



ACTUALIDAD DEL

CAMPO AGROPECUARIO

AÑO 18 | N° 224 | FEBRERO 2020 | ASUNCIÓN, PARAGUAY



**Tecnologías y
tendencias para el agro**

**Sistemas de Alerta
Fitosanitaria**



DÍA DE CAMPO EN CAAPUCÚ

El ascenso del arroz

*Jacto.
Sirviendo a quien
hace el futuro.*



**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



VISTA-S

LA VERDADERA
NUTRICIÓN COMPLETA



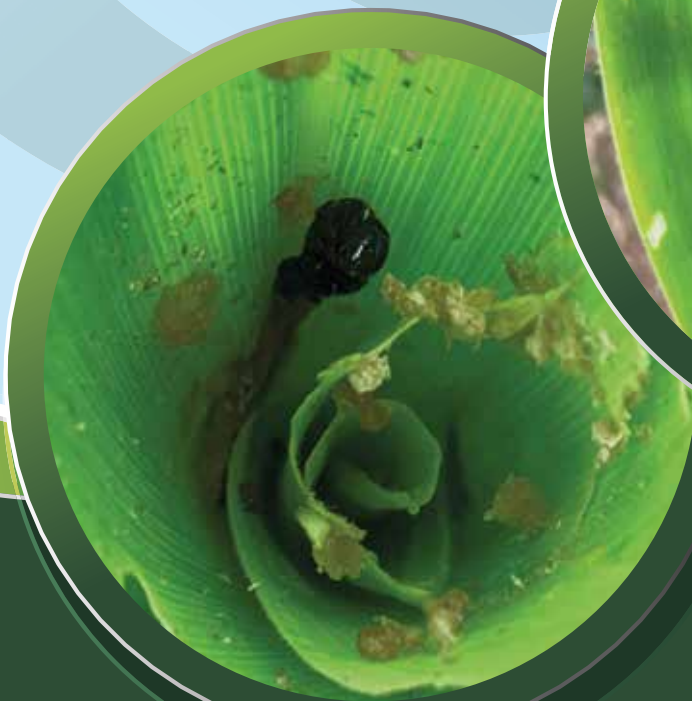
DESALOJANTE DE INSECTOS.



MEJORA LA EFICIENCIA DE LOS INSECTICIDAS.



ALTA CONCENTRACIÓN DE AZUFRE – S.



LÍNEA
FERTILIZE



Agrofértil

📍 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 Pikyry (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

64

NOTA DE TAPA

DÍA DE CAMPO EN CAAPUCÚ: EL ASCENSO DEL ARROZ

Tras algunos contratiempos por la sequía, el sector arrocero recompone sus piezas y eleva vuelo hacia nuevos desafíos. Innovaciones e implementación de tecnología y prácticas como la siembra directa igualmente fueron determinantes para cerrar la temporada con buenos rendimientos. Fue lo observado durante el día de campo realizado el 24 de enero en Montiel Potrero, Caapucú (Paraguarí) en el ingenio de arroz "Tío Nico", jornada igualmente aprovechada para intercambiar experiencias.

AÑO 19 | N° 224 | Febrero 2020

26

SISTEMAS DE ALERTA FITOSANITARIA

58

AGRONOMY DAY: TECNOLOGÍAS Y MANEJO PROPUESTOS POR CORTEVA

88

INFORMACIONES PRECISAS EN LA JORNADA DE CAMPO DE SEM-AGRO

98

ESTANCIA ÁGUILA NEGRA: AVANCE DE INTEGRACIÓN EN MISIONES



BOX EMPRESARIAL

- 12 Tecnomyl muestra modelo de gestión ambiental aplicada en su industria
- 46 Spray Solutions: Tecnomyl ayuda al productor a bajar sus costos y aumentar su eficiencia
- 48 CAFYF y CroPLife fortalecen CampoLimpio y CuidAgro y proyectan al Chaco
- 56 DLS Motors: Lanzamiento nueva GS5
- 62 De La Sobera renueva alianza con Shell Lubricantes
- 76 Innovar 2020: impulsa el desarrollo del Agtech en Paraguay
- 86 Agrofertil celebró el día de la mujer paraguaya entregando donaciones
- 96 Hyundai presenta su nueva SUV Venue

JORNADA DE CAMPO

- 30 Decimoquinta Jornada Tecnológica Agrofertil
- 50 II Encuentro Agro de Matrisoja: Cita con la tecnología en Colonia Fortuna
- 78 Jornada Tecnológica Transagro: Tecnologías y tendencias para el agro
- 104 La Cooperativa Bergthal presentó genética de soja en macroparcels

EVENTOS

- 22 Agrofertil inauguró el silo Fortuna en Alto Paraná



Del 17 al 20 de Marzo
Km 282, Colonia Yguazú

INNOVAR
Feria Agropecuaria



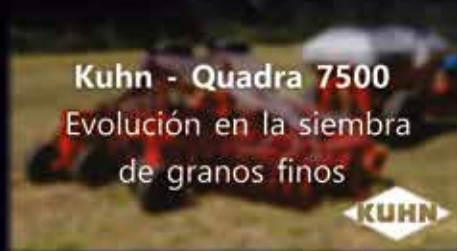
Como llegar a
INNOVAR



INVITACIÓN

Te invitamos a desayunar con nosotros en el Stand Cotripa en la Feria Innovar y conocer personalmente los lanzamientos que son los próximos pasos en la evolución de la siembra, pulverización y cosecha

¡Te esperamos!



Kuhn - Quadra 7500
Evolución en la siembra
de granos finos



GTS - Plataforma Velox
Evolución en la
cosecha del Maíz



Kuhn - Fighter
Evolución en
la Pulverización



Día 17/03/2020 – Desde las 09h00 – Stand Cotripa en la Feria Innovar

“DAÑOS COLATERALES” DEL CORONAVIRUS

En las últimas semanas el mundo se convulsionó ante la aparición de una nueva enfermedad provocada por coronavirus. Según la Organización Mundial de la Salud (OMS), los coronavirus son una extensa familia de virus que pueden causar enfermedades tanto en animales como en humanos. Dentro de esta “familia”, en diciembre de 2019 se descubrió, tras el brote en Wuhan (China), de una nueva enfermedad denominada 2019-nCoV o Covid-19. Y todo el globo, alentado desde el manejo mediático, pasó en algunos casos, incluso hasta el pánico desbordado.

La provisión de insumos y medicamentos se vio rápidamente superada por la demanda y se activaron varias alarmas y protocolos incluso para el traslado de personas. El mundo reaccionó ante el nuevo enemigo invisible a los ojos pero, desde cierto punto de vista, de incidencia (quizás todavía) insignificante frente a otros males que sí siguen liderando rankings y que capaz merezcan mayor atención. Y todo esto en momentos en que China pareciera tener un crecimiento que lo está llevando a niveles de desarrollo que podrían preocupar a otros competidores internacionales.

Pero el tema de Covid-19, trajo algunos “daños colaterales” a la cuestión de salud. Uno de los “afectados” fue el sector tecnológico. Desde hace años se venía desarrollando en Barcelona (España) el Congreso Mundial de Móviles (o teléfonos celulares), conocido por sus siglas MWC. Sin embargo, como consecuencia de la enfermedad, la edición 2020 del foro quedó suspendida, dejando sin posibilidad de dar a conocer los avances (entre estos, los de China), teniendo todavía en la retina las recientes sanciones comerciales de Estados Unidos al gigante asiático.

Contrariamente, avances en tecnología y en productos parecieran mantener un ritmo sano en China. Para ejemplificar, en nuestro país, cuando llegaron los primeros vehículos japoneses, se tenía cierto temor porque lo usual era ver los de otra procedencia, principalmente brasileños y, en menor medida, europeos o americanos. Pero aquellos se posicionaron. Luego entró la ola de vehículos coreanos. Igualmente hubo dudas sobre estos y hoy están entre los preferidos del mercado. Ahora pareciera el turno a los de origen chino y de vuelta surgen las interrogantes sobre la calidad.

Pero más vinculado quizás a nuestro sector, está la incidencia en los mercados. Sólo en el caso de la soja, en el arranque de febrero, la cotización se repuso, tras nueve jornadas consecutivas que cerró en baja, pero no por ello que pueda garantizar la sostenibilidad de los precios en las siguientes semanas, pues se enmarca dentro de un escenario incierto. Todo esto en momentos en que Estados Unidos y Brasil vienen apuntando a cerrar zafas con números el alza. Dependerá que China al menos mantenga sus compras previstas inicialmente para no deprimir más los valores.

Incluso, tiempo atrás hubo casos de peste porcina declarados en China. Entonces, resuena una pregunta cada vez con más insistencia: ¿Todo lo malo viene de China? Obviamente, tampoco es la sociedad ideal. Existen, como en todos lados, cuestiones a mejorar, pero algo es innegable, mientras sigan “apareciendo” problemas del gigante asiático, el mundo posiblemente seguirá en un escenario de incertidumbre, en donde las inversiones no sabrán dónde anidar sus capitales. Por lo que ahora más que nunca se reafirma la premisa: “Si China estornuda, el resto se engripa”.



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

PULVERIZADORA MF 9330

NUEVA!



BARRAS DE 30 METROS

TANQUE DE 3.000 LITROS



NUEVA BARRA Y NUEVO
BASTIDOR CENTRAL.



APAGADO INSTANTÁNEO
DE LA PULVERIZACIÓN.



EXCLUSIVO CONTROL DE
ALTURA DE BARRAS ACTIVO.



MENOR CONSUMO DE
COMBUSTIBLE.

BARRA CON NIVELACIÓN
INTELIGENTE.

DE LA SOBERA

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

SEGUIMOS EN



www.delasobera.com.py



Buenos rendimientos, precios bajos

El panorama de la cosecha de soja presenta buenos rendimientos, incluso en torno a los 4.000 kg/ha, pero los precios siguen bajos, según anticipó el boletín de la Unión de Gremios de la Producción (UGP). En efecto, conforme los datos, la coleta de la oleaginosa “está en su punto más álgido y los rendimientos son excelentes, en comparación con el mismo periodo del año pasado, que fue de solo 2.500 a 3.000 kg/ha”, refirió parte del texto. En otro párrafo tomó declaraciones agricultores referentes de algunas zonas productivas para reflejar este momento. “Actualmente los rindes están entre 3.500 a 4.000 (kg/

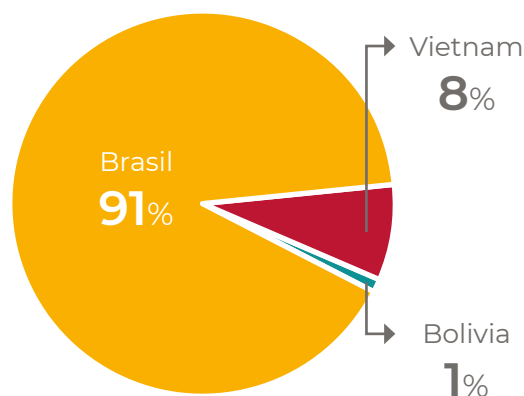
ha) en promedio, pero hay productores que alcanzan los 5.000”, comentó Cristi Zorrilla, productor y presidente de la Coordinadora Agrícola del Paraguay (CAP), filial Caaguazú. Según reportes, en los departamentos más productivos del país el clima está ayudando bastante al desarrollo de la soja zafriña, sobre todo en Caaguazú; pero esto suele retrasar la cosecha de soja estival. “Tenemos muchos aguaceros que ayudan al buen crecimiento de la zafriña, pero al mismo tiempo retrasan la zafra, ya que no se puede levantar la cosecha con la tierra húmeda”, explicó Zorrilla. En tanto, Aurio Frighetto, de la CAP de Alto Paraná, indicó que la cosecha en la zona está en un 60% de desarrollo. “Los rindes son excelentes. Por aquí nadie baja de 4.500 kg/ha. Y creemos que volveremos a tener un año de cosecha récord para la soja”, expresó. En Itapúa, los trabajos de cosecha están en un 70% de desarrollo. “Algunas parcelas en esta zona necesitan agua, pero la cosecha va bien. Aprovechamos los días soleados para continuar con los trabajos de cosecha”, señaló Orlando Gallas, técnico agrícola de la Cooperativa Colonias Unidas. Sin embargo, el escenario se complica para tener un mejor cuadro. Esto se debe a que los precios continúan bajos. Según los productores, la cotización de la oleaginosa en la Bolsa de Chicago sigue deprimida, teniendo como principal detonante la buena zafra de Estados Unidos. “Actualmente los precios están por los 331,81 USD/ton. A esto se descuenta: costo de procesamiento, fletes internos, costo de desembarque y embarque en puertos, flete fluvial, seguros, primas en puertos marítimos de los compradores, impuestos, tasas y aranceles”, relató Cristi Zorrilla. **CA**

Año favorable en envíos de trigo

Las exportaciones de trigo cerraron un año favorable en el 2019, al registrarse un incremento de 8% en la salida del cereal, según el informativo institucional de la Cámara Paraguaya de Exportadores y Comercializadores de Cereales y Oleaginosas (Capeco), al tomar datos de la asesoría de comercio exterior del gremio agroexportador. En efecto, conforme los reportes, a lo largo de 2019 se desalijaron unas 414.702 toneladas, unas 32.856 toneladas más que la temporada anterior, ocasión en la que se exportaron 381.846 toneladas. Con respecto a los destinos, el mercado brasileño sigue siendo el mayor comprador del cereal paraguayo. El vecino país concentró un 91% de las exportaciones de la oferta triguera nacional para el exterior durante el 2019. Entre otros mercados se posicionaron Vietnam y Bolivia y esto se evidencia con una mayor participación entre los compradores, pues durante el 2018, Brasil concentró el 99% de las exportaciones de trigo paraguayo. En tanto, a lo largo de 2019 las cooperativas de producción tomaron un rol protagónico en las exportaciones de trigo paraguayo, indicó el informativo institucional. Durante la temporada pasada, el principal exportador del cereal fue la Cooperativa Colonias Unidas a través de la empresa co-

mercializadora TransAgro, con un 14% de participación. En segundo lugar se ubicó la firma Nativa, con un 9%, mientras que las compañías Suragro y Lar registraron en ambos casos, 7% de presencia. El ranking igualmente incluyó a Unexpa, la Cooperativa Pindó Ltda, la cooperativa Coopasam y la empresa Agrofertil, todas con un 6%, seguidas por Asepasa (5%), ADM (4%) y Otros (30%). **CA**

Destinos del Trigo, Año 2019



NUESTRA POSVENTA EVOLUCIONA JUNTO A USTED



CONOZCA LAS HERRAMIENTAS DISPONIBLES PARA GESTIONAR SU INFORMACIÓN MINUTO A MINUTO



Centro de Operaciones

Portal online que le permite ver, gestionar, archivar y compartir información agronómica de su campo. Con acceso al monitor de la máquina y datos.



Máquina conectada

A través del Centro de Soporte y la herramienta Expert Alert de Kurosu & Cía. usted podrá recibir alertas de posibles fallas antes de que sucedan, evitando los tiempos de inactividad y aumentando la productividad, además puede recibir informes del funcionamiento de su equipo y datos agronómicos.



Respaldo

Y asesoramiento en cada etapa de su producción, con visitas programadas, control de componentes, servicio proactivo, soporte telefónico, diagnóstico a distancia y reportes.



Entrenamiento

Usted puede solicitar capacitación personalizada para sus operadores, lo cual asegurará un óptimo desempeño de su equipo.

KUROSU & CIA.

Contacto para consultas y cotizaciones:
0986 123206 / 0985 500099



JOHN DEERE

Mínima incidencia de plagas y enfermedades

El Servicio Nacional de Calidad y Sanidad Vegetal y de Semillas (Senave) informó que hasta el mes de enero se ha constatado una mínima incidencia de plagas y enfermedades en cultivos de soja, en las principales zonas de producción del país, según indicó en un material de difusión oficial dado a conocer. Conforme el informativo, los trabajos de monitoreo fueron realizados en los departamentos de Alto Paraná, Caaguazú, San Pedro e Itapúa, por técnicos de las regionales locales de la institución. El informe técnico fue elaborado por el Ing. Agr. Wilfrido Morel, especialista en fitopatología. Según el documento, en Alto Paraná, los monitoreos se realizaron en las zonas de producción de Cedrales, Hernandarias, Minga Guazú, Naranjal, Juan L. Mallorquín, Yguazú y Santa Rita, áreas que no se detectaron presencia de roya, además de observar que los niveles de incidencia de plagas están muy por debajo de los ciclos anteriores. Igualmente, en las localidades de J. E. Estigarribia y Bergthol, del departamento de Caaguazú; y en Choré, Guayaibí, Guavirá, San Pedro de Ycuamandijú, Santa Rosa del Aguaray, del departamento de San Pedro, tampoco se registró la aparición de la roya de la soja. En Itapúa, no se reportó presencia de roya en cultivos comerciales de las localidades de Alborada, Edelira, Capitán Meza, Capitán Miranda, Colonias Unidas, Fram, La Paz, María Auxiliadora, Natalio, Itapúa Poty, Pastoreo, Pirapó. No obstante, en varias parcelas del nordeste de dicho departamento, se presentaron síntomas de roya, por lo que en estas zonas se intensificarán las tareas de monitoreo, según se informó. En otro párrafo, se mencionó que en la mayor parte de las regiones de producción de soja de nues-



Foto: GENTILEZASENAVE

tro país, las condiciones climáticas se presentaron bastante favorables para el cultivo, en las que se observaron plantas de aspecto exuberante, prometiendo un índice de productividad bastante bueno, se destacó. Finalmente, se indicó que, con las precipitaciones pluviales generalizadas registradas, el panorama del cultivo es bastante alentador en todo el país y con un perfil sanitario óptimo. El Senave recordó que esta actividad se realiza en el marco de la Mesa de la Roya, instancia conformada por el Programa de las Naciones Unidas para el Desarrollo (PNUD), a través del Proyecto Paisajes de Producción Verde – Commodities Sustentables, la Unión de Gremios del Paraguay (UGP), la Cámara de Fitosanitarios y Fertilizantes (Cafyf), el Instituto de Biotecnología Agrícola (Inbio), la Federación de Cooperativas de Producción (Fecoproduct), la Asociación de Productores de Soja, Oleaginosas y Cereales del Paraguay (APS), entre otros organismos, además del Senave. **CA**

Arranque inferior en molienda

Datos consignados en el boletín informativo mensual de la Cámara Paraguaya de Procesadores de Oleaginosas y Cereales (Cappro) en su edición Enero 2020 subrayaron que la molienda en el inicio del año registró 34.966 toneladas, “el peor registro desde las 33 mil toneladas del primer mes del 2011 y una caída de más de 116 mil toneladas, si se compara con el promedio de este mes en los últimos tres años”, reveló el gremio. El boletín, que ofrece informaciones sobre la industria de molienda de la oleaginosa, en el apartado de “Molienda” se puntualizó que “el retraso de la cosecha actual de soja que, además se da luego de una campaña donde se redujo la producción total, explica la importante caída que se registra. Es más, el procesamiento de soja tuvo su peor primer mes del año desde 2011, cuando se habían procesado solamente 31 mil toneladas de esta oleaginosa, aunque cabe destacar que aquel año la capacidad era considerablemente menor. Este inicio tardío de la cosecha y por ende del procesamiento podría marcar la situación para lo que queda del año, consi-

derando que con esto la molienda inicia con una variación negativa de más de 120 mil toneladas en comparación al promedio de los últimos 3 años; un valor importante considerando que las fábricas vienen trabajando cerca del 80% de su capacidad”, se advirtió. En el segmento sobre utilización, igualmente se indicó el “peor registro histórico”. En efecto, esas condiciones que llevaron a un inicio tardío de la cosecha y la molienda “repercutieron finalmente en la utilización de la capacidad instalada en el mes de enero. Las más de 34 mil toneladas implican apenas una utilización del 10% de lo disponible, el menor valor para este indicador del que se tiene registrado. Este resultado implica una reducción de más de 30 puntos porcentuales, tanto en la comparación interanual como en la comparación con el promedio de los últimos 3 años para este periodo. Al igual de lo que se da con la molienda total, los valores de utilización de los próximos meses deberán mejorar considerablemente si se busca revertir la actual situación negativa y cerrar el año al menos como en el 2019”, se subrayó. **CA**

LA LINEA DE DEFENSA CONTRA LA ROYA



fungicida

PROSOY

TOTAL

**PREVENTIVO
CURATIVO**

PROSOY TOTAL es un fungicida foliar de acción sistémica, mesostémica y contacto, compuesto por los ingredientes activos Trifloxystrobin, Prothioconazole y Mancozeb. Debido al modo de acción puede ser utilizado en forma preventiva y curativa.



**AMPLIO ESPECTRO
DE CONTROL**



**FORMULACIÓN DE
ALTA CALIDAD**

"NO HAY NECESIDAD DE HACER MEZCLA EN EL TANQUE"



**FLEXIBILIDAD DE
POSICIONAMIENTO**



**VERSATILIDAD EN
LA APLICACIÓN**



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

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

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

www.tecnomyl.com | Seguinos en  

Tecnomyl muestra modelo de gestión ambiental aplicada en su industria



tificación ISO, tanto en Gestión Ambiental como en Gestión de la Calidad, además de la permanente evaluación gubernamental y de organismos internacionales en varios de sus procesos internos.

La Coordinadora de Gestión Ambiental de Tecnomyl, Laura Martínez, indicó que en la planta se adecuan a normas internacionales de sustentabilidad y cuidado de los recursos hídricos.

“Tecnomyl cuenta con una planta de tratamiento de efluentes cuya eficiencia es monitoreada de forma permanente por laboratorios internacionales y no se descarta ni siquiera el agua de lluvia sin un análisis previo que garantice que la misma cumpla con las exigencias legales”, explicó Martínez.

La empresa Tecnomyl, del Grupo Sarabia, cuyos directivos: José Marcos Sarabia, Paulo Sarabia y Antonio Sarabia, participan activamente en las acciones de responsabilidad ambiental de la empresa, fomentan estas y otras actividades en favor de la sustentabilidad. **CA**

Visitantes y funcionarios durante el recorrido.

La industria Tecnomyl, en el marco de Programa de Responsabilidad Social y Ambiental, impulsa una serie de visitas a su planta de Villeta, de modo a que tanto pobladores de la zona, empresarios y autoridades puedan conocer los procesos internos de cuidado del ambiente, posicionándose de esta manera como una industria modelo en Gestión Ambiental y Social dentro de su sector.

En la víspera, realizaron el recorrido por la planta industrial representantes del municipio y de la Asociación de Pescadores de Villeta, quienes además de conocer todas las medidas de mitigación que implementa Tecnomyl, los procesos internos y externos de cuidado del ambiente, también se les explicó en qué consiste la capacitación en buenas prácticas que se realiza a clientes y aliados.

La industria de defensivos agrícolas cuenta con cer-





RODAMIENTOS AGRICOLAS



Con Tecnología

AG XTREME

Componentes originales para
reconocidas marcas agrícolas



AUTOMOVIL SUPPLY
Legítimo, Original, Auténtico.

DISPONIBLE EN
TODAS NUESTRAS
SUCURSALES

comercial@supply.com.py

(021) 448-656 R.A. | (021) 448-605

Seguinos   

K:Mag[®]

Mosaic
Fertilizantes

**LA MARCA
DE UNA
FUERTE
ALIANZA**



www.glymax.com

[Nutrición superior para rendimientos superiores.]



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



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



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



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

Glymax
Presencia fuerte en el campo

Soja: tiempo de monitorear plagas

El cultivo de soja en la Argentina puede ser afectado por distintos grupos de plagas. Las de mayor frecuencia de aparición son las orugas defoliadoras, chinches, arañuelas y trips; los dos primeros son los grupos más importantes desde el punto de vista económico, si bien la última década los trips se han vuelto una de las plagas de mayor cuidado para el cultivo de soja. De esta forma, es fundamental un constante monitoreo para limitar su propagación, debido a que incrementan su población en muy pocos días.

Durante el mes de enero de 2020 hubo un ataque muy importante del complejo de orugas defoliadoras en el cultivo de soja tanto de primera como de segunda (con mayor presencia de *Spodoptera* spp.). Sin embargo, existen bajas probabilidades de que la plaga vuelva a afectar el cultivo de esa manera.

Actualmente, el cultivo de soja está cercano a atravesar las etapas críticas para la generación de rinde, por lo que resulta clave la protección de este frente al complejo de chinches. Los cuadros más adelantados, ubicados principalmente sobre el Sur de Córdoba, el Centro Norte de Santa Fe y ambos Núcleos, se encuentran diferenciando vainas (R3-R4). Es por ello, que se sugiere comenzar a prestar especial atención a partir de R1, momento en el que empieza la etapa de mayor sensibilidad para el cultivo, donde pueden generarse aborto de flores y vainas, sumado al mayor incremento poblacional de chinches. Igualmente, siempre hay que tener en cuenta la zona y el grupo de madurez de la soja.

La producción de girasol se ubicaría en 3,2 millones de toneladas

La recolección de girasol supera el 32 % del área, concentrada en el centro y Norte del área agrícola. El rinde promedio nacional se ubica en 2.110 kg/ha, superando en 170 kg/ha el rinde promedio a igual semana de la campaña pasada, aunque con una demora de 2,5 puntos porcentuales en el avance, indica la Bolsa de Cereales de Buenos Aires. Respecto al área en pie, el 95,7 % mantiene una condición entre normal y excelente, acompañada en el 84,4 % de los casos por un estado hídrico entre adecuado y óptimo. En el caso de la soja, el 96 % de cultivo se encuentra actualmente con una condición hídrica entre adecuada y óptima. Los cuadros más adelantados, ubicados sobre la zona Núcleo Norte, Núcleo Sur y el Centro-Norte de Santa Fe, inician llenado de grano con una buena oferta hídrica.

Maíz: entre Argentina y Brasil abarcarán más del 40 % del comercio mundial

En 2019/20, el maíz sudamericano está llamado a captar la mayor proporción del mercado internacional, quedándose con el 42% de las ventas externas. Estados Unidos, habitual dominador del mercado internacional del maíz captará el 26% del comercio en la campaña, cediendo por segundo ciclo consecutivo el primer lugar del podio a Brasil y Argentina.

Las estimaciones productivas de la Guía Estratégica para el Agro (GEA) de la BCR para el maíz en Argentina se ubican en 50 Mt, perfilando a la campaña 2019/20 como la segunda mejor cosecha de la historia. El rinde promedio a nivel nacional se estima en 82 qq/ha, mientras Santa Fe se vuelve a despegar del promedio para liderar la tabla de rendimientos con 98,3 qq/ha. GEA ha mejorado su estimación de los rindes provinciales a partir del buen estado de los cultivos en desarrollo y de las atractivas perspectivas para los maíces tardíos. Si bien la asistencia de las lluvias será fundamental, se observan buenas reservas de humedad en los suelos.

Brusca desaceleración de las exportaciones de carne a China

Una brusca desaceleración tuvieron las exportaciones de carne en enero pasado respecto de diciembre de 2019 debido a la cancelación de embarques y la renegociación de contratos que impulsaron los importadores chinos. China se ha convertido en el principal destino de los envíos argentinos. De cuatro dólares que ingresan por exportaciones de carne vacuna, tres corresponden a ventas realizadas a ese mercado. Ahora podría haber una merma de ingresos por US\$ 450 millones.

Según datos del Consorcio de Exportadores de Carnes Argentinas (ABC, en sus siglas en inglés), el volumen exportado en el primer mes del año se redujo un 19,1% respecto de diciembre pasado. De las 89.000 toneladas enviadas en diciembre se pasó a 72.000 toneladas en enero.

La renegociación de contratos, que también afectó a los exportadores uruguayos y brasileños, significó una caída en los valores promedio de entre 33 y 38%. De precios de entre US\$ 6.500 y US\$ 7.000 por tonelada se pasó a US\$ 4.000/US\$ 5.000.

SÚPER COMBO PARA TU PRODUCCIÓN

¡Cuidá tu siembra!



JOHN DEERE



TRACTOR UTILITARIO 6100D + PLA MLP 3000

PULVERIZADORA DE ARRASTRE

- Tanque de 3000 lts.
- Brazos de 24,5 mts.
- Control de Caudal y Secciones.



¡Utilizá productos originales!

Automaq
Automotores y Maquinaria SAECA

f @automaqjohndeere / www.automaq-jd.com.py

SEDE CENTRAL - FDO. DE LA MORA: (021) 379 9300
SUC. J.E. ESTIGARRIBIA - CAMPO 9: (021) 328 5162
SUC. PEDRO J. CABALLERO: (0336) 276 011

SUC. STA. ROSA DEL AGUARAY: (021) 379 9500
SUC. FILADELFIA: (0491) 433 207
SUC. LOMA PLATA: (0492) 253 501

Valtra busca fortalecerse y suma representación en nuestro país

Francisco Costa, coordinador comercial de Exportación para Paraguay, Uruguay, Chile y Bolivia de Valtra, aprovechó la plataforma de Show Rural Coopavel para presentar oficialmente a Cotripar como distribuidor de la marca en Paraguay. El objetivo es fortalecerse en Paraguay y desde enero Valtra cuenta con dos distribuidores con los cuales busca mejorar los servicios y el posicionamiento de la marca.

Por

NOELIA
RIQUELME

Francisco Costa,
coordinador
comercial de
Exportación
para Paraguay,
Uruguay, Chile y
Bolivia de Valtra.

_ Campo. ¿Cuál es el objetivo de Valtra de contar con un distribuidor más en Paraguay?

_ Costa. Somos el fabricante de tractores más antiguo en Brasil, estamos cumpliendo 60 años. Nuestro principal objetivo es fortalecer nuestra marca en Paraguay con la alianza Cotripar, que es una compañía que tiene su excelencia principal en la atención al cliente. Con la suma de dos concesionarios en Paraguay es fortalecer la atención a los clientes.

_ Campo. ¿Buscan expandir su participación en el mercado?

_ Costa. La idea es llegar a ser primeros en Paraguay. Valtra hoy cuenta con tractores que atienden a la necesidad de clientes desde 75 HP hasta 375 HP, además de tener un amplio portafolio de productos entre cosechadoras, pulverizadores, plantadoras, sembradoras, forrajeras, entre otros, para ofertar a los clientes. El objetivo es ampliar y brindar nuestra mejor atención a los clientes incorporando a Cotripar en nuestro equipo.

_ Campo. ¿Cómo van a trabajar entre los dos concesionarios?

_ Costa. Cotripar va a estar encargada de la región de Campo 9 y Santa Rosa (San Pedro). Las demás partes de la región Oriental y el Chaco ya están cubiertas con Rieder. Estaremos cubriendo el 35% del país con Cotripar y el 65% con Rieder & Cía.

_ Campo. ¿Qué características consideraron de Cotripar para elegirla?

_ Costa. La elección de Cotripar fue justamente la agresi-



vidad en su trabajo y el posicionamiento junto a los clientes, además de tener un equipo sumamente profesional con especialistas dedicados al agro, la atención que tiene Cotripar con sus clientes y la relación de amistad que mantiene con ellos nos ganó. Consideramos esa característica

muy importante para la marca Valtra y creemos que vamos a seguir creciendo mucho junto a Cotripar en su zona.

– Campo. ¿Con esta nueva expansión que busca Valtra en Paraguay trae algo más?

– Costa. Estamos preparando nuevas estrategias, entre ellas de financiamiento en parcerías con bancos locales. La compañía siente que en Paraguay se quiere mucho a la marca Valtra, por todas las características que mantuvo durante 60 años, como la robustez, bajo consumo de combustible y otras cualidades que permiten a la marca Valtra tener una fuerte presencia en el país.

Con las cualidades diferenciadas y los dos distribuidores buscamos una expansión gradual e importante de la marca en Paraguay en poco tiempo.

– Campo. ¿Cotripar ya es oficialmente concesionario Valtra?

– Costa. Cotripar es oficialmente concesionario Valtra desde el 1 de enero del 2020 para Campo 9 y Santa Rosa.

– Campo. ¿Van a construir nuevas infraestructuras con Cotripar?

– Costa. Cuando nosotros elegimos un concesionario, este pasa a ser nuestro equipo y también dueño de la marca. Cotripar en su zona va a ofrecer todos los servicios que caracterizan a la fábrica. Nuestra nueva aliada ya está atendiendo en sus locales de Campo 9 y Santa Rosa. Además están en construcción, dos nuevas sucursales Valtra/Cotripar de atención en Santa Rosa del Aguaray y en Campo 9, además de otras infraestructuras en otros puntos para cubrir cada vez más su atención a los clientes. Además ya estamos haciendo una preparación y entrenamiento super fuerte con la gente de posventa y repuestos, aprovechando el conocimiento y experiencia del equipo Cotripar.

– Campo. ¿Cuál es el foco de los desarrollos tecnológicos de Valtra?

– Costa. Nosotros somos la primera empresa fabricante de tractores, se inició en 1960. A lo largo de estos 60 años, la fábrica Valtra siempre se mantuvo por delante de la competencia. Una breve historia: en 1968 lanzamos el primer tractor con transmisión sincronizada, en 1969 el primer tractor doble tracción, entre otros hechos importantes, tenemos la primera cabina con aire acondicionado, primer motor turbo, y recientemente, en 2017, el primer tractor CVT producido en Latinoamérica. Además tenemos la tecnología satelital, que también se ofrece en toda la línea de tractores. En 2005, Valtra fue adquirida por el grupo AGCO. Desde ahí se incorporaron otros productos importantes, como las sembradoras, plantadoras, pulverizadores, cosechadoras, y otros.

– Campo. ¿Con ambos distribuidores tendrán todas las líneas de maquinarias?

– Costa. Asimismo con los dos distribuidores vamos a te-

ner todo el paquete de soluciones Valtra, todas las líneas de maquinarias: sembradoras, tractores, cosechadoras, pulverizadores, forrajeras. Todas van a estar disponibles en los dos concesionarios para atender a todo Paraguay.

– Campo. ¿Cómo le ven desde la industria a Paraguay?

– Costa. Dentro de la compañía, Paraguay hoy suma la importancia de los grandes centros de cultivos de Brasil. Tiene una posición especial, porque es el principal país de exportación de la marca Valtra. Desde Brasil, nosotros cuidamos de Latinoamérica y Paraguay es hoy sin duda el principal país para nosotros. Como el mercado más importante, estamos viendo un crecimiento super importante en Paraguay, el PIB en los últimos tiempos ha sido uno de los mayores de Latinoamérica. Además vemos a la agricultura cada vez con más tecnología, el productor agrícola hace inversiones constantes en tecnología buscando mejor eficiencia en sus cultivos.

Paraguay es un país con estabilidad económica y permite pensar a futuro. Es un mercado que estamos cuidando con máxima atención, pues es un país con un crecimiento exponencial y con un potencial aun mayor, por ejemplo la región del Chaco, que es una región que está evolucionando no solo en ganadería, sino también la agricultura.

– Campo. ¿Cuál es la historia de Valtra?

– Costa. Valtra está con fábrica en Brasil hace 60 años y es la primera planta industrial de tractores en Brasil, su matriz continua en Finlandia. Nosotros como ya aclarado anteriormente siempre estamos en la vanguardia de tecnologías, constantemente tenemos lanzamientos en el mercado. Por ejemplo hoy, con los tractores de 195 HP a 250 HP con la caja CVT.

– Campo. ¿Hasta dónde va la tecnología de Valtra?

– Costa. Los tractores Valtra están preparados para todo tipo de agricultura. En Brasil cubrimos el 70% del mercado de caña de azúcar, justamente por ser un tractor robusto, con una estructura diferenciada y de bajo costo y facilidad de mantenimiento y bajo consumo. La marca Valtra quiere seguir adelante en el mercado, presentando lanzamientos de productos y brindando siempre tecnología a los clientes.

– Campo. ¿Para el futuro qué proyectan?

– Costa. La compañía busca en el futuro crecer en el mercado paraguayo, cada vez ofreciendo una tecnología inteligente, de acuerdo a la exigencia de los clientes, cada vez más tener en cuenta las necesidades de los agricultores buscando ofrecer mayor facilidad en su manejo. La tenencia es ofrecer tecnología automatizada, saliendo del trabajo manual para hacer un trabajo más electrónico. Nosotros tenemos hoy un sistema que permite controlar la flota desde cualquier lugar. Entonces la idea es crecer cada vez más ofreciendo mayor tecnología brindando mayor eficiencia. **CA**

Convey®

Herbicida

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

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





We create chemistry



Agrofertil inauguró el silo Fortuna en Alto Paraná

La empresa Agrofertil inauguró otro silo el pasado 21 de enero. La unidad Fortuna está ubicada en la localidad de Mbaracayú, Alto Paraná. La habilitación de esta nueva infraestructura está en el marco de su plan de expansión en las zonas productivas del país, con lo cual cumple su propósito de seguir fortaleciendo su acompañamiento a los productores, con soluciones sustentables y de calidad para el cultivo.

Agrofertil, líder del segmento en venta de insumos agrícolas y acopio de granos, desarrolló esta infraestructura edilicia con el objetivo de ofrecer a sus clientes toda su gama de servicios, tanto de insumos como en la disposición de los granos tras las cosechas. El nuevo silo se

José Marcos Sarabia,
presidente de
Agrofertil.



encuentra en la Colonia Fortuna y tiene una capacidad de acopio de 22.000 toneladas.

El presidente de Agrofertil, José Marcos Sarabia, indicó que para la firma es muy importante seguir ampliando su infraestructura y capacidad de cobertura de modo a brindar un acompañamiento desde la siembra hasta la cosecha cada vez más a los productores, brindando productos de calidad sean estos insumos y servicios de acopio de los granos producidos. ➔

IMPERADOR 2000

PULVERIZADOR Y SEMBRADOR NEUMÁTICO



LANZAMIENTO



Stara
Evolución Constante



“Agrofértil es el proveedor líder de insumos y origen de granos primarios en el mercado, por lo que los productos tendrán muchas ventajas comerciales con la presencia de la empresa en la región”, indicó Marcos Sarabia y recordó que la empresa a su cargo tiene disponible para los productores líneas de créditos para la venta de insumos agrícolas que se pagan en la cosecha con los granos. El renovado silo posee alta velocidad de recepción, para recibir soja, maíz y trigo. Esto permite al agricultor una descarga rápida de sus granos optimizando así el tiempo de volver a la cosecha.

Por su parte, Devanir Ribeiro, gerente de marketing de la empresa, explicó sobre el trabajo que desarrollan con Sistema de Gestión de Envases Vacíos (SIGEV), un proyecto importante que permite realizar un acopio seguro de los envases vacíos de los defensivos agrícola, una responsabilidad compartida con los productores para proteger el medio ambiente.

Carlos de Andrade, gerente comercial de la empresa, destacó que, en el 2019, Agrofértil tuvo una expansión masiva de silos, completando unos 22 centros de acopios. Los mismos están ubicados en las diversas zonas productivas del país, la compañía busca apostar en toda la cadena desde la comercialización de insumos, hasta la compra de granos, un trabajo que vienen desarrollando desde hace 26 años de forma ininterrumpida.

Devanir Ribeiro, gerente de marketing de la empresa, explicó sobre el trabajo que desarrollan con SIGEV.



Durante el evento fueron presentados los colaboradores a cargo del nuevo silo fortuna, quienes ya se encuentran trabajando en el mismo. En dicho centro de acopio también funciona un centro de acopio de envases vacíos.

Asimismo, en la velada fue presentada la evolución de la empresa durante los 27 años de trabajo. Agrofértil es una empresa que apuesta a la comercialización de insumos y acopio de granos de calidad, cuenta con un excelente equipo humano de profesionales que son capacitados para desempeñar una buena asistencia a los productores.

La inauguración del nuevo centro de acopio de granos se realizó con la presencia de directivos y funcionarios de Agrofértil, productores de la zona, representantes de la empresa constructora y de los bancos que apoyaron la construcción, además de las autoridades locales y regionales. Mediante esta inversión, la empresa llega a las 430.000 toneladas de capacidad de acopio en silos.

Posterior a la presentación y la inauguración oficial los presentes compartieron una cena. **CA**

Carlos de Andrade, gerente comercial, destacó que en el 2019, Agrofértil tuvo una expansión masiva de silos.



**NEW HOLLAND**

AGRICULTURE

TRACTOR T7 205

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

Regional ▶**Financiación****6,25%**de interés
anual

Hasta

5

Años de plazo

**SERVICIO
24 hs**

CDE: (0972) 500 505

ENC: (0972) 500 507

KATUETE: (0972) 500 506

LOMA PLATA: (0974) 991 014



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

INNOVAR 2020
Feria Agropecuaria

Tape Ruvicha

45 AÑOS TRABAJANDO EN LA AGRICULTURA



Casa Central Asunción: Tel. 021 671 900 • Sucursal Encarnación: Tel. 071 214 212/4
Sucursal Ciudad del Este: Tel. 061 578 800 • Sucursal Katuete: Tel. 0471 234140
Sucursal Loma Plata: Tel. 0492-252 338 - 0492- 252 343

Sub Distribuidor:

AGRO NACUNDAY S.A

(06732) 20108/9

Seguinos





**M.Sc. Ing. Agr.
José Angel Lesme Brun**

joselesme@hotmail.com

Sistemas de Alerta Fitosanitaria

Los Sistemas de Alerta Fitosanitaria (SAF) son herramientas que auxilian al productor teniendo como objetivo racionalizar el uso de defensivos agrícolas que actúan en el control de problemas fitosanitarios. Estos sistemas deben formar parte del Manejo Integrado de Plagas.

Para simplificar el término “Plaga”, la Organización de las Naciones Unidas para la Alimentación y la Agricultura (FAO), sugiere utilizar este término para englobar a todo organismo capaz de interferir negativamente en la producción agropecuaria, pudiendo éste, referirse a malezas, insectos, enfermedades, nematodos, entre otros. El objetivo principal de los SAF es determinar cuándo ejecutar el control con base en la favorabilidad para la plaga en función de las condiciones meteorológicas.

Para entender cómo funciona un sistema fitosanitario, es imprescindible conocer primeramente las variables envueltas para la aparición de estas plagas. Enfocándonos en los problemas por enfermedades de las plantas, los parámetros identificados para el desenvolvimiento de síntomas son: (1) ambiente favorable, para iniciar el proceso de infección, desarrollo, propagación y dispersión del patógeno, (2) hospedero susceptible, siendo una planta capaz de ser infectada por un patógeno determinado, (3) patógeno virulento, organismo/biotipo (hongo, bacteria, virus, etc.) capaz de infectar y causar enferme-

dad en una planta, (4) vector, utilizado normalmente para casos de virus, corresponde al organismo (pulgones, ácaros, cigarritas, entre otros) responsable del transporte y diseminación del inóculo, (5) hombre, responsable de la modificación de los factores mencionados anteriormente a través de la adopción de las prácticas agrícolas recomendadas (aplicación de defensivos, elección de local de siembra/plantación, uso de invernaderos, riego, entre otros). Además de esto, el tiempo (ciclo del cultivo), condiciona la variabilidad de estos elementos, interfiriendo directamente en el ciclo del patógeno. ➔



17^{AL} 20
DE MARZO

KM 282
COLONIA YGUAZÚ



CONFERENCIAS
y CAPACITACIÓN



DEMOSTRACIONES
DE MAQUINARIAS



NUEVAS TECNOLOGÍAS



LLEGAN
4 DÍAS
DE CAMPO
4.0



CULTIVOS DEMOSTRATIVOS



HACKATHON AGRO



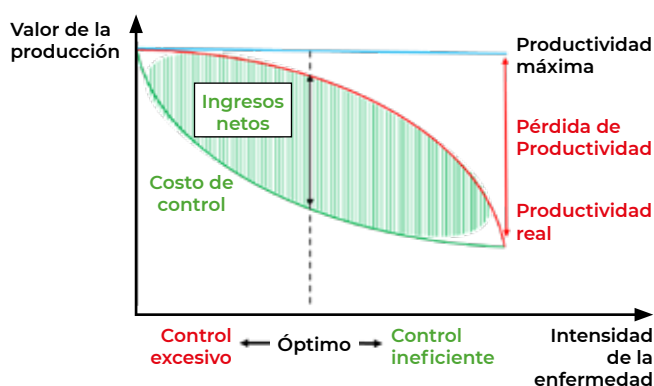
GANADERÍA y LECHERÍA

VIVÍ LA FERIA AGROPECUARIA MÁS IMPORTANTE DEL PAÍS

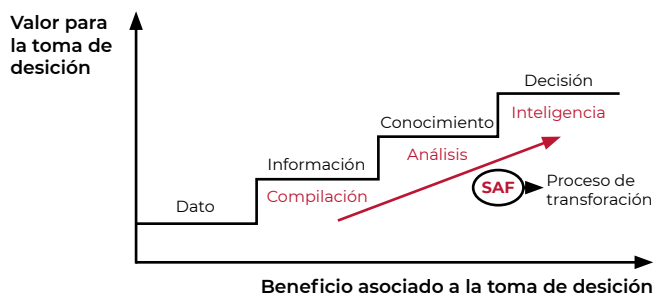
Además de racionalizar el uso de defensivos agrícolas, definiendo el mejor momento para el control, los SAF también favorecen:

- Preservación de la microfauna.
- Reducción en la contaminación de alimentos.
- Reducción en el riesgo de intoxicación de personas.
- Reducción en el costo de producción.
- Reducción del impacto ambiental.
- Reducción del riesgo de resistencia de plagas hacia los defensivos agrícolas.
- Aumento de la sustentabilidad del sistema de producción.

El empleo de los SAF objetiva también encontrar un óptimo económico en términos de uso de defensivos agrícolas sin que hayan pérdidas de productividad.



Tenemos que dejar en claro que los SAF no son una medida de control, sí un sistema de apoyo para la toma de decisiones.



En el contexto de las tomas de decisiones, otra información importante para la operación de un SAF, es la previsión del tiempo. En este contexto, el objetivo es también proporcionar los productos para el control en el mejor momento posible. Los atributos que determinan la utilidad de un SAF son confiabilidad, simplicidad, importancia y costo.

De acuerdo con Fry (1982), 3 factores son fundamentales para el desarrollo de un SAF:

- Comprensión adecuada de las influencias del ambiente (Temperatura [T°], Duración del periodo de



mojado [DPM], Lluvia) en el desarrollo de la enfermedad.

- Tecnología adecuada para la detección del patógeno/enfermedad en el área.
- Comprensión de la dinámica del patógeno o enfermedad (Epidemiología).

Para lograr una elevada confiabilidad de los SAF, es necesario un sólido conocimiento del patosistema a ser modelado, debiendo ser testado y validado en diferentes condiciones. Para ello, los SAF son clasificados en, Sistemas Empíricos, basados en la colecta y análisis de los datos de la enfermedad y de las condiciones meteorológicas, y Sistemas Fundamentales o Inductivos, los cuales requieren de ensayos en condiciones controladas (T° y DPM), además en condiciones de campo.

¿CUÁLES SON LOS PRERREQUISITOS PARA LA ADOPCIÓN DE LOS SAF?

1. Aceptación por los productores.
2. Evaluación de la relación costo/beneficio.
3. Involucramiento de los órganos gubernamentales de investigación y extensión, o asociaciones de productores/cooperativas.
4. Estructura adecuada para la colecta de datos y difusión de las alertas.
5. Infraestructura para el acompañamiento de los resultados obtenidos.

Esta herramienta, muy aceptada en regiones del mundo en donde la importancia de generar un producto agrícola con bajos niveles de residuos de agroquímicos o inclusive sin ellos (producción orgánica), puede ser utilizada con el principio de que tendrá un valor agregado significativo, beneficioso para el productor, además de la reducción de los costos de producción e impactos ambientales negativos. **CA**

H. Petersen

CASE II
AGRICULTURE

**H. PETERSEN LE OFRECE SU
AMPLIA GAMA DE MAQUINARIAS
AGRÍCOLAS Y LA MEJOR ASISTENCIA
TÉCNICA DEL PAÍS.**



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

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

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

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

Canindeyú: Calle Las Residentas esq. Guyrami - Katuete

CASE II
AGRICULTURE

H. Petersen

Decimoquinta Jornada Tecnológica Agrofértil



Una importante cantidad de productores se dieron cita durante los dos días del Encuentro Tecnológico Agrofértil. Ambas jornadas estuvieron cargadas de informaciones sobre nuevas tendencias en genética, protección y manejo de cultivos. Esta compa-

Agrofértil realizó la 15ª edición de su tradicional Encuentro Tecnológico, en la parcela demostrativa de San Alberto, Alto Paraná el 22 y 23 de enero. Las paradas incluyeron diversos temas relacionados a nuevas tecnologías e innovaciones para los productores. Esta empresa se caracteriza por presentar año tras año soluciones y novedades para el agro.



ña viene consolidando su trabajo en el agronegocio paraguayo desde hace 27 años con servicios de calidad a favor de los productores.

Devanir Ribeiro, gerente de marketing de la empresa, dio la bienvenida a los grupos de productores. Los mismos fueron formados en la medida que iban llegando y realizaron el recorrido acompañados de técnicos de la firma. Allí pudieron observar manejo de malezas, plantas de cobertura, manejo de plagas de maíz, propuestas de la línea Fertilize y de Yara, además de conocer sobre manejo adecuado de los enva-

Devanir Ribeiro,
gerente de
marketing de
Agrofertil.



ses vacíos de defensivos agrícolas, a través del Sistema de Gestión de Envases Vacíos (SIGEV).

Entre las propuestas tecnológicas en genética estuvieron las variedades de soja de Don Mario, Brasmax, Nidera, Monsoy y los híbridos de maíces Agroeste. Formaron además parte de las propuestas los implementos para agricultura inteligente y como novedad se presentó el departamento de Agricultura Inteligente, el cual está orientado y diseñado para ayudar y asistir desde la preparación del suelo, la siembra y la cosecha.

Otro punto destacado fue el uso y manejo adecuado de los defensivos agrícolas, donde fueron destacados los productos de las empresas como la industria Tecnomyl, del Grupo Sarabia que tienen alianza con Agrofertil, ofreciendo al mercado innovadoras formulaciones eficaces para el control de plagas y enfermedades en los cultivos.

En la primera parada Ribeiro comentó sobre el trabajo reali- ➔

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

BUNGE

zado en el Centro Tecnológico de Desarrollo e Investigación (CETED) en beneficio de las pequeñas comunidades. A través de este, Agrofértil viene realizando capacitación para la producción de alimentos.

Resaltó además la importancia del área ambiental, para dejar un futuro mejor a los hijos, habló sobre la creación del SIGEV. “Nosotros colocamos productos en el campo y nuestra obligación es sacarlos, por ello creamos SIGEV a través del cual reciclamos y damos un destino adecuado para cuidar el medio ambiente. Es nuestra responsabilidad social y ambiental, es un pilar fuerte que buscamos trabajar con los clientes” expresó.

MANEJO DE MALEZAS

Claudio Soller, asistente de desarrollo de productos estuvo encargado de las orientaciones sobre manejo de malezas. En la parada se observó una parcela con el control de plantas dañinas con formulaciones exclusivas desarrolladas por la compañía, en la que destacó el Climber, una mezcla de dos herbicidas pre y post emergente, otro producto utilizado fue el Premier Up un graminicida específico para el control de kapi'i pororo y maíz guacho, asimismo la aplicación secuencial del Irato que auxilia a los otros productos.

Los productores pudieron notar en la parada las diferencias de aplicaciones en relación con la condición climática y estadio de las plantas dañinas, sobre todo observaron la eficiencia y la performance a campo de los tratamientos con las líneas propuestas por Agrofértil para el control.

OBTENTORES Y PRODUCCIÓN DE SEMILLAS DE AGROFÉRTIL

En uno de los segmentos del Encuentro Tecnológico, los técnicos de Agrofértil presentaron el plan de producción, los obtentores con quienes trabajan en Paraguay en producción de semillas de soja, y al-



Claudio Soller estuvo encargado de las orientaciones sobre manejo de malezas.



gunos trabajos realizados considerando los problemas ocurridos en la última campaña en la parte de siembra, desecación y clima.

Dheyson Raimundi, supervisor de Semillas de Agrofértil, explicó que el mayor inconveniente que registraron fue en el momento de la siembra ya que no se registró la lluvia esperada, “fueron realizadas siembras en la época ideal (inicio de setiembre en adelante), pero con condiciones ambientales (humedad y temperatura) desfavorables para la cultura” no tuvo la cantidad de lluvia necesaria para el buen desarrollo inicial de las semillas. Se debe iniciar de la mejor forma la zafra, y para esto es conveniente tener una semilla de alta calidad, la variedad recomendada para dicha región, sembrada en su época ideal y a su vez, las condiciones de temperatura, y humedad principalmente estén ideales para que se pueda desarrollar bien la semilla. Es de gran impor- ➔

Dheyson Raimundi, supervisor de Semillas de Agrofértil.



ALISTE SUS RESERVAS FORRAJERAS DESDE HOY



ROTOENFARDADORAS

MONSTERCUT 770

CON CÁMARA FIJA Y CÁMARA VARIABLE.
OPCIÓN DE PICADO Y PLASTIFICADO.



ROTOENFARDADORA

DIAVEL 630 MULTIWRAP

ROTOENFARDADORA COMBINADA DE
CÁMARA FIJA CON ENCINTADORA.

EMBOLSADORA DE GRANOS



R9-ME

TÚNEL DE LLENADO

Su diseño especial produce una bolsa de contorno óptimo a medida que la película plástica se desenrolla y se va llenando con grano, contribuyendo así a formar una superficie tirante, libre de arrugas y dobleces.



EA150R

EXTRACTORA DE GRANOS DE ARROZ



CASA CENTRAL

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

Monsoy.



tancia tener los cuidados necesarios para que se pueda tener éxitos en la instalación de la cultura.

En la región Centro y Norte, la siembra de soja fue prácticamente en los meses de octubre y noviembre, por las condiciones climáticas, y lo que vemos es que desde el desarrollo inicial, hasta el momento (llenado de grano), es que las áreas están con excelente desarrollo y se estima una óptima zafra, “fuera de su fecha ideal, pero con las condiciones ambientales favorables, asociadas a semillas de alta calidad, se obtiene el éxito en techos productivos elevados”. En cuanto a los materiales, el profesional explicó que varían conforme a cada región, y que Agrofértil cuenta productos adaptables para cada una de las regiones agrícolas del país.

Destacó que Agrofértil actualmente en el sistema de Producción de semilla de soja tiene la participación



Don Mario.

de cuatro obtentores: Don Mario, Brasmax, Nidera y Monsoy, siempre trayendo novedades, nuevas variedades para el agricultor, posicionando las variedades para que los mismos tengan mejor potencial productivo dentro de las épocas ideales de siembra para cada grado de madurez. Siendo Agrofértil una de las primeras en Volumen de ventas como Producción de semilla de soja. “Destacando la variedad BMX Brava RR como ex- ➔

Nidera.



Brasmax.





22^a EXPO REGIONAL **CANINDEYU** 2^a EXPO FERIA INTERNACIONAL - AGRICULTURA - GANADERÍA - INDUSTRIA - COMERCIO - SERVICIOS

28/03



La Paloma del Espíritu Santo



Organiza:
A.R.P. Regional Canindeyú

27 de Marzo al
05 de Abril-2020

Superando desafíos
con la fuerza del trabajo



27/03

28/03

29/03

31/03

2/04

04/04



VIERNES 27/03 - FERIA DE INVERNADA

DOMINGO 29/03 - FERIA DE INVERNADA "RANCHO ALEGRE E INVITADOS"

MARTES 31/03 - FERIA DE REPRODUCTORES "ACVE INVITADOS"

JUEVES 2/04 - FERIA DE CRIADORES

VIERNES 3/04 - FERIA ESP. DE REPRODUCTORES Y PEQUEÑOS ANIMALES

SPONSORS OFICIALES



PETROBRAS



MANAFOS
NUTRICIÓN ANIMAL





clusividad de ventas de Agrofértil para todo el país”, aclaró.

HÍBRIDOS DE MAÍZ

En uno de los sectores del Área Tecnológica Agrofértil en San Alberto, fueron presentadas las principales novedades con relación a semillas de maíz, el portafolio completo de híbridos que tiene Agrofértil para el productor agrícola. También se abordó utilización e importancia del Refugio para maíz donde tenemos el híbrido 3700 RR y sobre la fecha ideal para aplicaciones de fungicidas, y el control de plagas.

Sebastião Da Rosa, gerente del Área de Semillas de Agrofértil, manifestó que, con relación a los híbridos, la empresa está hace 6 años trabajando con Agroeste. Entre los principales materiales se refirió al AS 1633 PRO3, el AS 1777 PRO3, ambos ya están en el mercado hace unos 3 años, siendo AS 1777 PRO3 uno de los híbridos más sembrados en el 2019 y también en esta zafra 2020. “Tenemos también un material por segundo año de siembra que es el AS 1844 PRO3, con

Presentación de los híbridos de maíz Agroeste.

muy buenos resultados, y dentro del portafolio es el segundo material en ventas.

Asimismo, destacó dos híbridos nuevos de lanzamiento, AS 1850 PRO3, que es un material precoz, con sanidad de tallos y de hojas, y el nuevo AS 1770 PRO3 es un híbrido súper precoz también que viene a sumar al portafolio de semillas. Sumando a ellos, más el AS 1844 PRO3 por segundo año, con esto tenemos un portafolio completo para atender a nuestros Clientes con híbridos de alto potencial productivo, calidad de granos para todos los ambientes de la segunda zafra. Seguimos buscando el mejor posicionamiento y recomendación de acuerdo a trabajos en distintas zonas del país con nuestro equipo de Desarrollo de Productos que ofrece un mejor posicionamiento de nuestros híbridos a los productores”, aclaró.

AGRICULTURA INTELIGENTE

Felipi Sarabia, líder de Innovación de Agrofértil, durante el Encuentro Tecnológico Agrofértil en San Alberto destacó que los avances de la tecnología se están dando cada vez de forma más acelerada y en el agronegocio es determinante poder adecuarse a las nuevas tendencias para seguir produciendo con eficiencia, teniendo una mirada tanto en el cuidado del medio ambiente como en la introducción de tecnología en el campo y eso es lo que le ofrece la empresa líder en defensivos agrícolas y acopio de granos.

Agrofértil es actualmente una de las principales empresas generadoras de innovaciones corporativas, adecuan- ➔



AgrinPlex®

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

PRIMEROS EN CALIDAD Y TECNOLOGIA



**9
PIES
X 60m**

**6
PIES
X 60m**

**9
PIES
X 100m**

**9
PIES
X 75m**



**Compañía Marítima
Paraguaya S.A.**

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

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

Seguinos en



www.cmp.com.py



do sus gestiones internas de recursos a los parámetros de la sustentabilidad y ofreciendo a los clientes productos y servicios que cambian el paradigma del agronegocio. Sarabia indicó que dentro del departamento a su cargo se vienen generando una serie de ideas que apuntan a tener una cultura de innovación, introducir una transformación digital y gestión de proyectos en el agro de modo a ponerle a la empresa en la vanguardia de la tecnología.

Aseguró que, mediante la instalación de un equipo técnico especializado en innovación, Agrofertil busca lanzar al mercado servicios tecnológicos aplicados al agro. “Agrofertil se caracterizó siempre en la introducción de tecnología al agro en Paraguay, principalmente enfocados en los Insumos agrícolas adecuados, asistencia técnica y ahora con más servicios diferenciados que le permitirá al productor tener un mapeo digital de su campo”, indicó.

Explicó que la idea de crear un departamento de innovación surgió hace dos años, durante una serie de participaciones a congresos tecnológicos en lo que asistían los técnicos de Agrofertil, donde se hablaban de las nuevas fuentes de proteínas, ecommerce en la venta de agroquímicos por internet, drones pulverizadores y muchas cosas más. “Entonces dijimos que necesitamos tener un Departamento de Innovación y personas específicas buscando esas innovaciones que podemos traer a Paraguay”, recordó.

La estación sobre Agricultura Inteligente sirvió para demostrar los avances tecnológicos de vanguardia que están al alcance de los productores de la mano de Agrofertil.

Por ello durante el encuentro tecnológico, realizaron el lanzamiento oficial del Proyecto Agricultura Inteligente, servicio que consiste en auxiliar al agricultor a través de informaciones, tecnologías e innovaciones que ayuden a mejorar desde la siembra hasta la cosecha, este servicio ya fue probado en el campo paraguayo en la anterior zafra. En el circuito preparado en la jornada se buscó que los productores puedan observar a campo todo el proceso llevado a cabo en este proyecto desde el manejo de suelo, aplicación en tasas variables, siembras más eficientes, monitoreo en tiempo real entre otras funcionalidades, y poscosecha la aplicación de cultivos de coberturas ideales que traen múltiples beneficios para el suelo. En la parada estuvieron presentes maquinarias de la empresa Kurosu & Cía., apoyando con las herramientas disponibles para la siembra y cosecha.

LÍNEA FERTILIZE Y MANEJO DE NEMATODOS

En la estación estuvieron enfocados al manejo de nematodos con una ilustración a campo excepcional y el acompañamiento de la Dra. Danielle Mattei, quien habló sobre cuáles son los problemas y como los nematodos se encuentran perjudicando a los cultivos en general. Comentó, sobre la situación en Paraguay y brindó las orientaciones sobre el manejo.

Entre las recomendaciones, la especialista mencionó a las variedades más resistentes o tolerantes a nematodos, en la secuencia habló sobre la importancia de realizar rotación de cultivos, con plantas de coberturas, como por ejemplo la crotalaria, brachiaria o millete las cuales cuentan con un factor de reproducción negativo de nematodos, son ideales sembrar, explicó.

En la estación acompañó Ricardo Trautmann, responsable del sector de fertilizantes especiales, quien comentó sobre cómo cuidar las áreas infectadas, ya sean por la parte aérea o con la siembra, siendo esta última un transporte de nema- ➔



Viovan™

FUNGICIDA

Viovan vence. Vos ganás.



TERRITORIO
VERDE
La Sinergia Ganadora



CORTEVA™
agriscience

División Agrícola de DowDuPont

Todos los derechos reservados de Corteva Agriscience, DuPont o Pioneer y de sus compañías afiliadas o de sus respectivos Estados. © 2015 Corteva Agriscience.

todos de un área a otra. “Recomendamos realizar las siembras en forma separada, al observar áreas con nematodos dejar para las ultimas a sembrar” explicó.

Entre el manejo de productos biológicos para mejorar la condición del cultivo y suelo, para inoculación mencionó a Planix y Nemaguard, y un bio fungicida denominado Tricorium para controlar hongos de suelo, además tiene efecto indirecto sobre los nematodos. “Es importante resaltar que el problema de nematodos es serio, nosotros venimos hace muchos años haciendo soja, sobre soja y eso aumentó la población de nematodos en el suelo. Por esto es importante los identificar nematodos, a través de los análisis laboratoriales realizar la colecta, para así iniciar el manejo correcto”, dijo.

ESTACIÓN DE TECNOLOGÍA DE APLICACIÓN

Esta estación contó con tres colaboradores quienes presentaron las diversas soluciones que la empresa cuenta, en conjunto con Jacto y Siagro.

En la oportunidad Amauri Orlando, asistente de desarrollo de nutrición vegetal, explicó sobre el nuevo lanzamiento, “Equalize que es un adyuvante que presenta como principal característica la reducción del pH y el efecto anti deriva, posicionando para aplicaciones específicas con herbicidas. En la oportunidad, a través de un simulador, se demostró el efecto el anti deriva del producto. Orlando explicó que el producto es



La estación de la Línea Fertilize fue una de las más dinámicas y didácticas durante la jornada.



un anti deriva que mejora el tamaño de la gota volviéndola más homogénea. “Es importante reducir el pH para mejorar la eficiencia del glifosato, donde el pH es un factor importante para la aplicación en la desecación” apuntó. Por su parte Araken Anzeote, representante de departamento de tecnología de aplicación de Jacto, expuso los modelos de picos de pulverización, sus características de acuerdo a la necesidad de aplicación y estadio de los diferentes cultivos.

La muestra fue una sala preparada para la ocasión, con un simulador a láser, donde fueron colocados los diversos modelos de picos disponibles de Jacto para visualizar el ➔

La tecnología de aplicación tuvo un destaque especial.



MÁS QUE MÁQUINAS
SOMOS SOLUCIONES ESPECIALIZADAS
EN TODOS LOS RUBROS



PALAS CARGADORAS

BENEFICIOS PARA USTED:

- DESEMPEÑO EXCEPCIONAL
- JOHN DEERE WORKSIGHT™ CON ALERTAS Y DATOS DE JDLINK™
- PAQUETES DE SERVICIOS, GARANTÍAS EXTENDIDAS, ASISTENCIA CALIFICADA.

KUROSU & CIA.

Lo esperamos en los 9 puntos de ventas de todo el país con la línea completa de maquinarias para la construcción, emprendimientos viales y actividades agropecuarias.

Contacto para cotizaciones: 0983 123054



JOHN DEERE



www.kurosu.com.py



Kurosu & Cia



Kurosu & Cía



kurosucia

tamaño de gota, de abertura y la fase de aplicación. Estos picos permiten aumentar la calidad y la eficiencia de los agricultores. El profesional de Jacto remarcó que actualmente cuentan con unos 50 modelos de picos para las diversas aplicaciones. “Jacto cuenta con modelos disponibles para cada tipo de aplicación, para cada ciclo de la soja y unos 10 modelos para cereales. Es importante que use el pico adecuado para aumentar eficientemente la productividad” destacó.

Otra novedad en la estación fue presentada por Pablo Brunch, asesor comercial de Fortuna. Se trata de un nuevo lanzamiento de Jacto, el NPK 5030 una máquina para distribución de fertilizantes. En la oportunidad también se presentó como lanzamiento el Kbor, un producto que suple las deficiencias de potasio y boro en los cultivos.

Brunch, explicó que cuenta con dos concentraciones, de 0.5 % y de 1% de Boro para ser aplicado de acuerdo a los análisis del suelo y la necesidad del productor. En cuanto a la maquinaria de distribución expusieron un trabajo de regulación, el cual cuenta con un aplicativo de adulanço de 3.0 desarrollado por la Universidad de San Pablo, Brasil, donde el trabajo demuestra la mayor uniformidad y precisión de aplicación de fertilización al voleo.

CHARLA Y CIERRE DE LA JORNADA

La doble jornada incluyó charlas centrales, donde fue invitado el pro-



Fabiano de Jesús, jefe de Desarrollo de Productos de Agrofétil.

fesional del Instituto Agronómico de Paraná (Iapar), el experto en Entomología, Dr. Rodolfo Bianco, quien en su disertación abordó sobre las plagas como las chinches y cigarritas, y otras plagas que son problemas que afectan el cultivo de maíz.

Para paliar la aparición de estas plagas el profesional mencionó que es necesario que los productores realicen un tratamiento de semillas óptimo, complementar con pulverización si la población es alta. En poblaciones bajas, el tratamiento de semillas es suficiente.

En otro aspecto comentó sobre buenos resultados de la anticipación del uso de nitrógeno. Esta herramienta ayuda a la planta a su crecimiento de manera rápida, y evita el daño de chinches reduciendo a la mitad el daño ocasionado por la dicha plaga, siendo una acción complementaria al tratamiento de semilla.

En cuanto a las cigarritas, Bianco mencionó que actualmente es importante elegir el cultivar más tolerante, después del tratamiento de semillas algunas pulverizaciones ayudan. “No se puede confiar únicamente en los químicos, la elección del material genético va a ser bastante importante”, dijo.

“El productor tiene que estar siempre atento a su cultivo porque de esto depende la eficiencia de todo. Saber lo que ocurre y realizar las buenas prácticas agrícolas ayudan bastante a tener un suelo equilibrado, con el abono perfecto y las plantas creciendo de manera normal se puede tener un maíz sin gastar mucho” dijo.

En la segunda parte de la charla, Fabiano De Jesús, jefe de Desarrollo de Productos de Agrofétil, abordó sobre el manejo, con productos aptos para combatir estas plagas. Para el efecto Agrofétil dispone de un portafolio bastante amplio para el productor. Entre las opciones, cuando dichas plagas atacan de manera inicial recomendó el Agresor, el Alfa K y Militar, tres productos que entran dentro del grupo que controlan la cigarrita, chinches y pulgón. Este último también ataca el cultivo de maíz.

Para el manejo de orugas e insectos masticadores destacó el lanzamiento denominado Delantero, posicionado en efecto de volteo para orugas, que puede ser usado en mezcla con fisiológicos para tener un mayor espectro de control y mayor residualidad dentro del cultivo de maíz zafriña, no obstante, cuentan con más soluciones y manejo para lograr con éxito esas etapas críticas del cultivo, concluyó. ➔

Rodolfo Bianco, abordó sobre las plagas como las chinches y cigarritas.



**APORTALE ENERGÍA A
TU SOJA CON EL MEJOR
COMPLEJO DE AMINOÁCIDOS
+ MACRO/MICRO NUTRIENTES
+ HORMONAS
Y CARBONO DEL MERCADO**





YARA

En la estación de Yara, Víctor Borges, de la empresa Yara Brasil presentó las líneas Yara Basa, Turbo y la línea para maíz Yara Vera. La línea Yara Basa presentan en sus formulaciones 8 nutrientes en un mismo grano con alta tecnología el cual realiza una fertilización mucho mejor distribuida, aprovechando mejor los nutrientes debido a su característica química y la siembra en la parte operacional tiene muchas ventajas y también permite la nutrición de la planta de forma equilibrada y adecuada. Víctor explicó que los fertilizantes convencionales no poseen alto tenores de azufre como el tenor que posee Yara Basa con calcio de calidad, nitrógeno, fósforo, potasio, azufre y todos los micronutrientes necesarios para buscar altos rendimientos.

SIGEV

Enfocados en la responsabilidad compartida con el productor, el Ing. João Paulo Da Silva, presentó los detalles del sistema. Recordó a los productores sobre la importancia de realizar las devoluciones de los envases vacíos en los centros habilitados de acopios temporales, sobre todo con los procedimientos correspondientes, como el triple lavado y el desagote y el perforado de los mismos para evitar su reutilización.

Agrofertil en su compromiso con el medio ambiente a través de la disposición correcta de envases vacíos

Yara Basa, Turbo y la línea para maíz Yara Vera, fueron presentadas en esta parada.

João Paulo Da Silva, presentó los detalles del SIGEV.

cuenta con convenio con el SIGEV y a través de éste envía camión para coleccionar los envases, a través de un grupo de Whatsapp determinando las fechas y retiro de las fincas. “La responsabilidad es compartida es fundamental en este proceso, el cuidado con el medio ambiente ya es algo que no se puede postergar, ya no existe excusa para no hacerlo correctamente”, expresó.

Actualmente Agrofertil tiene 14 depósitos transitorios para devolución de envases vacíos de agroquímicos a disposición del agricultor en varias regiones en sus Unidades de silos. A parte de esos centros el SIGEV integra centros de acopio de separados y prensados por tipos de envases en las ciudades de Santa Rita, Volendam, y Hohenau.

Asimismo, realizó una invitación a todos los productores que deseen el servicio de recolección, para contribuir de manera correcta a la eliminación de todos los envases vacíos que dispongan en su finca. **CA**



SOLUCIONES EFICACES PARA DIFERENTES USOS

FUERZA Y POTENCIA EN LA INDUSTRIA



GRUPOS ELECTRÓGENOS

POWER MAQ

DESDE 16 A 150 KVA

Mod.: PM16F / PM20 / PM30 / PM38R
PM60R / PM85R / PM93R / PM113R / PM140R

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

ASISTENCIA TÉCNICA 24/7
0971 133 300



Implementos Agrícolas

Picadoras, ensiladoras, molinos, trituradoras.



Molino Picador
JF-40D

Picadora de Forraje
JF-30P



Molino Picador
JF-5D c/ Ciclón



Molino Picador
JF-1D
c/ Motor Eléctrico



Monocultores Diésel
13,2HP y 20HP

¡Visítanos en la Feria!

INNOVAR 2020
Feria Agropecuaria

MASALTA MAQUINARIAS
Potencia y seguridad en tus proyectos PARA LA CONSTRUCCIÓN

Vibropisón
MR68H



Alisadora Simple
MT36-4.1



Alisadora Doble
MRT364



Rollido Compactador
MSR58H



Cortadora
MF16-4



Plancha Compactadora
MS330-4



Regla Vibratoria MCD-4



IMAG
Representa y Garantiza

(021) 511 990/1

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

ASUNCIÓN: Avda. Boggiani 7133 c/ Facundo Machaín - Tel.: (021) 511 990/1
M.R. ALONSO: Ruta Transchaco N° 9149 - Tel.: (021) 760 395
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



Leonardo Vaccari, Daniel Kuradomi y Humberto Leiroz (Tecnomy), Everaldo Hellmann (productor), Eduardo Kempf y Sidinei Weiler (AgroAlianza).

SPRAY SOLUTIONS

Tecnomy ayuda al productor a bajar sus costos y aumentar su eficiencia

La empresa Tecnomy cuenta con un novedoso programa que brinda a los agricultores el apoyo necesario para lograr aplicaciones más efectivas de defensivos. Es el Spray Solutions.

Everaldo Hellmann Tezza (43 años, casado, 2 hijas) trabaja el ciclo productivo de manera integral: cultiva 132 hectáreas de soja, 15 de maíz zafra y 80 de maíz zafriña. También se dedica a la producción de leche, por medio de un plantel de 210 vacas Holando puras (86 en ordeño) que le generan 1.700 litros diarios que vende directamente en la zona. Alimenta a sus animales con ensilaje de maíz de planta entera en su mayor parte y se encuentra construyendo instalaciones climatizadas para una mejor producción por parte de sus lecheras. Everaldo nació en Paraguay, de padres brasileños. Desciende de alemanes por parte de su padre, y de italianos por parte de su madre. Llegaron a San Carlos (Iruña) en

1976, y su familia es hoy la más antigua de una zona situada en la divisoria entre los departamentos de Itapúa y Alto Paraná.

Compró su pulverizadora en 2014, y no le había hecho mantenimiento hasta ahora. Por intermedio de la empresa AgroAlianza (revendedora de Tecnomy en la región), Daniel Kuradomi (Coordinador Técnico de Aplicaciones de Tecnomy) fue hasta su propiedad para calibrar su maquinaria. Esto forma parte del paquete de servicios diferenciados que Tecnomy ofrece a los productores en el marco del programa Spray Solutions.

SERVICIOS QUE HACEN LA DIFERENCIA

El programa Spray Solutions es un servicio ofrecido por Tecnomy sin costo alguno para el distribuidor y el agricultor. Por medio del mismo, orienta a los productores y a sus equipos de trabajo sobre las prácticas más apropiadas, seguras y sostenibles de aplicación de defensivos agrícolas. “Apuntamos, por medio de este programa, a fidelizar a los clientes ofreciéndoles una atención diferenciada”, dice Humberto Leiroz, coordinador de Mercado de Tecnomy. Walmor Roim, gerente de Marketing de Tecnomy, destacó que uno de los principales objetivos del programa de calibración y mantenimiento de maquinarias es aportar valor agregado al negocio, maximizando los beneficios de la aplicación correcta y racional de los defensivos agrícolas. Mediante la iniciativa Tecnomy también apunta a reducir pérdidas en la

Texto y Fotos

GENTILEZA
TECNOMYL

Daniel Kuradomi.



aplicación y a evitar la contaminación del aplicador, minimizando los riesgos de contaminación del ambiente. “En Tecnomyl trabajamos constantemente en la búsqueda de soluciones que minimicen el impacto ambiental generado por la utilización de defensivos agrícolas”, indicó el Roim. El programa Spray Solution se implementa mediante visitas técnicas a clientes (tanto de distribuidores como de Tecnomyl), durante días de campos organizados por los distribuidores, participación en expoferias para promocionar el programa y la línea de adyuvantes y entrenamientos *in company* sobre tecnología de aplicación. En las propiedades de los clientes también se realizan inspecciones, regulación y calibración del pulverizador, charlas técnicas sobre Tecnología de Aplicación y acompañamiento de la aplicación a clientes. Para garantizar la buena calidad de la aplicación y mejorar la eficiencia en el uso de los coadyuvantes, es importante realizar la evaluación de la calidad de la aplicación, generando informaciones importantes sobre cómo el producto llega a la planta. También monitoreando las condiciones climáticas y ayudando en la toma de decisiones sobre el caudal a ser aplicado, según cada tipo de cultivo y plaga.

PALABRA AUTORIZADA

El coordinador Técnico de Aplicaciones de Tecnomyl, Daniel Kuromi, destacó que mediante Spray Solutions se pone el pulverizador en condiciones a la par de ofrecer a los clientes productos con altos controles de calidad y aseguró que para la industria es muy importante ayudarle al cliente a tener criterios técnicos de utilización de los defensivos agrícolas. “El 70% del portafolios de Tecnomyl está en el pulverizador, y si la maquinaria no está en perfectas condiciones el producto no va a dar los resultados esperados”, detalló. Según Kuradomi, los detalles hacen la diferencia. “No sabemos cómo están las mezclas, si el equipamiento está bien calibrado, si las gotas tienen el tamaño correcto... son todos pequeños detalles, pero que hacen al resultado final”. Según el especialista, los problemas más observados son los picos incorrectos o en mal estado, los problemas con el caudalímetro y la falta de información en el campo. “No alcanza con tener la máxima tecnología, si el aplicador no está preparado... porque el concepto de Tecnología de Aplicación no involucra solo los adelantos tecnológicos, sino también una forma de trabajar: conocimiento del aplicador, cuidado con la máquina, calibración, tipo de pico, estadio del cultivo y condición climática, entre otras variables”, sigue Daniel. “No es solo poner el producto en el tanque y salir a pulverizar... los productos tienen un costo, y hay que hacerlos rendir. Si no trabaja bien, el productor pierde dinero”, destaca. Se controlan en promedio 2 máquinas por día desde agosto, cuando el programa comenzó. Ya se cubrieron las 3 cooperativas del Chaco Central, con muy buena recepción. Y se apunta a seguirlo haciendo en todas las regiones atendidas por Tecnomyl, ya sea a través de las revendedoras o en forma directa. Tecnomyl S.A. es una empresa del Grupo Sarabia. Sus



directivos (José Marcos, Paulo y Antonio Sarabia) participan activamente en las acciones de responsabilidad social y ambiental, fomentando actividades en favor de los sectores más vulnerables de la sociedad.

Un trabajo integral

Numerosas acciones deben implementarse para lograr la máxima eficiencia de aplicación.

– **Inspección del pulverizador.** Para detectar los principales puntos defectuosos en la máquina, que pueden sufrir desgaste con el tiempo de uso. Apunta a mejorar la eficiencia de las aplicaciones y el uso de los productos, identificando las pérdidas producidas en el proceso de la aplicación. ¿Los resultados? Economía para el productor y preservación del ambiente.

– **Boquillas de pulverización.** Detectar de qué tipos son y en qué estados se encuentran, evaluando si responden a las necesidades. Analizar las funciones de la boquilla, vida útil, principales boquillas de pulverización, tamaño de gotas generadas, elección de la boquilla de pulverización en función del producto a aplicar y del tipo de aplicación.

– **Aplicadores.** Entrenamientos para el equipo involucrado en el proceso de la aplicación. Clases teóricas y prácticas, repasando las informaciones sobre tecnología de aplicación y detalles a ser cuidados en el pulverizador. Ver principales puntos que comprometen la aplicación, chequeo de la distribución de la barra y coeficiente de variación, evaluación de la calidad de la aplicación. **CA**

El programa Spray Solutions es un servicio ofrecido por Tecnomyl sin costo alguno para el distribuidor y el agricultor. Por medio del mismo, orienta a los productores y a sus equipos de trabajo sobre las prácticas más apropiadas, seguras y sostenibles de aplicación de defensivos agrícolas.

CAFYF y CropLife fortalecen CampoLimpio y CuidAgro y proyectan al Chaco

La Cámara de Fitosanitarios y Fertilizantes (CAFYF) y CropLife Latin America proyectan fortalecer los programas de Responsabilidad Social y Ambiental CampoLimpio y CuidAgro en Paraguay, a través de nuevas estrategias durante el 2020 para la mayor adopción. Además la expansión al Chaco.

Gabriela Briceño, Gerente de Stewardship de CropLife Latin América, durante su visita a Paraguay, expresó que como CropLife acompañan a CAFYF en la implementación de los programas CampoLimpio y CuidAgro.

CuidAgro tiene como objetivo promover el uso responsable de los productos para la protección de los cultivos. Asimismo, CampoLimpio es un programa de responsabilidad social y ambiental que busca la correcta disposición final de los envases vacíos de defensivos agrícolas que se utilizan en la agricultura.

Mencionó que CropLife coopera en la cofinanciación para el entrenamiento de los usuarios finales, sean productores grandes o pequeños, en el uso responsable de las tecnologías. Además en la construcción de centros de acopios temporales, en lugares estratégicos, para atender las necesidades de los productores, para que los mismos puedan depositar correctamente sus envases vacíos.

“Buscamos la correcta disposición final de los envases vacíos y fomentamos el reciclaje, no así la reutilización. Insistimos en la promoción el triple lavado, el perforado y la devolución de envases vacíos”, expresó.

“Como CropLife venimos a ayudar a CAFYF en otorgarles guías estratégicas para trabajar, porque los proyectos propuestos están vigentes en la región, esta región es prioritaria y Paraguay como países nuestra prioridad”, dijo.

Resaltó que el propósito para el 2020 con CampoLimpio es lograr mayor difusión del programa. “Es una exigencia de la FAO para el manejo y gestión de los defensivos agrícolas. Necesitamos promover no solo el reciclaje, ni solo el triple lavado y la devolución, sino necesitamos promover responsabilidad compartida y extendida. Hay roles de responsabilidad entre la autoridad local competente, la industria, el agricultor, el distribuidor, el transportista y la opinión pública. Todos tenemos un rol, una responsabilidad, por ello buscamos desde CropLife alianzas estratégicas”, dijo.

Por su parte, el Ing. Agr. Miguel Colmán, coordinador de programas de CAFYF, destacó que el propósito para

este año es lograr mayor transferencia de la experiencia que se tiene con CampoLimpio hacia el Gobierno y otras organizaciones, para que los productores lo adopten como el programa líder en gestión de envases vacíos de defensivos agrícolas.

Otro objetivo para este año es expandir el Programa CampoLimpio al Chaco paraguayo, e instalar un Centro de Acopio Temporal de Envases Vacíos para acompañar la expansión de la agricultura que está teniendo la región Occidental.

En cuanto CuidAgro, CAFYF buscará expandir la implementación de las camas biológicas hacia grandes productores. Además de poner en práctica las alianzas concretadas. **CA**

Miguel Colmán,
coordinador
de programas
de CAFYF
y Gabriela
Briceño,
Gerente de
Stewardship de
CropLife Latin
América.



CARACTERÍSTICAS DE LOS ETIQUETADOS DE DEFENSIVOS AGRÍCOLAS

- 1- Las etiquetas deben estar escritas en español
- 2- Deben contar con información de precaución, identificación y recomendaciones
- 3- Debe tener pictogramas de precaución
- 4- Debe tener una franja de color de acuerdo a la categoría toxicológica a la cual pertenece el producto

Identificación:

- N° de autorización SENAVE
- Nombre comercial
- Composición
- Importador
- Distribuidor
- N° de lote
- Vencimiento



II ENCUESTRO AGRO DE MATRISOJA

Cita con la tecnología en Colonia Fortuna



Los días 15 y 16 de enero se realizó la segunda edición del “Encuentro Agro” organizado por la empresa Matrisoja. La doble jornada agrotecnológica fue en el área experimental que posee la firma en Colonia Fortuna, en Hernandarias (Alto Paraná). La ocasión fue propicia para el intercambio de las novedades y capacitaciones, además de las soluciones para las necesidades del campo, una receta exitosa que mantiene vigente este tipo de actividades promovidas por las diferentes empresas participantes.

En esta segunda experiencia del evento, Paulo Modesti, director Comercial y Marketing de Matrisoja, resaltó la participación de los agricultores ávidos por conocer sobre las innovaciones y las propuestas tecnológicas ofrecidas en la doble jornada. Reconoció que para la firma fue toda una sorpresa el giro que tomó el evento pues inicialmente estaba pensado para un trabajo al interior de la compañía. Sin embargo, por insistencia de la gente, se abrió al público y se desa-

rolló la primera edición con un éxito tal que no se dudó para realizar esta segunda versión. No obstante, se analizarán si las siguientes serán anuales o bianuales.

“Al comienzo la intención fue contar con un campo tecnológico para que nuestro equipo observe resultados que permitan tomar decisio-



nes para ofrecer nuevos productos y tecnologías más eficaces dentro del portafolio de Matrisoja. Con esa finalidad se creó el campo pero que dio buenos resultados que los propios productores pidieron visitar y conocer. Así, de una idea que teníamos para nosotros, pasamos a esta jornada abierta al público que, tanto el año pasado como este, respondió con una buena participación”, refirió. Cuenta con unas 10 hectáreas destinadas para las diferentes pruebas, distribuidas en 2.900 parcelas aprovechadas para la investigación. “Lo que empezamos con investigaciones para buscar respuestas para nosotros, terminó no solamente ofreciendo resultados para la empresa, sino también para el agricultor quien encontró respuestas a su búsqueda de nuevas tecnologías”, añadió. Agradeció de vuelta al público que se trasladó durante estos dos días, que solamente en la primera jornada sumaron unas 180 personas, duplicando el número al cabo del evento. Aprovechó y felicitó al equipo, en nombre de Víctor Valesi, coordinador del área de Desarrollo de Matrisoja, quien organizó la actividad, quienes pusieron su

grano de arena para cerrar de la mejor manera posible.

“Mucha gente trabajó para que sea todo un éxito. Aquí hubo días destinadas a preparar el campo, a la siembra, a los productos a utilizar para que resulte una doble jor- ➔

Paulo Modesti,
director
Comercial y
Marketing de
Matrisoja.





nada que llene las expectativas de la gente. Además, el clima nos ayudó y finalmente tuvimos un evento que fue altamente didáctico porque permitió conocer las novedades y las soluciones para responder a las inquietudes del campo”. Posteriormente recordó que Matrisoja es una empresa que importa y distribuye agroquímicos, fertilizantes y línea de nutrición foliar. Lleva 12 años en el mercado paraguayo en ese rubro y en esta ocasión volvió a ofrecer una plataforma para interactuar igualmente con empresas aliadas.

“La empresa se destaca en esta clase de eventos. Propone acercar a los clientes las tecnologías nuevas, sus novedades del portafolio de servicios. El cliente principal busca productos de altísima calidad y es lo que estamos logrando en estos años en el país. Además trabajamos con proveedores bastante interesantes. Con productos de multinacionales y de marca propia, para ofrecer una gama amplia en fungicidas, insecticidas, herbicidas, nutrición foliar. Es nuestro negocio, tenemos aliados que nos acompañan y es importante que puedan participar en este tipo de eventos. Citó a BASF para Paraguay, Yara, Texpar, Kimberly, Atlántica y Ballagro, entre otros.

Finalmente comentó que Matrisoja está presente en las principales zonas productivas de la región Oriental. “Tenemos 55 vendedores fuera del área de desarrollo, lo que hace que sea una cobertura prácticamente a nivel nacional. La próxima zona sería el Chaco. Vamos a ir, pero vamos a empezar despacio, algo bien estructurado y bien hecho”, anticipó. De cómo se presente la zafra y el inicio de la próxima temporada, se analizará, quizás ya a fin de año, tras hablar con el equipo técnico, si las siguientes ediciones serían bianuales o se mantiene el esquema. “Depende mucho del clima. La agricultura es una fábrica a cielo abierto”, sintetizó.

MIX DE VARIEDADES

La jornada además de ofrecer un canal para la transferencia de tecnologías por parte de las empresas aliadas sirvió para orientar sobre otros aspectos. Al respecto, Jonatthan Schöller, desarrollista para la zona Sur de



Demostración de cultivos de cobertura.

Itapúa, de la sucursal Matrisoja en Bella Vista, realizó un resumen de lo realizado en la doble jornada. “Presentamos un mix de variedades. Son mezclas de distintas variedades que cumplen un papel muy importante en la agricultura. Esto es muy bueno para la tierra, para la retención de agua, permite mayor porosidad en el suelo y recicla mejor a los nutrientes, aspectos muy importantes para obtener una mejor cosecha”, refirió.

Se destinaron seis tipos de mix con distintas variedades, a las que se incluyeron algunos materiales con milheto, otros con crotalaria, con *Brachiaria ruziziensis* o con nabo forrajero. Siempre en mezclas variadas. Explicó que para la zona el principal desafío tiene que ver en trabajar la compactación del suelo. Por ello se observó el comportamiento de las variedades con las diferentes combinaciones. El manejo permitió establecer un material

Jonatthan Schöller, desarrollista para la zona Sur de Itapúa, de la sucursal Matrisoja en Bella Vista.



asociado con el trigo Sarraceno, en una relación de 15 kg por ha; con el milheto, en 17 kg por ha; con crotalaria spectabilis podría ser 4 kg por ha y con nabo forrajero en torno al 1 kg por ha como respuestas para la compactación.

De los beneficios de esta práctica indicó que se logra la descompactación en el suelo, pues se observa una mayor porosidad, una buena cobertura sobre el suelo para evitar las correntías del agua o la compactación por fuertes lluvias o lo que sería la materia orgánica. “Siempre tratar de aumentar lo que es la capacidad de intercambio de cationes. Esto significa la capacidad que tiene el suelo para retener todos los nutrientes. En el caso de la soja, representaría una buena cobertura previa antes de la siembra, que favorecería igualmente un buen cultivo”, expuso el entrevistado. La jornada igualmente incluyó otras orientaciones entre ellas, del control de malezas.

CONTROL DE MALEZAS

En este ítem, el desarrollista de Matrisoja en San Ignacio (Misiones), Rafael Couca, brindó las explicaciones en donde principalmente señaló los trabajos que se deben realizar para enfrentar problemas como la resistencia de algunas especies como la Conyza o también conocida como buva en portugués. “Tenemos un problema muy grande con esta maleza. Hicimos manejos para mostrar algunos resultados. Usamos Castro al 90%, de Matrisoja, en 3 kg y aumentamos la dosis de atrazina para mejor control de malezas”, expuso. Agregó que igualmente se resaltó cómo algunos productos quedaron obsoletos.

“Tenemos productos que ya no funcionan como el 2,4D o glifosato para el control de Buva. Por eso empleamos Atectra de BASF y Twiner. Dos hormonales que son tri-clopyr más fluroxypyr. Son buenos productos que llegan al mercado y sin casos de resistencia. Las recomendaciones que dejamos es que hay varios tipos de manejo y cada productor tiene un problema particular con el que lidiar. Aquí mostramos una amplia paleta de soluciones



Parcela demostrativa para control de malezas.

para todos ellos. En resumen, conocemos el lenguaje de las plantas, estamos para ayudar a los agricultores e instamos a que, siempre que necesiten, busquen al equipo para acompañarles y orientarles”, finalizó.

BASF

Entre las empresas participantes estuvo BASF. Al respecto Rodolfo Diana, delegado técnico de Mercado (DTA), comentó que están acompañando por segunda ocasión a Matrisoja, distribuidor de los productos que la compañía ofrece al mercado local. “Estamos en todo lo que sea innovación y lo que se presenta aquí. En esta área experimental se pueden observar varios tratamientos de diferentes empresas y principalmente todo el portafolio de BASF, que varía desde tratamiento de semillas, con inoculantes pasando por herbicidas en las parcelas de desecación con productos más contundente para malezas difíciles; hasta los fungicidas, en donde se pueden resaltar productos con triple mezcla, son tres modos de acción en una sola propuesta, así como lanzamientos a base de fenpropimorph, un grupo químico nuevo, para el caso del Versatilis. Se trata de un fungicida exclusivo para roya. Recomendamos para aplicaciones a partir de las ➔

Parada con materiales de BASF.





terceras o cuartas, siempre aplicado con otro fungicida o con otro multisitio. Son los tres segmentos de productos que presentamos aquí”, comentó con respecto a la jornada. Indicó que Matrisoja es uno de los principales distribuidores y en la región se ocupa del trabajo técnico, en donde Matrisoja es el distribuidor exclusivo en Fortuna. En materia de semillas, igualmente señaló la línea genética Credenz. “Estamos con tres materiales comerciales, que son las variedades 6505, 6205 y 6806, además de dos materiales experimentales que próximamente estaremos lanzando al mercado”, anticipó.

CORTEVA

Paul Jara, del equipo técnico de desarrollo de Corteva, igualmente estuvo con las orientaciones. “Trabajamos por todo el país, implementando campos, parcelas para probar materiales y vemos cuáles sirve o no para Paraguay. Con Matrisoja desde este año empezamos a trabajar para introducir nuevos materiales en la zona, como el B2401 Power Core Ultra”, sostuvo. Expuso que fueron expuestos seis materiales híbridos para diferentes soluciones, cuatro para el control de orugas y dos para tolerancia a herbicidas, resistencia a glifosato y glufosinato. “Es un material superprecoz de 133 días a madurez fisiológica porque llega a al ápice. Tiene tratamiento de semilla industrial como el Poncho + Dermacor + Maxim, tra-

tamiento de semillas de punta. Uno de los mejores en el campo, también tenemos precocidad, sanidad foliar, con tolerancia a cigarritas. Pero aunque ofrezca todo esto, siempre es bueno recordar que no se debe descuidar el campo. Siempre es bueno monitorear para no perder tolerancia”, refirió. Resaltó que esta fue la primera experiencia de Corteva con Matrisoja en este día de campo y que se apunta a seguir aportando nuevos materiales, mejorando la relación para ofrecer lo mejor al campo y a los productores. Añadió que en cuestiones de manejo, al entrar con un insecticida debe ser en “punto palito”, más o menos, para control de chinche. “La mayoría de los materiales de maíz son más tolerantes. Pero están aquellos sensibles a picaduras de insectos. Por eso se debe controlar el ataque de cigarritas que fue un tema problemático el año pasado y que sin cuidados, podemos tener pérdidas superiores. Si bien la planta puede ofrecer sanidad foliar, según estudios por cada aplicación de fungicidas podemos tener incremento en producción. El material responde a fungicidas y, como todo maíz, si cuidamos bien, fertilizamos bien, vamos a tener altos rendimientos”, añadió. Resaltó que en el paquete tecnológico de los materiales genéticos está el Power Core Ultra con muy buen control contra orugas. “Es un beneficio para economizar en insecticidas. Tenemos el tratamiento de semilla industrial que nos da seguridad para un stand parejo en el campo, por la emergencia o por cuidar de insectos que puedan atacar. Son materiales super precoces, muy productivos, bastante lindos, de doble propósito, para ensilaje y granos”, manifestó. Al margen de la experiencia positiva de esta participación, admitió que la idea es ingresar con más materiales a Matrisoja. “Buscamos tener mejor relacionamiento y, si les gusta, vamos a ofrecer nuevos materiales para contar con una cartera más amplia. Mientras, como Corteva, en Paraguay tenemos unos seis campos en zafra, donde probamos todos los materiales disponibles y vemos cuál

Presentación de maíces de Corteva.

va a salir mejor, aunque ya tenemos opciones para dar a los distribuidores”, concluyó.

INBIO

En representación del Instituto de Biotecnología Agrícola (Inbio) estuvo con las orientaciones el agrónomo Alfonso Guerreros, operativo de campo, con los materiales Sojapar. “Estamos presentando Sojapar R24, que lleva tres años de lanzamiento. También el R34, el de ciclo más corto que ofrecemos, lanzado hace dos años y, por último, el recientemente lanzado, el R49. Son tres materiales que se están adaptando muy bien y que presentamos en esta ocasión para recomendar su uso a los agricultores”, dijo. Cabe recordar que otra de las variedades conocidas por el sojero es la 19, que está ampliamente difundida y que no se llevó en la ocasión porque muchos ya la conocen, expuso. “Las tres variedades expuestas en esta jornada son iguales a la 19, resistentes a la roya. Aunque es de aclarar una pequeña diferencia en la interpretación de la nomenclatura al hablar de tolerante o de resistente, las de Sojapar son resistentes”, indicó. Con respecto a las recomendaciones, pidió no utilizar de manera desmedida el fungicida para el control de enfermedades. “Este año, hacia el Sur, donde está terminando el ciclo de la soja, se usaron dos aplicaciones solamente. Una contra enfermedades de fin de ciclo, a los 30 días de haber germinado, y la otra, después de la floración, acompañada por un fungicida multisitio que incluye el control de roya, pero no la roya conocida en



Alfonso Guerreros presentó las opciones de Inbio.

Paraguay sino contra posibles nuevas razas que puedan aparecer”, aclaró. También orientó sobre densidad e instó a los agricultores de la zona a no pasar de 10 plantas por metro lineal cuando llega a floración. “Con 8 o 10 plantas por metro lineal es lo ideal. Más de eso, puede dañar a la productividad”, manifestó. Finalmente indicó que las variedades ofrecidas se están adaptando bien. “Nos dijeron que la 19 y la 24 aguantan mejor el estrés hídrico en el campo, comparando con otras variedades. No son resistentes a falta de lluvia, pero son más tolerantes pues, por sus sistemas radiculares, aguanta más días, por las raíces más fuertes”. **CA**

EXTRAVIDA

Más Vida para el Motor, más historias para la Vida

CGS

Representante Oficial de Lubricantes

Av. Madame Lynch esq./Sta. Margarita Youville

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

Telefax: (021) 684 002

Asunción - Paraguay

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



YPF

Distribuidores Comerciales

AGROSERVICE S.A.

Ruta Internacional N°7 - Km 17 - Minga Guazú
Tel.: (0644) 20463 - Fax: (0644) 20588

E-mail: agustin@cde.zieder.net.py

Alto Paraná - Paraguay

SEM-AGRO

Ruta Internacional N°7 - Km 216

Dr. J. E. Estigarribia

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

Caaquazú - Paraguay

Con la tecnología

YPF

MELLIZOS S.A.

Calle Kaá c/ E. Yegros - B° Mical. López

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

E-mail: mellizos@produagro.com.py

Hernandarias - Paraguay

COTRIPAR

Ruta 6, Km 212 - Barrio Sinuelo

Tel.: (0673) 220 377 - 221 132

Santa Rita - Paraguay

EL OLAM S.R.L.

Av. Irizabal esq. 25 de mayo

Tel.: (0771) 204 513

Cel.: (0985) 878 545

E-mail: sur_lubricantes@live.com

Encarnación - Paraguay



DLS MOTORS Lanzamiento nueva GS5

El viernes 17 de enero en el Shopping del Sol de Asunción se realizó el lanzamiento de la nueva GS5 de la mano de DLS Motors, del grupo De La Sobera, introduciendo al mercado lo último de GAC Motor, como parte de la estrategia de innovación, tecnología y vanguardia como tiene acostumbrado ofrecer la empresa asiática, según se informó en la ocasión. El modelo presenta una estructura estética renovada totalmente, dejando atrás el diseño anterior que se estaba comercializando hasta inicios del 2019.

Se trata de una propuesta que incorpora el motor de 4 cilindros de 1,5 litros de desplazamiento y 150 caballos de fuerza de potencia. Lo que le permite brindar una experiencia de conducción vibrante y emocionante, con un rendimiento mejorado, se indicó. Además, presenta el ETurbo, que reduce el tiempo de respuesta del turbo (turbo lag), aumentando el desempeño del motor y mejorando la experiencia de manejo, se subrayó en otro párrafo del material dado a conocer.

Con respecto al estilo, se presenta uno refinado pero con resistencia. La posición inclinada hacia adelante represen-

tada por la icónica parrillada delantera "Flying dynamics" de la marca, que forma una estructura atrevida y cohesiva al tiempo que extiende sus alas en los dos faros de matriz LED con corte de diamante para crear la impresión del despegue. La carrocería ofrece un diseño del techo suspendido y unas impresionantes llantas mecanizadas de 18 pulgadas.

El modelo dinámico además cuenta con luces traseras LED Smart skilne (detección inteligente de línea del horizonte) y tubos de escape de dobles cromados con un atractivo sonido. Es de recordar que este modelo fue presentado por primera vez en el Salón del Automóvil de París y fue pensado para ofrecer una experiencia de conducción y manejo equilibrado. Es una nueva generación de tecnologías de construcción y una referencia que combina facilidad de uso con las avanzadas innovaciones.

RESPONDE A NECESIDADES

El director de DLS Motors, Marcos Aguilera, indicó en la ocasión que la nueva propuesta surge luego de tres meses de haber realizado otro lanzamiento para el mercado local en ocasión de la Expo Cadam. "Como nos tiene acostumbrados, GAC Motor ofrece innovación y desarrollo. En esta ocasión, es una sugerencia para el segmento SUV de mediano para grande, con muy buenas prestaciones", sostuvo, con respecto a la GS5. Con respecto al mercado de las SUV a nivel país, indicó que muestra un comportamiento interesante. Incluso subrayó que en el 2019, un mal año económico en varios sectores, las importaciones de este tipo de vehículos fueron una de las de mejor desempeño para lo que constituyó la temporada adversa. "Las prestaciones y características de las SUV las hacen ideales para las condiciones de nuestras ciudades", sostuvo con respecto a la preferencia en aumento que va teniendo el vehículo. "Las rutas no son de las mejores. Las calles en las ciudades no cuentan con el 100% de asfaltado. En este tipo de escenario y para estos caminos, las SUV proporcionan características si-

Marcos Aguilera, director de DLS Motors.





Entrega simbólica de llave.



Colaboradores de DLS Motors.

milares a una pick up u otro tipo de vehículo todoterreno. Es lo que las hace muy queridas por la gente en general”, insistió. Además, agregó que de un tiempo a esta parte, los rodados de origen chino están escalando posiciones en las ventas del sector automotriz, rompiendo así un mito.

“Es un mito porque cada marca y origen tuvo su tiempo de desarrollo. En los años ochenta era impensable que un vehículo japonés pudiera tener éxito aquí y lo tuvo. Hace unos quince años era impensable que un vehículo coreano tenga el mismo efecto y lo tuvo. Hoy es el momento de los chinos. Acabo de volver de una convención en China y lo que se ve es el desarrollo y la prosperidad. Fuera de lo que es el ambiente político, es otra cosa. Paraguay está lejos de todo ese desarrollo, innovación, tecnología”, lamentó.

De la convención compartió que fue un evento con más de cuarenta representantes a nivel mundial. “El mayor mercado es el asiático y el árabe. Pero ya estamos entrando en nuestra región. Hubo representantes de Panamá, Ecuador, Bolivia, Chile y nosotros. Próximamente estarían habilitando Uruguay y Argentina. El desarrollo de GAC como marca es muy grande a nivel mundial y como toda empresa china, no piensa en años o décadas. Ellos se manejan por milenios y su cultura lo dice todo”, concluyó.

RELANZAMIENTO Y TENDENCIA EN ASCENSO

Nelson Ojeda, gerente comercial de DLS Motors, recordó que se trata del relanzamiento de un primer producto de SUV presentado por la marca años atrás, la GS5. “Los que ya conocen y siguen la marca saben que tenemos una línea de SUV bastante completa, desde la más compacta hasta la más grande de tres hileras de asiento. Esta viene en una versión intermedia pero con un cambio de cara brutal en lo que es imagen, tecnología. Estamos muy contentos de traer un producto de alto nivel de gran calidad a nuestro mercado”, sostuvo.

Rememoró que el modelo fue lanzando a finales del 2018 en Francia y para la región, desde finales del año pasado. Por la importancia que le dieron al modelo, dejaron para inicios del 2020 hacer la presentación en sociedad. “Quisimos algo más exclusivo, como se debe y como lo merece el producto en sí. Estamos contentos de poder presentar este producto, hablamos de un vehículo con un motor de 1.5 turbo. Con una tecnología muy buena, con componentes de primer nivel”, sintetizó.

Sobre el segmento de los vehículos SUV agregó que viene creciendo de manera sostenida desde hace unos años, “quizás porque la tendencia del pueblo paraguayo es usar vehículos de mayor porte por las calles, las lluvias. Pero también porque se está dando una tendencia a nivel internacional en donde, en China, las SUV acaparan el mercado. Hoy nos sorprenden vehículos de origen oriental con tecnología, acabado y calidad que se dan en prácticamente todos los productos que traemos”, dijo.

Finalmente calificó de “fantástica” la experiencia de la marca en nuestra plaza. “La satisfacción del retorno del cliente en cuanto a buena calidad, se ve reflejada en que vuelven para retirar una unidad nueva. Eso habla muy bien del producto y da satisfacción que ofrecemos un producto de altísimo nivel y calidad y a un precio muy bueno, con facilidades de pago excelentes”, manifestó. Añadió que el grupo cuenta con financiación propia de hasta 48 o 60 meses, además de operar con entidades bancarias del sector.

Tras la presentación, se procedió a la entrega simbólica de la llave a uno de los primeros clientes en adquirir la unidad. También se invitó a observar de cerca el vehículo, tanto por fuera como por dentro y para los interesados, se llenaron cupones para sorteos. Además se mencionó la alianza con Shell Lubricantes que, según el material dado a conocer, el producto lidera el sector a nivel mundial desde hace trece años consecutivos, enfocado a brindar lo mejor a los clientes. **CA**

Nelson Ojeda, gerente comercial de DLS Motors.



AGRONOMY DAY

Tecnologías y manejo propuestos por Corteva



Por segundo año Corteva organizó la jornada Agronomy Day. Esta vez el evento convocó a distribuidores y productores a la demostración técnica que permitió conocer sobre nuevas tecnologías, manejos adecuados de las

Con el objetivo cumplido concluyó la segunda edición del Agronomy Day desarrollado del 13 al 17 de enero por Corteva Agriscience, en la Colonia Yguazú, Alto Paraná. Durante la semana de capacitación esta compañía orientó sobre manejo de malezas, tratamiento de semillas y la tecnología Enlist.



nuevas realidades del control de malezas, tratamiento de semillas y la tecnología Enlist.

La Ing. Agr. Anette Stolle, responsable de productos pre-comerciales de la línea de agroquímicos para Corteva, explicó que el objetivo fue demostrar el trabajo del departamento de agronomía que se encarga de los desarrollos de productos precomerciales y comerciales. “El propósito fue mostrar a los distribuidores de los productos Corteva y a los productores los productos, posicionamientos y estrategias de manejo”, explicó.

El Agronomy Day se dividió en dos partes. La primera desarrollada durante la semana del 13 al 17 de enero estuvo enfocada en el control de malezas: maíz guacho, *Digitaria insularis*, *Conyza* y la tecnología Enlist. Además del tratamiento de semillas Dermacor, cuya eficacia se demostró durante las jornadas.

Jorge Grenno,
gerente de
marketing de
Corteva.



Por su parte, Jorge Grenno, gerente de marketing de Corteva, destacó que Agronomy Day se está consolidando en su segunda edición, y mostró todas las ofertas de Corteva. “Nos enfocamos en la parte agronómico para poder llevar valor a los agricultores. Este año estuvo orientado a productores y técnicos”, enfatizó.

CONTROL DE MALEZAS

Stolle destacó que para el control de maíz guacho Corteva propone el Verdict HL que Haloxifop al 54%. Destacó la importancia del control temprano del maíz guacho. Si bien el Haloxifop demuestra eficacia con esta maleza en estadios mayores, con el Cletodim es necesario que el maíz sea muy pequeño para lograr controlarlo.

Para el control de la *Digitaria* (kapi'i pororo) es importante también hacerlo temprano, fundamentalmente si se quiere lograr con una sola aplicación. “Es importante hacer los controles cuando esta planta esté macollando, cuando aún no tiene mucha estructura de reserva, ➔



porque cuando la planta ya esté en la etapa reproductiva, necesariamente debemos recurrir a una aplicación secuencial de graminicida”, dijo.

También es importante pensar en la rotación de graminicidas, realizar la primera aplicación con Cletodim, en la siguiente aplicar Haloxifop, que vienen con los nombres comerciales de Galant HL y Verdict® HL.

– **Uso de preemergentes.** Otra recomendación es el uso de herbicidas preemergentes para el control de *Conyza* (buva) y *Digitaria* (kapi'i pororo). Con esto se evita reposar todo el control sobre las dos moléculas disponibles en el mercado. “El Diclosulam ayuda a cumplir la doble función tanto para el control de banco de semilla de la conyza y también digitaria”, dijo.

Otra estrategia destacada fue la importancia de no realizar mezclas de 2.4 -D con graminicida, porque este último pierde totalmente la eficacia. “En ese sentido, si se tiene el problema de conyza y digitaria la recomendación es separar la aplicación para de hoja ancha con graminicida o utilizar hormonales como el Texaro cuyo hormonal permite hacer esa mezcla de tanque”.

Mencionó que en la última campaña se observó poca eficacia del 2.4-D, al igual que una caída drástica de la eficacia del Paraquat. Esto obliga a los productores a optar por otros herbicidas de contacto o el Glufosinato de Amonio y dejar de lado el uso de Paraquat.

– **Desecación anticipada.** Otra sugerencia en busca de la eficiencia en el manejo de malezas es realizar la desecación anticipada. Una vez que se cosechó el maíz, es importante no dejar transcurrir mucho tiempo para hacer la desecación, porque al pasar los días la *Conyza* (buva) crece.

Mencionó que para el control de *Conyza* y *Digitaria*,

Corteva posiciona Texaro, que es la mezcla de diclosulam + arylex, además del uso de un hormonal diferente que se aplica a otro sitio acción que el 2.4 -D.

Stolle recomendó que apenas se coseche el maíz, el productor debe realizar la desecación con la aplicación de Texaro con aceite metilado y Panzer Gold. Luego 7 días después hacer un secuencial con herbicida de contacto con Veltro-ma o Glufosinato de Amonio. “Con esto se logra el control del banco de semillas hasta el momento de la siembra, ya que actúa sobre la buva en el mejor momento, que es cuando su tamaño es menor a 20 centímetros, porque una vez más crecida esta maleza, y por más que se use el mejor producto se va a tener dificultades de control, más si se asocia a un clima seco que habitualmente ocurre en agosto, previo a la siembra de soja en Paraguay.

NUEVAS TECNOLOGÍAS

La Ing. Agr. Daysi Bohn, encargada del servicio técnico comercial de Corteva, presentó las nuevas tecnologías para el control de plantas dañinas. Mencionó que Corteva Agriscience propone Verdict® HL y Galant® HL. Son dos herbicidas con el mismo principio activo que es el Haloxifop al 54%, un producto utilizado en posemergencia, indicado para utilizar en los cultivos de soja y otros. Son productos que no causan fitotoxicidad.

La recomendación es aplicar 140

Anette Stolle, responsable de productos pre-comerciales de la línea de agroquímicos para Corteva.



a 160 cc por hectárea sobre malezas de 2 a 3 hojas y sobre *Digitaria* en florecimiento una dosis 230 cc por hectárea. Para controlar maíz guacho 120 cc por hectárea. Ambos productos deben ir en mezcla con el glifosato y un aceite mineral o vegetal. Son productos sistémicos, cuyos resultados se ven de entre 10 a 15 días.

TRATAMIENTO DE SEMILLAS CON DERMACOR

Los beneficios del tratamiento de semillas para el control de las principales orugas con Dermacor en comparación con otros insecticidas del mercado formó también parte del circuito de Agronomy Day.

Para la demostración se realizó la infestación artificial de orugas, principalmente de la *Spodoptera frugiperda*, que en los últimos años se ha comportado como cortadora de la soja. “Mostramos la eficacia de este producto sobre la *Spodoptera*, *Anticarsia* y *Pseudoplusia*, que son defoliadoras”, explicó Anette Stolle.

Otra demostración fue en Rhizotron, donde las semillas fueron sembradas en vasos de acrílicos, en los cuales fueron demostrados el desarrollo en la parte aérea y radicular.

También fue expuesto en el campo parcelas implantadas con semillas tratadas 60 días antes de la siembra y otros 10 días antes. Allí se evaluó el stand y el vigor. “Demostramos y resaltamos la calidad de Dermacor que nos permite tratar la semilla y almacenar sin deteriorar la calidad del material genético. Destacamos la importancia del tratamiento para mantener el stand de plantas”, dijo.

TECNOLOGÍA ENLIST

Gustavo Cantero, investigador y desarrollista de nuevos productos de Corteva, explicó sobre la tecnología Enlist. Consiste en biotecnología incorporada en soja y maíz, además de productos que van a ser de fácil utilización en presencia y sin la presencia del cultivo, con buenas prácticas de manejo, de tal manera a que la tecnología permanezca por mucho tiempo.

Mencionó que para el año 2222 y 2223 la tecnología Enlist ya estaría incorporada en las semillas de soja y maíz.

Informó que dentro de la semilla de soja Enlist traerá tolerancia al Glifosato, Glufosinato de Amonio y 2.4D, además de la tolerancia a insectos lepidópteros con la tecnología Bt. “Esto significa que en posemergencia se va a poder aplicar Glufosinato y 2.4 D, lo cual puede cooperar mucho al control de malezas que causan problemas a los productores y excelente control a las orugas cortadoras”, dijo.

En maíz la tecnología permitirá la tolerancia, a Glifosato, Glufosinato de Amonio, 2.4D y Haloxifop. Esta tecnología se va a sumar al PowerCore Ultra, que va a permitir la tolerancia a lepidópteros.

“En biotecnología Enlist permitirá excelente control en maíz y soja a malezas tolerantes y las que están emergiendo”, dijo.



Gustavo Cantero, investigador y desarrollista de nuevos productos de Corteva.

PRODUCTOS

En cuanto a productos comentó que actualmente ya está el Enlist Colex D, es un 2.4 D -sin olor, sin deriva física y sin volatilidad. “Hoy ya se está usando el Enlist Colex D y próximamente vendrá el Enlist Duo, que es la combinación de Glifosato, más 2.4D sal colina. Siempre con la tecnología Colex D”, destacó.

En cuanto a las buenas prácticas va a incorporar el uso del pico correcto, el recomendado es el AIXR, que tira gotas gruesas y tiene inducción de aire el cual hace que la deriva física sea mínima. Asimismo, el volumen de agua debe ser e 100 a 120 litros por hectárea. **CA**

Daysi Bohn, encargada del servicio técnico comercial de Corteva.





De La Sobera renueva alianza con Shell Lubricantes

De La Sobera renueva el convenio con la reconocida marca Shell Lubricantes. El mismo fue firmado entre los principales representantes de cada compañía. La concesionaria De La Sobera y Shell Lubricantes renuevan su asociación de una importante alianza para seguir fortaleciendo la posición y el privilegio de ambos y así ofrecer a sus clientes los mejores productos. El documento fue oficializado por el Presidente de DLS, Atilio Gagliardone; el Gerente Comercial de DLS Henry Stanley; Gerente General de Cónдор S.A.C.I. Guillermo Quellmalz y Jefe de ventas de Shell Lubricants, Orlando Amarilla. Shell Lubricants es lubricante oficial de De La Sobera para sus distintas marcas representadas y de esta manera ambas empresas refuerzan el fuerte compromiso con sus productos y servicios de alta calidad. El Grupo De La Sobera cuenta con más de 20 puntos de venta distribuidos en todo el país; representa y comercializa importantes marcas de los sectores agro ganadero, industrial y vehicular como: Massey Ferguson, JCB, Chevrolet, Hyster y Renault.

Para más información sobre De La Sobera y sus productos

puede comunicarse al número +595 21 683 820; al whatsapp 0986-564-600; o bien se puede visitar la web www.delasobera.com.py y los perfiles de la marca en redes sociales, @dls py en Facebook; Twitter e Instagram. **CA**

Representantes de ambas empresas durante la firma del acuerdo.



Fertilizante Biológico

Rizofos[®]
Liqmaíz

- + DESARROLLO
RADICULAR
- + SOLUBILIZACIÓN
DEL FÓSFORO
- + RENDIMIENTO



www.rizobacter.com

 **RIZOBACTER**

DÍA DE CAMPO EN CAAPUCÚ

El ascenso del arroz





Tras algunos contratiempos por la sequía, el sector arrocero recompone sus piezas y eleva vuelo hacia nuevos desafíos. Innovaciones e implementación de tecnología y prácticas como la siembra directa igualmente fueron determinantes para cerrar la temporada con buenos rendimientos. Fue lo observado durante el día de campo realizado el 24 de enero en Montiel Potrero, Caapucú (Paraguarí) en el ingenio de arroz “Tío Nico”, jornada igualmente aprovechada para intercambiar experiencias.

El evento fue co-organizado por Tío Nico, Kurosu & Cía., Matrisoja y Aero Agrícola Paraguaya y se aprovechó para abordar varios temas, tales como manejo de enfermedades y plagas, experiencia con siembra directa e inicio de cosecha de la parcela. Contó con presencia de directivos y representantes de las empresas mencionadas, así como de técnicos, productores, algunas autoridades políticas e invitados especiales, entre otros.

Tras recibir a los visitantes, el dueño de casa, Nicolás Semeniuk dio las palabras de bienvenida y agradeció la posibilidad de compartir la experiencia y el trabajo desarrollado en la firma. Invitó a los directivos de las demás empresas organizadoras a seguir realizando eventos que contribuyan a generar más intercambio de conocimientos. A su turno, Paulo Modesti, director comercial y marketing de Matrisoja, igualmente dio palabras de agradecimiento a los presentes a quienes instó a aprovechar la jornada.

Posteriormente se procedió a conformar la caravana que participó del recorrido por el campo. Se instala-

Nicolas Semeniuk, Paulo Modesti, Fernando Larrea y Jaime Kurosu, organizadores de la jornada de campo.

ron tres estaciones. La primera fue para abordar las dificultades en sanidad de arrozales. Por ello se brindaron orientaciones sobre malezas, plagas y enfermedades, por especialistas de Matrisoja y con aportes de Leandro Se- ➔





meniuk, encargado de la parte técnica del ingenio de arroz "Tío Nico". Además, en la parcela se demostró el trabajo de fumigación con aeronaves de Aero Agrícola Paraguaya.

"Los problemas en sanidad fueron una de las mayores dificultades del sistema arrocerero, pero no solo en nuestros campos, pues otros agricultores también denunciaron las dificultades que tuvieron. Eso enriqueció el debate y permitió mayor intercambio. Se habló de plagas hasta ahora no registradas en Paraguay, que rompieron resistencias incluso en el mayor cultivar como es la 424, lo que nos obliga a tener mayor precaución en los próximos años. Con manejo, se pudo minimizar en esta zafra", admitió.

Agregó que con la escasez de agua como se registró en la campaña, favoreció la aparición de los males, por lo que instó a los arroceros a prepararse con reservorios de agua, sistemas de bombeos y otras infraestructura para enfrentar situaciones similares en el futuro. "Las pasadas condiciones climáticas, con la menor disponibilidad de agua favorecieron que plagas, enfermedades y

otros se potencien. Solo en Tío Nico se cuentan con cuatro o cinco puntos de rebombeo para reutilizar el agua", dijo.

"De esa forma, el agua vuelve al campo para evitar pérdidas y mantener mínimamente el consumo. No tuvimos pérdidas por falta de agua en lo que sea arroz en Tío Nico, pero es porque se tomaron los recaudos", reconoció. Entre los problemas que más se mencionaron se citó, entre enfermedades a la Pyricularia, que tuvo pronóstico poco favorable para la campaña, por lo que el manejo, con agua, fertilizantes o controles con mochilas, fue funda- ➔

En la Parada 1 se abordaron temas referentes a la sanidad del arroz.





Chinches: Pase por encima de estos obstáculos



AZAR DE LAS PLAGAS QUE CRUCEN SU CAMINO

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

Conozca también otras soluciones FMC para su Soja.

AURORA
400 EC

AUTHORITY

Gamit
500

TALSTAR
300 EC

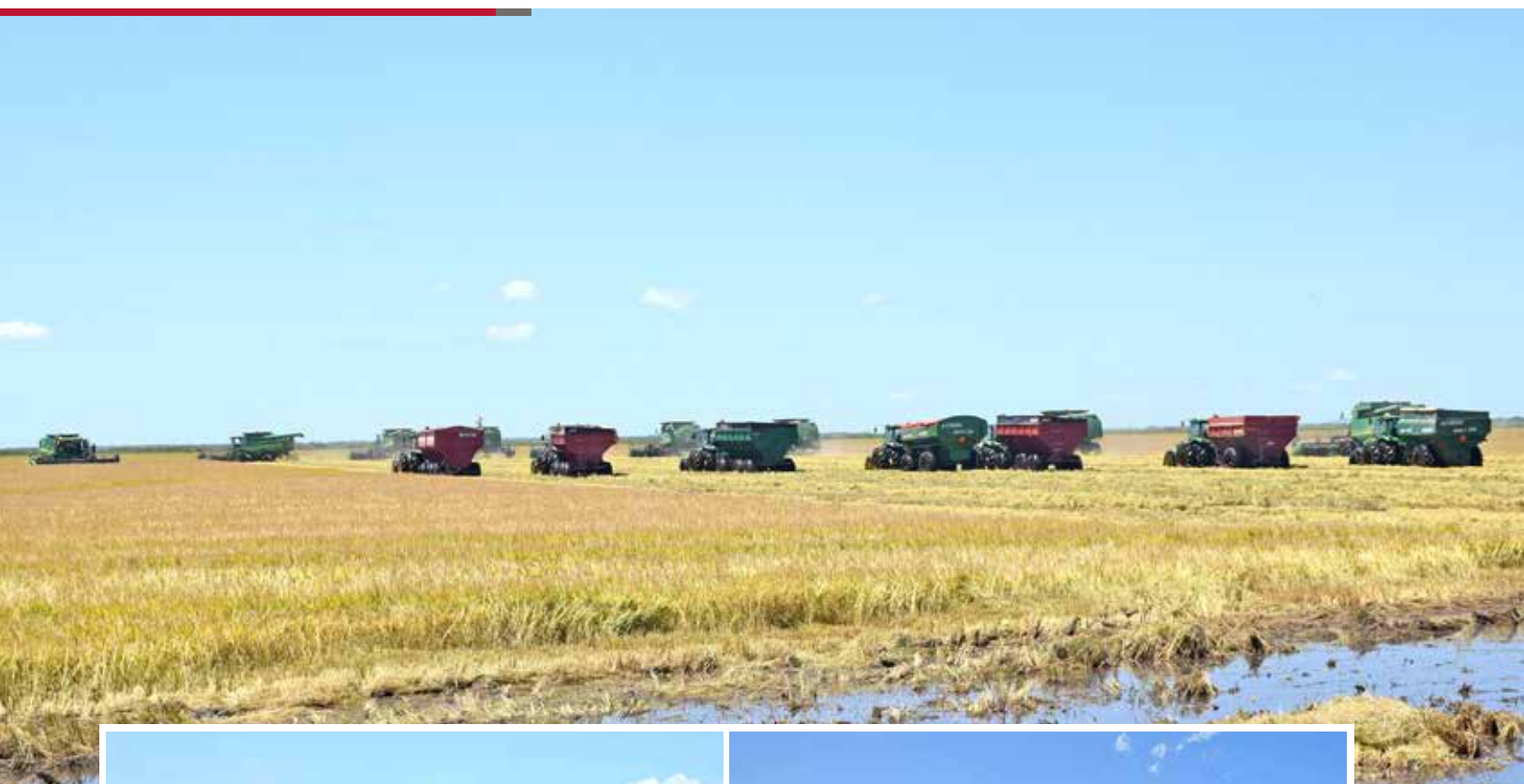
OREGON

Streak

ROCKS

FMC

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



Cosecha y manejo de la parcela en la pos-cosecha.

mental para minimizar su incidencia y no exceder tanto los costos.

En relación con las plagas, se mencionó al Lignosellus o Barrenador del tallo, de difícil control tanto físico como químico, pues permanece debajo de la tierra y penetra las plantas, por lo que el producto de combate no siempre es eficaz. Finalmente entre las malezas, la que más se compartió fue el problema del “arroz colorado”, que en el caso de la empresa, se tuvo especial cuidado con aplicaciones de herbicidas a mano, con una decena de colaboradores realizando esta práctica desde hace unos ocho años.

Esto permitió que estos cultivos se encuentren en una de las áreas más limpias del Paraguay en este segmento, resaltó Semeniuk. Otra maleza es el Cyperus iria, agresiva y que arroja pérdidas entre 3 a 6 mil kg por hectárea. Según las explicaciones, se observaron algunos casos en áreas de prueba en donde afectó al punto de disminuir el 70% de producción si no se toman los recaudos. Le

favorece la seca, como la registrada en la campaña reciente, por lo que se instó a un mejor manejo para su combate.

La segunda estación fue para abordar sobre la experiencia de siembra directa. El propio Nicolás Semeniuk intervino para dar algunas explicaciones. “Es una opción para nosotros cuando nos acompaña el tiempo. No siempre se puede hacer. El año pasado tuvimos la oportunidad, cosechamos en seco y la producción no varió nada. Igual a las demás y con un costo de producción más barato porque no se invierte en preparación de suelos y otros componentes”, manifestó. Cabe explicar que en el caso de ➔



Plataforma Integral FGS

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



PILOTO AUTOMÁTICO HIDRÁULICO

AG 3000 MONITOR DE SIEMBRA



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

www.agrosystem.com.py



Tío Nico se destinaron unas 300 hectáreas con siembra directa y un ahorro de unos 100 dólares por hectárea menos, con algunos ajustes en el manejo como trabajos previos de maleza y otros. El resultado mantuvo el potencial productivo y casi no hubo diferencias entre cultivos convencionales y los desarrollados bajo el sistema de siembra directa, en torno a 10 u 11 toneladas por hectáreas. La experiencia, se aclaró, aunque exitosa, no siempre se puede hacer.

Es que depende de varios factores. No obstante, si están dadas las condiciones, en la medida en que el tiempo acompañe o el suelo esté seco a la hora de la cosecha, se podría pensar en aumentar el área de cultivo bajo este sistema, con lo que al siguiente año se ahorra en remover el campo. La comitiva finalmente se trasladó hasta la última parada para la cosecha. Previo a ello, se realizó el acto de entrega de una nueva cosechadora John Deere, por parte de Kurosu & Cía., representante de la línea.

Se trató de la S760, modelo 2020, que pasó a integrar la flota de maquinarias, equipos e implementos de la línea John Deere. Es una propuesta con más automatización y mejores resultados, según referentes de la compañía. Basilio Ramírez, director comercial de Kurosu & Cía., fue el encargado de poner en las manos de Semeniuk la "llave simbólica" y resaltar que la distribuidora de maquinarias acompaña a todo el sector arrocero y productivo a nivel país.

"Acompañamos la jornada en arroz Tío Nico y en la ocasión entregamos esta máquina, como un apoyo a la actividad. La nueva adquisición en este evento es muy importante para nosotros como empresa y para nuestro cliente como empresario, para poder acompañar su cosecha. Como se ve, son varias unidades John Deere presentes en la jornada. Hoy trabajan nueve cosechadoras, además de tractores y otros

Momento de la entrega simbólica de la llave de la cosechadora.

Leandro Semeniuk, encargado de la parte técnica del ingenio de arroz "Tío Nico".



implementos que ofrece nuestra compañía", subrayó.

De la nueva cosechadora manifestó que se trata de una unidad introducida al mercado con nuevas tecnologías un nuevo sistema que permite una mayor área de limpieza y que además está conectado al Centro de Operaciones de Kurosu & Cía. para brindar a los clientes todas las informaciones de la máquina y todos los datos astronómicos que puede brindar la máquina, agregó, además cuenta con JDLink™ para atender las necesidades del cliente y brindar las respuestas que el mismo precisa.

Desde Kurosu & Cía. igualmente se resaltó que además de la unidad S700 en cosechadoras, se realizó el lanzamiento de tractor 9420R ideal para el rubro al ser articulado doble dual, con excelente desempeño en terrenos húmedos así como las soluciones integradas en tecnología y posventa, al servicio del agricultor para aumentar su productividad y ahorrar insumos. Tras este acto, se procedió a la colecta, con la S760, la cabeza, al frente de la flota de cosechadoras y maquinarias John Deere. Seguidamente los arroceros expusieron los logros alcanzados, con rendimientos que fácilmente pueden ubicarse por arriba de las 10,5 toneladas por hectárea gracias a la tecnología y herramientas implementadas. "Quedamos conformes, demostrando que haciendo bien las cosas, manejando bien, siendo precavidos, evitando riesgos en el arroz, seremos recompensados mañana con un mayor resultado", finalizó por su lado, Leandro Semeniuk. Los participantes compartieron un almuerzo al final de la jornada.

ESCENARIO PARA LOS ARROCEROS

Ya en otro momento se aprovechó para realizar una evaluación del sector y los desafíos a tener en cuenta. En ese sentido. Leandro Semeniuk, comentó que si bien cada campo es

diferente y tiene sus peculiaridades en general los arroceros tuvieron un mismo escenario. “Vimos que el sector sufrió mucho por la escasez de agua. En esta zona se trabaja con la cuenca baja del Tebicuary y se resintió por la falta de lluvias”, expuso.

Añadió que si bien en diciembre se normalizó y creció a un enorme ritmo, lo perdido ya fue irreversible. “Por más que los arroceros bombeen, el mayor problema es la lluvia. En el caso de Tío Nico, contamos con más de 1.000 ha de reservorios de agua y eso nos ayudó a apaciguar los quince días de falta de agua para recirculación de agua, esperando lluvias. Nos dio un respiro en el inicio y nos ayudó para evitar que las mermas sean mayores y salvar parte de las pérdidas”, añadió.

También desde el aspecto de sanidad, la falta de agua potencia las malezas, lo que deriva en problemas no solo de rendimiento también técnico. “La única forma de disminuir pérdidas es con el manejo. La estructuración del agua, el ecosistema en donde Tío Nico demostró que se puede vivir con la fauna silvestre y al mismo tiempo obtener mayores resultados en arroz. Llegar a este evento es un reflejo que la gente quiere aprender, quiere mejorar y que como paraguayos podemos crecer y sumar logros”.

A su turno, Nicolás Semeniuk explicó que el escenario no fue el mejor por la seca que se registró durante la campaña y que afectó el rendimiento y la calidad del grano posteriormente. No obstante, confía en que el sector puede levantarse y elevarse de la caída. “El arrocerero tiene motivación. No va a decaer y va a seguir produciendo. Nuestro campo suma unas 8.200 hectáreas y de esta superficie, manejamos unas 5.000 hectáreas de arroz. Además pudimos estar bien gracias a los buenos reservorios”, indicó.

“Estamos igualmente motivados para ampliar la superficie arrocerera si están dadas las condiciones, pero veremos cómo se presenta el tiempo para preparar el terreno y todo esto en un ambiente que convive con la fauna. Se puede palpar aquí la realidad que incluso, por



el contrario, los animales se benefician, como las aves y los peces o pequeños anfibios. Es una muestra de cómo preservamos al máximo la fauna y el ambiente”, puntualizó con respecto a este tema.

De las oportunidades de negocio arrocerero al mercado internacional, subrayó que ven con muy buenos ojos las posibilidades de expandir el comercio. “Hace poco como país exportamos 30 mil toneladas de arroz blanco para Irak y dio la oportunidad de abrir nuevos destinos. Podemos aprovechar las oportunidades para exportar, en donde el apoyo del Gobierno es fundamental, para salir a llegar también a compradores europeos, donde falta el arroz. Es una oportunidad para desarrollar nuestro mercado”, concluyó. **CA**

Al finalizar la jornada, los participantes compartieron un almuerzo.



DE EMPRENDEDORES A EMPRESARIOS

Incubadora de Agronegocios de la USC

Una incubadora de empresas o de negocios es una organización que brinda programas de acompañamiento a emprendedores desde sus inicios, así como en cada etapa del desarrollo de su emprendimiento. La Universidad San Carlos (USC) viene trabajando desde hace cuatro años en la promoción del emprendedurismo, a través de esta.

Paloma Fisch, vicedirectora de Innovación y Extensión de la USC, comentó los alcances de esta importante labor dentro de la USC. Destacó que el principal motivo es impulsar e innovar el sector empresarial de los agronegocios, abarcando sectores de la agricultura, ganadería, silvicultura, piscicultura, forestal, ambiente, agroindustria y la industria de alimentos.

Fisch señaló que la incubadora de Agronegocios San Carlos ofrece los servicios de incubación a los miembros de la comunidad educativa, alumnos, docentes, egresados y también recibe a emprendedores externos, pertenecientes al sector de los agronegocios que necesiten asistencia y soporte técnico de la incubadora en sus emprendimientos. La incubadora brinda servicios empresariales a emprendedores, internos, externos y MiPyMEs, vinculándolos con el sector académico de la universidad y una red de ángeles inversores, a través de la malla curricular de la USC, enfocada en generar líderes en agronegocios, de las capacitaciones abiertas a todo público y las agroferias donde se buscan fortalecer las competencias y habilidades de los emprendedores en la búsqueda de financiamiento y fortalecimiento de sus planes de negocios.

Los mejores emprendimientos y/o proyectos de inversión, con los mayores índices de innovación y factibilidad son convocados para un proceso de pre incubación y se preparan para la feria de Agronegocios y Foro de inversiones de la USC, que se realiza anualmente en noviembre, explicó.

En otro punto indicó que la incubadora trabaja todos los aspectos del emprendimiento, donde es importante el co-

nocimiento, lo motivacional, la ciencia y la formación de los mismos, donde se los acompaña con técnicas de mejora empresarial, talleres, actividades prácticas con lienzos Canvas, herramientas de marketing digital, tips de emprendedurismo y elevator pitch.

La incubadora de Agronegocios San Carlos está habilitada por el Conacyt (Consejo Nacional de Ciencias y Tecnología del Paraguay). El año pasado obtuvo el reconocimiento como Incubadora EBTs (Emprendimientos de Base Tecnológica). Con esto se busca que se incorpore análisis de datos, inteligencia artificial, simulaciones, tecnologías de informática. Con esa mirada, siendo la primera incubadora en Asunción con el reconocimiento, el desafío es muy grande. “ Como no somos una universidad de ciencias de informática y construcciones electrónicas tenemos que buscar los mejores aliados para fusionar la parte de tecnologías con el campo, pero lo estamos haciendo” expresó.

El año pasado en la cuarta edición de la feria de Agronegocios y Foro de Inversionistas, se tuvo novedades, donde fueron incorporados trabajos de alumnos del primer año, donde notaron que los universitarios tenían ideas potenciales e innovadoras. “Por ello fueron expuestas como

Paloma Fisch,
vicedirectora
de Innovación
y Extensión de
la USC.



una primera fase, donde con el tiempo pueda crecer y se pueda realizar como emprendimiento”, señaló Fisch.

El primer puesto fue otorgado al proyecto de una alumna de la filial de Ciudad del Este, que cambió la temática de emprendimientos de productos tangibles, donde presentó un emprendimiento de servicios de asesoramiento en el diseño de envases para la industria alimentaria.

PAQUETES DE PRE INCUBACIÓN

Fisch también comentó sobre los paquetes que se encuentran disponibles dentro de la incubadora de Agronegocios, los cuales son para trabajar con el emprendedor y su proyecto. Este primer paso consiste en: ideación e identificación de oportunidades, planteamiento del negocio con modelo canvas, análisis técnico, factibilidad técnica y escala, análisis de mercado, plan de marketing y estrategia de comercialización, planificación estratégica, misión y visión, análisis del entorno (FODA), objetivos y metas, y cronograma de actividades.

En el paquete de incubación, Fisch, señaló sobre: el modelo de negocios y propuesta de valor, análisis de factibilidad técnica, análisis económico y financiero, planificación estratégica, misión y visión, análisis de mercado, plan de marketing y estrategia de comercialización, estrategias de escalabilidad, estructura legal de la empresa, consolidación del plan de negocios, elaboración de la presentación para elevator pitch entre otros puntos más.

EN INCUBACIÓN

La alumna de la filial de la USC de Ciudad del Este, Sofía Barreto, próxima tecnóloga de alimentos, nos comentó sobre su emprendimiento Pack Py; el cual resultó ganador en el marco de la feria de Agronegocios y Foro de Inversiones de la USC. El emprendimiento trata de una empresa de asesoramiento y diseño de envases para alimentos, con temática innovadora, a operar en Alto Paraná.

En la incubación la emprendedora resaltó que podrá obtener la viabilidad de su proyecto, la constitución legal y la parte financiera; actualmente se encuentra en la etapa de pre incubación. Sobre su empresa Barreto mencionó que el objetivo es la asesoría, no solo de vender un simple diseño, se vendería información, donde se debe realizar un estudio de mercado en Alto Paraná, un material que se puede comercializar, posteriormente las ideas, y la innovación, que consiste en juntar estos tres elementos para obtener la rentabilidad y viabilidad del negocios, explicó.

El diseño de los packaging son innovadores. Pack Py busca diseños diferentes a los existentes, sobre todo que los mismos sean decisivos entre todas las opciones, de tal manera a que el consumidor pueda optar con los diseños de la empresa. Pack Py se encuentra trabajando en varios paquetes, como los ecológicos, inteligentes, que indican por ejemplo la temperatura del producto y que se encuentran en latas de gaseosas, lo que ayuda al consumidor saber si se cortó la cadena de frío, etc. Este

tipo de envase tecnológico se puede aplicar en comestibles, por ejemplo finas capas de mago, frutas, carnes. Se puede agregar la innovación respecto al material del envase, en el sentido que también sea comestibles y se pueda consumir con el producto.

En la feria, Barreto presentó dentro de las categorías de diseños inteligentes, los códigos QR que derivaban a indicativos sitios webs donde se detallan recetas, beneficios y la trazabilidad de los productos. En los packaging comestibles presentó un vaso elaborado sobre la base de pepino, los cuales se pueden mantener congelados para reutilizar para tomar té u otros tipos de bebidas, explicó. Otro de los objetivos en que se encuentra trabajando dentro de la incubadora actualmente es, en poder aplicar impresiones en 3D para poder contar en forma tangible los diseños para ofrecer las líneas a las empresas interesadas. “Pack Py realizará asesoramiento, acompañamiento, el análisis del mercado, hasta la etapa final, cuando el diseño se encuentra en el mercado, realizará un seguimiento para determinar la eficiencia, aceptación del producto en Alto Paraná” dijo.

Por último Barreto destacó lo interesante que es la iniciativa de la USC de contar con esta Incubadora de Agronegocios. Es accesible y el acompañamiento brindado es integral con profesionales del área. “Aliento a las personas a que se acerquen a la Dirección de Investigación, Innovación y Extensión de la USC, donde recibirán todo el apoyo necesario para llevar a cabo su emprendimiento” resaltó. **CA**

Sofía Barreto, alumna de la filial de la USC de Ciudad del Este, próxima tecnóloga de alimentos.



MERCADO



SOJA

USDA prevé alza en la producción

El USDA proyectó la producción mundial de soja en 339,40 millones de toneladas, frente a los 337,70 millones de enero. Las existencias finales fueron calculadas en 98,86 millones de toneladas, respecto de los 96,67 millones del mes pasado y de los 96,90 millones previstos por los privados.

Sobre Estados Unidos, el USDA mantuvo sin cambios las cifras de cosecha de soja, en 96,84 millones de toneladas; de molienda, en 57,29 millones, y de uso total, en 60,77 millones, pero elevó de 48,31 a 49,67 millones de toneladas su previsión sobre las exportaciones. Ese último cambio, que podría estar sustentado en parte de las compras chinas comprometidas en la "fase uno" del acuerdo firmado el 15 de enero, se reflejó sobre las existencias finales, que fueron ajustadas por el organismo de 12,92 a 11,55 millones de toneladas, con lo que quedaron debajo de los 12,06 millones estimados por los privados. En cuanto a la oferta sudamericana, el USDA elevó hoy de 123 a 125 millones de toneladas el volumen previsto para la cosecha de soja en Brasil, mientras que sus exportaciones fueron incrementadas de 76 a 77 millones.

Para la Argentina el USDA estimó la cosecha de soja en 53 millones de toneladas, sin cambios respecto de enero. Tampoco modificó su cálculo sobre las exportaciones, dado que las mantuvo en 8,20 millones.

Mientras China se propone llegar a fin de año con una oferta de porcinos normalizada tras el grave foco de fiebre porcina africana, el USDA estimó las importaciones chinas de soja en 88 millones de toneladas, por encima de los 85 millones del mes pasado. La molienda fue elevada de 85 a 86 millones, en tanto que las existencias finales fueron proyectadas en 21,73 millones, por encima de los 19,73 millones del reporte anterior.



MAÍZ

Un poco menos en cosecha y reserva

El USDA proyectó la producción mundial de maíz en 1111,59 millones de toneladas, frente a los 1110,84 millones de enero. Las existencias finales fueron calculadas en 296,84 millones de toneladas, respecto de los 297,81 millones del mes pasado y de los 297,19 millones previstos por los privados.

Para Estados Unidos, de la campaña 2019/2020 mantuvo en 347,78 millones de toneladas el volumen de la cosecha y en 140,34 millones el uso forrajero, pero elevó de 312,31 a 313,58 millones el uso total (el uso para etanol crece de 136,53 a 137,80 millones) y redujo de 45,09 a 43,82 millones de toneladas su previsión sobre las exportaciones. Tras estos ajustes, el organismo proyectó el stock final en 48,07 millones de

Cotizaciones en Chicago (26-02-20)

Fuente: CBOT.

Soja

Mes	US\$/t
Mar-20	323
May-20	32
Jul-20	331

Maíz

Mes	US\$/t
Mar-20	145
May-20	147
Jul-20	148

Trigo

Mes	US\$/t
Mar-20	197
May-20	196
Jul-20	196



toneladas, sin cambios respecto de enero y por encima de los 47,35 millones esperados por los privados.

La producción brasileña de maíz fue mantenida por el USDA en 101 millones de toneladas. De igual modo, las exportaciones fueron sostenidas en 36 millones.

Respecto de la Argentina, el USDA proyectó la producción de maíz en 50 millones de toneladas, sin cambios. De igual modo, el saldo exportable fue mantenido en 33,50 millones.

Entre los mayores importadores de maíz no hubo cambios, dado que las compras de México fueron sostenidas por el USDA en 17,50 millones de toneladas; las de los países del Sudeste Asiático, en 17,90 millones; las de Japón, en 16 millones; las de Egipto, en 9,90 millones, y las de la Unión Europea, en 21 millones.

En tanto que como importante exportador, las ventas externas de Ucrania fueron elevadas por el USDA de 30,50 a 31 millones de toneladas.

TRIGO

Leve repunte en producción y stock

El USDA proyectó la producción de trigo en 763,95 millones de toneladas, frente a los 764,39 millones de enero. Las existencias finales fueron calculadas en 288,03 millones de toneladas, respecto de los 288,08 millones del mes pasado y de los 287,44 millones previstos por los privados.

En cuanto a la campaña estadounidense, el USDA mantuvo sin cambios sus previsiones sobre la cosecha, en 52,26 millones de toneladas; importaciones, en 2,86 millones; uso forrajero, en 4,08 millones, y sobre el uso total, en 31,71 millones, pero elevó su cálculo sobre las exportaciones, de 26,54 a 27,22 millones. Así, las existencias finales fueron estimadas en 25,58 millones de toneladas, por debajo de los 26,26 millones del informe de enero y de los 25,96 millones esperados por los privados.

Asimismo sostuvo la cosecha de Rusia en 73,50 millones de toneladas y sus exportaciones, en 34 millones. Lo mismo ocurrió con Ucrania, que fue relevada con una cosecha de 29 millones de toneladas y con ventas externas por 20,50 millones.

La producción de la UE fue sostenida en 154 millones de toneladas y sus importaciones, en 5,30 millones, pero sus exportaciones fueron elevadas de 31 a 32 millones de toneladas.

La cosecha de Canadá también fue mantenido en 32,35 millones de toneladas, en tanto que la previsión sobre sus exportaciones fue ajustada de 24 a 23,50 millones.

Para Australia los volúmenes de cosecha y de exportaciones fueron sostenidos en 15,60 y en 8,20 millones de toneladas, respectivamente. Tampoco varió las previsiones para Argentina, con una cosecha de 19 millones de toneladas y con ventas externas por 13 millones.

Máquinas vendidas

Hasta Enero-2020

Tractores

John Deere	61
Massey Ferguson	19
Valtra	16
New Holland	11
Fotón	6
Case	5
LS	2
Mahindra	1
Total	121

Fuente: Cadam.



Cosechadoras

John Deere	18
New Holland	13
Case	5
Massey Ferguson	4
CLAAS	3
Total	43

Fuente: Cadam.



2020 con mejores perspectivas para las máquinas

Las ventas de maquinarias agrícolas empezaron mejor el 2020, ya que la comercialización de tractores y cosechadoras fueron mayores en enero de este año que el mismo mes del año anterior.

Según los datos de la Cámara de Automotores y Maquinarias (Cadam) en enero del 2020 se vendieron 121 tractores y 43 cosechadoras. Mientras que durante enero de 2019 se vendieron 87 tractores y 37 cosechadoras.

Las preferencias por las marcas arrancaron en el presente ejercicio, en tractores con John Deere al frente con el 50% de las ven-

tas, Massey Ferguson en segundo lugar con el 15% de las ventas y tercero estuvo Valtra con el 13% del mercado.

En cosechadoras, el primer lugar en ventas también lo obtuvo John Deere con el 41% de las ventas, en segundo lugar estuvo New Holland con el 30% del mercado y como tercero quedó Case con el 12% de las ventas.

Las perspectivas para el año en curso son más alentadoras que el año pasado, porque los rendimientos promedios de la soja están mejores, pero existen aun otros factores que aun no permite una dinamización tan esperada de este sector.



Innovar 2020: Impulsa el desarrollo del Agtech en Paraguay

Con el objetivo de lograr un desarrollo sostenido del Agtech o tecnologías 4.0 en Paraguay y la región, INNOVAR Feria Agropecuaria 2020 incorpora el sector “Innovar Digital”, en el que convergen diversos actores del ecosistema Agtech: startups, aceleradoras, desarrolladores tecnológicos, proveedores de servicios, inversores y consumidores.

La gran muestra que reunirá a más de 170 empresas expositoras y unos 20.000 visitantes se llevará a cabo del 17 al 20 de marzo en Cetapar km 282 Colonia Yguazú, departamento de Alto Paraná.

Innovar Digital busca facilitar el acceso al uso de las tecnologías 4.0 por parte de la comunidad agroproductiva, mostrando las herramientas y desarrollos disponibles en el mercado y los que llegarán a corto o mediano plazo, como también las líneas de investigación que tendrán una llegada comercial y efectiva en un plazo mayor. Con el acercamiento de los expertos en estas tecnologías con los productores y técnicos, Innovar Digital aporta al desarrollo de un ecosistema Agtech de Paraguay.

Los organizadores de la feria INNOVAR explicaron que los productores agropecuarios ya están familiarizados con

algunas de las Agtech, por ejemplo, los implementos para la agricultura de precisión (sensores para realizar siembras y fertilizaciones con dosis variable de insumos por ambientes), los banderilleros satelitales para georreferenciar las aplicaciones de fitosanitarios, y, por el lado del software, las aplicaciones o sitios para ver pronósticos climáticos o mercados online.

Pero que el avance vertiginoso de la capacidad de procesamiento de las computadoras hizo que actualmente podamos almacenar e interpretar una gran cantidad de datos provenientes del campo, la genética, las transacciones y fenómenos climáticos. La toma de decisiones de producción se basa en esos datos que generan un nuevo paradigma y un sinfín de aplicaciones para el agro, todas ellas pensadas para mejorar el proceso productivo a través del incremento fenomenal de la productividad, la disminución del impacto ambiental y la mejora en la eficiencia en las transacciones, por lo que consideran importante incorporar cuanto antes las tecnologías 4.0, que dan mayor competitividad al productor y lo ponen a nivel de los productores del mundo desarrollado. A más de vincular instituciones y agentes comprometidos de ingresar a Paraguay en el mapa de los epicentros Agtech, este espacio busca

sensibilizar a funcionarios públicos afines sobre la importancia de generar políticas públicas y programas de promoción del sector impulsando la densificación de la red, el crecimiento de la comunidad de startups, pymes y emprendedores, inversionistas, mentores y asesores conectados y dispuestos. Asimismo, contribuye al desarrollo de talento aplicado a tecnologías 4.0 para el agro, promoviendo la creación de una comunidad de inversionistas, que den financiamiento visible y transparentes a los desarrolladores, y generando distintos dispositivos para conectar como ser conferencias, hackathones, consultorio de expertos y competencias.

HACKATHON INNOVAR PARA EL DESARROLLO DE TALENTO AGTECH LOCAL

El hackathon, que tendrá lugar los días miércoles 18 y jueves 19 es un tipo de encuentro icónico para el desarrollo Agtech de un territorio. Tiene como objetivo principal aportar al desarrollo de talento Agtech, y consiste en una competencia de equipos multidisciplinarios donde el programador ocupa un lugar central. Compiten en la generación de tecnologías que solucionen problemas concretos de la producción. Trabajan inmersos en el problema durante 2 días asistidos por mentores o facilitadores y presentan sus resultados a un jurado de expertos que elige 1ro, 2do y 3er puesto, que recibirán premios monetarios que les permite en parte financiar el paso del proyecto y el prototipo a la propuesta de mercado. Los productores podrán obser-

var cómo trabajan en red y en forma colaborativas estos jóvenes que piden pista y ya están trabajando en la generación de tecnologías exponenciales. En el sector Innovar Digital podrán visitarse los stands de Agrofert, Agrotec, Okara, TIGO, Bayer y Datapar. Por otra parte 10 empresas líderes presentes con un stand propio en distintas ubicaciones de la feria conforman el Circuito Agtech que los interesados podrán recorrer, y recibir la más completa explicación de la tecnología, sus efectos en eficiencia productiva – producir más y mejor – y su uso e implementación en su situación concreta. La variedad de aplicaciones 4.0 es amplia y todas ellas hacen y harán más competitiva a la agroindustria paraguaya. Se puede esquematizar en los siguientes grupos: Sensores, Big Data y Software de gestión, Robótica y automatización, Genética y genómica, Agricultura vertical y entornos controlados, Gestión del clima, Logística y just in time, Blockchain, Agricultura y ganadería celular, y Economía compartida. **CA**

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



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

BUNGE

JORNADA TECNOLÓGICA TRANSAGRO

Tecnologías y tendencias para el agro



La jornada en el CTA de Transagro duró el día completo. Durante la mañana los participantes, quienes realizaron el recorrido por grupos, pudieron conocer las tecnologías de Bayer y Fortgreen, los servicios de Agronómico y la genética en de sorgo de Agricomseeds y de soja de Monsoy y Nidera. Por la tarde se desarrollaron charlas sobre la Importancia de la corrección del suelo, fertilización y manejo

La empresa Transagro desarrolló la segunda Jornada Tecnológica el pasado 24 de enero, en el CTA de Nueva Toledo, Caaguazú. El evento permitió la demostración y orientación a campo sobre las tecnologías que ofrece esta empresa, además de charlas técnicas, informativas y debates sobre la realidad del sector productivo. La cita convocó a unos 500 productores.



de entrefa para la productividad de la soja; Perspectivas para el agronegocio para la próxima década, Economía, Mercado mundial de commodities, Clima y nuevas tecnologías. La intensa jornada de capacitación cerró con un debate técnico con expertos del sector y productores participantes del evento

Wagner Fausto, gerente del departamento de insumos agrícolas de Transagro, explicó que el objetivo del evento fue promover el intercambio de experiencias entre la empresa, clientes y entidades del sector productivo. En efecto ofrecieron la disertación de temas muy importantes con lo cual Transagro reforzó el compromiso que

Wagner Fausto,
gerente del
departamento
de insumos
agrícolas de
Transagro.



tiene con el desarrollo tecnológico de la agricultura.

Asimismo, explicó que el objetivo del Centro Tecnológico Agrícola es fomentar la investigación. Para el efecto es necesario evaluar nuevos productos y desarrollar nuevas técnicas para optimizar la producción constantemente, además de generar y proveer informaciones científicas sobre técnicas y productos a los clientes de Transagro.

El CTA cuenta con: El área destinada para días de campo y actividades diversas con clientes; el sector de Investigación y Desarrollo, que está dividido en protección de cultivos, nutrición y productos biológicos. En esta área se realizan trabajos de eficiencia de productos, compatibilidad, evaluación de nuevos productos, nuevos métodos de posicionamiento y nuevas tecnologías.

Comentó además que el objetivo del Departamento Técnico de Transagro es ofrecer a los agricultores productos y servicios eficientes que faciliten su día a día y les ayuden a crecer y mejorar su calidad de vida. Con ese propósito ofrece un portafolio de productos y servicios diversificados y provee soluciones para una Agricultura Sostenible y Rentable.

TRANSAGRO EVOLUCIONA CON BUENAS PRÁCTICAS AGRÍCOLAS

Transagro cuenta con una tra- ➔



yectoria de 18 años en el mercado. La empresa fue fundada en el 2002, desde entonces logró una evolución constante en el fortalecimiento de los servicios para los agricultores en el departamento de Caaguazú. Ofrece insumos de calidad de la mano de reconocidas marcas globales y dispone de una capacidad estática para 135.000 toneladas, a través de los silos instalados en Casilla II, Tres Palmas, Nueva Toledo, Yhu y Campo9.

Ronny Hildebrand, director de Transagro S.A., manifestó que desde hace dos años arrancaron con la iniciativa de hacer un Centro Tecnológico Agrícola, cuyo objetivo es mostrar las tecnologías disponibles para comunicar los avances tecnológicos y compartir un día con los clientes productores y muchos invitados también. “El propósito es buscar la productividad, la sostenibilidad o la viabilidad a largo plazo de la agricultura, trabajar responsablemente los suelos, para que las futuras generaciones puedan seguir disfrutando de los trabajos que hoy hacemos”, dijo. Resaltó que el principal objetivo de este evento es buscar producir más en la misma superficie, a través de una producción sustentable, ya que para la empresa es fundamental producir respetando el medio ambiente. “Somos muy conscientes de eso y las acciones que hacemos gira en torno a ese objetivo. Este evento tiene que aportar para que podamos ser más conscientes cada uno en nuestros roles en la cadena de valor”, dijo.

Uno de los trabajos destacados por la empresa en las buenas prácticas agrícolas es el uso y manejo seguro

de los defensivos agrícolas y la correcta disposición de los envases vacíos. Para el efecto cuenta con centros de acopios temporales de envases vacíos y un convenio con el SIGEV para la correcta disposición final de los mismos.

Transagro se proyecta a seguir evolucionando con transparencia y credibilidad, acompañando a los productores que suman unos 1.000 en su cartera de clientes, a quienes provee insumos, otorga financiamiento y acopia granos.

Ronny Hildebrand, director de Transagro S.A.



Las paradas

BAYER CON DEFENSIVOS, AGRICULTURA INTELIGENTE Y GENÉTICA EN SOJA

Bayer, como uno de las representadas importantes de Transagro mostró la gama de insumos y servicios que ofrece. Elvis Fabián Brítez Núñez, asesor de negocios de Bayer para Transagro, destacó el tratamiento industrial de semillas que aplican con Transagro. “Damos muchas indicaciones en el tratamiento con insecticida, que son el Sunato y CropStar. Con un buen tratamiento vamos a tener buenos resultados con los productores”, dijo.

En cuanto a protección de cultivo, destacó como fungicida estrella el Cripton Xpro, indicado para la primera y segunda aplicación y para cerrar en la cuarta aplicación, dependiendo de la fecha de siembra. También mencionó al Sphere Max como un producto elástico y noble que sigue formando el portafolio de Bayer.

Entre los insecticidas fue destacado el Solomon, un producto indicado para el control de chinches a una dosis de 300 cc por hectárea. Otra propuesta fue Belt, de mucha residualidad indicado para manejar el control de orugas fundamentalmente.

Brítez instó a los productores a apostar por un manejo preventivo, ya que estamos en un año de mucha humedad. Es importante no bajar la guardia y utilizar productos de buena calidad. “El productor que apuesta por los productos de Bayer se queda seguro”, dijo.

— **FieldView.** También se dio a conocer los beneficios de la plataforma digital de Bayer, el FieldView. La misma colecta y procesa automáticamente datos de campo de forma simple e integrada, generando mapas y relatorios en tiempo real.

TRATAMIENTO PROFESIONAL INDUSTRIAL DE SEMILLAS

El Ing. Ernesto Acosta, técnico comercial de Transagro en Nueva Toledo, brindó detalles de los beneficios que ofrece el tratamiento profesional de semilla. Comentó que Transagro cuenta con un acuerdo con Bayer para el tratamiento industrial de la de semilla, para el efecto la compañía



Elvis Fabián Brítez Núñez, asesor de negocios de Bayer para Transagro.

multinacional provee a este distribuidor la máquina para el tratamiento. Mencionó que la tratadora industrial de semillas Gustafson de Bayer es una fuerte aliada de Transagro. “Desde el año pasado contamos con la tratadora de semillas, se denomina Gustafson y es de procedencia estadounidense. La misma trata una bolsa cada 30 segundos”, dijo.

Destacó entre los beneficios de este sistema de tratamiento de semillas: la aplicación de la dosis correcta recomendada por cada empresa, por grano de semillas. Evita la sobredosis, subdosis y daños mecanismos a las semillas, al igual que los olores ya que en esta tratadora se utilizan talcos y polvos secantes y polímeros que sirven a mejorar adherencia. ➔

Técnicos de Transagro explicaron los beneficios que ofrece el tratamiento profesional de semilla.





Presentación de los productos Fortgreen.

Mencionó que este año fue atípico y el tratamiento de semillas marcó la diferencia en el stand de plantas. El profesional instó a los productores a que realicen el análisis de suelo y el análisis fitopatológico, que es fundamental.

FORTGREEN

Fortgreen presentó sus propuestas diferenciadas en el CTA. Marcelo Lourenço Fernandes, gerente de Fortgreen para Paraguay y Sudamérica, explicó que disponen de un portafolio muy amplio y muy responsable. La compañía ofrece productos para tratamiento de semilla para los cultivos de soja, maíz y trigo al igual que



para llenado de granos. Son productos con composición diferenciada. Fortgreen ofrece productos aditivados que garantizan al agricultor la seguridad de absorción, de penetración de los nutrientes mejor resultado en productividad.

Entre los productos destacó Curative, que es un protector para las principales enfermedades de soja, indicado para mezcla con fungicidas. Estuvieron además el coadyuvante Drive, el Soja Plus Gold y otros.

Lourenço explicó que Fortgreen dispone del Sistema Funcional y Nutricional para los principales cultivos, en Paraguay, Brasil y Sudamérica. Este sistema básicamente garantiza un equilibrio nutricional y fisiológico de los cultivos de manera preventiva, para evitar daños futuros a los cultivos que puedan afectar la productividad de los mismos. Dicho sistema está en los productos para tratamiento de semillas, para los estadios vegetativos, reproductivos y para garantizar una buena tecnología de aplicación.

AGRONÓMICO

Como aliado de Transagro Agronómico difundió sus servicios y las recomendaciones oportunas para el mejoramiento y aprovechamiento adecuado del suelo. El Dr. Andre Zabini, directivo de la empresa, comentó que la firma cuenta con estructura propia para hacer el trabajo de evaluación de la finca, avanzar con los análisis químicos necesarios, hacer las recomendaciones y monitorear posteriormente para ver si

Agrónomo estuvo presente con todo su equipo de profesionales.





los resultados fueron los esperados. También ofrece las recomendaciones y orientaciones.

Comentó que con Transagro prestan dichos servicios a los clientes. “Ofrecemos un servicio de mapeo de suelo, diagnóstico del suelo y agricultura de precisión con recomendaciones”, dijo.

Zabini comentó que los suelos normalmente tienen una variabilidad muy grande, muchas veces dentro de la misma parcela, y es importante conocer esa variabilidad y tratar adecuadamente cada local de la parcela, buscando sacar el máximo provecho en rendimiento, para eso es imprescindible el uso de cal de fertilización y el manejo físico del suelo.

Comentó que Agronómico también realiza análisis de nematodos y presta servicio de investigación a empresas”. Ofrecemos cursos, entrenamientos, en el área de nuestro trabajo, que es fertilidad del suelo y nutrición de plantas”, dijo.

Agronómico nació en Paraguay hace 5 años, cuenta con equipo muy capacitado y utiliza la mejor tecnología disponible en el mundo.

AGRICOMSEEDS

AgricomSeeds mostró durante la jornada los resultados del Sorgo Agri 002E. El mismo es indicado para cobertura y ensilaje. En la oportunidad se demostró los resultados de este material como cobertura en la parcela de soja, los efectos en la formación de vainas, tamaño y la diferencia con otras parcelas donde no se realizó dicha cobertura.



AgricomSeeds llevó la opción para cobertura y ensilaje.

La Ing. Patricia Morel, encargada de investigación y desarrollo de AgricomSeeds y destacó los aportes en valores nutricionales que el sorgo aporta en cuanto a macro y micro-nutrientes.

Mencionó que el sorgo Agri, en la medida que crece en la parte aérea, también desarrolla la raíz. Las raíces de este cultivo llegan hasta 4 metros y medio de profundidad, descompacta el suelo, hace que la flora microbiana se pueda desarrollar mejor y a medida que pasa el tiempo se rejuvenece el suelo. “Los resultados demostraron la acumulación en potasio a 300 kilogramos por hectárea, de nitrógeno 150 kilogramos por hectárea y de fósforo a 55 kilogramo por hectárea, sin tener en cuenta la descompactación que permiten las raíces, la protección en cuanto a malezas, temperaturas y mantener la humedad en el suelo”, dijo.

El aplicador de inoculantes de Pro Solus 650 fue la novedad de Monday.

MONDAY-DIMASA

Presentó un aplicador de inoculantes de Pro Solus 650. El mismo →





Porfirio Villalba, del departamento de desarrollo de Bayer, presentó las variedades Monsoy.



permite un resultado más efectivo, ya que permite una aplicación directa en el surco. Es un tanque térmico que permite que las bacterias permanezcan en su temperatura ideal. Cuenta con una pantalla donde se observa el nivel de agua y la temperatura del agua.

Jeferson Godoy explicó que está disponible con sistema hidráulico y sistema eléctrico. La presentada en la jornada cuenta con una capacidad de 650 litros. Es adecuada a plantadoras de 11 a 18 líneas. Viene también de 800 litros para sembradoras de 18 hasta 30 líneas.

GENÉTICA DE SOJA

— **Monsoy.** Presentó cinco variedades. El Ing. Agr. Porfirio Villalba, del departamento de desarrollo de Bayer, explicó sobre el posicionamiento de cada uno de los materiales, sus características y ciclos.

Entre las variedades expuestas estuvo el M 5705, un grupo de maduración 5.4, de altísimo potencial de rendimiento, adaptada en la mayoría de las regiones agrícolas del Paraguay.

El M6211, un grupo de maduración 5.6, indicado para la siembra desde el 11 de setiembre a una población de 14 plantas por metro lineal.

El M5947 indicado para sembrar a partir del 15 de setiembre, con 12 a 14 plantas por metro lineal.

La M 6410 del grupo de maduración 6.2 indicado para una población de 10 a 12 plantas finales por metro lineal y la M 6210 indicado para una población de 10 a 11 plantas por metro lineal, para siembra el 1 de setiembre hasta el 20 de setiembre.

— **Nidera.** Expuso 6 variedades. El Ing. Jesús Almada, de Syngenta Semillas presentó la NS 6248, posicionada para siembra a partir del 10 de setiembre, de altísimo potencial productivo, buen porte y buena ramificación. Se recomienda una población de unas 11 plantas por metro.

La NS 6906 fue otra variedad, cuenta con la tecnología INTACTA y STS y es posicionada para inicios de setiembre. Se caracteriza por presentar buena cali-

dad de granos, en caso de mucha humedad presenta bajo porcentaje de granos ardidos. Es de bajo factor de reproducción de nematodos. Tiene alto potencial productivo y presenta un ciclo de 130 días aproximadamente.

Estuvo además la Syngenta 863, RR1, posicionada para apertura de siembra. Es muy rustica, indicada para suelos de media a baja fertilidad y de muy buen techo productivo.

La NS 6483 de 138 a 139 días de ciclo, de altísimo potencial productivo, indicado para aquellas áreas menos fértiles. La NS 5960 RR1, indicada para siembra del 20 de setiembre en adelante, posicionada para las áreas mayor fertilidad.

La NS 6601 IPRO, bien tolerante a la falta de lluvia y altas temperaturas, rustica indicada para suelos de media a baja fertilidad. Se recomienda mantener una población final de 13 a 14 plantas por metro lineal.

Parada con variedades de Nidera.



Charlas

MAÍZ CON BUENA PERSPECTIVA

Buenas perspectivas para el maíz adelantó el periodista brasileño, João Batista Olivé durante su charla en la jornada de Transagro. Argumentó que Brasil está necesitando maíz, que las industrias avícolas de Santa Catarina requerirán mucho del cereal y puede elevar los precios también para el maíz de Paraguay.

“Las granjas de Brasil necesitan de maíz y vendrán a buscar maíz de Paraguay con certeza”, dijo.

En cuanto a soja comentó que el panorama es un poco más incierto. Los precios pueden variar en la medida que China cumpla lo que prometió a Estados Unidos. “Si China compra lo que le prometió a Estados Unidos el precio va a subir”, expresó.

No obstante dijo, que independientemente de lo que haga Chicago, de lo que ocurra con Trump, los chinos necesitan soja. “El USDA dice que necesita comprar 85 millones de toneladas, nosotros tenemos informaciones de que necesitan 115 millones de toneladas. Allí hay 30 millones de toneladas diferencia”, comentó.

Mencionó además que para el largo plazo es importante esperar mejor precio. “Para el futuro es difícil predecir si va a disminuir el consumo de China por causa de la peste porcina y ahora el coronavirus, son 20 millones de personas quienes están en cuarentena. Todos están esperando, la OMS dice que es epidemia localizada y no una pandemia, pero todos los aeropuertos están controlados y todos están asustados”, dijo.

Paraguay debe transformarse. El comunicador brasileño dijo además que Paraguay necesita transformarse, debe emular al Estado de Paraná y agregar valor. “Nosotros aprendimos a hacer granos, ahora tenemos que transformar ese grano en harina y pollo, porque poca gente se da cuenta lo que trae una transformación de granos en pollo. Esto genera más impuesto para el gobierno, permite más empleo, más paz y prosperidad”, dijo.



João Batista Olivé, durante su disertación.

LA IMPORTANCIA DE LA CORRECCIÓN DE SUELO

La importancia de la corrección del suelo, la fertilización y manejo de entre zafra para la productividad de la soja fue desarrollada por el Dr. Andre Zabini.

El disertante expresó que el primer paso es siempre hacer un análisis químico del suelo, para hacer el diagnóstico de la parcela y de ahí tomar las decisiones sobre el tipo de cal a utilizar, la dosis y que fertilizantes. Después de corregir la parte mineral del suelo, la segunda etapa sería pasar a corregir la parte física y biológica del suelo, a través del uso de plantas de cobertura como abonos verdes y no perder la atención con relación a los microorganismos del suelo, sobre todos los nematodos que son parásitos que causan gran perjuicio a la soja y al maíz.

Resaltó que es fundamental el diagnóstico, así como el análisis químico del suelo es esencial también lo es el análisis biológico del suelo. También, es importante para saber qué tipo de nematodos uno tiene en el suelo y determinar cuáles serían las estrategias para convivir con ellos, porque eliminarlos totalmente nunca se va a poder. **CA**

Andre Zabini habló de la importancia de la corrección de suelo para una buena productividad en soja.



Agrofértil celebró el día de la mujer paraguaya entregando donaciones



La empresa Agrofértil, a través de su programa “Padrinos Solidarios”, aprovechó el Día de la Mujer Paraguaya para entregar donaciones a la Fundación Apostar por la Vida. Este aporte beneficiará a mujeres quienes podrán hacerse de forma gratuita el examen del Papanicolaou. Además, se inauguró la sala de ginecología de la Fundación en su centro hospital día llamado Teresa Amalia.

Mediante una iniciativa de la empresa con clientes la ONG se beneficia con la donación de equipamientos para la realización de exámenes de Papanicolaou y Colposcopia, además se entregó en una primera tanda 500 kits para dichos estudios médicos. Esta iniciativa es parte del proyecto de donaciones en equipamientos e insumos para tratamientos de quimioterapia que realiza la empresa y viene impulsando hace varios años reuniendo a sus clientes con el objetivo de colaborar en el desarrollo social de la comunidad. De la actividad conmemorativa por el Día de la Mujer Paraguaya y entrega de las donaciones de Apostar por la Vida participó la jefa de Márketing de Agrofértil, Magalí Mazó, quien explicó que “todos los años se vienen realizando actividades que benefician a las mujeres, en esta fecha tan especial la celebramos con mucha alegría por

acercar tecnología que permitirá a las mujeres en la detección, prevención y diagnóstico de enfermedades ginecológicas, y encima todo de forma gratuita”.

Además, recordó que Agrofértil viene aportando en varios programas que tienen por objetivo mejorar la calidad de vida de la comunidad como el caso del proyecto Interplast, mediante el cual se apoya la venida de médicos europeos, quienes realizan cirugías reparadoras de secuelas de quemaduras (general e injertos de la piel), accidentes (pies, manos, brazos, piernas) y malformaciones bucomaxilofaciales (como labio leporino) y otros casos más.

Agrofértil es una empresa del Grupo Sarabia. Sus directivos José Marcos Sarabia, Paulo Sarabia y Antonio Sarabia participan activamente en las acciones de responsabilidad social y ambiental, fomentando actividades en favor de los sectores más vulnerables de la sociedad. **CA**

Texto y Fotos

GENTILEZA

♦ Máquina colposcópica e instrumentos.





SEM-AGRO
SEMILLAS DEL AGRO S.A.E.



Tecnología y Calidad a su Servicio



Representante y Distribuidor de Repuestos Agrícolas



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

JORNADA DE CAMPO DE SOJA SEM-AGRO

Informaciones precisas sobre cultivares más aptos



La tradicional jornada de campo de soja que anualmente organiza la semillera Sem-Agro SAE se realizó el viernes 17 de enero en su parcela demostrativa instalada en el km 228 de la ruta PY02, en J. Eulogio Estigarribia (Caaguazú). Con la participación de una docena de empresas aliadas, la ocasión fue propicia para exponer el renovado paquete tecnológico orientado para dar soluciones a las demandas del campo, por lo que se constituyó en una plataforma ideal para brindar informaciones precisas, sobre todo en materia de propuestas genéticas más apropiadas según las necesidades.

Un campo demostrativo renovado de propuestas genéticas fue el escenario sobre el cual los diferentes obtentores montaron sus novedades para que los agricultores puedan recorrer, comparar y tener informaciones precisas de aquellos materiales que la semillera dispondrá y que sean las más aptas para cubrir sus necesidades y apunten a ofrecer los mejores resultados. Anunciada para las 8, la gente empezó a llegar desde temprano para participar del evento. Desde la organización se resaltó la respuesta de los productores quienes en buena cantidad acudieron a la convocatoria y que permitió el intercambio de experiencias y la transferencia de tecnología a más de 300 participantes. Entre las firmas y los obtentores aliados a la jornada se observó la presencia de Agrofertil, Agrotec, BASF, Baup,

Bayer, Brasmax, Don Mario, Genepar, Glymax, Nidera, Sojapar y TMG. Para conocer más detalles de lo vivido, Alfredo Penner, gerente de Sem-Agro, resaltó que la vidriera de genética e insumos sirve como una paleta variada de opciones para que el agricultor pueda elegir las propuestas que mejor se posicionan para sus necesidades. Del total de empresas aliadas a la jornada, diez fueron obtentoras quienes presentaron lo mejor de su banco de germoplasmas. “Una vez más presentamos este día de campo que en esta edición cumplió



con su objetivo de ofrecer a los productores las novedades en semillas e insumos, para que puedan ellos mismos sacar sus conclusiones en cuanto las mejores variedades y mejores épocas de siembra. Participaron diez obtentores, que pusieron a disposición de los agricultores 35 variedades, 24 de ellas con tecnología RR1 y 11 variedades INTACTA. En estas parcelas mostramos las mejores opciones para los productores de nuestra región, nuevas tecnologías, materiales que les ayuden a tener mejores rindes en su campo”, indicó. Explicó que este año se repitió la modalidad de realizar dos épocas de siembra de cada material. La primera, el 14 de setiembre y la segunda, del 4 de octubre. “Este año en general está muy bien. Por suerte no tuvimos mucha roya y, si bien en la época de desecación tuvimos algunos problemas con Buva (*Conyza*), en general resultó un año muy bueno para los socios de Sem-Agro”, aseguró. Reiteró que la jornada representa un evento más que importante pues permite identificar “cuáles son las mejores variedades para multiplicar, las que sean mejores para la región y de esta manera tener

mejor rendimiento para un mejor lucro del productor”.

Recordó igualmente que los asociados emplean bolsas certificadas y fiscalizadas, además de trabajar con la certificación de calidad ISO9001. Además, reiteró que Sem-Agro trabaja en diferentes rubros como semillas, insumos, repuestos y maquinarias, además del asesoramiento técnico agrícola permanente. En materia de inquietudes a nivel general, reiteró el pedido de brindar respaldo al trabajo en el campo. “Pedimos mayor seguridad en la región, garantías para que los productores puedan trabajar. Estamos preocupados ya que es un problema que estamos teniendo. Nuestros socios se ven muy afectados por las invasiones”, manifestó.

Ramón López,
gerente técnico
de Sem-Agro.



COMPARATIVO Y RESULTADOS

Ramón López, gerente técnico de la semillera, informó sobre los ren- ➔



dimientos de los cultivares en la unidad demostrativa. Indicó que realizó un comparativo con zafras anteriores (kg/ha) y empleó análisis de suelo realizados por el laboratorio brasileño Safrar Análises Agrícolas para determinar resultados y poder tomar informaciones de interés. Entre los datos extraídos de la parcela demostrativa de soja del ciclo 2019 – 2020 se indicó que se trabajó con un pH 5,4% y con un nivel de MO de 1,89% (H₂O) medio. La fecha de siembra, reiteró, para la primera época de la demostración, el 14 de setiembre, con una germinación el 24 de setiembre.

La segunda época de siembra correspondió al 4 de octubre, con germinación el 14 de octubre, con bordes de siembra del 5 de octubre, para una germinación del 15 de octubre. Los elementos incluyeron Calcio 2,7 Cmolc/dm³, un nivel medio; Magnesio, 1,21 Cmolc/dm³ (alto); Potasio, 0,4 Cmolc/dm³ (alto); Aluminio, 0,00 Cmolc/dm³; Fósforo, 75,2 Mg/dm³ (alto); Cobre, 1,4 Mg/dm³ (medio); Hierro, 22 Mg/dm³ (medio); Manganeso, 52,3 Mg/dm³ (alto); Zinc, 3,6 Mg/dm³ (medio); Azufre, 6,0 Mg/dm³ (alto) y Boro, 0,17 Mg/dm³ (bajo) las precipitaciones registradas en el lugar durante el ciclo de soja Setiembre 2019-enero2020 548 mm.

La fertilización utilizada en las parcelas incluyeron la fertilización de base, en un compuesto 04-28-08 de Yara (140 kg/ha) y para la fertilización de cobertura se empleó 0-0-60 (70 kg/ha). En materia de tratamiento de semilla, para el caso de fungicidas se empleó Vibrance Maxx – Sedaxane 4,69 + Metalaxil 3,75 + Fludioxonil 2,5 (1 cc/kg). Con respecto a insecticidas, se trabajó con Maxima HC – Thiodicarb 45 + Imidacloprid 15 (2cc/kg). Se adicionó igualmente el Vltasoil (1 g/100/kg) y, en Micronutrientes, se optó por Cyto Nitri CoMo – N 1,5% + Co 1,2% + Mo 9,8% (1cc/kg). Para el caso del tratamiento químico fue realizada según la necesidad detectada por monitoreo. Se incluyó el Patriot, con Thiametoxan 23,5 + Bifentrin

12,4 (250 cc/ha); el Quintal Xtra, con Spinetoram 6 + Metoxifenocide 30 (100cc/ha); Blocker Agil, Bifentrin 5 + Carbosulfan 15 (500 cc/ha) y Eficiente Gol, con Acefato 50 + Imidacloprid 5 (1,5 kg/ha). En materia de fungicida foliar, el tratamiento efectuado fue según recomendación técnica. Así, la primera aplicación fue de Corona (Trifloxystrobin 15 + Prothioconazole 17,5 + Flutriafol 17, 250 cc/ha). La segunda aplicación fue con Mazen (Asoxystrobin 30 + Benzovindiflupyr 15, 200 g, + Cypres Difenconazole 25 + Ciproconazole 15, 500 cc/ha).

A esto se sumaron la tercera aplicación, con Viovan (Picoxystrobin 10 + Prothioconazole 11,67, 600 cc, + Unizeb Gold – Mancozeb 75, 1,5 kg/ha) y la cuarta, con Aproach Power (Picoxystrobin 9 + Ciproconazole 4, 600 cc, + Unizeb Gold Mancozeb 75, 1,5 kg/ha). Se aclaró que se practicó un tratamiento similar a los empleados en áreas comerciales. También se llevó el registro de las precipitaciones pluviales durante el periodo y que totalizaron 548 mm. López indicó que en este sentido se debieron enfrentar condiciones adversas como la poca humedad del suelo, debido al invierno extremadamente seco y reiteró la importancia del monitoreo constante.

Finalmente agradeció a las empresas obtentoras que participaron de la jornada para mostrar el potencial de rendimientos de sus respectivas variedades, como el caso de Inbio/IPTA, Nidera/Syngenta, Bayer/Monsoy, Don Mario/Brasmax, BASF, BAUP, Glymax, GenePar, así como a otras compañías como Agrofértil, en fertilización, y Agrotec, con fungicidas. “Instamos a los productores a aprovechar este tipo de eventos ya que contamos en ellas con los técnicos referentes de cada empresa para disipar las dudas y recargarse de información válida para poder seleccionar los mejores materiales y, lo más importante, que los materiales sean adaptados a la región”, reiteró. Tras la llegada de la gente, se conformaron los diferentes grupos, previa bienvenida y breves orientaciones al ini-



Presentación
de variedades
Nidera y
Syngenta.

cio. El recorrido incluyó varias paradas que arrancó con la primera estación sobre fertilización, la segunda sobre manejo de enfermedades, la tercera sobre tecnología de aplicación, la cuarta sobre el programa nutricional Nutriexcellence, la quinta sobre performance de fungicidas, la sexta sobre control de malezas, la séptima sobre las variedades y la octava sobre plantas y coberturas. Así, el área experimental se constituyó en un campo cargado de novedades tecnológicas, al tiempo de ofrecer recomendaciones para una cosecha con buenos resultados.

SYNGENTA SEEDS

Pascual González, gerente comercial de Syngenta Semillas de Soja, realizó una breve exposición sobre la compañía que conforma las marcas Syngenta y Nidera. De los materiales sugeridos de Syngenta, mencionó la SYN 1561 IPRO, indicada para apertura de cultivos, desde el 15 de setiembre en adelante. Se destaca por su amplio rango de suelos y épocas de siembra, al tiempo de recordar no descuidar la densidad, por ello, se puede arrancar con 14 a 16 semillas por metro lineal, aunque para octubre ya debería bajar en torno a 12 semillas para unas 8 a 10 plantas finales. La estructura agrada bastante al productor y la campaña 2019 - 2020 fue la segunda zafra, tras su lanzamiento en simultáneo con Argentina, Bolivia, Brasil, Paraguay y Uruguay, en la temporada anterior, para reforzar la ca-

Agrofertil
expuso
opciones de
Don Mario y
Brasmax.



pacidad de versatilidad en los suelos. En tanto, de las opciones de Nidera, expuso la NS 5960, de reciente lanzamiento, destacado por su exuberante ramificación y alto potencial de rendimiento. Se posiciona para suelos de mediana a alta fertilidad.

AGROFÉRTIL

En el stand de Agrofertil se ofrecieron las propuestas varietales de Don Mario y Brasmax. Gustavo Giménez, responsable técnico del Grupo Don Mario (GDM), expuso sobre algunos materiales, tales como el DM 62R63 STS, de ciclo corto, indeterminado, de buena ramificación así como fertilización media, del grupo de maduración 6, pero que puede adaptarse a cultivo temprano, para quienes desean anexar luego con la zafriña. La densidad recomendada ronda las 13 plantas por metro lineal, para aquellas siembras del 10 de setiembre, para luego bajar a unas 11 plantas por metro lineal hacia fin del noveno mes, con un peso de 190 g por 1.000 granos, con alto potencial de rinde, excelente porte, ideal del 10 al 30 de setiembre y con la tecnología STS, herramienta que facilita el control de malezas difíciles en parcela, además de ser tolerante al estrés hídrico, reservando algunas condiciones, el material puede ser sembrado en la quincena de octubre. La otra propuesta fue la DM 60i62 IPRO, de mayor potencial de rinde entre las variedades con la tecnología IPRO, apuntado para suelos de media a alta fertilidad, con excelente comportamiento frente al vuelco, de ciclo indefinido, con alta ramificación y fertilización de media a alta. El peso ronda 175 gramos por 1.000 granos. Es opción para cierre de cultivo. También se ofrecieron variedades de la obtentora Brasmax, línea representada en forma exclusiva por Agrofertil en el país. Entre estas, la Brava RR, 6663 RSF, para apertura de siembra y que ofrece buena respuesta en suelos de media fertilidad. Con alto potencial productivo, de crecimiento indeterminado, con alta ramificación, cuenta con ciclos variados según la región, así se ➔

Carlos Pino habló de las propuestas genéticas de Bayer.



tiene para el Sur, 127 días; para el Centro, unos 122 días y para el Norte, 117 días. La fecha recomendada va del 10 al 30 de setiembre y se sugiere una densidad de 12 a 14 plantas por metro lineal. Además se ofreció Brasmax Valente RR, la 6968 RSF, del grupo de maduración 6.8, presenta estabilidad y rusticidad, sugerida para siembra anticipada en zona de esteros. Presenta una tecnología media y su crecimiento es indeterminado, con un peso de 189 gramos por 1.000 semillas. Para el Sur propone un ciclo de 134 días; para el Centro, de 129 días y para el Norte, de 124 días. La densidad es de 10 a 13 plantas por metro lineal y la fecha de siembra va del 5 al 20 de setiembre. El material con tecnología INTACTA exhibido fue Brasmax Garra IPRO, o 63i64 RSF IPRO, indeterminado, potencial de ramificación de media a alta, fertilidad de suelo de mediana a alta y un peso de 189 gramos por 1.000 granos. Posicionado para diversas áreas de producción, con diferentes ciclos que van desde 117 días, para el Norte, hasta los 126 días para el Sur, pasando por unos 122 días en el Centro. La densidad ronda de 11 a 13 plantas por metro lineal y la siembra va del 10 al 25 de octubre, aunque posee flexibilidad de época.

BAYER

En materia de propuestas genéticas, la compañía expuso en la vidriera agrotecnológica materiales Monsoy. Carlos Pino, responsable de Semillas de la firma, dio la bienvenida a los grupos y presentó las variedades M 6210 IPRO y M 6211 IPRO, ambas con tecnología INTACTA RR2 PRO, con una densidad de 11 a 12 plantas por metro lineal y presenta buena ramificación en suelo de alta productividad. Se puede emplear después del trigo. A su turno, Elvis Benítez, asesor de negocios de Bayer, habló sobre el M 6410, el más sembrado dentro de paletas ofrecidas en todas las regiones, al Norte, Sur, Este y Oeste. Presenta alta fertilidad y un hábito de crecimiento indeterminado. Se destaca igualmente por su estabilidad y su capacidad

de ramificación. La densidad recomendada es de 10 a 11 plantas por metro lineal y la fecha de posicionamiento apunta a la apertura de siembra, a inicios o hasta el 20 de setiembre. Otra variedad expuesta fue M 5947 IPRO, con tecnología INTACTA RR2 PRO, propone como fecha de siembra del 15 de setiembre en adelante, es de porte medio. Las hojas son puntiagudas, lo que permite la mejor penetración de los defensivos. No muestra acame y ofrece resistencia a sequía, aunque es susceptible a la Phytophthora. Se recomienda desecar para unificar mejor y una densidad de 12 a 13 plantas por metro lineal. La fertilidad es de media a alta.

GENEPAR

En el plot estuvo Paulino Fernández, responsable técnico de la empresa Genética Vegetal del Paraguay (GenePar), quien brindó las orientaciones, previa breve reseña de la joven firma que surge de la suma de la tradición y el conocimiento del campo acumulados en más de 40 años por emprendimientos tales como Agro Santa Rosa y Cooperativa Colonias Unidas, de Paraguay, y por Santa Rosa Semillas, de Argentina. Las variedades expuestas en la ocasión incluye-

GenePar presentó sus variedades.



ron a la GP 5917 RG, con un peso de 150 gramos por cada 1.000 granos, precoz, posicionado para el 20 de setiembre en adelante, hasta todo octubre, resistente al acame, con densidad de 12 a 13 plantas por metro, requiere de un ambiente de mediano a alto potencial, sugerido para después del trigo. Los otros dos materiales se encuentran en fase de registros, aunque ya tiene nombres comerciales. El GP 6619 RG, con mayor ramificación, con un peso de 145 gramos por cada 1.000 granos y una apertura posicionada para el 10 de setiembre en la apertura y cierre el 4 de octubre. Además se presentó en calidad de pre-lanzamiento la variedad ya denominada como GP 5619 RG, demuestra una ramificación baja y apunta a apertura de siembra.

BASF

La compañía exhibió en sus parcelas materiales con genética Credenz. Brindaron orientaciones en la ocasión Alcides Rodríguez, responsable de desarrollo de variedades de BASF, y Jorge Moreno, responsable de desarrollo técnico de mercado de BASF para la región de Caaguazú. Entre los materiales, arrancaron con CZ 6505 B, la más difundida dentro de la cartera de la compañía. Es una variedad semiprecoz, de 128 a 130 días de maduración y está posicionada para el Centro, del 10 de setiembre en adelante hasta el 10 de octubre. Entre sus características más destacadas figuran la estabilidad y la plasticidad. Presenta entre nudos cortos y un peso de 150 gramos por cada 1.000 granos y ofrece interesante producción de vainas. Se recomienda una densidad de 12 plantas por metro lineal, dependiendo de la época, que puede ser del 11 al 20 de octubre, inclusive. Recomendado para campos con mejor ambiente y no en suelos de baja fertilidad. La siguiente variedad presentada fue la CZ 6205 B. Precoz, de ciclo de 123 a 124 días, posicionada para siembras del 20 de setiembre hasta final de cosecha. Un material rústico, demanda una fertilidad de media a alta, para suelos arenosos se sugieren unas 14 plantas por metro, en medio unas 12 plantas y para la alta, unas 10 plantas por metro lineal. Presenta tolerancia al estrés hídrico y su peso ronda los 150 a 160 gramos por cada 1.000 granos de semilla. Anticipó igualmente la novedad que está en fase experimental. Es un material con buen peso estimado en 190 gramos por cada 1.000 granos de semilla y que



Parcela con materiales de BASF.

para el 2021 se lanzaría de manera comercial. Presenta un ciclo de 120 a 124 días, posicionado para setiembre y se recomienda una densidad alta de 14 plantas por metro lineal y en suelos buenos de 12 plantas por metro. Adelantó que igualmente se prevén más novedades para campañas siguientes.

INBIO

El Instituto de Biotecnología Agrícola (Inbio) igualmente estuvo presente en la jornada de Sem-Agro ofreciendo parte de su paleta de germoplasma y sugerencias varietales obtenidas íntegramente en el país, bajo la denominación Sojapar. La ocasión fue propicia para resaltar el lanzamiento de la Sojapar R 49. Es un material del grupo de ➔

Inbio presentó las variedades Sojapar.





Hugo Enriquez presentó las alternativas de BAUP.

madurez 6, un ciclo semiprecoz, con unos 132 a 138 días de maduración, un indeterminado crecimiento del tallo y resistente al vuelco. El rendimiento promedió entre 3.000 kg/ha y 4.500 kg/ha. La época de siembra varía según la zona y para el caso del área de influencia de la semillera, se puede arrancar desde la quincena de setiembre hasta la primera de octubre. Se recomienda una densidad de 8 a 10 plantas por metro lineal. Presenta un buen estatus en sanidad, pues ofrece comportamientos frente a enfermedades tales como resistencia a la Roya de la soja (posee el gen *Rpp4*), pero se recomienda realizar una aplicación de fungicida en forma preventiva, es igualmente resistente al Cancro del tallo y moderadamente resistente a la Pudrición carbonosa de la raíz y a la *Cercospora* (Mancha púrpura). Requiere de suelo con fertilidad de media a alta. El otro material recientemente lanzado y presentado en la ocasión fue Sojapar R 75, de un grupo de madurez mayor de 7,5, de ciclo medio, en torno a 150 días, es rústica con buena raíces y ramificación, aunque demanda especial atención a la cantidad de plantas. Posicionado para apertura de siembra, además de las zonas tradicionales de producción de la Oriental, también puede ser empleada en el Norte y en el Chaco.

BAUP

En representación de la obtentora estuvo Hugo Enriquez, quien destacó que se trata de una empresa paraguaya con base en Santa Rita (Alto Paraná). Expuso en la ocasión la variedad BA 6500 R, de entre sus características resaltó el aspecto de sanidad vegetal al ofrecer tolerancia a la *Macrophomina* e incluso con resistencia a otras enfermedades como el Cancro del tallo y la Pústula bacteriana. Demuestra excelencia en cuanto con el potencial de ramificación, en su comportamiento al vuelco, en su sistema radicular y en el potencial de rendimiento. La exigencia a fertilidad es alta. La ventaja de siembra va, para el caso del Sur, desde el 10 de setiembre al 10 de octubre; para Centro Este del 15 de setiembre al 15 de octubre; para el Noreste del 15 de setiembre al 20 de octubre y para el Norte del 20 de setiembre al 25 de octubre. En todos los casos presenta unos días de tolerancia, para anticipar

o para extender la siembra. El ciclo es de 123 a 128 días hasta la madurez. Adelantó que está en etapa pre comercial, un material BA del grupo de madurez 6.3, variedad IPRO, tolerante a roya, así como el BA 6.4, igualmente IPRO para, este posicionado para apertura de siembra. Resaltó que como las investigaciones vienen dándose de manera continua, a tecnologías RR1 e INTACTA, también anticipó que se aprovechará el trabajo de modificación genética con el gen HB4 para futuros eventos TS, es decir, tolerantes a sequía. Recordó que desde el 2015, se vienen desarrollando estudios dentro del programa de mejoramiento que desarrolla la empresa.

ALAG

También fueron expuestas variedades TMG por la compañía América Latina Agrisciencias (Alag). Los materiales principalmente presentaron la tecnología INOX, con tolerancia a la roya. Entre las propuestas genéticas de la jornada de campo, se puede señalar la TMG 7063 IPRO, que además presenta entre sus características de sanidad resistencia al Cancro del tallo, a la Pústula bacteriana y a la Mancha ojo de rana. Requiere de media a alta fertilidad de suelo y presenta alto potencial productivo, buena estabilidad productiva y permite una siembra temprana. En calidad de lanzamiento se presentaron TMG 7061 IPRO y TMG 7463. La primera igualmente con Tecnox, indeterminado hábito de crecimiento, de media a alta fertilidad de suelo, un peso de 185 gramos por 1.000 granos de semilla, moderadamente resistente al vuelco y con buena sanidad. En cuanto a época de siembra no está indicado para la primera semana de setiembre en las tres regiones: Sur, Este y Norte. Algunos puntos fuertes son alto potencial productivo, tolerancia a la roya, no presenta muerte de plantas causadas por *Phytophthora* y su ya mencionado alto peso de semillas. Del 7463 se resaltó igualmente su alta productividad.

GLYMAX

En representación de la empresa estuvo Leucir Zanella, coordinador de semillas. Hizo una breve introducción

Alag se presentó con variedades TMG.



para recordar que ofrecen materiales de Seedcorp HO, representado en el país por Glymax de manera exclusiva. Las variedades expuestas fueron HO Amambay (58HO110 MM IPRO), HO Iguazu (64ho133 IPRO) y HO Pirapó (64 HO 114 IPRO). Son los tres materiales con los que están trabajando este año, además de otros en trámites de registro para futuros posicionamientos. Los dos últimos tienen un ciclo de 6.4. El Amambay sería el más precoz, un 5.8, además de ofrecer buena sanidad y alto potencial productivo. El HO Iguazu es para apertura de siembra y presenta buen porte en inicio, de buena ramificación y con un alto peso de 195 gramos por cada 1.000 granos de semilla. Presenta hojas finas que favorece a las fumigaciones. El HO Pirapó, por su lado, tiene buenos resultados en Brasil, lo que eleva las expectativas por su uso. Entre sus características resaltan su por-



Glymax expuso los materiales de Seedcorp HO.

te controlado, sin riesgo de “tumbamientos” y apunta a un mayor potencial de rinde. La densidad es de 11 a 13 plantas por metro lineal. Por la arquitectura de la planta no crece demasiado, alcanza unos 50 cm y permite interesantes resultados, por lo que existe confianza de un futuro promisorio en los campos nacionales.

Tecnología de aplicación y paquete nutricional



El gerente de la sucursal de Agrotec en la zona ex Campo 9, Heriberto Céspedes, presentó el paquete tecnológico expuesto para la jornada técnica con diversos productos. Contó con el apoyo de Francisco Machado, de UPL. De esta forma, además de acompañar la tradicional jornada, Agrotec fue responsable de aportar la protección a los cultivos mediante una amplia línea de productos, entre las propuestas propias y de las aliadas como Corteva, con lo que se pudo abarcar las diversas demandas de los cultivos en materia de nutrientes y de combate a plagas y enfermedades. En ese línea se resaltó el empleo de la tecnología Quintal Xtra y del producto Viovan, en el segmento de insecticidas para plagas y fungicidas para enfermedades en soja. También se habló sobre Unizeb, un multisitio de UPL, que cuenta con mancozeb. Además, se mencionaron las propuestas de Inquima, con su TA 35, dentro de tecnología de aplicación, y que pone énfasis en colocar el producto donde tiene que llegar. El TA 35 mejora la eficiencia y, entre las recomendaciones, se recordó la importancia que no existan incompatibilidades en el tanque. Además se citó el U10, también de Inquima. De las propuestas de Mosaic Fertilizantes, se señaló al Aspire para brindar las respuestas a las necesidades nutriciona-



les, con su tecnología exclusiva que desarrolla el Boro a un máximo poder para una nutrición equilibrada. El paquete tecnológico incluyó a toda la línea MicroEssentials, un fertilizante único y exclusivo que garantiza resultados desde la aplicación hasta la cosecha tanto en productividad como en rentabilidad. Entre tanto, en las propuestas de Agrofétil para este segmento estuvo la denominada Línea Fertilize. Para ello, Oscar Simko, asesor comercial de la empresa, indicó que esta firma tuvo a su cargo la parte nutricional del evento. El paquete tecnológico de Agrofétil en este segmento incluyó a los fertilizantes de base de la marca Yara, en especial con la línea Yara Basa, que presenta alta solubilidad y uniformidad del grano. Se resaltó igualmente la innovación tecnológica que se codea con las empleadas a nivel mundial y que siguen en permanente crecimiento. Por ello, igualmente citó a Yara Turbo, una línea anterior pero con nutrientes de calidad. A su turno, Joel Nervis, asesor técnico, orientó sobre Fertilize para el caso de KBor, fertilizante de Potasio con Boro, para aplicación en cobertura. Se destacó su solubilidad en agua y el tamaño de partículas, característica que dada su granulometría uniforme, permite al agricultor una aplicación eficiente y adecuada. **CA**



Hyundai presenta su nueva SUV Venue

Automotor lanzó del nuevo SUV Venue de Hyundai, una nueva línea que busca conquistar a un público joven y urbano. La presentación oficial fue el pasado 30 de enero en el Paseo La Galería.

Silvana Ramos, Brand Manager de Hyundai, comentó que esta nueva propuesta llega con un diseño enérgico y urbano, sobre todo fortalece el segmento SUV que ya cuenta con varios modelos en

Silvana Ramos,
Brand Manager
de Hyundai.



el mercado. Asimismo resaltó que la marca se convierte con este nuevo lanzamiento con más SUV en el mercado paraguayo.

Adaptado a todas las necesidades el Venue con su diseño moderno y sofisticado ofrece innovación y tecnología a los que buscan una SUV, más funcional, moderna y segura.

En cuanto a sus principales características, Ramos comentó que la línea de diseño del nuevo modelo cuenta con trazos suaves de la New Santa Fe, otorgándole una apariencia única. La vista frontal presenta una rejilla con diseño atrevido, fluido y tridimensional, con el logo flotante de la marca en su centro, y focos divididos que le dan una apariencia más robusta y moderna.

El nuevo Hyundai Venue cuenta con focos traseros emblemáticos, en conjunto con un parachoques de diseño sencillo, genera un toque armonioso, otra de las características del nuevo automóvil es su motor, de 1.6 lts de 123 HP, asociada a una caja automática de seis marchas, sus medidas de 4.040 mm de largo, 1.770 mm de ancho y 1.565 mm de alto, con una distancia entre ejes de 2.520 mm, asimismo cuenta con un maletero con una capacidad de carga de 350 litros.

En términos de equipamiento, incluye dos airbags frontales, frenos ABS, sensores de retroceso, aire acondicionado, levantavidrios eléctricos, cierre centralizado, bluetooth, control de audio al volante, volante regulable en altura y en distancia, sistema de audio con pantalla táctil de 8" con Apple Carplay & Android Auto.

Los colores disponibles son: rojo, plata, negro, azul, el Venue se encuentra disponible en todos los showrooms de Hyundai, donde Automotor cuenta con financiación propia con una mínima entrega, o a través de financiación vía bancos y cooperativas. **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



Plásticos para invernaderos



TANQUES HORIZONTALES

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



ESTANCIA ÁGUILA NEGRA

Avance de integración en Misiones

La actividad arrancó por la tarde y el clima veraniego fue lo suficientemente benévolo para que la jornada pueda desarrollarse sin mayores inconvenientes. Organizado en forma conjunta entre DSM Nutritional Products Paraguay y la firma Matrisoja, el día de campo fue propicio para conocer la

Una jornada de campo para conocer la experiencia de la convivencia de la producción ganadera con la agrícola se realizó el 31 de enero en la estancia Águila Negra, en San Ignacio (Misiones). El evento incluyó orientaciones sobre plantas de cobertura, fertilización, manejo de enfermedades, para el caso del agro, más la suplementación a campo y terminación en confinamiento, para la parte pecuaria.



transformación por la que atravesó un campo tradicional de ganadería con la integración agrícola y de cómo a su vez el sector pecuario se ve beneficiado en el futuro en este sistema productivo.

Con una buena cantidad de asistentes, entre productores de la zona, técnicos y otros participantes, el evento arrancó en la sucursal de Matrisoja, en San Ignacio. Felipe Borella Vignochi, gerente de la compañía, aprovechó para agradecer la presencia del público y brindó algunas orientaciones previas, así como detalló parte de las instalaciones y resumió la presencia de inversores más vinculados al agro en campos de fuerte tradición ganadera. La empresa, cuyo nombre tomó del acrónimo de maíz, trigo, soja y arroz, con más de una década en el mercado, tiene su oficina central y centro administrativo en Hernandarias, sin embargo. A estos se suman unidades como la de San Ignacio. Esta está enclavada en unas 20 hectáreas, distante a pocos kilómetros del centro de la ciudad, y con una superficie construida por arriba de 1.800 metros cuadrados, siendo el silo granelero el de mayor infraestructura.

Felipe Borella Vignochi, gerente de la compañía.



El silo granelero construido para procesamiento de semillas abarca más de 1.280 metros cuadrados de obras civiles, a lo que se suma el proyecto de depósito de 420 metros cuadrados y una oficina administrativa de 120 metros cuadrados. La unidad busca asegurar la rápida asistencia a los clientes de la zona. Para ganar tiempo, la comitiva solo realizó un reconocimiento visual rápido y luego ya se conformó la caravana de vehículos para el traslado correspondiente a la estancia, propiamente dicha.

AGRICULTURA SOBRE POTREROS Y PASTURAS

Borella Vignochi igualmente explicó los motivos que impulsaron a la firma a introducir la actividad ➔



La bienvenida fue en la Unidad de la sede de San Ignacio.

agrícola en tradicionales tierras ganaderas, en donde el paisaje se confundía entre pasturas y potreros. Sin embargo, la salida técnica permitió ver otros matices proporcionada a la paleta por otros rubros hoy resaltados con mayor fuerza en los mismos campos, pero no por ello, relegando a la pecuaria sino por el contrario buscando el beneficio mutuo.

El gerente indicó que la visión de la empresa fue ampliar su radio de acción y llegar hasta esta zona. “Vimos a Misiones con buenos ojos de un potencial para su desarrollo no solo ganadero sino también en un sistema integrado con la agricultura. Esto hace que podamos desarrollar varias actividades, como en este caso acompañar la evolución de cultivos como soja, maíz y trigo, para lo cual está adaptado el silo. No así para arroz, que también es otro rubro que está presente en el departamento”, reconoció.

Entre los presentes se pudo observar a Paulo Modesti, director Comercial y Marketing y Desarrollo Estratégico de la empresa, quien acompañó todo el recorrido y reafirmó el compromiso para seguir creciendo, siempre al lado del sector productivo. En este sentido, se indicó que una de las estrategias fue buscar la alianza comercial con los proveedores, sobre todo aquellos con quienes se sintonizan en temas tales como tecnología, innovación, desarrollo y productos de alta calidad y alto rendimiento.

Víctor Valesi, del área de Desarrollo de Matrisoja, estuvo coordinando el evento y explicó cómo sería la temática de la jornada y las paradas. Ya en el campo, la primera estación tuvo que ver con la cuestión de manejo de enfermedades y sanidad de las plantas, sobre todo atendiendo los problemas causados por los nematodos, en donde se busca combatir principalmente a tres especies. Fueron instalados mapas satelitales y con detalles que se tienen en cuenta

para conocer las características del terreno.

Eso permitió identificar las zonas donde se tuvieron buenos resultados y aquellos puntos en donde hace falta realizar algún ajuste. También se habló de algunas propuestas de Ballagro. Entre ellos el “Nemat”, un nematocida microbiológico que tiene características de afectar directamente la capacidad reproductiva. Aunque poco mencionado, igualmente se señaló al Ecotrich, un fungicida microbiológico formulado a base del hongo *Trichoderma harzianum*. Se instó al permanente monitoreo. Por lo general la aparición del mal no se da en las raíces principales. Es común detrás de las más chicas.

También hubo orientaciones acargo de Agronómico, que presentó su programa “Siganemátodo” y destinó parte del tiempo para explicar algunos servicios que se proponen, dentro de la agricultura inteligente. De igual forma se realizó la toma de muestra y de cómo almacenarla dentro de una bolsa térmica para preservar los organismos vivos y determinar el eventual grado de infestación del sistema radicular. Se instó a acercarse a los técnicos para mejores orientaciones.

En técnicas de aplicación, se instó a la dosis sugerida y apuntar a un uso maximizado del producto. Para ello se contó con una demostración con una pulverizadora. Se señalaron algunas orientaciones sobre el tamaño de gotas y otros. En materiales genéticos, Alcides Rodríguez, res-

Víctor Valesi, del área de Desarrollo de Matrisoja.





ponsable de Desarrollo de la empresa BASF. Comentó sobre algunas propiedades y características de los materiales Credenz, entre estos, el CZ 6505 B, con tecnología RR1 y posicionado para el 10 de setiembre en adelante. Comentó que presenta un buen comportamiento y responde al grupo de madurez de 6.5, la densidad propuesta es de 12 semillas por metro lineal, dependiendo de la época, porque ramifica bastante y ofrece un entrenado interesante para proyectar un buen desarrollo de granos. Además, propone un techo productivo alto y se tienen algunos registros en la zona en torno a 4.500 kg por hectárea. De igual forma, se aprovechó para anticipar un material experimental, exhibido en la parcela durante la jornada técnica.

Genéticas de otros obtentores igualmente fueron expuestas. Endelson Daldín, de la firma Alag, ofreció detalles de las variedades TMG, entre ellas 7262 RR, TMG 7062, TMG 7063 IPRO y TMG 63 RR. En tanto, las orientaciones de otras como Syn 1163, Syn 1561, NS

Sojales en antiguas áreas de pastura.

El silo cuenta con la capacidad de procesar granos.

6906, NS 5909, NS 6483, M 6210, M 6211, M 5947, M 6410, Sojapar 34, Sojapar R 49, Sojapar R 24 y Gerra de Brasmax, estuvieron a cargo de Valesi, quien comentó la peculiaridad de cada una y cómo fue su desempeño en campo.

Con respecto a paquete tecnológico para la nutrición de las plantas, se presentó el programa nutricional de soja de Matrisoja, bajo el concepto de Nutriexcellence, desde la desecación hasta la cosecha, resultado de un trabajo de siete años. Posteriormente, Valesi presentó el Programa de Control de Enfermedades con que cuenta Matrisoja para su aplicación en el campo. Según el esquema explicado por Valesi, a los 35 posteriores a la emergencia, en la fase vegetativa, se sugiere emplear Oximune y Resistent.

Reiteró la importancia de realizar aplicaciones preventivas, con productos adecuados y siguiendo las recomendaciones técnicas así como observar las indicaciones. Otros productos de BASF destacados en la ocasión fueron el herbicida Heat, los insecticidas Nomolt y Fastac. A su turno, Nora Huber, delegada técnica de mercado (DTM) de BASF, instó a no descuidar el complejo de fin de ciclo y acompañar todo el proceso de crecimiento siguiendo las recomendaciones técnicas.

SUPLEMENTACIÓN A CAMPO Y TERMINACIÓN EN CONFINAMIENTO

Tras la ya mencionada demostración con la pulverizadora, con lo que ➔





se cerró el ámbito agrícola, la comitiva se trasladó al sector ganadero. Se observaron lotes y se distribuyó el recorrido en etapas, la primera para hablar sobre terneros bajo el sistema creep feeding; la segunda y tercera sobre recría, diferenciada en el uso de proteico energético y proteico; la cuarta, un pre-confinamiento y, la quinta, el confinamiento propiamente dicho.

Las orientaciones estuvieron a cargo de DSM Nutritional Products Paraguay. Enrique Lurman, supervisor técnico comercial en Misiones, Paraguari, Ñeembucú y Chaco, fue el responsable de organizar la parte ganadera, en compañía de Bruno Alves Ferreira, encargado de la ganadería de Águila Negra. Juan Llamas, profesional paraguayo con especialización en el extranjero y actualmente asesor técnico comercial de la compañía, estuvo con las indicaciones principales durante el recorrido.

Acompañaron igualmente, Willian Pinto de Arruda Neto, gerente comercial de DSM Paraguay, José Benítez Irún, supervisor técnico comercial para Asunción y Zona Sur y otros. Llamas indicó que el trabajo impulsado en el establecimiento apuntó a ganar en eficiencia, para lo cual necesariamente se requiere de un menor costo posible. “Iniciamos hace corto tiempo pero ya tenemos algunos resultados que queremos mostrar y proyecciones con el tipo de suplementación estratégica”.



La producción ganadera es a campo y feed-lot, además de una etapa de pre confinamiento.

El costo estimado del periodo ronda unos 868 mil guaraníes. Informó que los resultados fueron muy buenos. En resumen, desde el creep feeding hasta la terminación, hubo unos 610 días, con un peso de kg peso vivo de más de 470 kg y un costo estimado por el periodo completo de 1,8 millón de guaraníes. La ganancia de peso promedio anual se ubicó en 720 kg por cabeza por día, con una producción de más de 260 kg de peso vivo por cabeza por año de media. El costo fue estimado en torno a 7.000 guaraníes por kg de peso vivo de lo producido. “Se excluye el peso al nacer (unos 40 kg) y se calculan 437 kg. Tampoco hablamos de todos los costos, sino los de nutrición”, agregó. “En conclusión, con estos costos por periodo, hay un cálculo interesante. Podemos saber cuánto cuesta producir un kg de peso vivo y es el sistema que se implementa en Águila

La jornada incluyó una cena de confraternidad en donde siguió el intercambio de experiencias.





Juan Llamas, José Benítez, Willian Neto, Enrique Lurman, de DSM Nutritional Products Paraguay.



Luiz Junior y Vanderlei Jacoboski, socios directivos de Águila Negra.

Negra. Es interesante en este sistema de integración cómo se diluyen los costos”, manifestó. Lurman realizó igualmente una evaluación del evento y recordó que surgió como una propuesta para dar a conocer las soluciones que Matrisoja tiene en sus parcelas agrícolas, a las que se sumaron ahora el soporte de la experiencia en ganadería. “Levantamos en el año los datos y las proyecciones. Adaptamos al manejo interno y se lograron los resultados. La salida de campo fue un éxito porque queríamos dejar bien en claro el sistema productivo en este tipo de campo”, comentó. Añadió que San Ignacio tiene campos mixtos. “Mostramos cómo con diferentes condiciones se puede encontrar un sistema altamente eficiente, altamente productivo, incluso en años difíciles como el 2019”. Con respecto

a los productos ofrecidos por DSM Nutritional Products Paraguay indicó que justamente la jornada permitió dar a conocer algunas sugerencias para cada etapa. A su turno, Bruno Alves Ferreira comentó que esta experiencia ayuda a disminuir el costo final de producción. “La parte ganadera contamos con el acompañamiento de DSM que trabaja en función a una meta que desea alcanzar y la integración agrícola – pecuaria prácticamente arrancó desde el inicio de la estancia con buenos resultados. La parte agrícola está principalmente con soja y cuando no está, se trabaja con ganadería. Eso ayuda a aprovechar mejor el equipamiento disponible y se optimizan los recursos”, puntualizó. Se cultiva maíz, pero este es principalmente destinado al consumo interno, agregó. **CA**



COOPERATIVA LA PAZ AGRICOLA LIMITADA

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

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



LA COOPERATIVA BERGTHAL PRESENTÓ
GENÉTICA DE SOJA EN MACROPARCELAS

Variedades que suman buenos rindes y tecnologías



Las variedades de soja fueron sembradas en el campo experimental en dos épocas de siembras, el 7 y 22 de octubre del 2019. Fueron plantadas variedades de soja RR1 e INTACTA. Previamente se realizaron tratamientos de desecación, tratamiento de semillas y

La Cooperativa Bergthal realizó su tradicional jornada de soja en su campo demostrativo en el distrito de Raúl Arsenio Oviedo, Caaguazú. En la oportunidad diversas empresas obtentoras presentaron materiales adaptados en la zona, además de soluciones para plagas y enfermedades. El encuentro fue el pasado 24 de enero y contó con buena cantidad de productores

fertilización. En la desecación fueron utilizados los productos U-10, Glifotec Gold, Fuel y Rizo Oilm, igualmente, TA -35 Agroquat, Keeper para la segunda desecación, comentó el Ing. Agr. Robinson Link, encargado del departamento de asistencia técnica de la cooperativa Bergthal. En tratamiento de semillas fueron utilizados el Maxxima HC, Maxim XL, el Cyto Nutri COMO, y el Rizoliq Top. En fertilización de siembra el Ecop Bio y para la fertilización de cobertura el Ecop Potasio. En la post siembra, las parcelas fueron tratadas con productos de la línea Agrotec. Fueron aplicados Corona, Patriot, Unizeb Gold, Aproach Prima y el Select one Pack, para tratamiento post siembra. Todos los cuidados de los cultivos estuvieron a cargo de profesionales de la cooperativa.

En cuanto a variedades se presentaron 29 materiales de soja, en macro parcelas, de diferentes ciclos y adaptadas a la zona. Link manifestó que pese a contar con pocas lluvias al inicio del cultivo, posteriormente aparecieron las precipitaciones que ayudaron bastante para las primeras cosechas.

En cuanto a patologías complejas, comentó que este año no se detectó la presencia de roya asiática, algo que preocupó mucho en las anteriores campañas. No obstante aparecieron algunas plagas y enfermedades, entre ellas la mosca blanca. El profesional resaltó los buenos rendimientos promedios alcanzados en la región.

AGROTEC REALIZÓ LOS CUIDADOS CULTURALES DE LAS PARCELAS

La empresa Agrotec estuvo presente durante la jornada de campo de la cooperativa, en la oportunidad Jorge Simko, representante comercial de la firma, comentó sobre los cuidados realizados en la parcela. En la desecación realizaron la aplicación de un secuencial de aplicaciones de herbicidas con glufosinato de amonio, para



Agrotec.

Robinson Link, del departamento de asistencia técnica de la cooperativa.



el tratamiento de semillas. También realizaron un trabajo en la parcela con un único manejo.

Smiko señaló que cuentan con una tecnología de aplicación con el producto TA 35. Igualmente realizaron un programa de fungicidas con aplicaciones tempranas para enfermedades de fin de ciclo. Para el control de insectos se aplicaron productos para el control de orugas y para chinches el Patriot, un insecticida utilizado para ese objetivo. Otras aplicaciones realizadas fueron con Unizeb Gold, de la línea de UPL, la misma tiene una tecnología incorporada que le permite una mejor solubilidad y dispersión con un efecto que lo denomina sticker es decir queda adherido mucho más tiempo por la planta.

En cuanto a fertilizantes, estuvo presente la línea *MicroEssentials®*, una tecnología proveniente de Estados Unidos que ofrece un producto con Fósforo en un 95%. Para el control de *Conyza* (buva) se destacó el herbicida de Corteva Texaro. En cuanto a fungicidas de la misma compañía estuvo Viovan y el Aproach Prima indicados para las últimas aplicaciones.

Por su parte, Francisco Machado, asesor comercial de UPL, pre- ➔





sentó a los productores la cualidades del Unizeb Gold y el Select One Pack. El Unizeb un mancozeb microgranulado al 75% con dos tecnologías exclusivas de UPL, el mismo ayuda a la mezcla en el tanque, puede ser utilizado en el campo sin problemas de trancado de picos, explicó.

Variedades

MONSOY

El Ing. Agr. Carlos Pino, representante comercial de las línea Monsoy, brindó las informaciones sobre las variedades Monsoy, sobre todo enfatizó el posicionamiento de cada uno de ellos para lograr buenos resultados. Resaltó tres puntos básicos en su presentación, la primera fue sobre el ambiente donde sembrar los cultivares. En Caaguazú los suelos son franco arenosos, para ello recomendó materiales que se adapten bien, la segunda recomendación fue el momento de siembra, su época y el último factor importante a tener en cuenta es que el productor sepa cuántas semillas serán utilizadas de acuerdo al tipo de suelo y tecnología que presentan las variedades de Monsoy.

Mencionó 4 variedades, todas con tecnología INTACTA. Para el arranque la M 6410 y la M 6210, para cierre indicó la M5957 y la M6211. El profesional destacó las caracterís-



Carlos Pino, representante comercial de las línea Monsoy, brindó las informaciones sobre las variedades.

ticas y los puntos fuertes de cada una y su excelente adaptación en los suelos de la región, comprobada, gracias a un historial de 8 años de resultados.

NIDERA

Las variedades de Nidera fueron presentadas por el Ing. Agr. Pascual González, gerente comercial de Syngenta Semillas en soja, quien destacó los materiales mejor adaptados en la región. Mencionó la 5909 variedad principal en la región.

Mencionó como novedad a la NS 5960 de alta producción, para suelos de buena fertilidad, con buen comportamiento a la macrofomina, NS la 6248 variedad RR1 posicionada para apertura de siembra de excelente potencial productivo. Entra los de ciclos más largos indicó a la NS 6483 de 137 días y de las INTACTA la NS 6909 es una variedad para suelos de media alta fertilidad, tolerante al nematodo pratylenchus, además tolerante a lluvias mantiene su calidad de grano. Esta variedad puede ser adaptada a la zona, resaltó.

Pascual González, gerente comercial de Syngenta Semillas en soja, destacó los materiales mejor adaptados en la región.



González también destacó las variedades de Syngenta y presentó a la Syn 1163 RR1, ideal para apertura de siembra y para suelos de media baja productividad. Asimismo brindó recomendaciones para la protección de las variedades ante la presencia de plagas y enfermedades.

BRASMAX Y DON MARIO

El Ing. Agr. Aldo Cabrera, desarrollista de la región de Campo 9 de la empresa Agrofértil, presentó a los productores las variedades de Brasmax y Don Mario. Destacó, las variedades Valente, BMX Brava RR (exclusividad en ventas por la empresa), y BMX Valente RR, del obtentor Brasmax, y la DM 62R63 de Don Mario. Durante la jornada el profesional brindó detalles sobre las principales características de cada una de las variedades, su densidad, época de siembra así como también los cuidados a tener en cuenta para que los materiales puedan demostrar su potencial productivo.

SOJAPAR

Las variedades de Sojapar fueron presentadas por la Ing. Agr. Delia León, responsable del área de semillas del Instituto de Biotecnología Agrícola (Inbio). Expuso 4 materiales con dos épocas de siembra: la Sojapar R19, Sojapar R24, Sojapar R34 y Sojapar R49, de las que se destacaron la resistencia que tienen a la roya. Esto permite el ahorro en las aplicaciones de fungicidas específicos para la roya. No obstante recomendó realizar dos aplicaciones al inicio de la floración con un multisitio para roya y también para enfermedades de final de ciclo.

Otro punto destacado a los productores fue declaración de reserva de las semillas para quienes usaron las variedades Sojapar, donde los productores asumen un compromiso al adquirir semillas por cada bolsa de 40 kilogramos.

CREDENZ

La firma BASF, responsable comercial de las variedades de Credenz, estuvo presente durante la jornada de campo de la cooperativa, en la oportunidad el Ing. Agr. Alexis Mao, desarrollista técnico de la firma, mencionó que durante la jornada presentaron dos variedades RR1, la 6505



Agrofértil difundió las opciones de Brasmax y Don Mario.

un material expuesto por tercer año consecutivo, de alto techo productivo. La misma es recomendada para suelos de mediana alta fertilidad, la segunda variedad fue la 6205 RR, un material ideal para siembra en fecha central y cierre, posicionado para suelo de baja fertilidad que además demuestra estabilidad ante la presencia de macrofomina y con rendimientos muy elevados hasta 5.000 kilogramos por hectárea.

Igualmente el profesional comentó sobre otras variedades experimentales que han presentado excelente comportamiento en la zona, y próximamente podría ser lanzada como una alternativa más dentro de las variedades existentes en el mercado. **CA**

Delia León presentó las variedades de Sojapar.



Alexis Mao, desarrollista técnico de BASF.



Semillas Nord™ y PowerCore™ ULTRA

La combinación perfecta entre
genética y tecnología de punta

Solamente Nord™ combina el mayor banco genético del mercado con la innovadora tecnología PowerCore™ Ultra y con el Tratamiento Industrial de Semillas. Así, su cultivo queda más protegido durante todo su ciclo.

Buenas Semillas

Buenos Negocios



POWERCORE™ es una tecnología desarrollada por Dow AgriSciences y Monsanto. POWERCORE™ es una marca registrada de Monsanto LLC. Agrisure Viptera™ es marca registrada de Syngenta Group Company. La tecnología Agrisure™ incorporada en esas semillas es comercializada bajo licencia de Syngenta Crop Protection AG. Todos los herbicidas / químicos utilizados con este producto deben estar debidamente registrados en SENAVE y deben utilizarse de acuerdo con las etiquetas de herbicidas / químicos y las leyes aplicables.

Matriz / Hernandarias: +595 (061) 572 124 / 572 125

• Dr. Juan Manuel Frutos (Campo 9): +595 (0528) 222 633

• Santa Rita: +595 (0673) 221 598/9 • Bella Vista: +595 (061) 572 124/125

• San Alberto: +595 (061) 572 124/125 • Katuete: +595 (0471) 234 472



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



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.

LA MEJOR DEFENSA CONTRA LA ROYA.



Mazen™



Cypress®

syngenta®