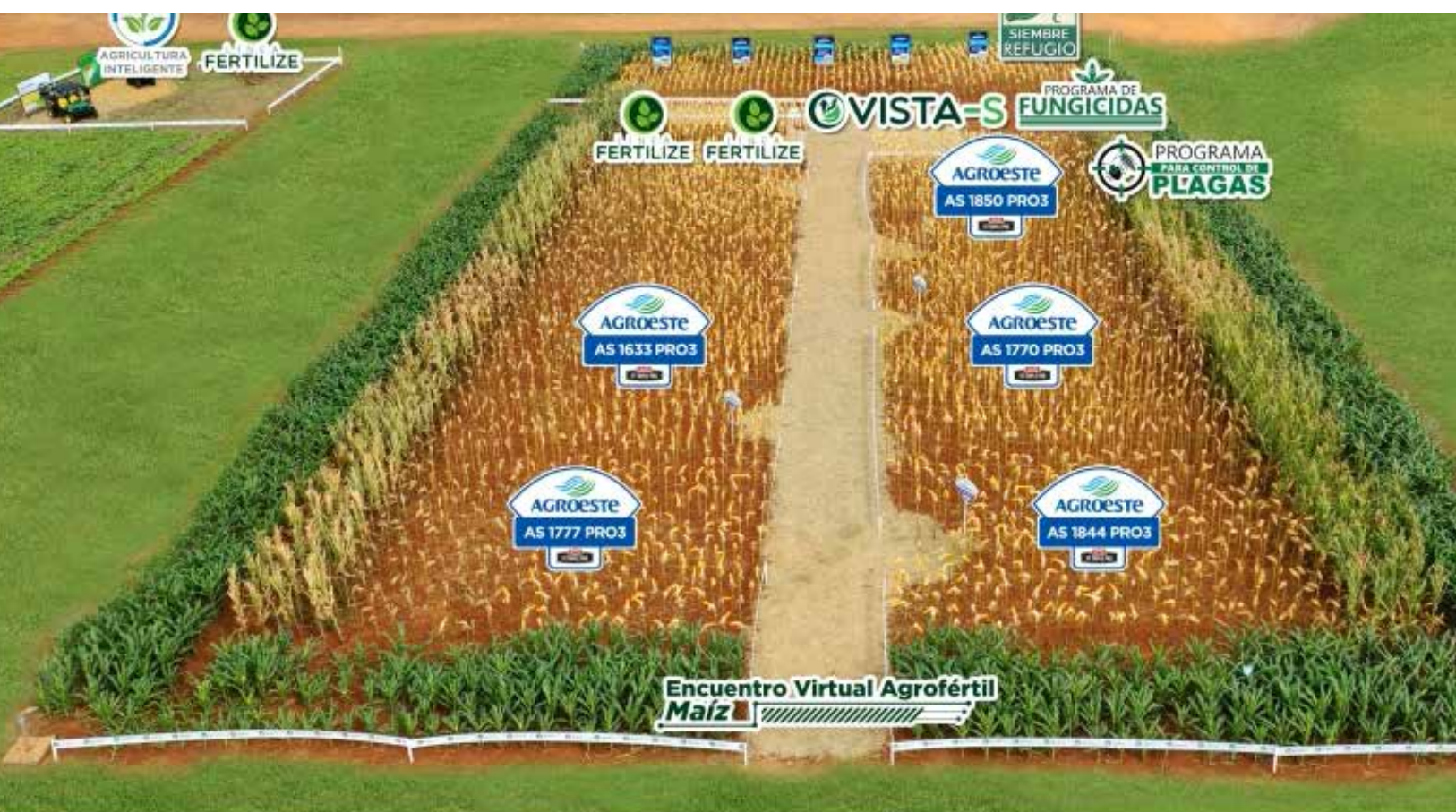
**IMAG**

**(0986) 100 199**

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

ASUNCIÓN: Avda. Boggiani 7133 c/ Facundo Machaín - Tel.: (021) 511 990/1  
C. DEL ESTE: Avda. Monseñor Rodríguez Km. 8.5 - Tel.: (021) 328 8684/5  
ENCARNACIÓN: Avda. Irrazabal 1273 c/ 14 de Mayo - Tel.: (071) 206 094

# Primer Encuentro Tecnológico Virtual Agrofértil Maíz



En busca de un modo diferente de transmitir las tecnologías en tiempo de pandemia, Agrofértil desarrolló el primer Encuentro Tecnológico Virtual Agrofértil Maíz, donde la compañía mostró los híbridos Agroeste y las tecnologías diversas que ofrece para este rubro, a través de 14 estaciones.

**A**grofértil desarrolló el Primer Encuentro Tecnológico Virtual Maíz y difunde a través de su página web [www.agrofertil.com.py](http://www.agrofertil.com.py). El evento está en dicha plataforma desde el 5 de agosto y permanecerá durante tiempo indeterminado.

El recorrido virtual comprende 14 estaciones y permite el paso por los



Devanir Ribeiro,  
gerente de  
marketing de  
Agrofértil.

diferentes híbridos de maíces Agroeste, manejo de refugio con el respectivo híbrido RR2, manejo de insectos, enfermedades, control de spodoptera y bioestimulantes de la línea Fertilize.

La firma Agrofértil pertenece el Grupo Sarabia, grupo empresarial reconocido por el Ministerio de Salud Pública y Bienestar Social como actor clave en la lucha contra la propagación del Covid-19.

Las parcelas demostrativas fueron preparadas en el

Fabiano de  
Jesús, jefe de  
desarrollo.



Joel Peters, desarrollista de Agrofértil.

Centro Tecnológico de Naranjal, bajo todos los protocolos del Ministerio de Salud, explicó Devanir Ribeiro, gerente de marketing de Agrofértil.

Ribeiro dio inicio al recorrido. Presentó en la Estación los híbridos de Agroeste, donde el portafolio comprendió: AS 1777 PRO3, AS 1633 PRO3 y los lanzamientos para la campaña 2020/ 2021 AS 1770 PRO3 y AS 1850 PRO3 y el refugio. También el híbrido para cultivo de refugio AS 3700 RR2.

Ribeiro destacó que es un evento completo, donde además de brindar informaciones sobre las tecnologías disponibles por Agrofértil, el agricultor puede acceder y participar del sorteo de dos paquetes de 50 hectáreas de servicios de Agricultura Inteligente.

**En la Estación 2,** Fabiano de Jesús, jefe de desarrollo presentó el híbrido AS 1844 PRO3 y explicó que el mismo reúne las principales características deseables para el productor de maíz de segunda fase en Paraguay, conocida comúnmente como (zafrinha). Tiene el ciclo apropiado, sanidad foliar y potencial de alta productividad. Ofrece además un excelente arranque inicial, que le permite escapar del ataque temprano de plagas, como la chinche y además tiene excelente tolerancia a la cigarrita del maíz. Posee también una excelente sanidad de tallo calidad que es sinónimo de seguridad en la cosecha. Asimismo, la calidad del grano es otro punto fuerte de este híbrido.

**En la Estación 3,** Joel Peters, desarrollista de Agrofértil, explicó sobre las ventajas de sembrar el híbrido AS 1777 PRO3. Destacó que es uno de los más vendidos en el mercado de maíz segunda zafra en Paraguay, y presenta muchas características deseadas para las condiciones climáticas de nuestras regiones, entre las que se destacan: el tallo muy resistente y un sistema radicular muy agresivo lo que brinda un buen anclaje a la planta y una alta resistencia al acame. Presenta además ➔



Diego González, desarrollista de Agrofértil.

una altísima calidad de granos, espigas con marlo fino, granos con buena profundidad y rojos. Es un súper precoz que brinda al productor una gran ventana en la fecha de siembra, además de ser un material de altísima estabilidad. Sin dudas el AS 1777 PRO3 año tras año viene probando el por que es uno de los líderes de mercado. Complemento.

**La Estación 4** fue del híbrido AS 1770 PRO3. Allí Diego González, desarrollista de Agrofértil, destacó que el mismo es un híbrido de lanzamiento comercial de la empresa, que viene a aportar al productor una súper precocidad, lo cual le otorga seguridad en una ventana de siembra más tardía, también presenta buen sistema radicular y excelente calidad de granos. Además la inserción de espiga es baja y presenta un buen enchalado.

**En la Estación 5**, Nuevamente el desarrollista Joel Peters se encargó de explicar las cualidades del híbrido AS 1633 PRO3. Material ya conocido en el mercado Paraguayo, de ciclo precoz, alto techo productivo y alta tolerancia a enfermedades, lo que le proporciona alta sanidad foliar. Es un material que presenta un buen enchalado, tiene buen comportamiento ante el complejo de emfazamiento que son las enfermedades transmiti-

Joel Peters, en la Estación sobre control de enfermedades.



das por las cigarritas y se puede usar para doble propósito, ya que puede ser utilizado para granos y ensilaje. También es un material apto para el cultivo en verano.

**En la Estación 6**, Fabiano de Jesús presentó el lanzamiento AS 1850 PRO3, indicado para la de segunda zafra, de alta calidad de granos y sanidad foliar. Tiene además elevado potencial productivo, que le da al productor excelente ganancia, posee excelente tolerancia a la cigarrita de maíz. “Su sanidad foliar es su punto clave para el cultivo de maíz segunda zafra”, destacó.

## MANEJO DE INSECTOS

El desarrollista, Diego González, en la Estación 7 brindó las recomendaciones para un buen manejo de insectos. Destacó que para este objetivo es fundamental el buen manejo de malezas, ya que las mismas constituyen hospederos de los insectos, que posteriormente atacan los cultivos subsecuentes. Sugirió una buena desecación del cultivo de soja para bajar la población de insectos desde esa etapa previa a la siembra. Recomendó el Nocaute Trio, para la desecación del cultivo de la soja. También se debe realizar tratamiento de semillas, que es una práctica de una relación de costo beneficio muy bueno y efectivo, que brindará buena protección en los estadios iniciales del cultivo.

Insistió en el monitoreo de la parcela en estadios iniciales para la identificación de la presencia de chinches y cigarrita. En adelante vigilar el cultivo para detectar la presencia los pulgones y su posterior control en caso de altas poblaciones. En estadio más avanzado, posterior a la etapa V4 en adelante, sigue el monitoreo sobre pulgón para que acuerdo a la población y el índice de daño económico se realice el control químico.

## MANEJO DE ENFERMEDADES DE MAÍZ

**En la Estación 8**, Joel Peters, dio las recomendaciones sobre las ➔

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

# Eficaz



Un producto  
exclusivo de

  
**ProSoil**

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

[www.prosoil.com.py](http://www.prosoil.com.py)



Jhonny Stipp,  
desarrollista  
de Nutrición  
Vegetal.

enfermedades que afectan al cultivo de maíz y repercuten negativamente en su rendimiento.

Mencionó que Agrofertil realiza sus recomendaciones dependiendo de cada híbrido que el productor adquirió. Los más tolerantes a enfermedades como el AS 1844 PRO3, AS 1850 PRO3 y AS 1633 PRO3 deben recibir como mínimo una aplicación de fungicida, en el estadio V8 aproximadamente, donde se recomienda el Avert Gram con el Notable. Con esto se lograría el control de las enfermedades como: Royas, helmintosporiosis, cercosporiosis y mancha blanca, también ejerciendo un control sobre enfermedades secundarias como el antracnosis y enfermedades de tallo.

Para el segundo grupo de híbridos, que son los menos tolerantes a enfermedades, como el AS 1777 PRO3 y AS 1770 PRO3 recomendó, como mínimo, dos aplicaciones de fungicidas. La primera con el Avert Gram y Notable, en V8 y la segunda Avert con Notable, siempre utilizando el multisitio Notable en las dos aplicaciones por su aporte preventivo y su alta eficacia contra las principales enfermedades que inciden los cultivos de nuestro país.

## CONTROL DE SPODOPTERA O GUSANO COGOLLERO

**En la Estación 9,** Jhonny Stipp, asistente Nutrición Vegetal, explicó sobre la *spodoptera frugiperda* o gusano cogollero, una de las principales plagas del maíz, cuya presencia se distribuye en Paraguay de Norte a Sur.

Mencionó que esta oruga ataca también a otros cultivos como el trigo y la soja. Esta plaga cuando no es controlado en el momento adecuado, puede llegar a causar pérdidas en el cultivo hasta un 30%.

Su ataque inicial en el maíz se manifiesta con el raspaje en las hojas, y en la medida que avanza en el tercer instar, tiene la preferencia de alojarse adentro del cogollo del maíz, donde se torna difícil controlarlo y puede consumir un gran área foliar de la planta.

Mencionó que para un control químico del gusano cogolle-

ro es muy importante tener en cuenta el monitoreo del campo. Recomendó realizar el control químico cuando alcanza entre el 15 y 20% de plantas atacadas por metro cuadrado. Esto quiere decir que el gusano atacó muy poco el cogollo y en las hojas aparecen raspados regulares de hasta 1,5 centímetros, sin llegar todavía a perforar.

La mayor dificultad para el control del gusano cogollero consiste en que esta plaga, una vez que se aloja en el cogollo del maíz, presenta una gran dificultad para que el insecticida llegue hasta el mismo, porque ya no sale de dicho lugar.

Por este motivo, Agrofertil desarrolló Vista S, que es un potente desalojante del gusano cogollero. Es un producto que logra que el gusano salga del cogollo, a través de la producción de gases irritantes, que son provenientes de sus ingredientes activos, que son azufre y nitrógeno. Además Vista S cumple además un papel nutricional para el cultivo, porque suministra azufre y nitrógeno asimilable.

## BIOESTIMULANTES Y PROTECTORES DE LA LINEA FERTILIZE

**En la décima Estación,** Jhonny Stipp, desarrollista de Nutrición Vegetal, brindó detalles sobre los bioestimulantes y agentes biológicos en el tratamiento de semilla de la línea Fertilize.

Resaltó que para lograr cultivos de altos rendimientos es indispensable pensar en el desarrollo del sistema radicular. Para el efecto, Agrofertil dispone en el mercado de una gama de productos que son: Top Seed Gram que es fitohormonas compuestas por aminoácidos y micronutrientes.

La otra propuesta es Planix, inoculante compuesto un *Azospirillum brasilense*, que trae como beneficios la producción de fitohormonas promotoras y la fijación de nitrógeno atmosférico.

La última incorporación en el portafolio es Tricorium, compuesto por *Trichoderma harzianum* y *Trichoderma brevicompactum*, que es un bioprotec-



Ricardo Trautmann, jefe de Nutrición Vegetal.

tor de agentes fitopatógenos para el cultivo, como es un acelerador del desarrollo radicular. También protege a la planta de fitonematodos que pueden atacar el cultivo.

### TRATAMIENTO DE SEMILLA DE MAÍZ

**En la Estación 11**, Jhonny Stipp demostró el efecto que tiene el tratamiento de semilla de maíz con Top Seed, Planix y Tricorium.

Con estos productos se logró el mejor desarrollo del sistema radicular de las plantas tratadas.

El disertante resaltó que cuando se logra mayor desarrollo radicular se consigue mayor captación de agua, nutrientes y producción de fitohormonas, que van a hacer que la planta se desarrolle mejor. “Con esto conseguimos modular aspectos del rendimiento, como número de hileras por mazorca y número de granos por mazorca, buscando de esta manera mayor productividad en el campo.

### REFUGIO

**En la Estación 12**, Sebastiao Rosa, Jefe de Semillas de Agrofertil, informó sobre la importancia de la implementación de los cultivos de refugio para mantener la tecnología viva. Recomendó destinar el 10% del área sembrada de las parcelas con la tecnología BT con el híbrido que no contenga esta tecnología. “La proporción es 9-1, por cada 9 bolsas de híbrido Pro 3 sembrado, se debe sembrar una bolsa de híbrido de refugio”, dijo.

### LA INYECCIÓN EN EL SURCO DE SIEMBRA

Ricardo Trautmann, jefe de Nutrición Vegetal, explicó sobre el funcionamiento y las ventajas de la inyección en el surco de siembra en la Estación 13. Presentó el quipo utilizado para esta aplicación, el mismo cuenta con un tanque térmico, tratado con el sistema UV para disminuir la incidencia de la luz y su consecuente sobre los microorganismos que van a estar dentro del tanque.

Trautmann comentó que la investigación demuestra que muchos microorganismos benéficos se pueden utilizar en la agricultura. Con la aplicación de dichos microorganismos en el momento de la siembra la efectividad es mayor y los resultados más eficientes.

El profesional explicó que existe la Microbiota del suelo, y está compuesta de microorganismos benéficos para los diferentes cultivos como maíz, trigo, soja.

“Con la siembra de soja sobre soja, de soja –maíz, disminuyeron la población de los microorganismos benéficos,



Sebastiao Rosa, Jefe de Semillas de Agrofertil

por eso es interesante aumentar la carga de: *Bradyrhizobium japonicum*, *Azospirillum brasilense*, *Trichoderma* y *Basillus*, que son microorganismos beneficios destacados por la investigación. Estos mejoran automáticamente el desempeño de los cultivos”, dijo.

“Hoy la única forma de aplicar esa carga de microorganismos es a través de una inyección en el surco de siembra”, resaltó.

### AGRICULTURA INTELIGENTE

El recorrido terminó con la presentación de la última incorporación de la compañía. El Departamento de Agricultura Inteligente, que es un innovador servicio que incorpora Agrofertil en su portafolio de productos y servicios, con lo cual busca preservar uno de los eslabones de mayor valor del agronegocio, la tierra. A través del mismo ofrece el servicio de muestro de suelo y medición física del mismo.

Las explicaciones corrieron por cuenta de Rodrigo Silva, coordinador de Agricultura Inteligente, quien explicó sobre los criterios a tener en cuenta para lograr la extracción adecuada de la muestra de suelo.

Mostró varias opciones y la alternativa más eficiente que dispone el Departamento de Agricultura inteligente de Agrofertil. Número uno, la máquina para hacer muestras de suelo. El mismo consigue mantener el perfil de suelo, extraer la misma cantidad de suelo, logrando un muestreo estratificado, en dos profundidades. Es automatizado, evita la fatiga del operador, permite hacer muchas muestras de suelo y evita el error humano.

Este departamento también ofrece la evaluación de la parte física del suelo, a través de un sistema automatizado, con fuerza constante que garantiza una medición de calidad y seguridad con en los resultados. **CA**



Rodrigo Silva, coordinador de Agricultura Inteligente.

# FRUTILLAS

## Semihidroponía, garantía de calidad

Si bien el departamento Central es el mayor productor de frutillas, esta fruta también impone su color y sabor en otras latitudes del país, que con innovadas tecnologías consolida un sostenido negocio de temporada con calidad. En esta edición le presentamos la producción semihidropónica en el Sur, además de las tecnologías aplicadas en la zona de mayor producción.



**U**sualmente Areguá, Itauguá y otros distritos del departamento Central son la cita obligada en la temporada de frutillas. Sin embargo no son los únicos, existen otros lugares que dan igual énfasis a la producción de la exquisita fruta, como Nueva Alborada, situada en el departamento de Itapúa.

Allí, Wilson Amarilla y su familia decidieron apostar por el cultivo de la frutilla, y lo que en principio tuvo fines decorativos y estéticos, más tarde se convirtió en un auténtico negocio debido a la gran demanda de mercado, el alto rendimiento de la cosecha y la rentabilidad del rubro a pesar de sus exigencias. “Los primeros tiempos me gustaba como adorno de jardín; luego fui descubriendo la capacidad real de la planta, sus variedades y todo lo referente al cultivo, lo que me motivó a emprender el negocio -en compañía de mis hermanos- en busca de generar nuevas oportunidades y mayores beneficios económicos”, explicó el agricultor.

Hoy ya consolidado en la zona, “El paraíso de las ➔



**Wilson Amarilla, productor de frutillas.**

frutillas”, nombre que lleva el emprendimiento, ofrece al público un alimento de calidad cuyo secreto radica en la aplicación de tecnologías apropiadas e innovadoras para aprovechar al máximo las bondades de esta fruta, permitiendo productos de calidad, optimizando costos y recursos.

Uno de los métodos de cultivo que implementa esta familia de productores es la plantación semihidropónica, es decir, el cultivo se realiza en un entorno controlado y protegido, capaz de reducir la incidencia de plagas y otras enfermedades.

En el sistema semihidropónico la frutilla se produce en sustrato, en bolsas llamadas Slab. Habitualmente utiliza sustrato a base de cascarilla de arroz quemada, pero los de Amarilla aprovechan residuos de yerba mate quemado adquirido de un secadero de yerba de la región, que según ellos cumple la misma función. Esto constituye el 50%, la otra mitad se completa con mantillo de monte, humus de lombriz y fertilizantes químicos. El plástico lleva incorporado una cinta de goteo a través de la cual provee agua y fertilización. También las bolsas llevan incorporada cinta de goteo, que permite el suministro agua y fertilizantes a las plantas.

Según mencionó Wilson, este método de cultivo brinda

mejores condiciones para la labor de los trabajadores y se logra cosechar el 100% de la fruta con óptima calidad.

“Siempre buscamos enriquecer la producción e incorporar más tecnología con el propósito de elevar el rendimiento de la cosecha y trabajar más cómodamente. Observamos este modelo que es muy utilizado en países del Asia y lo aplicamos”, precisó.

Comentó que la inversión en infraestructura de invernadero se recupera en un año. Muchas partes de la infraestructura e insumos, como la madera para la estructura del caballete donde posan los plásticos, y el sustrato son elaborados en la finca. Esto les permite optimizar costos y lograr renta.

La familia Amarilla dispone actualmente en su producción de las variedades Festival y Dover, contando con aproximadamente 16.000 plantas. La Dover permite un rendimiento de entre 400 y 600 gramos por planta y la Festival está dando de 800 a 1.000 gramos. La producción por planta es durante toda la época que va desde mayo hasta fines de setiembre habitualmente.

El Paraíso de las Frutillas comercializa sus cosechas en el departamento de Itapúa, preferentemente a las confiterías y reposterías de la región. “Nuestros clientes valoran la calidad de nuestras frutas, que por sí hacen su propio marketing con la promoción de los propios clientes”, destacó Wilson.





## Feria atípica

**L**a Asociación de Productores de Frutilla y Afines de Estanzuela y la Asociación de Frutilleros Aregüeños y Afines, vienen ofreciendo al público lo mejor de sus cosechas y derivados, en una feria atípica impuesta por la pandemia.

Los locales cuentan con todos los protocolos establecidos por el Ministerio de Salud Público y Bienestar Social. Las expectativas persisten, aunque los resultados están lejos de las épocas normales, considerando la situación de pandemia, informó Carlos Quintana, referente en la producción de frutillas.

Este productor recibió a Campo Agropecuario Multimedia en su finca ubicada en la compañía Estanzuela en Itauguá, para dar a conocer el proceso de trabajo a la hora de cultivar y cosechar, las complicaciones a las que se enfrenta y de dónde viene su pasión por este alimento en particular.

En primer término, Carlos indicó que la producción de frutillas en su familia se remonta al año 1930 con sus abuelos, quienes desde aquel entonces marcaron la hoja de ruta y pautas a seguir para las próximas generaciones, que hasta hoy día mantienen la tradición viva y utilizan lo aprendido de modo a generar ingresos y contribuir al



Carlos Quintana, referente en la producción de frutillas.

sustento diario del hogar, una tarea compleja que requiere resiliencia y perseverancia para hacer frente a las situaciones adversas y altibajos propios del rubro. ➔



Porque los nuevos tiempos exigen adaptarse a los cambios y brindar valores agregados al producto, Carlos sostuvo que en la actualidad resulta clave diversificar la producción de frutillas incorporando otras variedades además de la Dover (la más rentable hasta el momento) y la Sweet Charlie, a fin de ingresar al mercado con buena calidad y en busca de satisfacer las necesidades del consumidor.

La familia Quintana cuenta con otras variedades en su finca tales como: la Early Brite y el Camino Real. Asimismo, al igual que otros agricultores de la zona también están experimentando el cultivo una nueva variedad denominada "Darbo Prim", de característica más alargada y mayor tamaño, la cual otorga un rendimiento superior a la Sweet Charlie, y según estiman dado su potencial y resistencia a ácaros y enfermedades, podría situarse entre las favoritas para la producción en un futuro.

Respecto al cultivo de frutillas en general, el proceso consta de dos etapas: la primera es la vegetativa que va de octubre a marzo, lapso en que la planta madre se multiplica; y posteriormente la etapa productiva, que se da en sintonía con el invierno pues cuando la temperatura va bajando se producen los frutos de calidad.

## COSECHA 2020 VIGENTE

"La cosecha del 2020 se está desarrollando de forma satisfactoria", manifestó Carlos Quintana, y aunque la sequía presentó ciertas complicaciones, en cuanto al tiempo de maduración de la fruta, finalmente se obtuvieron resultados positivos que ya están a la vista. En ocasiones el déficit hídrico, las plagas, enfermedades y otros factores impiden el óptimo desarrollo de la planta, por lo que se recomienda un manejo apropiado para sacarle provecho en términos de rentabilidad. En caso de no brindarle los cuidados necesarios se puede obtener un producto ácido, pobre en sabor y sin firmeza. **CA**



*Productos elaborados con la  
más alta calidad e higiene*

  
**SEM-AGRO**  
SEMILLAS DEL AGRO S.A.  
★★★★★  
*Tecnología y Calidad a su Servicio*

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

# MERCADO



## SOJA

### Incrementa previsiones de cosecha de USA

**E**l USDA en su informe de agosto estimó las existencias globales de la soja de la Campaña 2019/2020 en 95,85 millones de toneladas, por debajo de los 99,67 de lo estimado en julio. Asimismo elevó las importaciones chinas de poroto de soja de 96 a 98 millones de toneladas.

**\_ Campaña 2020/2021.** El USDA estimó la producción mundial en 370,40 millones de toneladas, por encima de los 362,52 millones del informe de julio. Las existencias finales, en tanto, fueron proyectadas en 95,36 millones de toneladas, frente a los 95,08 millones del mes pasado y a los 98 millones previstos por los privados.

La nueva cosecha estadounidense de soja fue proyectada por el USDA en 120,42 millones de toneladas, por encima de los 112,54 millones estimados en el informe de julio y de los 115,94 millones previstos calculados por los operadores. Dicho incremento se sustentó en un rinde promedio nacional que tras los relevamientos de campo ahora fue calculado en un récord de 35,84 quintales por hectárea, que refleja la bonanza climática que acompañó los cultivos desde el inicio de las siembras y que superó los 33,49 quintales del mes pasado y los 34,43 quintales previstos por los privados en la previa del trabajo oficial.

Acerca de Sudamérica, el USDA mantuvo sin cambios sus previsiones para las cosechas de soja en Brasil y en la Argentina, en 131 y en 53,50 millones de toneladas, pero las exportaciones de poroto de soja fueron elevadas de 83 a 84 y de 6,50 a 7,50 millones de toneladas, respectivamente.

Las importaciones de China, que necesita recomponer sus existencias porcinas tras el impacto de la fiebre africana, fueron elevadas por el USDA de 96 al récord de 99 millones de toneladas.



## MAÍZ

### Más producción y más stock

**E**l USDA estimó la cosecha mundial el USDA de maíz en 1171,03 millones de toneladas, por encima de los 1163,21 millones del informe de julio. Las existencias finales, en tanto, fueron proyectadas en 317,46 millones de toneladas, frente a los 315,04 millones del mes pasado y a los 319,40 millones previstos por los privados.

Para Estados Unidos proyectó un récord histórico de cosecha de maíz para la nueva campaña en 388,08 millones de toneladas, volumen que superó los 381,02 millones previstos en julio y los 385,51 millones calculados por los privados en la previa del trabajo oficial. Este salto fue la consecuencia de un rinde promedio proyectado ahora por el organismo en 114,11 quintales por hectárea (también récord), frente a los 112,04 quintales del reporte anterior y de los 113,29 quintales previstos en promedio por los operadores.

Al igual que en el caso de la soja, el USDA reflejó en su informe las buenas condiciones climáticas que vienen acompañando al maíz, que ya está a un mes del inicio de la cosecha.

El organismo calculó las existencias finales de maíz en 70,01 millones de toneladas, por encima de los 67,26 millones de julio, pero por debajo

## Cotizaciones en Chicago (28-08-20)

Fuente: CBOT.

### Soja

| Mes    | US\$/t |
|--------|--------|
| Set-20 | 349    |
| Nov-20 | 349    |
| Ene-21 | 351    |

### Maíz

| Mes    | US\$/t |
|--------|--------|
| Set-20 | 136    |
| Dic-20 | 141    |
| Mar-21 | 145    |

### Trigo

| Mes    | US\$/t |
|--------|--------|
| Set-20 | 198    |
| Dic-20 | 201    |
| Mar-21 | 204    |



## TRIGO

de los 71,73 millones estimados por los operadores. Acerca de Sudamérica, el USDA mantuvo sin cambios sus proyecciones para las cosechas de maíz en Brasil y en la Argentina, en 107 y en 50 millones de toneladas, lo mismo ocurrió con las exportaciones, que quedaron en 38 y en 34 millones, respectivamente.

En cuanto a Ucrania, el cuarto gran jugador de la oferta mundial de maíz, el USDA elevó su previsión de cosecha de 39 a 39,50 millones de toneladas y sus ventas externas, de 33 a 33,50 millones.

Por el lado de la demanda el hecho destacado es el incremento de las importaciones de la Unión Europea, que según el USDA pasan de 23 a 25 millones de toneladas, al tiempo que su cosecha baja de 68,30 a 67,80 millones y sus exportaciones, de 4,20 a 3,70 millones.

En el bloque de países importadores, para México se mantiene la previsión de demanda en 18,30 millones de toneladas; para Japón, en 16 millones, y para Egipto, en 11 millones, en tanto que se elevó marginalmente la demanda de los países del Sudeste Asiático, de 17,95 a 18,15 millones.

Pese a la expectativa del mercado por mayores compras chinas, el USDA mantuvo la demanda del gigante asiático en 7 millones de toneladas, su cosecha en 260 millones y sus existencias finales en 194,05 millones.

## Previsiones de baja en producción global

**E**l USDA estimó la producción global de trigo de la campaña 2020/2021 en 766,03 millones de toneladas, por debajo de los 769,31 millones del informe de julio. Las existencias finales, en tanto, fueron proyectadas en 316,79 millones de toneladas, frente a los 314,84 millones del mes pasado y a los 315 millones previstos por los privados.

Para Estados Unidos estimó el volumen total de la cosecha de trigo en 50,01 millones de toneladas, por encima de los 49,63 millones del informe anterior y de los 49,89 millones previstos por los privados. La mejora productiva respondió al incremento del rinde promedio nacional, que pasó de 33,42 a 33,69 quintales por hectárea.

Las existencias finales estadounidenses fueron proyectadas en 25,19 millones de toneladas, debajo de los 25,65 millones del mes pasado y de los 25,80 millones previstos por los privados. Asimismo la cosecha de Rusia fue elevada de 76,50 a 78 millones de toneladas y sus exportaciones, de 36 a 37,50 millones.

Para Ucrania el volumen de la cosecha fue incrementado de 26,50 a 27 millones de toneladas y el de sus ventas externas, de 17,50 a 18 millones.

A la Unión Europea la cosecha fue ajustada de 139,50 a 135,50 millones de toneladas; sus exportaciones reducidas de 27 a 25,50 millones, y sus importaciones sostenidas en 5,50 millones. Asimismo la producción de Canadá fue sostenida en 34 millones de toneladas y sus exportaciones, en 24,50 millones.

Para el hemisferio Sur, la cosecha y las exportaciones de Australia fueron mantenidas sin cambios, en 26 y en 17,50 millones de toneladas. Para Sudamérica, para la Argentina se ajustó el volumen de la cosecha, de 21 a 20,50 millones de toneladas, y el de las exportaciones, de 14,50 a 14 millones. La demanda de Brasil fue recortada de 7,10 a 6,60 millones de toneladas y su cosecha, elevada de 5,70 a 6,80 millones.

## Máquinas vendidas Hasta Agosto-2020

### Tractores

|                 |            |
|-----------------|------------|
| John Deere      | 393        |
| Massey Ferguson | 208        |
| Valtra          | 117        |
| New Holland     | 88         |
| Case            | 49         |
| Lovol           | 30         |
| LS              | 19         |
| Mahindra        | 2          |
| <b>Total</b>    | <b>906</b> |



Fuente: Cadam.

### Cosechadoras

|                 |            |
|-----------------|------------|
| John Deere      | 48         |
| New Holland     | 33         |
| Case            | 22         |
| Massey Ferguson | 9          |
| CLAAS           | 8          |
| <b>Total</b>    | <b>120</b> |



Fuente: Cadam.

## Tractores: continúa la buena venta

**A**l cierre del octavo mes del año hay una buena venta de los tractores, llegó a 906 unidades vendidas. Esta cifra supera a la cantidad de tractores vendidos hasta agosto del 2019 cuando se comercializaron 889 tractores, según los datos de Cámara de Automotores y Maquinarias (Cadam). Los últimos meses se muestran muy positivos en la comercialización de tractores. La caída que sufrió en los meses de marzo y abril fue desestimada totalmente entre los meses de julio y agosto cuando se vendieron 163 y 150 unidades respectivamente.

La venta de cosechadoras mantiene las bajas ventas, considerando los primeros meses del

año en curso. Hasta agosto del 2020 se vendieron 120 unidades.

Las preferencias en cuanto a marcas siguen en este orden. En tractores John Deere ocupa el primer lugar con el 43% de las ventas, en segundo lugar Massey Ferguson con el 23% del mercado y en tercer lugar está Valtra con el 13% de las ventas, con dos concesionarias que actualmente tiene en Paraguay Rieder & Cía. y Cotripar.

En cosechadoras John Deere tiene el 40% del mercado, en segundo lugar está New Holland con 27% del mercado y en tercer lugar en preferencias se ubica Case con el 18% de las preferencias.

# Corteva realizó segundo encuentro INTEC con profesionales el agro



André Zabini, director técnico de la firma Agronómico S.A.

**C**orteva Agriscience organizó la 2ª Edición del Encuentro de Innovación y Tecnología (INTEC) en forma virtual, con el objetivo de ofrecer a los profesionales referentes que asesoran y gerencian actividades agrícolas en Paraguay informaciones precisas sobre el manejo de los cultivos y el control de las principales enfermedades que los atacan con insistencia.

Según, el comunicado de prensa de Corteva, durante el evento virtual varios referentes expusieron estrategias y recomendaciones útiles para que los agroinfluidores puedan implementarlas a nivel de campo.

Considerando el impedimento que existe de desarrollar una jornada en forma presencial, en la apertura oficial del encuentro virtual Jorge Grenno, gerente de Marketing en Protección de Cultivos de Corteva Agriscience Paraguay, valoró la participación de los interesados. “La idea es traer innovaciones y dar un valor agregado al día a día de nuestra profesión”, agregó.

El Ing. Agr. André Zabini, director técnico de la firma Agronómico S.A., explicó sobre la ocurrencia y el manejo de los nematodos en los cultivos de soja, maíz y trigo dentro de nuestro país. “Los nematodos son un problema para la agricultura, pero en los últimos años en Paraguay se nota un avance importante de la presencia de estos”, señaló el profesional.

Explicó que los principales géneros de nematodos que afectan a los cultivos de cereales y oleaginosas en Paraguay son *Meloidogyne*, *Pratylenchus*, *Helicotylenchus*, *Scutellonema* y *Heterodera* (quiste). Pese a que son organismos de difícil identificación, el análisis laboratorio es necesario para su control y la definición del manejo. La recomendación del profesional fue buscar la integración de métodos (genético, cultural, tratamientos biológicos y químicos), la corrección del suelo y el aumento de la materia orgánica, a fin de favorecer a la planta en la convivencia con los nematodos.

A su turno, Josemar Foresti, responsable del programa de Corteva Agriscience en la selección de nuevas tecnologías para el control de plagas de maíz y soja, habló sobre el manejo de la cigarrita (*Dalbulus maidis*). Para minimizar las pérdidas en los cultivos, se recomendó elimi-



**Jorge Grenno, gerente de Marketing en Protección de Cultivos de Corteva Agriscience Paraguay.**

nar el maíz guacho, con lo cual se reduce la población de la cigarrita y las plantas infectadas.

Explicó que dentro del proceso de control de la enfermedad se destacan el tratamiento de semillas y la aplicación de insecticidas hasta que el maíz alcance las diez hojas. Además, instó a reducir la ventana de siembra y aplicar los insecticidas en el borde del cultivo.

Por su parte, la Ing. Agr. Bianca Romualdo, líder de Tratamiento de Semillas de Corteva Agriscience, presentó a Dermacor, un tratamiento de semillas lanzado por la compañía que combina la tecnología Bt. Se caracteriza por el control de plagas del suelo y foliares iniciales, además de poseer una excelente residualidad y translocación vía xilema.

Entre sus beneficios, mencionó que el nuevo tratamiento de semillas se destaca por mantener el stand de plantas y el rápido establecimiento del cultivo.

Por último, el Dr. Marcelo Canteri, profesor de la Universidad Estatal de Londrina (Brasil) y miembro de la Red Antirroya del Consfit, dio a conocer los principales grupos químicos que pueden ser utilizados para el



**Josemar Foresti, responsable del programa de Corteva Agriscience.**

manejo de enfermedades de soja, como la roya, mancha blanca, entre otras. Los más destacados son: benzimidazol, fenilpiridinilamina, estrobilurinas, morfolinas y carboxamidas.

Para hacer un control químico en forma eficiente y sin riesgos en un escenario de resistencia, el disertante insistió en realizar un intervalo de aplicaciones de 15 días o menos. En cuanto a los productos, resaltó que es necesario combinar los grupos químicos y establecer una rotación con otros elementos. “Estas estrategias darán resultados positivos, van a incrementar los porcentajes de control de enfermedades y la productividad”, concluyó Canteri.

Al final del encuentro técnico, Claudio Gaitán, Líder de Negocios de Corteva Agriscience Paraguay, agradeció la colaboración de los disertantes y participantes, pese al escenario vivido a raíz de la pandemia del coronavirus. “Hemos logrado consolidar un importante grupo técnico y queremos seguir trabajando en el INTEC”, puntualizó. **CA**

**Marcelo Canteri, profesor de la Universidad Estatal de Londrina.**





# TecnomyI impulsa campaña de protección de cultivos para el desarrollo social

**L**a industria de defensivos agrícolas Tecnomyl del Grupo Sarabia impulsa una campaña de concienciación en la protección de cultivos, en el marco del año internacional de la sanidad vegetal declarado por la Organización de las Naciones Unidas para la Agricultura y la Alimentación (FAO) y la Convención Internacional de Protección Fitosanitaria. La iniciativa busca concientizar de cómo éstas iniciativas pueden ayudar a erradicar el hambre, reducir la pobreza, proteger el ambiente e impulsar el desarrollo económico.

El gerente de Marketing de Tecnomyl Paraguay, Walmor Roim, destacó que por medio de la campaña denominada “La protección de sus cultivos en nuestras manos”, Tecnomyl demuestra su compromiso con la agricultura y con la producción de alimentos de manera sostenible, por medio de soluciones menos impactantes sobre la salud humana, la sanidad animal y la integridad del ambiente.

Texto y Fotos

GENTILEZA

“Tecnomyl participa activamente en el sector agrícola desarrollando, produciendo y comercializando soluciones en protección de cultivos y nutrición vegetal, para brindar a los agricultores las soluciones más modernas(...) Esto, siempre con la preocupación de traer al campo productos menos agresivos para las personas y para la naturaleza. Prover soluciones sostenibles y modernas forma parte de nuestro ADN como empresa”, indicó el gerente de Tecnomyl, Walmor Roim.

El gerente, detalló que Tecnomyl recibió autorización de la FAO para adherirse a la campaña en Paraguay,



Bolivia y Brasil, países donde comercializa las soluciones que produce, pudiendo insertar el sello de la campaña en sus materiales publicitarios.

“Estamos desarrollando una campaña a nivel nacional denominada La protección de sus cultivos en nuestras manos. Por medio de esta, presentamos el compromiso de Tecnomyl con la agricultura y producción de alimentos de forma segura y sostenible. El mensaje principal es que Tecnomyl se reafirma en su compromiso con el hombre del campo, trayendo soluciones más innovadoras para promover la seguridad alimentaria”, señaló.

Tecnomyl, como líder de la industria paraguaya de protección de cultivos, adhiere plenamente a esta iniciativa. Con sus productos (líderes de línea en calidad) contribuye a una agricultura sustentable que ayuda a generar la alimentación, la protección y la energía que el mundo necesita en estos momentos. Porque hoy, proteger a las plantas es proteger la vida.

Con esta campaña, se apunta a crear conciencia sobre la importancia de las plantas sanas para alcanzar los objetivos de la Agenda 2030 para el Desarrollo Sostenible; destacando el impacto de la sanidad vegetal en la seguridad alimentaria y las funciones ecosistémicas, compartiendo las mejores prácticas para mantener las plantas sanas al mismo tiempo que se protege el ambiente.

### LA CAMPAÑA A NIVEL MUNDIAL

La Organización de las Naciones Unidas para la Agricultura y la Alimentación (FAO) y la Convención Internacional de Protección Fitosanitaria son los impulsores de la campaña “La protección de sus cultivos en nuestras manos” que le tiene a Tecnomyl como representante local. Según los datos de la FAO, las plantas constituyen el 80% de los alimentos que comemos y producen el 98% del oxígeno que respiramos. Sin em-

bargo, además de tener que enfrentar los retos derivados de la degradación del ambiente y del cambio climático, se enfrentan también a amenazas constantes y crecientes de plagas y enfermedades.

Cada año, hasta un 40% de los cultivos alimentarios del mundo se pierden a causa de plagas y enfermedades de las plantas. En el comercio agrícola, esto provoca pérdidas anuales de más de 220.000 millones de dólares, provocando que millones de personas padezcan hambre. La agricultura es la principal fuente de ingresos de las comunidades rurales pobres, por lo que las medidas de promoción de la sanidad vegetal son fundamentales para alcanzar un desarrollo sostenible.

Al prevenir la propagación y la introducción de plagas en nuevas zonas, tanto los gobiernos como los agricultores y otros actores de la cadena alimentaria pueden ahorrar miles de millones de dólares y garantizar el acceso a alimentos de calidad.

Mantener las plantas o los productos vegetales libres de plagas y enfermedades ayuda además a facilitar el comercio y garantizar el acceso a los mercados, en especial para los países en desarrollo. Para ello, es importante reforzar la adhesión a los reglamentos y normas fitosanitarias armonizados a nivel internacional. Y al combatir las plagas y enfermedades, los agricultores deberían adoptar (y los responsables de las políticas productivas fomentar) el uso de métodos respetuosos con el ambiente (como el manejo integrado de plagas), para ayudar a mantener las plantas sanas al mismo tiempo que se protege el ambiente.

Tecnomyl, junto con Agrofértil y Agropecuaria Campos Nuevos, son empresas pertenecientes al Grupo Sarabia. Sus directivos José Marcos Sarabia, Paulo Sergio Sarabia y Antonio Sarabia participan activamente en acciones de Responsabilidad Social; fomentando actividades en favor de sus colaboradores, de los sectores vulnerables de la sociedad y del cuidado del ambiente. **CA**

# Glymax concreta alianza con AgBiTech



**Glymax** + **AgBiTech**  
*Presencia fuerte en el campo*      *Ciencia para una agricultura viable*

**ALIANZA CON LA EMPRESA ESPECIALISTA EN BIOINSECTICIDAS TRAE LO MEJOR DE LA CIENCIA AL PARAGUAY.**

- La fábrica de baculovirus más grande del mundo: Producción a gran escala con alta calidad
- 20 años de ciencia e inversión en el sector
- Asistencia técnica en el campo

**G**lymax anuncia alianza con AgBiTech, la mayor fabricante mundial de baculovirus. La línea de bioinsecticidas de la empresa australo-estadounidense se distribuirá exclusivamente en todo Paraguay de la mano de esta compañía nacional.

AgBiTech es el líder mundial en este segmento de productos biológicos y con esta alianza, los agricultores clientes de Glymax podrán obtener una mayor eficiencia en el manejo de las orugas, mediante el uso de productos que presentan un modo de acción diferenciado, amplio espectro de control y gran efecto residual.

En la zafra 2019/20, AgBiTech tomó el liderazgo en el mercado de baculovirus para orugas de soja en Brasil, moviendo el 17% de las ventas de la categoría, según datos publicados por Spark Consultoría Estratégica.

En tan solo dos años en el mercado brasileño, la empresa creció 323% y sus productos ya se utilizan en más de 2 mi-

llones de hectáreas, lo que demuestra la confianza que los agricultores han depositado en los productos AgBiTech, que siguen estrictos estándares de calidad y se someten a validación técnica de importantes institutos de investigación.

La alianza Glymax y AgBiTech representa la fuerte tendencia del mercado para la agricultura paraguaya, que es la búsqueda de soluciones biológicas efectivas, seguras y rentables para el agricultor.

Así como en Brasil, Glymax confía en la rápida adopción del uso de los bioinsecticidas de AgBiTech en Paraguay.

En esta zafra 2020/21, Glymax comercializará el producto SURTIVO SOJA, un producto a base de mezclas de baculovirus en suspensión concentrada que controla 3 tipos de orugas en la soja.

Glymax invita a que estén atentos a las redes sociales para conocer más sobre la empresa AgBiTech, así como los beneficios del producto SURTIVO SOJA. **CA**



Somos información, Inteligencia y Decisión

## Servicios



### ANÁLISIS DE MERCADO

Conocimiento del Uso real y Evaluación del Potencial del Mercado Agrícola



### PLATAFORMAS DIGITALES

Plataformas de Manejo de Informaciones del sector Agro, adaptadas a sus necesidades



### ESTUDIOS DEL MERCADO AGRÍCOLA

Conocimiento del mercado de insumos para planificar y proyectar estrategias de comercialización



### GEOMARKETING DEL TERRITORIO

Identificación, Análisis y Cuantificación de cultivos agrícolas y su entorno



### BIG DATA

Gran Base de Datos del sector Agro para la toma de decisiones. "Conocer para actuar"

## Portfolio de Productos



info map

INFORMACIÓN DEL MERCADO AGRÍCOLA DEL PARAGUAY



silca

IDENTIFICACIÓN CUANTIFICACIÓN GEO DIGITAL DE LAS ÁREAS DE PRODUCCIÓN



silpa

IDENTIFICACIÓN Y LOCALIZACIÓN GEO DIGITAL DE LOS INTERVINIENTES EN SISTEMA DE PRODUCCIÓN



sima

ANÁLISIS DEL COMPORTAMIENTO Y USOS DE LOS INSUMOS

☎ (0982) 166 031 | (0992) 757 788

✉ agromarketing@agromarketing.com.py

www.agromarketing.com.py

# Agromarketing, información precisa para una decisión correcta

**A**gromarketing es una consultora que se dedica a brindar informaciones a los diferentes actores del agronegocios. Arrancó en el 2008 y actualmente dispone de varios productos que permiten a las empresas y a las personas interesadas a realizar las proyecciones más precisas de sus actividades en el sector de agronegocios.

La firma dispone de una amplia gama de servicios como: Evaluación del Potencial del Sector Agrícola a través de estudios del Mercado, en donde se recolectan los datos, se analizan y se procesan. La información se disponibiliza con Plataformas digitales dinámicas para el manejo de Informaciones del sector Agro, adaptadas a cada necesidad; Conocimiento del mercado de insumos para planificar y proyectar estrategias de comercialización; Identificación, Análisis y Cuantificación de Cultivos Agrícolas y su entorno y una Gran Base de Datos (Big Data) del sector Agro para la toma de decisiones.

El Ing. Agr. Gaspar Agüero, directivo y fundador de Agromarketing, informó que la consultora dispone de diversas herramientas, que le permite procesar información para ofrecer a los usuarios datos reales y precisos para establecer las estrategias para la toma de decisiones.

Comentó que desde hace unos años incorporaron la tecnología al Servicio, a través de plataformas digitales que permite la informatización, automatización y digitalización de la información que se dispone para a los clientes. “Esto implica que hoy el cliente puede tener en su pantalla y en su teléfono toda la información que brindamos, o todo el estudio que hacemos”, resaltó.

Mencionó que este servicio permite gestionar la información, con filtros, tableros dinámicos, que son adaptables y que los clientes pueden manejar de acuerdo a la necesidad de la información. Es un servicio adaptado a las necesidades actuales.

Comentó que la consultora cuenta con una clientela formada desde hace varios años. Asimismo la empresa va incorporando nuevos servicios de acuerdo a los tiempos actuales.

## SERVICIOS Y PRODUCTOS

Los servicios de Agromarketing son personalizados. Una vez realizada la solicitud, la empresa habilita una contraseña al solicitante, a través de la cual puede acceder directamente y gestionar toda la información que requiera. Esto es posible a través de una suscripción que generalmente es anual.

“Difundimos nuestros servicios a través de las redes sociales, mailing y demo de los productos, donde ellos pueden



acceder durante un plazo de 10 a 15 días, para que puedan evaluar esa plataforma o esos productos y posteriormente solicitar el servicio, sea por correo, whatsapp o teléfono”, comentó.

## AGROMARKETING DISPONE DE CUATRO PRODUCTOS PRINCIPALES Y DOS EN DESARROLLO:

\_ **INFOMAP.** A través del cual ofrece información de los componentes

de la producción: ¿Qué insumos ingresan o componen el mercado de producción agrícola?

– **SIMA.** Es la información del uso y los servicios de los componentes de la producción. ¿Cómo se usa?, ¿Qué resultados o nivel de satisfacción?

– **SILCA.** Con esta se tiene la información donde se usan los componentes de la producción, dónde se ubica la producción. La identificación, cuantificación y seguimiento con la tecnología GIS de imágenes de satélites e índices analíticos

– **SILPA.** Información de quienes son los usuarios de la producción. Es la cuantificación de quienes están actuando en los diferentes cultivos, en las diferentes regiones, ya sea unidades de producción, de acopio, o unidades comerciales.

El ingeniero Agüero explicó que Agromarketing también está desarrollando nuevos productos, como el INFOFINCA, que es un análisis geográfico con imágenes de la finca individual, a través de una plataforma incorporada de Europa. Permite un análisis más detallado de los cultivos, ver las prácticas agrícolas, entre otros datos. "Todo eso ofrece este servicio para actuar con mayor precisión", resaltó.

Igualmente está en desarrollo un servicio de una Plataforma de Gestión Territorial que implica evaluación del territorio ya sea económica (Valoraciones de propiedades) y Ambiental (Licencias y gestión Ambiental). "Consideramos que en breve estaremos lanzando



este servicio. También nos gustaría anunciar que estamos con alianzas estratégicas para potenciar y ampliar nuestra cobertura a nivel país e internacionalmente. En próximos artículos iremos anunciando las novedades y también realizar Demos de nuestras plataformas para que vean su forma de uso y las informaciones que contienen". **CA**

## Nuevas fórmulas Premium Mix + Magnesil.

Potencia y rentabilidad para sus cultivos con la calidad internacional de Bunge.



  
**premium  
mix**



Síganos en Facebook e Instagram en [agro.expertos.Bunge](https://www.agro.expertos.Bunge)  
Visite también [www.bungeparaguay.com](http://www.bungeparaguay.com)

**BUNGE**

# JOHN DEERE - KUROSU & CIA. Exitosa Feria Original Virtual



La Feria Original Virtual John Deere con Kurosu & Cía. en su formato digital, demostró que la distancia no constituye una barrera para llegar hasta los clientes con capacitaciones sobre la amplia gama de productos disponibles, ofertas y promociones exclusivas. El encuentro online se desarrolló del 10 al 14 de agosto fue más que exitoso.

No en vano los expertos ligados al sector productivo coinciden en que la agricultura y la ganadería son los pilares claves para el resurgimiento de la economía a nivel local e internacional, ya que las actividades del campo siguen más activas que nunca haciendo frente a un escenario complejo pero con oportu-

nidades igualmente interesantes. En este sentido, la Feria Original John Deere con Kurosu & Cía. llegó hasta sus clientes a través de un formato diferente acorde a la coyuntura actual, ofreciendo a lo largo de una

semana diversos encuentros online donde fueron expuestas las principales novedades en cuanto a la línea de productos, descuentos exclusivos y ofertas en sintonía con el evento. Asimismo, la feria brindó la posibilidad de acceder a nuevos conocimientos mediante charlas a cargo de un equipo de profesionales altamente capacitado, que desarrolló varios temas útiles para el productor presentando todo tipo de herramientas innovadoras enfocadas a alivianar el trabajo, ahorrar costos y elevar la eficiencia operativa para obtener mayores beneficios económicos.

Basilio Ramírez, Director Comercial de Kurosu & Cía., evaluó la experiencia como un acontecimiento importante, que ha permitido lograr un contacto más cercano con el público, dadas las facilidades que proporciona la tecnología en cuanto al alcance y la comodidad de poder seguir el evento en tiempo real desde cualquier lugar. Si bien la feria presencial reúne un promedio de 500 a 600 personas, los números de la edición 2020 superaron las expectativas iniciales tras la amplia repercusión y el nivel de interacciones registradas en las plataformas digitales. La idea consistía en adaptar el formato tradicional al virtual, por lo que un punto destacado -al igual que años anteriores- giró en torno a los descuentos, algo que según menciona el ejecutivo continúan vigentes y dependiendo del rubro (repuestos, lubricantes, asistencia técnica, maquinarias, etc.), los clientes podrán encontrar rebajas de hasta el 40%. Asimismo, estas tarifas promocionales válidas durante todo el mes de agosto abarcan la línea de cosechadoras (de cara a la nueva cosecha), tractores, plantadoras, entre otros, además de importantes bonos de fábrica y condiciones especiales para incentivar las ventas.

En cuanto a la concreción de negocios, Basilio sostuvo que como era de esperar la crisis sanitaria, sumada a las dificultades propias del agro, impactó en la dinámica del mercado mermando en cierta medida la demanda respecto a otros años, pero a pesar de ello el flujo de ventas se mantiene dentro del rango normal y la compañía visualizó optimismo lo que resta del 2020, más aún considerando factores como la buena cosecha de maíz y el inicio de la siembra de soja. Para acompañar mejor los desafíos del campo, la Feria Original John Deere dio a conocer novedades y lanzamientos que incluyen nuevas series de cosechadoras, tractores, pulverizadores y varias herramientas para potenciar el rendimiento de la producción.

John Deere y Kurosu & Cía. reafirman el compromiso con sus clientes, apostando a la capacitación y sobre todo dando especial énfasis a la innovación con el objetivo de acompañar el crecimiento del productor en cada etapa. La Feria Original Virtual John Deere con Kurosu & Cía. constituye uno de los principales puntos de conexión y vidriera de las tendencias de la industria, que cada año presenta un sinfín de opciones que permiten mantenerse a la vanguardia y a la altura de las expectativas. "Agradecemos a nuestro equipo que se preparó para



**Basilio Ramírez,**  
Director  
Comercial de  
Kurosu & Cía.

llevar a cabo los encuentros virtuales y a las personas que acompañaron el evento desde el principio; no obstante, los invitamos a seguir utilizando las distintas plataformas digitales para estar conectados permanentemente. La Feria Original, en formato virtual, fue una experiencia nueva y muy provechosa tanto para nosotros como para los clientes", puntualizó Basilio Ramírez.

### OFERTAS Y TRANSFERENCIA DE CONOCIMIENTOS

La Feria Original Virtual John Deere Kurosu & Cía. arrancó el 10 de agosto, con las palabras de bienvenida de Pablo Benítez, Director de Marketing de Kurosu & Cía. La apertura oficial estuvo a cargo de Jaime Kurosu, Director Presidente de Kurosu & Cía., quien informó sobre las principales novedades de la feria y destacó la nueva oficina corporativa de Kurosu & Cía. en Katueté, Canindeyú. Seguidamente, Antonio Carrere, Director de Ventas John Deere para América Latina, destacó la importancia del agro en estos momentos de pandemia, en generar granos y otras proteínas para que no falte lo esencial, el alimento para el mundo entero. ➔

**Pablo Benítez,**  
Director de  
Marketing de  
Kurosu & Cía.





Destacó el trabajo del productor paraguayo para producir alimentos y proveer al mundo. “Nosotros como John Deere vemos que la demanda por los productos que ustedes producen en Paraguay va a continuar en alza en el corto, mediano y largo plazo. Entonces vemos como una gran oportunidad la inversión en agricultura, por la fuerte demanda que va a continuar existiendo por parte de Asia, por lo que ustedes producen”, dijo.

Resaltó que la compañía entiende que los productores paraguayos y latinoamericanos enfrentan desafíos, en cuanto a su eficiencia y rentabilidad, y que la oportunidad de utilizar tecnología como una herramienta de gestión para su negocio, su empresa y su producción.

Resaltó que John Deere está haciendo una fuerte apuesta y hace más de 25 años viene avanzando en tecnología de las máquinas, sean: tractores, pulverizadores, todas autopropulsados, incluyendo a las sembradoras, que junto con el tractor John Deere generan información y oportunidades de gestión en vivo y en directo, para cada uno de los productores. “Esto hace la diferencia con los competidores, ya que el productor necesita tomar decisiones a medida que está sembrando, no después. La oportunidad que tiene nuestras máquinas de generar información es para que ayude en la gestión de cada uno de ustedes”, dijo.

Destacó como gran lanzamiento de John Deere a la cosechadora S700, la más avanzada, que se autoregula a medida que avanza en la colecta. “Es una máquina con inteligencia artificial, que va permitiendo la autorregula-

ción. Lo mismo los pulverizadores de la nueva serie M4000, con inteligencia artificial, con más de 400 sensores en la máquina, permitiendo la mejor utilización del fertilizante o el defensivo agrícola, para de nuevo permitir la mayor eficiencia”.

Además de la tecnología destacó el esfuerzo de Kurosu & Cía. y todo su equipo, con el gran stock de repuestos que tienen a disposición de cada uno para brindar la confianza absoluta, en la siembra, pulverización y cosecha. Al mismo tiempo el taller y servicio con personal altamente calificado y entrenado por John Deere para ofrecer el mejor servicio.

## AGRO E INFRAESTRUCTURA, LA CLAVE DE LA RECUPERACIÓN

A su turno Roberto Marques, Director de Ventas de la división de Construcción & Forestal para América Latina, destacó que al igual que la agricultura, en esta pandemia, el sector de infraestructura, va a seguir siendo muy importante a nivel de Latinoamérica, para poder recuperar de manera más rápida su economía a través de inversiones en infraestructura, al tiempo de agradecer a Kurosu & Cía.

“Creemos firmemente en la recuperación de Paraguay después de la pandemia. Con Kurosu & Cía. seguimos esforzándonos. En estos tiempos difíciles estamos buscando una manera de conectarnos a las personas, y a partir de allí nacieron muchas herramientas. Mientras tanto, John Deere Conecta es un centro de contenido, donde se conecta lo virtual con lo real y permite al cliente interactuar con todo el sistema John Deere, para conocer nuestros equipos y nuestras soluciones. Entonces ha sido un momento muy importante de nuestro desarrollo muy rápido, de esas herramientas para apoyar y eso va también para construcción, porque Kurosu & Cía. sigue con su equipo de construcción, así como agrícola.

**Antonio Carrere,**  
Director de Ventas  
John Deere  
para América Latina.



## CAPACITACIONES

Las capacitaciones fueron constantes. En la primera jornada, el 10 de agosto, el foco fueron los pulverizadores a cargo de Felipe Klemann, especialista de John Deere y Denis Vázquez, especialista de Kurosu & Cía.

Asimismo, Elvio Peña y Jorge Pérez informaron sobre paquete de soluciones y centro de operaciones respectivamente.

El día siguiente, fue de la Línea Amarilla, John Deere Construcción. Durante esta jornada, Mario Benítez disertó sobre los Valores y Beneficios de las Motoniveladoras John Deere; Marcos Bicudo expuso sobre Soluciones en equipos para la construcción, innovaciones y tecnologías y Vidal Escobar, habló de la importancia de los mantenimientos periodos. Cerró esa jornada Eduardo Ayala con la presentación de las Ventajas y Promociones Dientes TK y Cuchillas Motoniveladoras.

El tercer día, Felipe Klemann disertó sobre tractores y plantadoras. Ariel Steimberger explicó sobre Tecnologías de Agricultura de Precisión y Ariel González infor-

**Roberto Marques,**  
Director de Ventas de la división de Construcción & Forestal para América Latina.

**Ariel González**  
informó sobre las Ventajas y Beneficios de los Lubricantes John Deere.

mó sobre las Ventajas y Beneficios de los Lubricantes John Deere.

El 13 de agosto empezó la jornada con Bruno Moro, quien brindó la charla sobre Valores y Beneficios de las Cosechadoras John Deere e informaron sobre las promociones especiales del día. Seguidamente Decio Griep expuso sobre los aditivos y refrigerantes John Deere y Nataly Gómez orientó sobre la importancia del laboratorio de análisis de aceites.

**Valores y beneficios de las Cosechadoras John Deere.** Bruno Moro, especialista de John Deere, explicó durante su charla sobre las características, beneficios y novedades de las Cosechadoras.

John Deere de la línea S400 y S700. En primer lugar hizo énfasis en la S400, una cosechadora compacta y versátil de fácil operación con comandos que se adaptan a todo tipo de terrenos, diseñada específicamente para campos –como el paraguay– que requieren de mucha tecnología para asegurar la calidad de la cosecha; incluye un sofisticado sistema de limpieza, rotor con mucha capacidad de procesamiento, cóncavos que pueden ser usados dependiendo del tipo de cultivo o condiciones de cosecha de cada cultivo, óptimo radio de giro que le brinda agilidad y dado su peso reducido y dimensiones, resulta sencillo de maniobrar. Por su parte la S700 incorpora inteligencia artificial en la cosecha, es decir, ofrece al operador la posibilidad de personalizar la experiencia de cosecha a través de un monitor de última generación ➔



Denis Vázquez y Felipe Klemann hablaron de los pulverizadores en la primera jornada.



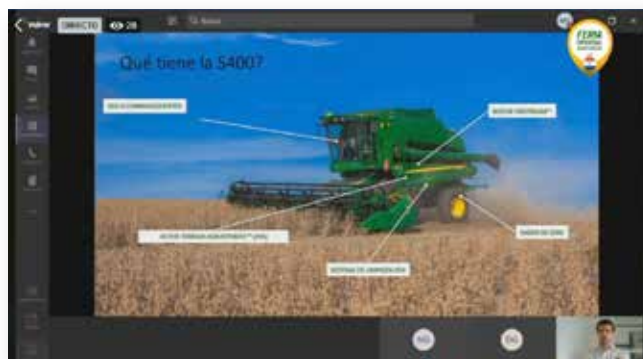
e interfaz más intuitiva semejante a la de un smartphone por la facilidad en el manejo.

Entre las funciones y puntos resaltantes mencionó el diseño de la cabina, cuyo interior proporciona mayor espacio y confort; control remoto, que permite el monitoreo y ajuste de la cosechadora desde cualquier lugar con la aplicación MyOperations; ActiveYield (pesaje automático en tolva), eliminando la necesidad de realizar calibraciones manuales y doble pesaje en tolvas; nuevo sistema de limpieza Dyna-Flo Plus, con zarandas más livianas por su híbrido diseño en aluminio y acero de alta resistencia; y Combine Advisor y ActiveVision, que dispone de cámaras integradas para regulaciones automáticas del equipo y análisis de la calidad del grano en tiempo real, independientemente de las condiciones del cultivo durante la operación de cosecha.

**\_ Aditivos y refrigerantes John Deere.** Decio Griep, gerente corporativo de Repuestos de Kurosu & Cía., se refirió a la línea de aditivos de John Deere y la amplia gama de descuentos y ofertas imperdibles en sintonía con la Feria Original Virtual John Deere-Kurosu & Cía. En cuanto a mejorador de combustibles, el producto “Fuel Protect” aumenta la calidad del combustible diésel, reduce las emisiones, ayuda a prevenir el desgaste de los inyectores, controla la humedad incrementando la vida de los filtros y mejora el índice de cetano para un arranque más rápido, suave y eficiente. Asimismo, el refrigerante de radiador “Cool-Gard II”, diseñado para preservar el sistema de enfriamiento y la economía del cliente, otorga control de cavitación para una mayor duración de las camisas de cilindro y brinda protección contra la corrosión y suciedades.

**\_ Importancia del Laboratorio de Análisis.** Nataly Gómez, analista de Laboratorio de Kurosu & Cía., profundizó acerca de los servicios de análisis de aceite como parte del mantenimiento preventivo a las máquinas de la línea agrícola y de construcción. Se trata de un servicio ofrecido dentro de los paquetes enfocados a máquinas John Deere y cualquier sistema lubricado, ya sean equipos industriales o vehículos livianos, que consiste en el

Decio Griep, gerente corporativo de Repuestos de Kurosu & Cía.



Bruno Moro explicó sobre las características, beneficios y novedades de las Cosechadoras.

monitoreo y evaluación del comportamiento de una máquina a lo largo de su vida útil. Entre los tipos de análisis de aceite que se llevan a cabo en el laboratorio de Kurosu & Cía. figuran: la detección de elementos de desgaste, aditivos, conteo de partículas y viscosidad. Con el análisis de lubricantes se busca reducir los costos operativos, planificar adecuadamente el mantenimiento, prolongar la vida útil de la máquina y contribuir a la protección de los componentes de agentes corrosivos.

## LÍNEA AMARILLA

En la jornada dedicada a la Línea Amarilla, John Deere Construcción, Mario Benítez, jefe de ventas de Kurosu & Cía. en el área de construcción habló de los beneficios y valores de las motoniveladoras de John Deere. Presentó sus ventajas y características, además de un poco de historia sobre la fabricación de esta maquinaria que es fundamental para la construcción de caminos. Cuenta con el sistema de JDLink™, y herramientas actuales diferenciales que permite al operador trabajar en óptimas condiciones, entre los modelos que fueron mencionados, co-

Nataly Gómez, analista de Laboratorio de Kurosu & Cía.



mentaron la 620GGP, 622GGP, los más demandados en el país, entre las otras opciones que disponen son la 672GP, 770GP, 870GP, 872 GP, las cuales pueden ser adquiridas a través de una red de financiación de John Deere Financiamiento, el cual cuenta con una línea diferente de pago.

**\_ Soluciones en equipos para la construcción.** Marcos Bicudo, Gerente de Ventas de Paraguay para la línea de Construcción, mencionó sobre los ejes fundamentales para la marca a la cual le denominan Ecosistema John Deere, los cuales son factores importantes dentro del negocio, el cual implica atender de la mejor manera posible a los clientes, contando con los mejores productos, repuestos entre otras soluciones y alianzas, sobre todo que la marca cuenta con una red de distribución de clase mundial que permite brindar los mejores servicios a los clientes y un equipo de profesionales de primer nivel que son importantes para el ecosistema de la marca. Igualmente habló de las principales virtudes y generalidades de los diversos modelos de la línea amarilla de John Deere, entre las cuales se encuentran la retroexcavadoras 310L, con un motor potente e interesante sobre todo porque permite ahorro de combustible, además en ningún equipo puede faltar la tecnología de JDLink™, asimismo presentó los beneficios de las Palas entre la que mencionó al modelo 524K-II el cual posee diversas ventajas para el operador, así como las Excavadoras 200G que fue recientemente lanzada al mercado latinoamericano, y por último habló de las particularidades de las topadoras de la serie 850J-II.

**\_ Importancia de mantenimientos periódicos.** Vidal Escobar, Gerente Regional de Servicios de Kurosu & Cía., mencionó sobre la importancia de realizar mantenimientos de manera periódica a las maquinarias viales, los cuales permitirán tener por más tiempo la vida útil de las maquinarias para los diversos trabajos que realicen, sobre todo para que las maquinarias puedan trabajar de manera óptima y pueda lograr los resultados deseados. Kurosu & Cía. cuenta con un servicio ideal para prevención y soporte ante las dificultades de las maquinarias, además de disponer con repuestos de primer nivel con técnicos especialistas en productos, los cuales se encuentran capacitados por profesionales de fábrica, como cada jornada

Mario Benítez, jefe de ventas de Kurosu & Cía. en el área de construcción.



Marcos Bicudo, Gerente de Ventas de Paraguay para la línea de Construcción, durante las explicaciones.

virtual culminó con un sorteo para los participantes del encuentro online.

**\_ Sistema de dientes TK y cuchillas.** Eduardo Ayala, supervisor de Marketing de Posventa de Kurosu & Cía., habló sobre las ventajas del "Sistema de dientes de la serie TK", el cual está diseñado para proporcionar el máximo desempeño, reemplazo rápido y retención segura del diente, y todo sin requerir herramientas especiales (martillos o palancas), solamente una llave de ajuste. En lo que respecta a cuchillas para motoniveladoras, John Deere dispone de excelentes opciones fabricadas con superioridad y pensando en la economía del público, entre ellas encontramos: Cuchillas de acero al carbono (las más utilizadas), Cuchilla Dura-Max (sumamente resistente debido a su tratamiento térmico) y Cuchillas Escarificadoras Stinger (producto premium que permite ahorrar costos). **CA**

Vidal Escobar, Gerente Regional de Servicios de Kurosu & Cía.



# Retornan precios alentadores para arroceros

Tras varios años, se perfila un panorama alentador para el productor de arroz en materia de precios por el cereal, por los movimientos de demanda en el mercado, según anticipó Héctor Ramírez, referente del sector. También se reconoció que en las últimas temporadas hubo adelanto en la siembra, por lo que se debe tener en cuenta algunas recomendaciones para escapar de eventuales temperaturas bajas u ocurrencias de heladas.

**E**l escenario se presenta bastante alentador para los productores de cara a la siembra de la temporada 2020 – 2021, recalcó Ramírez, hoy más en el rol de agricultor que de consultor, preparándose para la campaña arrocera. “Siempre encontramos perspectivas de la zafra con relación a lo que pasamos en el anterior y

teniendo en cuenta dos factores: la producción y la comercialización. En los últimos años hemos tenido muy buena producción, mientras hemos tenido precios muy deprimidos”, recordó.

No obstante, las piezas en el tablero arrocerero parecieran estar ubicadas de manera que retorne la alegría a los rostros de los agricultores. “Felizmente tras cerrar la zafra pasada, estamos iniciando una nueva con precios alentadores. Después de mucho tiempo, hemos alcanzado los niveles que actualmente se están comercializando. Es un aliciente muy grande para esta zafra”, sostuvo. Esta variación favorable se estaría dando por un movimiento de la demanda en el mercado internacional.

“El precio subió porque faltó arroz fuera de la región, por ejemplo Estados Unidos tampoco cubrió todas las necesidades de Centroamérica o Brasil, principalmente, exportó mucho con precios alentadores para ellos, pero que, al sacar mucho arroz, se verán obligados a importar”. Recordó que, como el comercio es libre y cada uno puede vender o comprar según sus posibilidades de negocios, el gigante suramericano, uno de los principales compradores del cereal paraguayo, buscará no desabastecerse.

### HACE TANTO TIEMPO

Al momento de la entrevista, Ramírez comentó que la cotización rondaba por arriba de 280 dólares por tonelada en el mercado comprador. “El año pasado, a esta altura, estábamos en 180 o 190 dólares por tonelada. No superaba el nivel actual que, por lo menos representa una diferencia de 100 dólares más por tonelada. Con esto, cambió todo el panorama del sector arrocerero. ¿Después de cuánto?, no recuerdo. Fue hace tanto tiempo (risas) que no se tenían estos precios”, expuso alegremente.

Explicó que el agricultor entiende que la actividad pasa por fases favorables o no. “Los precios son cíclicos, pero en el caso del arroz venimos de un periodo de ciclo más largo. Es la etapa más larga que tuvimos en los últimos años para poder recuperar los valores. Si no llegamos a 300 dólares por tonelada de cáscara, vamos a estar por



Héctor Ramírez.

lo menos arañando”, expuso al reiterar que se vio correr mucha agua debajo del río antes que la cotización se torne de vuelta atractiva al arrocerero.

Reconoció que no tiene actualizada la intención de siembra para la próxima temporada. “Desde el sector de la producción lo que uno maneja con comentarios es que podríamos estar entre 165 o 170 mil hectáreas bajo cultivo. Capaz, no tengo certeza, pero la superficie estaría creciendo un poco, porque se venían registrando nuevas áreas que podrían aumentar la cobertura. Además, siempre por comentarios, en algunos lugares ya arrancó la siembra, sobre todo por parte de las empresas”.

### CLIMA PERMISIVO PARA ANTICIPOS

En este aspecto expuso que en Paraguay, en los últimos tiempos, se antepuso la siembra. “Se adelantó y por varias razones. No tanto porque le ‘guste’ a la planta, sino por la necesidad del productor de abrir más la ventana de cultivo, de cosecha. Y en cierta forma el clima también permitió hacer eso”, admitió, aunque adelantó que no se deben descartar nuevas ocurrencias de temperaturas bajas e, incluso, casos de heladas que puedan afectar a las plantas.

“Para este año están pronosticando todavía días con temperaturas más bajas de lo que ya tuvimos. Hasta el año pasado, se podía adelantar la siembra porque en cierta forma era inusual que se registren temperaturas bajas, pero no se debe olvidar que estamos dentro del periodo de invierno, por lo que si ocurre algo de esto no debería ser sorpresa”, advirtió. Recordó, entre las sugerencias, la importancia de tomar los recaudos en el caso que se desee sembrar arroz antes que lo recomendado.

“Si vamos a ir por lo que la planta gusta, por el cultivo del arroz, el factor climático en donde mejor se adapta es el cálido y húmedo. Si bien, por la misma necesidad de la producción, se ha ido buscando un ambiente diferente a lo tradicio- ➔





nal, porque las condiciones climáticas aparecían como invierno sin temperaturas bajas, mismo al final del invierno, nos hemos adelantado muchísimo, pero hay un aspecto que siempre tengo en consideración, el pronóstico climático”, alertó.

En este punto, subrayó que “este año se viene seco, no hay todavía un pronóstico firme que va a ser seco o lluvioso. Si se habla de un ‘Niño’, se pueden esperar temperaturas más altas. Tengo en cuenta eso y, aunque podría haber iniciado la siembra a inicios de agosto en el Chaco, considero mejor esperar cómo transcurre el tiempo para iniciar después de este periodo de frío pronosticado”, compartió. Por ello no tiene claro cuándo arrancaría la siembra en la región Occidental.

La intención es ver cómo se comporta el clima en la última parte del mes para tomar la decisión de entrar a sembrar en los campos chaqueños. Es de recordar que se trata del emprendimiento “Arrozales del Chaco”, que alcanzó el año pasado una cobertura de 4 mil hectáreas. La meta de la próxima zafra es aumentar para lo cual se están preparando unas 5 mil hectáreas. “La idea era llegar a 6 mil hectáreas, pero consideramos mejor dedicarnos a reestructurar la parcela”, manifestó.

Amplió este concepto al recordar que muchas veces la gente tiende a realizar las proyecciones sin tener en cuenta algunos aspectos. “Una debilidad que como sector tenemos es que no se atienden detalles como las estructuras físicas. Decidimos reorganizar el proyecto y quedarnos en 5 mil hectáreas, para no tener inconvenientes con los drenajes, los riegos, etc. Optamos por cuidar eso, por lo que antes que aumentar por aumentar, este año nos dedicamos a mejorar más la estructura del campo”.

De las perspectivas de rendimiento, dijo que es difícil determinar. “Varía tanto no solo entre establecimientos,

sino dentro mismo de una propiedad. En el Chaco tuvimos más de 10 toneladas de arroz seco por hectárea, pero también hubo de 6,6 o 6,8 toneladas. Podríamos hablar de un promedio de 8 toneladas por hectárea, pero la variación es amplia, podría fácilmente duplicar entre lo obtenido en el mínimo y en el máximo. Por eso es necesario corregir por lo mencionado antes, lo de la estructura del campo”.

## SEGUIR EN LA LÍNEA

Ramírez igualmente destacó que el potencial arrocerero paraguayo goza de buena salud, por lo que en lo posible debe seguir en la misma línea para mayores logros. Reconoció que el tema de precios es un gran incentivo y que pese a medidas económicas como la devaluación de la moneda brasileña, el vecino país demandará materia prima para cubrir sus necesidades, al avanzar mucho en las exportaciones fuera de la región.

“Paraguay está muy bien dotado de técnicos, de conocimientos, de equipamientos. Es lo que caracteriza a Paraguay. Ofrece cultivos nuevos de nivel, emplea maquinarias de última generación, muchos técnicos que acompañan a todo el sector de la producción se han capacitado. No existe, prácticamente, arrocerero que no esté asesorado por algún técnico, además de una industria que es un modelo que tenemos. Siempre insisto en que debemos hacer un poco más de marketing”, recalcó.

Así, citó el sistema de producción, el buen acompañamiento, la trazabilidad desde el campo a la industria. “Es muy importante que se hable más sobre esto. Que sigamos en esa línea y que todo lo que se pueda mejorar, hacerlo. Seguir en ese ritmo de dedicación para mejorar nuestros productos. Este año, todos los arroceros debemos poner la atención plena a nuestros cultivos para conseguir buenos rendimientos y, con un buen precio, cerrar con una buena renta como hace tiempo no tenemos”, concluyó. **CA**

A close-up photograph of a person's hand holding a black magnifying glass over a rice plant in a field. The rice plants are green and yellow, indicating they are ripe. The background is a blurred field of rice. The entire image is framed by a thick orange border.

La **protección verdadera**  
se encuentra **con tu arroz.**  
Protegé tus cultivos con  
Rizoderma Arroz.

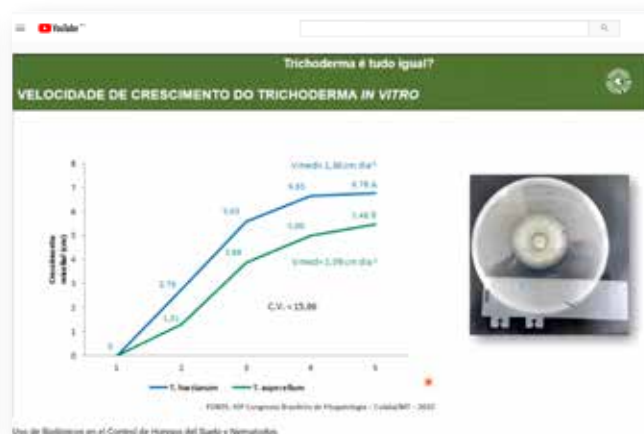
A small vertical bar with three colored segments: blue, green, and orange.

**Rizoderma**  
Arroz

 **RIZOBACTER**

[www.rizobacter.com](http://www.rizobacter.com)

# Somax Agro capacitó sobre uso de biológicos en los cultivos



La empresa Somax Agro realizó una capacitación vía Youtube sobre la importancia de la utilización de biológicos con su marca Koppert, una línea que viene desarrollando productos de alta efectividad en el Brasil y el mundo. La compañía presenta esta alternativa que ofrece un óptimo control de plagas y enfermedades, de cara a esta nueva campaña de sojera.

El live tuvo una interesante concurrencia. Profesionales de la empresa organizadora y productores se sumaron a las intervenciones de los profesionales de Koppert el pasado 22 de julio. La charla fue encabezada por el Ing. Agr. Rodrigo Rodrigues, gerente comercial de la marca en Brasil, el mismo habló sobre la empresa en su país y en el mundo. Resaltó la trayectoria

de la misma en la fabricación y comercialización de productos biológicos para la agricultura.

La compañía cuenta con 53 años trabajando en la fabricación de biológicos y es líder mundial en el rubro. Cuenta con 29 subsidiarias, es

de origen holandés y cuenta con más de 100 productos comercializados en diferentes países del mundo. Por otro lado, mencionó que la compañía destina una importante suma en la investigación y el desarrollo en todos los países, especialmente en los países tropicales para contar con mejores productos para este tipo de clima, para el biocontrol de plagas y enfermedades que afectan a los cultivos. En Brasil cuenta con dos fabricas de micro-biológicos y están instaladas en el Estado de São Paulo. Trichodermil, es el producto que fue presentado durante la charla, el profesional destacó la utilización del producto y efectividad en los cultivos de soja. La empresa viene trabajando con Somax Agro desde hace 2 años aproximadamente. El producto es ideal para combatir nematodos y hongos, el mismo cuenta con una cepa exclusiva de trichoderma cepa ESALQ 1306 el cual es ideal para contrarrestar esas dolencias y otras más que afectan, no solo al cultivo de soja, sino también a varios que son desarrollados de manera extensiva.

Durante la charla también estuvieron presentes el Ing. Agr. Fernando Ledesma, supervisor comercial Sur, y de Paraguay, quien asistió sobre las dudas que surgieron en el live con respecto al mecanismo de acción, otorgando detalles con Rodrigues, mientras que en Paraguay, el Ing. Agr. Emerson Esperança estuvo realizando la moderación entre preguntas que ocurrieron durante la transmisión, donde estuvieron más de 300 asistentes conectados. También conversamos con el Ing. Agr. Rodrigo Rodrigues, coordinador del área Sur del Paraguay, quien nos brindó más detalles sobre la marca, que la firma paraguaya Somax encuentra desarrollado desde hace 2 años. Mencionó que la incursión en el mercado del área de nutrición y biológicos se encuentra en crecimiento. Con miras al futuro, la empresa apostó en este producto, ya que actualmente es una necesidad en el mercado. “Muchos productores veían el área biológica como un tabú, sin embargo la realidad actual es una demanda en crecimiento, por la efectividad en el combate de las diversas enfermedades que se presentan en los cultivos, probados en Europa y en Sudamérica, relató.

## VENTAJAS DE TRICHODERMIL

Entre las ventajas que el ingeniero mencionó sobre el



Uso de Biológicos en el Control de Hongos del Suelo y Nematodos

Rodrigo Rodrigues, Emerson Esperança y Fernando Ledesma.



Trichodermil fue sobre su eficiencia y amplio espectro de control, una ventaja de Trichodermil, que combate de manera exitosa la *macrophomina* y los nematodos. Desde Somax cuentan con un equipo que acompaña al productor en esta forma biológica, sobre todo capacitando para su utilización de manera a que sea efectiva en las parcelas de los clientes.

Arrúa indicó que la utilización del producto puede realizarse para el tratamiento de semillas, Trichodermil más tratamiento convencional, el cual no causa ningún daño operativo, sino que forma parte del proceso que el productor está acostumbrado. “El producto viene a formar parte del proceso y genera un control específico para *macrophomina* u otros hongos del suelo bien como nematodos.

Comentó que el producto biológico puede utilizarse sin inconvenientes con otros productos químicos, y cuentan con resultados de éxito en la mezcla entre ambos espectros de combate, ya que ayuda en la eficacia atacando el problema, donde según parcelas en las que ya fueron utilizadas Trichodermil más producto de la preferencia del productor, los casos fueron de total éxito, además cuenta con buena aceptación por parte de los clientes, aseguró. Entre los resultados de éxito, destacó diversas zonas productivas del país, desde el Sur, Centro, Norte donde el producto bien utilizado, con el asesoramiento de un profesional de Somax, los resultados fueron óptimos y el producto se encuentra posicionado. “Es un producto que esta paliando una necesidad del productor, porque los controles químicos quizás ya no tienen tanta efectividad, y con Trichodermil se está generando un control y el cliente lo viene aceptando de manera optima” dijo. De cara a la presente campaña 2020/2021, Somax cuenta con esta línea de productos biológicos, las cuales van siendo introducidas al mercado de acuerdo a la necesidad del productor, pero sobre todo a las exigencias y eficiencias que presenta.

Arrúa resaltó que Trichodermil es un excelente producto tanto para soja, maíz y caña de azúcar, además dentro de la línea de biológicos cuentan con Interceptor, el cual viene a combatir cigarritas en el cultivo de maíz, Boveril, y Metarril, los cuales se encuentran disponibles entre el portafolio de soluciones que Somax ofrece a los productores en las diferentes etapas y épocas del cultivo. **CA**

# EVOLUTION<sup>®</sup>

LÍNEA DE AGROQUÍMICOS SOMAX

Compuesta por insecticidas, herbicidas y fungicidas, EVOLUTION es una línea desarrollada y producida bajo un estricto control de calidad para atender con eficiencia las necesidades de todos los cultivos.



INSECTICIDAS



HERBICIDAS



FUNGICIDAS



*Evolution: calidad que genera resultado.*



• Matriz - Hernandarias (061) 572 124 / 125 • Santa Rita: (0673) 221 598 • Bella Vista: (0984) 444 360  
• Campo 9: (0984) 191 900 • Katueté: (0471) 234 175 • San Alberto: (061) 572 124



# Descubrí la Red AgroServices

Y generará puntos con la compra de **productos Bayer**, los mismos pueden ser canjeados por servicios y/o beneficios que ampliarán las posibilidades de tu negocio.



Suscribite en:

[www.redagroservices.com](http://www.redagroservices.com)



red  
**AgroServices**

Distribuidores autorizados:

Coop. Agr. de Prod. Sommerfeld Ltda. - Compañía Dekalpar S.A. - CIABAY S.A. - Coopasam Ltda. - Cooperativa Colonias Unidas C.Vale S.A. - AGRO SILOS EL PRODUCTOR S.A. - COPRONAR Ltda. - AGRO SUSIK S.A - Monsanto Paraguay S.A. - Agropar S.R.L.

# ARROYADOR

LLEGÓ MAZEN™ FORTE. LA UNIÓN MÁS PODEROSA  
PARA PROTEGER TU SOJA DE LA ROYA.

El primer fungicida que combina todo el poder del **Solatenol** y del  
**Protiocnazol** para brindarte un control más potente desde el inicio.



 **Mazen™ Forte**

**syngenta.**