



ACTUALIDAD DEL

CAMPO AGROPECUARIO

AÑO 18 | N° 223 | ENERO 2020 | ASUNCIÓN, PARAGUAY

**Jornada de campo
de arroz en Estancia
San Dionisio**

**Rotación de modos de
acción de fungicidas
para control de roya**



JORNADA EN SOMMERFELD

Despliegue de tecnologías

*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



70

NOTA DE TAPA

TECNOLOGÍAS MÚLTIPLES A LA ORDEN DEL DÍA

Una vitrina de diversidad tecnológica fue la edición 2020 de la Jornada de campo de la Cooperativa Sommerfeld. Se desarrolló el pasado 9 de enero, en el campo experimental del Silo Campo 5, en la Colonia Sommerfeld, distrito de J. Eulogio Estigarribia, Caaguazú. La misma reunió a unas 37 empresas de genética, insumos y maquinarias con unos 1.300 participantes.

AÑO 19 | N° 223 | Enero 2020



22

IV ENCUESTO TECNOLÓGICO AGROFÉRTIL EN NARANJAL



64

ROTACIÓN DE MODOS DE ACCIÓN DE FUNGICIDAS SOBRE EL CONTROL DE ROYA



90

PRIMERA JORNADA CHAQUEÑA DE CULTIVOS DE VERANO



98

DÍA DE CAMPO SOMAX: EXITOSA JORNADA TECNOLÓGICA



BOX EMPRESARIAL

- 12** Automóvil Supply: Tradicional brindis y nuevos desafíos
- 46** CAFYF y Fecoprod acordaron apoyo agroproductivo
- 50** Programa RSE de Tecnomyl
- 62** Innovar 2020: Capacitación, demostración y pruebas de maquinarias
- 68** Bacterias PGPM: Rizofos Liq Maíz

JORNADA DE CAMPO

- 40** Experiencia sustentable en arroz
- 52** Día de campo en Pirapó: Reencuentro con la agrotecnología
- 84** Noche de campo

EVENTOS

- 48** Agrofertil inauguró silos en Itapúa y Canindeyú

COTRIPAR & **VALTRA**

Ahora Cotripa es Importador y Distribuidor de Valtra en Paraguay, una nueva y fuerte alianza que va a traer lo mejor para el agricultor del Paraguay



VALTRA

**SU
MÁQUINA.
DE TRABAJO.**

cotripa.com.py

Caaguazú, San Pedro, Concepción, Amambay

ACTUALIZAR DIRECTRICES PARA LA INVESTIGACIÓN AGRÍCOLA

Arranca el año y los cultivos de verano están en pleno desarrollo, por lo que se suceden una tras otras las jornadas de campo para ofrecer al agricultor las diferentes propuestas tecnológicas para mejorar su producción y, de ser posible, elevar su rentabilidad, para volver a invertir en sus campos. Pero así como se debe buscar acercar la oferta de la tecnología a las necesidades de la demanda, también sería bueno tener en cuenta una investigación orientada a dar respuestas requeridas.

Desde la Organización Mundial de Naciones Unidas para la Agricultura y la Alimentación (FAO, por sus siglas en inglés) existen algunas nuevas orientaciones que son sugeridas para aplicarlas a las investigaciones agrícolas. Puntos tales como formulación y ejecución de los programas, estructuras administrativas e institucionales, financiación, enfoques de género y rol para aliviar la pobreza son algunos de los componentes que el organismo multilateral plantea o propone tener en cuenta.

Y es que, tal y como lo afirma, los sistemas de investigación agrícola también evolucionan para dar respuestas y a esto se debe sumar el hecho que los gobiernos interpreten la importancia del trabajo científico. De ahí que aquellos órganos oficiales encargados de desarrollar investigaciones deben ser vistos como botines las autoridades de turno o moneda de cambio para cargos. Muy por el contrario, se aguarda que gente entendida en la materia lleve las riendas de estas instituciones.

Esto como mínimo, pues se sabe de los paupérrimos presupuestos que anualmente se conceden a los centros de investigación y de los cuales, gran parte va para pagar salarios (incluso siendo justos muchas veces insuficientes o atractivos para el investigador), pero que deja poco para desarrollar nuevos estudios al reducir insumos, equipos y otros componentes del trabajo. Por ello la importancia que los gobiernos también capten la idea de cambios introducidos a las investigaciones.

Entre esos cambios, hoy por hoy, recuerda la FAO, está buscar aliviar la pobreza. Pero también aprovechar para advertir que los sistemas de investigación agrícola en los países En Desarrollo se ven afectados no solo por la insuficiente financiación, sino también, en algunos casos, por falta de personal calificado. Así, igualmente se invita a tener en cuenta esta situación y no solo crear cupos para seguir creciendo o manteniendo entes sobrepoblados en empleados estatales.

Algunas últimas recomendaciones tienen que ver con la orientación de los programas de investigación. Estos deben estar basados en las necesidades de la demanda, es decir de los agricultores. Tener en cuenta sus inquietudes, problemáticas, experiencias, particularidades (a veces se desarrollan programas regionales sin prever que en una misma zona una finca difiere de otra), suelos, cultivos, etc. También tratar de conjugar enfoques, si se apunta a mejorar rendimientos o a incrementar ingresos económicos.

En fin, una serie de recomendaciones a no desoír, ya que la investigación con la educación y la extensión son las patas por donde la tecnología debe discurrir para su transferencia plena en los campos y conseguir los mayores beneficios para la gente.



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



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.

Sector maicero con exportaciones duplicadas

Las exportaciones de maíz aumentaron 122,6 % en la última temporada, pasando de 1 millón, 392 mil toneladas del 2018 a 3,09 millones de toneladas en el 2019, informó la Cámara Paraguaya de Exportadores y Comercializadores de Cereales y Oleaginosas (Capeco), que tomó como base los datos del informe de su área de comercio exterior. La diferencia de más del 1 millón, 700 mil toneladas sirvió como complemento para mantener el movimiento logístico fluvial, que se vio resentido por la caída del principal rubro agrícola nacional, la soja. Sonia Tomassone, asesora de comercio exterior de la Capeco, comentó que este incremento de las exportaciones obedece directamente a una mayor producción de maíz durante la campaña 2019, en la que se superaron las 5 millones de toneladas, un número histórico para este importante rubro de la agricultura paraguaya. Además, se estima que unas 2,2 millones de toneladas de maíz fueron aprovechadas localmente por las industrias de etanol –socias de Capeco– principalmente, además de las empresas de balanceados para nutrición animal, se informó. En otro momento, se recordó que si bien Brasil sigue siendo el destino principal del maíz paraguayo, con un 47% de participación, se registró un crecimiento de la demanda del cereal nacional de otros mercados de extrazonas, que redujeron la dependencia del gigante vecino durante el último



año. El listado, después de Brasil, sigue con Corea del Sur, con un 20 % de participación, prácticamente duplicando su participación entre un año a otro. Luego aparecen Chile (11%), Uruguay (7%), Arabia Saudita (7 %) y otros mercados (5%), en donde se encuentran Vietnam, Egipto, Túnez, República Dominicana, Mauricio, Senegal, Puerto Rico y Cabo Verde. Entre tanto, el mayor exportador de maíz durante la temporada 2019 fue Cargill con un 19% de participación. Agrofertil se posicionó en el segundo puesto, con un 14%, seguidos por ADM (14%), LAR (9%), CHS (5%), Amaggi (3%), Merco (3%), Inversiones Agrícolas (3%), Unexpa (3%), Cofco International Paraguay S.A. (2%) y otros(25%). **CA**

Menor volumen en complejo sojero

A lo largo del 2019, los ingresos del complejo soja llegaron a los 2.660,6 millones, de dólares, cifra que representa cerca de 972 millones menos de la moneda norteamericana con respecto al 2018, manteniendo la situación que se da el peor resultado desde el año 2012, según informó la Cámara Paraguaya de Procesadores de Oleaginosas y Cereales (Capro), en su boletín a diciembre. Conforme el material, a la caída de la producción primaria, debido a factores climáticos, se sumó la reducción de los precios internacionales. Con esto, se refirió en otro párrafo, la participación de la soja en el total del valor monetario de las exportaciones se ubica en el 35%, su nivel más bajo desde el 2015. Si se analizan los datos se puede observar que el total de exportaciones cayó más en términos absolutos de lo que se redujo el ingreso del complejo soja, por lo que el desempeño general de las exportaciones fue negativo, se agregó. Además, la merma en volumen de soja y derivados fue del 16%, advirtió el gremio. “Los datos de exportación del año dan cuenta de que se han exportado menos de 5 millones de toneladas

de soja en estado natural en el año por primera vez desde el 2015, lo que representa una reducción de más de 1,1 millones de toneladas en comparación al 2018. Si a esto sumamos el bajo nivel de procesamiento que se registró en el año se puede entender la reducción en el orden del 16% que se observa en las exportaciones del complejo soja, para ubicar el acumulado anual en torno a los 7,90 millones de toneladas”. Además del menor volumen de materia prima exportada, cayó la venta de productos industrializados a partir de la soja, a lo que se sumó la reducción incluso en mayor proporción a la molienda, si se compara con el año pasado; con una caída de más de 330 mil toneladas para ubicarse por debajo de los 3 millones de toneladas, lo que refleja la situación compleja que atravesó la industria también con relación a los precios internacionales, se mencionó, a lo que se adicionaron complicaciones en la logística de exportación debido a las condiciones de navegación en la hidrovía. “Todo lo anterior explica lo negativo que fue el 2019 para toda la cadena”, expuso el gremio en su boletín. **CA**

BATERIAS **STRONGBOX**

- Pensadas para condiciones duras de trabajo.
- Libres de mantenimiento.
- 18 meses de garantía.



IDEALES PARA SUS MAQUINARIAS Y VEHÍCULOS



KUROSU & CIA.

Consulte sobre este y otros productos
John Deere como Filtros y Lubricantes.



JOHN DEERE



www.kurosu.com.py



Kurosu & Cia



Kurosu & Cia



kurosucia

Más biotecnología aprobada en el país

Paraguay aprobó trece nuevos eventos modificados genéticamente en el 2019, según el boletín informativo de la Unión de Gremios de la Producción (UGP). Del total, seis corresponden a la soja, cinco al maíz y dos de algodón. La información toma como base las declaraciones de Santiago Bertoni, coordinador de la Comisión Nacional de Bioseguridad Agropecuaria y Forestal (Conbio). Recordó que en el 2004 Paraguay aprobó el primer material transgénico y desde entonces se duplicó la producción de soja, sin mayor presión para expandir la superficie. “Eso forma parte del paquete tecnológico que usa el agricultor para producir. No fue gracias únicamente a los eventos transgénicos. Además, en maíz, se multiplicó por seis la producción nacional y uno de los elementos que colaboró a esto fue la utilización de biotecnología en el cultivo, que hace que se pueda proteger contra algunos insectos y que su administración sea más fácil por el control de maleza que permite, lo que da un mejor rendimiento”, refirió. La tecnología que se usa en Paraguay actualmente es desarrollada en otros países. En un inicio eran principalmente empresas estadounidenses o multinacionales; ahora la biotecnología también se está democratizando y el año pasado se aprobaron eventos desarrollados regionalmente, como en Argentina. Entre tanto, anticipó que a nivel país hay interés

en comenzar a hacerlo de manera local y que existen los marcos regulatorios, a lo que se suma una tecnología que contribuya a bajar los costos. “Existe lo que llamamos Nuevas Técnicas de Mejoramiento (NBT, por sus siglas en inglés), que también están ya legisladas en Paraguay y que se trata de tecnologías más baratas que pueden hacer las universidades o empresas más pequeñas. Hay que esperar la iniciativa privada para ir desarrollando esto”, agregó. En otro momento, Bertoni reconoció de otros avances significativos en el 2019 y que igualmente tiene repercusión a nivel regional. “El primer paso importante que dimos el año pasado fueron las normativas para las NBT, donde entran la edición génica, el CRISPR o tecnologías que no son transgénicos, pero que sirven para mejorar y que son más baratas, más accesibles; y esperamos que dentro de poco tengamos en nuestra agricultura. En esto nos convertimos en el cuarto país en Latinoamérica, precedido de Argentina, Brasil y Colombia con estas normas”, informó. “El año pasado tuvimos un trabajo muy intenso. La tecnología avanza y, sobre la base de eso, también los países tenemos que ir adecuando nuestros marcos regulatorios, en eso trabajamos el año pasado. Esto lo hacemos junto con organismos internacionales y expertos que nos asesoran”, concluyó, según el boletín de la UGP. **CA**

Avances en cultivo experimental del cáñamo



El ministro de Agricultura y Ganadería, Rodolfo Friedmann, informó que está avanzando el cultivo experimental del cáñamo en los centros del Instituto Paraguayo de Tecnología Agraria (IPTA), según indicó la agencia oficial de noticias IP Paraguay. En marzo se realizará la primera evaluación para luego extenderla a las fincas de todo el país, se agregó. “Estamos en una etapa

experimental de siembra en el Instituto Paraguayo de Tecnología Agraria (IPTA), ya contamos con las semillas que tienen unos 15 días de germinación, otras están iniciando esta semana, es decir estamos dentro de lo que establece el calendario”, detalló Friedmann, quien además añadió sobre esta planta que pertenece a la familia del cannabis, que “revolucionará el campo”, conforme el texto dado a conocer. Asimismo, explicó que el proceso experimental se está realizando en los cinco centros del IPTA, ubicados en los departamentos de San Pedro, Itapúa, Guairá, Central, así como el Chaco. Puntualizó que el ciclo dura cuatro meses, tiempo en el cual se prevé determinar cuál de las variedades se aclimatará a las diferentes regiones del país. “Son 17 las variedades que se van a probar inicialmente, nueve ya están en el campo, vinieron de Estados Unidos, Europa y también están llegando variedades de China y Australia”, agregó. “En la primavera del 2020 queremos llegar a las 25.000 hectáreas en todo el país”, indicó finalmente, según el material difundido por la agencia oficial. **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
tecnomyi@tecnomyi.com

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

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

www.tecnomyi.com | Seguinos en  



AUTOMÓVIL SUPPLY

Tradicional brindis y nuevos desafíos

La empresa Automóvil Supply realizó su tradicional brindis de fin de año con directivos y colaboradores en la casa central, a la media mañana del martes 24 de diciembre. La ocasión fue propicia para agradecer por el ejercicio concluido y renovar el compromiso de seguir avanzando, con nuevos desafíos. Mientras la atención al público no cesaba, promediando la mañana, se acondicionó el salón de ventas para el tradicional brindis de fin de año. Los integrantes del directorio iniciaron el acto con unas palabras del Sr. José Buey Arietti que buscó una vez más integrar a toda la familia de la empresa fundada por Don Milner Buey Cataldo. Los directores elevaron las copas y desearon a los presentes y, a través de ellos, a los demás colaboradores dispersos en todo el territorio patrio, a que pasen unas buenas fiestas de fin de año. El Sr. Pedro Alvarenga, gerente comercial del área industrial de Automóvil Supply, indicó que el acto se volvió una tradición en todas las sucursales, que realizan un evento muy similar. “Nos reunimos para brindar con los directores, en agradecimiento por el año y festejando la llegada de Navidad. Hoy es un día para agradecer por lo recibido y para seguir teniendo esa fe que nos permite seguir adelante y, por sobre todo, en unidad como familia. Una empresa que se enfocó en trabajar en equipo de una manera humana,

Pedro Alvarenga, gerente comercial del área industrial de Automóvil Supply.



familiar, y que busca ser beneficioso para todos, cada año”, comentó. Reconoció que el 2019 fue difícil. “En nuestra área industrial y agro, dependemos mucho del clima. Empezamos el año con mucha lluvia, luego sequías. Nos enfocamos en ver qué más podríamos hacer para paliar la situación”, manifestó. Fue así que encontraron una nueva veta para aprovechar e incursionaron en el sector de navieras. “Trabajamos duro para incursionar en el sector y encontramos la posibilidad de desarrollar propuestas basadas en servicios predictivos”, manifestó. “Se trata de la asistencia antes de que el problema sea mayor realizando trabajos como alineaciones en los equipos, análisis de termografía, de vibraciones y también proveemos productos como rodamientos especiales que son aplicados dentro de la industria” resaltó y añadió que la aceptación fue favorable y empezaron a crecer hasta el punto en que actualmente la compañía cuenta con un equipo que integra un Departamento de Ingeniería para ocuparse de esos servicios predictivos y que seguirá atendiendo a las industrias para continuar con el crecimiento.

MIRADA AL AGRO

La tarea con las navieras fue desarrollada este año, indicó Alvarenga, quien igualmente puntualizó que desde Automóvil Supply la apuesta es permanente para seguir creciendo y que el campo de acción ofrece opciones. Es por ello que el sector de la producción agrícola igualmente es atractivo y está en los planes de continuar desarrollándose, a modo de adaptarse a los requerimientos y maquinarias que están en constante renovación.

Anticipó que la propuesta es con la aliada, SKF, a través de la línea especialmente desarrollada para el sector agro, la marca Peer. SKF y Peer proponen soluciones de rodamiento. “Tenemos el stock conforme a las necesidades, sean sojeros o arroceros. También hemos reforzamos la gama de cadenas con rollos de 3 metros y 5 metros a modo de cubrir la necesidad del mercado. Así mismo se ha ampliado la gama de lubricantes, retenes en todas sus aplicaciones y correas”, finalizó. **CA**

SKF®



UNA DUPLA EXITOSA



TE TRAEMOS LAS SOLUCIONES PARA TU MAQUINARIA AGRICOLA

rodamientos



soportes



retenes



cadenas



COMPONENTES ORIGINALES DE LAS PRINCIPALES MARCAS DE MAQUINARIA AGRICOLA



AUTOMOVIL SUPPLY
Legítimo, Original, Auténtico.



DIVISIÓN INDUSTRIAL

DISPONIBLE EN TODAS NUESTRAS SUCURSALES

☎ (021) 448-656 R.A. | (021) 448-605 ✉ comercial@supply.com.py 🌐 supply.com.py





Prixx Ultra 375 SC

FUNGICIDA

FUNGICIDA CON PROPIEDADES SISTÉMICAS, ACCIÓN PREVENTIVA Y CURATIVA POR INGESTA CON EFECTO RESIDUAL. GRUPO QUÍMICO: ESTROBILURINA + TRIAZOL. SUSPENSIÓN CONCENTRADA (SC).

COMPOSICIÓN

Activo: 375 g/l (100% de triazolo-piridina y 100% de estrobilurina).
 Agua: 625 g/l (100% de agua).
 Aditivos: 125 g/l (100% de aditivos).

Glymax
 Promoviendo la vida en el campo

Registro SAG: N° 1.123.456.789.010.111.112.113.114.115.116.117.118.119.120.121.122.123.124.125.126.127.128.129.130.131.132.133.134.135.136.137.138.139.140.141.142.143.144.145.146.147.148.149.150.151.152.153.154.155.156.157.158.159.160.161.162.163.164.165.166.167.168.169.170.171.172.173.174.175.176.177.178.179.180.181.182.183.184.185.186.187.188.189.190.191.192.193.194.195.196.197.198.199.200.201.202.203.204.205.206.207.208.209.210.211.212.213.214.215.216.217.218.219.220.221.222.223.224.225.226.227.228.229.230.231.232.233.234.235.236.237.238.239.240.241.242.243.244.245.246.247.248.249.250.251.252.253.254.255.256.257.258.259.260.261.262.263.264.265.266.267.268.269.270.271.272.273.274.275.276.277.278.279.280.281.282.283.284.285.286.287.288.289.290.291.292.293.294.295.296.297.298.299.300.301.302.303.304.305.306.307.308.309.310.311.312.313.314.315.316.317.318.319.320.321.322.323.324.325.326.327.328.329.330.331.332.333.334.335.336.337.338.339.340.341.342.343.344.345.346.347.348.349.350.351.352.353.354.355.356.357.358.359.360.361.362.363.364.365.366.367.368.369.370.371.372.373.374.375.376.377.378.379.380.381.382.383.384.385.386.387.388.389.390.391.392.393.394.395.396.397.398.399.400.401.402.403.404.405.406.407.408.409.410.411.412.413.414.415.416.417.418.419.420.421.422.423.424.425.426.427.428.429.430.431.432.433.434.435.436.437.438.439.440.441.442.443.444.445.446.447.448.449.450.451.452.453.454.455.456.457.458.459.460.461.462.463.464.465.466.467.468.469.470.471.472.473.474.475.476.477.478.479.480.481.482.483.484.485.486.487.488.489.490.491.492.493.494.495.496.497.498.499.500.501.502.503.504.505.506.507.508.509.510.511.512.513.514.515.516.517.518.519.520.521.522.523.524.525.526.527.528.529.530.531.532.533.534.535.536.537.538.539.540.541.542.543.544.545.546.547.548.549.550.551.552.553.554.555.556.557.558.559.560.561.562.563.564.565.566.567.568.569.570.571.572.573.574.575.576.577.578.579.580.581.582.583.584.585.586.587.588.589.590.591.592.593.594.595.596.597.598.599.600.601.602.603.604.605.606.607.608.609.610.611.612.613.614.615.616.617.618.619.620.621.622.623.624.625.626.627.628.629.630.631.632.633.634.635.636.637.638.639.640.641.642.643.644.645.646.647.648.649.650.651.652.653.654.655.656.657.658.659.660.661.662.663.664.665.666.667.668.669.670.671.672.673.674.675.676.677.678.679.680.681.682.683.684.685.686.687.688.689.690.691.692.693.694.695.696.697.698.699.700.701.702.703.704.705.706.707.708.709.710.711.712.713.714.715.716.717.718.719.720.721.722.723.724.725.726.727.728.729.730.731.732.733.734.735.736.737.738.739.740.741.742.743.744.745.746.747.748.749.750.751.752.753.754.755.756.757.758.759.760.761.762.763.764.765.766.767.768.769.770.771.772.773.774.775.776.777.778.779.780.781.782.783.784.785.786.787.788.789.790.791.792.793.794.795.796.797.798.799.800.801.802.803.804.805.806.807.808.809.810.811.812.813.814.815.816.817.818.819.820.821.822.823.824.825.826.827.828.829.830.831.832.833.834.835.836.837.838.839.840.841.842.843.844.845.846.847.848.849.850.851.852.853.854.855.856.857.858.859.860.861.862.863.864.865.866.867.868.869.870.871.872.873.874.875.876.877.878.879.880.881.882.883.884.885.886.887.888.889.890.891.892.893.894.895.896.897.898.899.900.901.902.903.904.905.906.907.908.909.910.911.912.913.914.915.916.917.918.919.920.921.922.923.924.925.926.927.928.929.930.931.932.933.934.935.936.937.938.939.940.941.942.943.944.945.946.947.948.949.950.951.952.953.954.955.956.957.958.959.960.961.962.963.964.965.966.967.968.969.970.971.972.973.974.975.976.977.978.979.980.981.982.983.984.985.986.987.988.989.990.991.992.993.994.995.996.997.998.999.1000.1001.1002.1003.1004.1005.1006.1007.1008.1009.1010.1011.1012.1013.1014.1015.1016.1017.1018.1019.1020.1021.1022.1023.1024.1025.1026.1027.1028.1029.1030.1031.1032.1033.1034.1035.1036.1037.1038.1039.1040.1041.1042.1043.1044.1045.1046.1047.1048.1049.1050.1051.1052.1053.1054.1055.1056.1057.1058.1059.1060.1061.1062.1063.1064.1065.1066.1067.1068.1069.1070.1071.1072.1073.1074.1075.1076.1077.1078.1079.1080.1081.1082.1083.1084.1085.1086.1087.1088.1089.1090.1091.1092.1093.1094.1095.1096.1097.1098.1099.1100.1101.1102.1103.1104.1105.1106.1107.1108.1109.1110.1111.1112.1113.1114.1115.1116.1117.1118.1119.1120.1121.1122.1123.1124.1125.1126.1127.1128.1129.1130.1131.1132.1133.1134.1135.1136.1137.1138.1139.1140.1141.1142.1143.1144.1145.1146.1147.1148.1149.1150.1151.1152.1153.1154.1155.1156.1157.1158.1159.1160.1161.1162.1163.1164.1165.1166.1167.1168.1169.1170.1171.1172.1173.1174.1175.1176.1177.1178.1179.1180.1181.1182.1183.1184.1185.1186.1187.1188.1189.1190.1191.1192.1193.1194.1195.1196.1197.1198.1199.1200.1201.1202.1203.1204.1205.1206.1207.1208.1209.1210.1211.1212.1213.1214.1215.1216.1217.1218.1219.1220.1221.1222.1223.1224.1225.1226.1227.1228.1229.1230.1231.1232.1233.1234.1235.1236.1237.1238.1239.1240.1241.1242.1243.1244.1245.1246.1247.1248.1249.1250.1251.1252.1253.1254.1255.1256.1257.1258.1259.1260.1261.1262.1263.1264.1265.1266.1267.1268.1269.1270.1271.1272.1273.1274.1275.1276.1277.1278.1279.1280.1281.1282.1283.1284.1285.1286.1287.1288.1289.1290.1291.1292.1293.1294.1295.1296.1297.1298.1299.1300.1301.1302.1303.1304.1305.1306.1307.1308.1309.1310.1311.1312.1313.1314.1315.1316.1317.1318.1319.1320.1321.1322.1323.1324.1325.1326.1327.1328.1329.1330.1331.1332.1333.1334.1335.1336.1337.1338.1339.1340.1341.1342.1343.1344.1345.1346.1347.1348.1349.1350.1351.1352.1353.1354.1355.1356.1357.1358.1359.1360.1361.1362.1363.1364.1365.1366.1367.1368.1369.1370.1371.1372.1373.1374.1375.1376.1377.1378.1379.1380.1381.1382.1383.1384.1385.1386.1387.1388.1389.1390.1391.1392.1393.1394.1395.1396.1397.1398.1399.1400.1401.1402.1403.1404.1405.1406.1407.1408.1409.1410.1411.1412.1413.1414.1415.1416.1417.1418.1419.1420.1421.1422.1423.1424.1425.1426.1427.1428.1429.1430.1431.1432.1433.1434.1435.1436.1437.1438.1439.1440.1441.1442.1443.1444.1445.1446.1447.1448.1449.1450.1451.1452.1453.1454.1455.1456.1457.1458.1459.1460.1461.1462.1463.1464.1465.1466.1467.1468.1469.1470.1471.1472.1473.1474.1475.1476.1477.1478.1479.1480.1481.1482.1483.1484.1485.1486.1487.1488.1489.1490.1491.1492.1493.1494.1495.1496.1497.1498.1499.1500.1501.1502.1503.1504.1505.1506.1507.1508.1509.1510.1511.1512.1513.1514.1515.1516.1517.1518.1519.1520.1521.1522.1523.1524.1525.1526.1527.1528.1529.1530.1531.1532.1533.1534.1535.1536.1537.1538.1539.1540.1541.1542.1543.1544.1545.1546.1547.1548.1549.1550.1551.1552.1553.1554.1555.1556.1557.1558.1559.1560.1561.1562.1563.1564.1565.1566.1567.1568.1569.1570.1571.1572.1573.1574.1575.1576.1577.1578.1579.1580.1581.1582.1583.1584.1585.1586.1587.1588.1589.1590.1591.1592.1593.1594.1595.1596.1597.1598.1599.1600.1601.1602.1603.1604.1605.1606.1607.1608.1609.1610.1611.1612.1613.1614.1615.1616.1617.1618.1619.1620.1621.1622.1623.1624.1625.1626.1627.1628.1629.1630.1631.1632.1633.1634.1635.1636.1637.1638.1639.1640.1641.1642.1643.1644.1645.1646.1647.1648.1649.1650.1651.1652.1653.1654.1655.1656.1657.1658.1659.1660.1661.1662.1663.1664.1665.1666.1667.1668.1669.1670.1671.1672.1673.1674.1675.1676.1677.1678.1679.1680.1681.1682.1683.1684.1685.1686.1687.1688.1689.1690.1691.1692.1693.1694.1695.1696.1697.1698.1699.1700.1701.1702.1703.1704.1705.1706.1707.1708.1709.1710.1711.1712.1713.1714.1715.1716.1717.1718.1719.1720.1721.1722.1723.1724.1725.1726.1727.1728.1729.1730.1731.1732.1733.1734.1735.1736.1737.1738.1739.1740.1741.1742.1743.1744.1745.1746.1747.1748.1749.1750.1751.1752.1753.1754.1755.1756.1757.1758.1759.1760.1761.1762.1763.1764.1765.1766.1767.1768.1769.1770.1771.1772.1773.1774.1775.1776.1777.1778.1779.1780.1781.1782.1783.1784.1785.1786.1787.1788.1789.1790.1791.1792.1793.1794.1795.1796.1797.1798.1799.1800.1801.1802.1803.1804.1805.1806.1807.1808.1809.1810.1811.1812.1813.1814.1815.1816.1817.1818.1819.1820.1821.1822.1823.1824.1825.1826.1827.1828.1829.1830.1831.1832.1833.1834.1835.1836.1837.1838.1839.1840.1841.1842.1843.1844.1845.1846.1847.1848.1849.1850.1851.1852.1853.1854.1855.1856.1857.1858.1859.1860.1861.1862.1863.1864.1865.1866.1867.1868.1869.1870.1871.1872.1873.1874.1875.1876.1877.1878.1879.1880.1881.1882.1883.1884.1885.1886.1887.1888.1889.1890.1891.1892.1893.1894.1895.1896.1897.1898.1899.1900.1901.1902.1903.1904.1905.1906.1907.1908.1909.1910.1911.1912.1913.1914.1915.1916.1917.1918.1919.1920.1921.1922.1923.1924.1925.1926.1927.1928.1929.1930.1931.1932.1933.1934.1935.1936.1937.1938.1939.1940.1941.1942.1943.1944.1945.1946.1947.1948.1949.1950.1951.1952.1953.1954.1955.1956.1957.1958.1959.1960.1961.1962.1963.1964.1965.1966.1967.1968.1969.1970.1971.1972.1973.1974.1975.1976.1977.1978.1979.1980.1981.1982.1983.1984.1985.1986.1987.1988.1989.1990.1991.1992.1993.1994.1995.1996.1997.1998.1999.2000.2001.2002.2003.2004.2005.2006.2007.2008.2009.2010.2011.2012.2013.2014.2015.2016.2017.2018.2019.2020.2021.2022.2023.2024.2025.2026.2027.2028.2029.2030.2031.2032.2033.2034.2035.2036.2037.2038.2039.2040.2041.2042.2043.2044.2045.2046.2047.2048.2049.2050.2051.2052.2053.2054.2055.2056.2057.2058.2059.2060.2061.2062.2063.2064.2065.2066.2067.2068.2069.2070.2071.2072.2073.2074.2075.2076.2077.2078.2079.2080.2081.2082.2083.2084.2085.2086.2087.2088.2089.2090.2091.2092.2093.2094.2095.2096.2097.2098.2099.2100.2101.2102.2103.2104.2105.2106.2107.2108.2109.2110.2111.2112.2113.2114.2115.2116.2117.2118.2119.2120.2121.2122.2123.2124.2125.2126.2127.2128.2129.2130.2131.2132.2133.2134.2135.2136.2137.2138.2139.2140.2141.2142.2143.2144.2145.2146.2147.2148.2149.2150.2151.2152.2153.2154.2155.2156.2157.2158.2159.2160.2161.2162.2163.2164.2165.2166.2167.2168.2169.2170.2171.2172.2173.2174.2175.2176.2177.2178.2179.2180.2181.2182.2183.2184.2185.2186.2187.2188.2189.2190.2191.2192.2193.2194.2195.2196.2197.2198.2199.2200.2201.2202.2203.2204.2205.2206.2207.2208.2209.2210.2211.2212.2213.2214.2215.2216.2217.2218.2219.2220.2221.2222.2223.2224.2225.2226.2227.2228.2229.2230.2231.2232.2233.2234.2235.2236.2237.2238.2239.2240.2241.2242.2243.2244.2245.2246.2247.2248.2249.2250.2251.2252.2253.2254.2255.2256.2257.2258.2259.2260.2261.2262.2263.2264.2265.2266.2267.2268.2269.2270.2271.2272.2273.2274.2275.2276.2277.2278.2279.2280.2281.2282.2283.2284.2285.2286.2287.2288.2289.2290.2291.2292.2293.2294.2295.2296.2297.2298.2299.2300.2301.2302.2303.2304.2305.2306.2307.2308.2309.2310.2311.2312.2313.2314.2315.2316.2317.2318.2319.2320.2321.2322.2323.2324.2325.2326.2327.2328.2329.2330.2331.2332.2333.2334.2335.2336.2337.2338.2339.2340.2341.2342.2343.2344.2345.2346.2347.2348.2349.2350.2351.2352.2353.2354.2355.2356.2357.2358.2359.2360.2361.2362.2363.2364.2365.2366.2367.2368.2369.2370.2371.2372.2373.2374.2375.2376.2377.2378.2379.2380.2381.2382.2383.2384.2385.2386.2387.2388.2389.2390.2391.2392.2393.2394.2395.2396.2397.2398.2399.2400.2401.2402.2403.2404.2405.2406.2407.2408.2409.2410.2411.2412.2413.2414.2415.2416.2417.2418.2419.2420.2421.2422.2423.2424.2425.2426.2427.2428.2429.2430.2431.2432.2433.2434.2435.2436.2437.2438.2439.2440.2441.2442.2443.2444.2445.2446.2447.2448.2449.2450.2451.2452.2453.2454.2455.2456.2457.2458.2459.2460.2461.2462.2463.2464.2465.2466.2467.2468.2469.2470.2471.2472.2473.2474.2475.2476.2477.2478.2479.2480.2481.2482.2483.2484.2485.2486.2487.2488.2489.2490.2491.2492.2493.2494.2495.2496.2497.2498.2499.2500.2501.2502.2503.2504.2505.2506.2507.2508.2509.2510.2511.2512.2513.2514.2515.2516.2517.2518.2519.2520.2521.2522.2523.2524.2525.2526.2527.2528.2529.2530.2531.2532.2533.2534.2535.2536.2537.2538.2539.2540.2541.2542.2543.2544.2545.2546.2547.2548.2549.2550.2551.2552.2553.2554.2555.2556.2557.2558.2559.2560.2561.2562.2563.2564.2565.2566.2567.2568.2569.2570.2571.2572.2573.2574.2575.2576.2577.2578.2579.2580.2581.2582.2583.2584.2585.2586.2587.2588.2589.2590.2591.2592.2593.2594.2595.2596.2597.2598.2599.2600.2601.2602.2603.2604.2605.2606.2607.2608.2609.2610.2611.2612.2613.2614.2615.2616.2617.2618.2619.2620.2621.2622.2623.2624.2625.2626.2627.2628.2629.2630.2631.2632.2633.2634.2635.2636.2637.2638.2639.2640.2641.2642.2643.2644.2645.2646.2647.2648.2649.2650.2651.2652.2653.2654.2



Prixx Ultra

Mantenga la roya alejada de su cultivo

El fungicida Prixx Ultra contiene la mezcla de activos más eficaces para el control de la roya, antracnosis y enfermedades de final de ciclo. Prixx Ultra posee la estrobilurina más efectiva del mercado (Picoxystrobina) y el triazol más curativo (Prothioconazole). Utilice Prixx Ultra y mantenga la roya alejada de su cultivo.

El agro en contra de las retenciones

Las diferentes organizaciones que representan los distintos sectores agropecuarios de Argentina han expresado mediante comunicados de prensa, reuniones con representantes del Ministerio de Agricultura, Ganadería y Pesca, y hasta con un tractorazos en distintos puntos del país, su desacuerdo con la actualización de los Derechos de Exportación para granos y subproductos, lo que en el mundo es visto como un verdadero golpe a un jugador de primer nivel en el mercado global. El campo aduce que esta medida “atenta contra el empleo y la generación de recursos”. La denominada “Ley de Solidaridad Social y Reactivación Productiva en el marco de la Emergencia Pública”, recientemente sancionada por el Congreso Nacional, implica un drástico ajuste y la expropiación de parte de los ingresos de los jubilados, la clase media, las economías regionales y la producción en general. Lamentablemente, los costos de la política y el gasto público no se tocan.

El trigo rinde más de lo esperado

En la última semana el progreso intersemanal de cosecha de trigo fue de 3,4 puntos porcentuales, elevando el porcentaje del área recolectada al 95,5 %, sostiene la Bolsa de Cereales de Buenos Aires en su Panorama Agrícola Semanal. La totalidad de la superficie en pie se concentra en el sudeste de Buenos Aires, donde las lluvias de las últimas semanas demoraron el avance de las máquinas. En dicha zona los rendimientos obtenidos se han mantenido por encima de las expectativas iniciales y esto permite elevar la proyección de producción a 18,8 M t. Actualmente, el rinde promedio a escala nacional asciende a 2850 kg/ha. Este incremento se da como consecuencia de un importante progreso de cosecha en el sudeste de Buenos Aires con rendimientos que, tal como alertaron los primeros cuadros, se ubicaron entre los 40 y los 51 qq/Ha, con picos de 6900 kg/ha y pisos de 2600 kg/ha desde el margen costero hasta la región más continental.

Récord en exportaciones de carne vacuna

El año 2019 cierra con un récord histórico en exportaciones de carne vacuna. Hasta el mes de octubre se llevaba exportado unas 670.000 toneladas, 50% más que en igual período del año pasado. Esto abre una proyección anual cercana a las 850.000 toneladas que, de concretarse, superaría las 771.000 toneladas exportadas en el año 2005.

Por ventas anticipadas falta maíz para el sector avícola

El Centro de Empresas Procesadoras Avícolas (CEPA) manifestó que muchas empresas avícolas están atravesando un momento difícil al no encontrar en el mercado interno partidas de maíz suficientes para abastecer las necesidades de consumo mínimas indispensables.

Cabe destacar que la institución que nuclea a las mayores compañías avícolas argentinas, además remarcó que “si bien faltan más de 45 días para el ingreso de la nueva cosecha de maíz, ese hecho tampoco asegura que la actual situación pueda revertirse, dado que -frente al notable adelantamiento de ventas ocurrido el año pasado- los empresarios agrícolas ya negociaron con la exportación casi 18 millones de toneladas de maíz 2019/20”.

“Manifestamos nuestra preocupación al respecto ante autoridades del Ministerio de Agricultura, Ganadería y Pesca de la Nación y representantes del sector exportador, quienes, a la fecha, adquirieron casi 39 millones de toneladas de maíz 2018/19 sobre una oferta total de maíz comercial para ese período estimada en 51,5 millones toneladas”, alerta CEPA.

Peste porcina africana: Argentina intensifica controles

En el marco de las estrategias de prevención y preparación para evitar la introducción y eventual dispersión de peste porcina africana (PPA) en la Argentina, el Senasa solicitó a su par de Venezuela información sobre la posible importación de carne de cerdo procedente de Rusia dado que en este último país hay regiones afectadas por la enfermedad. Se reclamaron precisiones sobre el tipo de producto, los volúmenes esperados y las garantías sanitarias en origen, que permita una valoración real de los riesgos asumidos.

Paralelamente, el organismo reforzó el control dirigido a los pasajeros de vuelos directos (o con escalas) procedentes de Venezuela, para detectar productos de riesgo como carnes porcinas, embutidos frescos o secos y salazones.

La fiebre porcina africana no implica riesgos para el ser humano pero es letal para los rodeos de cerdos. Su presencia deriva en fuertes pérdidas económicas, un largo lapso para erradicarla y deficiencias en la oferta de proteína animal que pueden ser severas.



S700

LANZAMIENTO

**MÁS AUTOMATIZACIÓN.
MEJORES RESULTADOS.**



¡Las más inteligentes del mercado!, le ofrecen:

- **Calibraciones automáticas, para un mejor rendimiento.**
- **Mayor control y comodidad.**
- **Adaptación a todo tipo de terrenos.**
- **Tecnología para una mayor productividad.**

Solicite una cotización, lo esperamos con una oportunidad imperdible, para que usted tenga la suya en la próxima cosecha.

KUROSU & CIA.

Consulte las promociones de equipos con Paquetes de Servicios, JDLink™ y Centro de Operaciones.



JOHN DEERE



www.kurosu.com.py



Kurosu & Cia



Kurosu & Cía

Tractores adaptados a las condiciones de la región

André Rorato, vicepresidente de LS Mtron Brasil, conversó con nuestra revista durante el lanzamiento de la nueva Serie H de LS Tractor en la Agrodinámica 2019. Dio una breve reseña de la planta fabril que tiene la compañía en Brasil, las características de la misma y las proyecciones a futuro. Destacó que los tractores que salen de la fábrica están especialmente adaptados a las condiciones de Latinoamérica.

André Rorato,
vicepresidente
de LS Mtron
Brasil.

– **Campo. ¿Cuándo se inicia LS Tractor en Brasil?**

– **Rorato.** Nosotros empezamos con la fábrica a finales del 2012 y la inauguramos en octubre del 2013. Son prácticamente 6 años. Comenzamos con la fabricación de tractores de 40 hasta 100 HP. Y el año pasado iniciamos con la nueva línea, la Serie H, donde ya tenemos tractores hasta 150 HP.

– **Campo. ¿En qué posición se encuentran en el mercado brasileño?**

– **Rorato.** Actualmente tenemos alrededor del 10% de participación de mercado, que es una cifra muy importante teniendo en cuenta que somos una empresa nueva, con poco tiempo en el mercado y que ya llega a este nivel de participación.

– **Campo. ¿Cuál es el origen de la compañía?**

– **Rorato.** La empresa es de origen coreano. Pertenece al Grupo LG, que es uno de los gigantes a nivel mundial en el segmento de electrónica. La compañía fabrica tractores en Corea del Sur hace más de 40 años. La fábrica que está en Brasil es 100% de capital coreano. Los tractores que estamos fabricando en Brasil son aprobados para las condiciones de Latinoamérica.

– **Campo. ¿A qué se refiere cuando habla de tractores aprobados para las condiciones de Latinoamérica?**

– **Rorato.** Es sabido que un tractor que trabaja en Asia, muchas veces llega aquí y no funciona. Aquí, las condiciones son distintas, las condiciones de campo son



distintas. El desarrollo en la parte de ingeniería de los tractores que llegan es realizado en Corea del Sur, pero adaptados para las condiciones nuestras. Condiciones de temperatura, de horas de uso en el campo. Aquí el uso de un tractor es mucho más intensivo que en otras partes del mundo. Todos los tractores que traemos tienen motores fabricados en el Mercosur, son motores Perkins fabricados en Curitiba, trae ejes delanteros de Carraro. Es decir son tractores desarrollados afuera pero con componentes locales.

– Campo. ¿La fábrica que tienen en Brasil empezó desde cero?

– Rorato. Comenzamos desde cero. Compramos el terreno, se construyó la fábrica desde cero. Es una fábrica muy moderna, que tiene capacidad para hacer 5.000 tractores en un turno de producción por año. Es una fábrica que puede hacer frente a cualquiera de las fábricas de los grandes competidores del mercado latinoamericano.

– Campo. ¿Tienen su propio departamento de investigación y desarrollo en Brasil?

– Rorato. Tenemos un departamento de ingeniería, al que nosotros llamamos ingeniería de aplicación que la usamos para la aplicación a nuestras condiciones. Esa ingeniería se comunica con la de Corea del Sur para realizar las modificaciones de los proyectos que nosotros necesitamos.

– Campo. ¿La marca tiene presencia en otros continentes?

– Rorato. Desde Corea se exporta a 40 países. LS tiene fábrica en Corea, en China y una fábrica en Brasil. Y tiene un centro de distribución en Estados Unidos. Desde Brasil manejamos todo lo que es Latinoamérica, Centro América y El Caribe, y también el mercado africano que tiene características similares.

– Campo. ¿Cuántos tractores están produciendo actualmente en Brasil?

– Rorato. Cerraremos el 2019 con cerca de 4.000 tractores. Parte de este número ya es para exportación. Si bien en Brasil tenemos cerca del 10% de participación de mercado, en la franja de potencia con la que nosotros trabajamos, que es de 40 a 150 HP, tenemos casi 16% de participación de mercado. Nos está yendo muy bien. Es un producto muy bueno, con mucha tecnología incorporada, pero que igualmente se caracteriza por la simplicidad. No hay nada complicado, no tiene mucha electrónica instalada.

– Campo. ¿Además de Paraguay, qué otro mercado de exportación tienen en la región?

– Rorato. En Sudamérica ya estamos en todos los países. En el último país al que entramos fue Argentina, mercado al que ingresamos hace unos seis meses. Ya

entramos a México también. Es decir, estamos en casi todos los países de Latinoamérica. También exportamos a África desde Brasil.

– Campo. ¿Qué proyectos tienen para el futuro?

– Rorato. Nosotros ahora estamos con tractores hasta 145 HP. Lógicamente iremos aumentando en potencia y también agregar otro tipo de equipamientos para fortalecer al distribuidor. Se podría realizar algún acuerdo con algún fabricante local para la incorporación de implementos, o incluso adquirir en Brasil para darle más alternativas al distribuidor.

– Campo. ¿Cómo ven al mercado paraguayo?

– Rorato. El año 2019 fue un año muy difícil para Paraguay. El mercado de tractores cayó mucho. Pero es un mercado agrícola que evidentemente se va a recuperar. Esas son cosas que pasan. En Brasil pasamos por una situación similar hace dos años atrás. Son ciclos que se vuelven a recuperar. Nosotros creemos mucho en este mercado y tenemos productos para trabajar aquí y vender bien.

– Campo. ¿Cuáles son sus proyecciones para el mercado paraguayo?

– Rorato. Estamos haciendo ya algunos productos específicos para el mercado paraguayo. Estamos buscando otros nichos de mercado, con tractores que no fabricamos en Brasil pero que podemos traer de otras fábricas. Como somos nuevos, entramos hace poco, estamos queriendo traer más productos de acuerdo a la demanda que vaya apareciendo. Hay mucho por desarrollar todavía.

– Campo. ¿Cómo califica el trabajo del representante que tienen en el país?

– Rorato. Es una empresa muy fuerte, que hace tiempo está en el mercado. DLS MOTORS del Grupo De La Sobera, están hace más de 80 años en el mercado paraguayo, siempre dedicados al agro, por lo que conocen muy bien el segmento. Tienen además un equipo humano muy bueno. Creemos que tenemos un excelente aliado comercial en Paraguay.

– Campo. ¿Podría brindar detalles del trabajo de posventa de la marca?

– Rorato. Nosotros tenemos un centro de entrenamiento en Santa Catarina. En el lugar se capacita a todas las personas que trabajan con el producto. Muchos de los técnicos de DLS MOTORS ya fueron a capacitarse. Constantemente nosotros también estamos enviando gente aquí, gente de servicio, gente de marketing, gente de posventa que vienen a darles el soporte que ellos necesitan. Además, tenemos un inventario de repuestos muy grande en Brasil, con un amplísimo centro de distribución. De ahí proveemos repuestos. No puede salir un tractor para exportación si no va con repuestos específicos para ese tipo de mercados, esa es nuestra política. **CA**



BASF SE SUMA AL MERCADO ONLINE DEL AGRO

**Conocé el canal exclusivo en
la plataforma digital Agrofy**



IV ENCUESTRO TECNOLÓGICO AGROFÉRTIL EN NARANJAL

Expansión con innovación tecnológica



Los días 11 y 12 de diciembre se realizó el IV Encuentro Tecnológico que la firma Agrofértil organiza en su silo convertido en campo demostrativo en Naranjal (Alto Paraná) y que apuntó a ofrecer a más de 500 personas lo último en innovaciones para optimizar los resultados en el campo. También se realizaron orientaciones generales con las indicaciones más pertinentes para la época. Y todo esto, en momentos en que la compañía se encuentra en plena expansión, con la habilitación de más silos y puntos de referencia para los productores, antes de finalizar el año, con el compromiso de estar lo más cerca del agricultor.

Para esta ocasión se desplegaron catorce estaciones en donde los diferentes grupos recorrieron el predio en donde está un silo de Agrofértil para cubrir las demandas de los agricultores de la zona. Los puntos visitados incluyeron orientaciones sobre manejo, genética, insumos, equipos y otros aspectos. De esta forma se ➔

SIST
PO
SIEM

EXC
C
COEFICI
MÁX
10

IMPERADOR 3.0

EL ÚNICO 3 EN 1 EN EL MUNDO

PULVERIZADOR, DISTRIBUIDOR Y SEMBRADOR NEUMÁTICO

¡LA ALTA PRODUCTIVIDAD COMIENZA CON EL EFICIENTE CULTIVO DE COBERTURA!

El Imperador 3.0 cuenta con el Sistema Ponte Verde, el que ejecuta la siembra neumática a través de las barras. Esto hace posible manejarlo de manera práctica y eficiente en los cultivos más variados, manteniendo su suelo protegido y maximizando la alta productividad.



Artefina | 30.45.3730



Stara
Evolución Constante

observaron parcelas con manejo de malezas, plantas de cobertura, manejo de plagas para el maíz, propuestas nutricionales como la línea Fertilize o las propuestas de Yara, además del Sistema de Gestión de Envases Vacíos (SIGEV), así como genética Don Mario, Brasmax, Nidera, Monsoy, Agroeste e implementos para la agricultura inteligente, por citar algunos aspectos del recorrido, que seguido al almuerzo, incluyó orientaciones para el auditorio.

En la edición pasada, el evento reunió a unas 400 personas y para este año, con más de dos décadas y media en el mercado paraguayo, Agrofértil superó sus expectativas, en un mes en que antes de finalizar el 2019 sigue inaugurando silos y logística lo más cerca posible de los productores y todo ello sin olvidar el compromiso de ofrecer calidad en productos y servicios, siempre con la intención de responder con la mayor eficiencia a los requerimientos de sus clientes. El público devolvió la invitación acercándose en buena cantidad hasta el sitio. Se conformaron los grupos y el equipo de colaboradores, en torno a 60 o 70 personas, cubrió todos los detalles. El primer día se registró entre 250 y 300 participantes, cifra que prácticamente se duplicó al finalizar la doble jornada.

ESCENARIO CON MÁS DESAFÍOS

Para conocer más sobre la jornada, Fabiano de Jesús, jefe de Desarrollo de Productos de Agrofértil, indicó que, como los anteriores encuentros, la compañía busca traer siempre informaciones actualizadas al productor. “Siempre ofrecemos alguna novedad. Este año buscamos dentro de recomendaciones, dar soluciones a las plagas de los maíces. Por ello, optamos por traer a un experto sobre el tema. En las áreas de producción de maíz zafriña de año pasado, la



Momentos previos al recorrido.

‘cigarrita’ fue una problemática grande, con daños económicos bastante significativos. Como Agrofértil entendemos la importancia de brindar orientaciones y soluciones al productor, por este motivo ofrecemos las charlas con expertos, y de seguir invirtiendo en nuevas tecnologías para este campo demostrativo de Naranjal”, dijo.

Pero no solo eso, sino la posibilidad que los agricultores puedan recorrer los distintos puntos, en donde cada responsable orientó e informó sobre las nuevas tecnologías tales como híbridos de maíz y variedades de soja, líneas para la protección y nutrición de cultivos, implementos para potenciar el desempeño de los productos y otras propuestas que ayuden a los agricultores a conocer herramientas disponibles para aumentar sus posibilidades de buenos rendimientos y, con ello, mejorar la rentabilidad. “Agrofértil encara este año diferente para traer nuevas tecnologías disponibles en el mercado y acercarlas al productor e implementarlas en el campo para mayor producción y tener mejor aplicabilidad de productos”, refirió.

Dentro del mercado mejor capacidad productiva, indicó que el agricultor al inicio “ve estas tecnologías a veces con ciertas dificultades, pero las nuevas generaciones ya vienen tomando los negocios y son quienes buscan implementar en sus áreas las innovaciones”, manifestó el entrevistado. Rescató el interés de los agricultores por acceder a esas novedades y recordó que mientras en el 2018 se aglutinó a un poco más de 400 personas, en el primer día de la doble jornada ya se estimó una participación de unas 300 personas. “Dividimos en dos días para abarcar un mayor número de asistencia y que las informaciones se difundan lo más que se pueda.

En este punto, se apuntó que la organización cuida ➔

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



CR 7.80

CONFIABILIDAD Y TRABAJO

Con las cosechadoras CR EVO New Holland usted hará su cosecha de manera excepcional: produciendo más y con más calidad. Su exclusiva tecnología de doble rotor realiza una trilla excelente, con una separación perfecta. El resultado es un grano de altísima calidad con gran potencial para la germinación.

Regional ▶

Financiación

6,25%
de interés
anual

Hasta

5

Años de plazo

SERVICIO
24 hs

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

PLM
PRECISION LAND
MANAGEMENT
AGRICULTURA DE PRECISIÓN

Tape Ruvicha

46 AÑOS TRABAJANDO EN LA AGRICULTURA



Casa Central Asunción: Tel. 021 671 900 • Sucursal Encarnación: Tel. 071 214 212
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





todos los aspectos y despliega a su equipo de asesores técnicos en el campo para que el productor pueda participar “Contamos con un equipo técnico para la zona y para otras partes, además de contar con colaboradores dentro del evento para una mejor atención al productor, indicó.

RECORRIDO Y PROPUESTAS

Tras las acreditaciones y entrega de materiales, los grupos pasaron a recorrer el predio. Pero, todos arrancaban con una bienvenida a cargo de Devanir Ribeiro Gomes, gerente marketing de la compañía. La primera parada era para compartir aspectos que tienen que ver con la responsabilidad ambiental y social de Agrofertil que, a través del grupo Sarabia, dueño de Agrofertil y Tecnomyl, desde 1993, igualmente tiene presente el cuidado del ambiente, por lo que propone sistemas como el SIGEV, pero también trabaja con el desarrollo social, para las comunidades en varios puntos del país, con otros enfoques.

En este sentido, recordó la asistencia a huertas comunitarias, con asesoramiento técnico para siembras, con cursos y orientaciones que promuevan una vida mejor de los pequeños productores. “También, en la parte de salud, apostamos a la vida a través de una entidad, en Hernandarias (Centro de Quimioterapia) para el tratamiento del cáncer. Apostamos a la vida, así como nos preocupamos de lo ambiental, con el SIGEV, para recoger envases vacíos”, indicó. Sostuvo que la empresa en la parte productiva, igualmente se preocupa por el permanente desarrollo de la agricultura paraguaya, pero respetando las cuestiones ambientales”, recalcó.

Devanir Ribeiro Gomes, gerente marketing de la compañía.



MANEJO DE MALEZAS

En la Estación sobre Manejo de Malezas, Deivis Diedrich, asistente de desarrolló, estuvo encargado de las orientaciones. Arrancó su intervención al recordar los herbicidas usados hasta inicios del siglo, con los diferentes ingredientes activos, para luego ahondar en el manejo de herbicidas, antes y después del 2000, ya con el ingreso de la soja RR y de cómo con el paso del tiempo, las malezas empezaron a adquirir resistencia a los defensivos, con reportes que se incrementaron en los últimos años. Esto hizo replantear el mecanismo de control y manejo, a partir de una visión holística, con conocimientos técnicos actualizados, la

integración de estrategias de control (sea químico, cultural o físico) y con manejo del banco de semillas. Posteriormente invitó a los participantes a pasar a las parcelas y observar el comportamiento de las plantas tratadas y los testigos. Se indicó el manejo de malezas con ROUNDUP + CLIMBER este último herbicida de acción sistémica y efecto en la emergencia de malezas y la aplicación secuencial con IRATO, herbicida de contacto, los cuales forman parte del programa que propone Agrofértil para el combate a la acción de las plantas dañinas y que además cuenta con sugerencias como Premier UP, posicionado para control de Amargoso (Capií pororó). También comentó algunas cuestiones a tener en cuenta para el combate a la Conyza o Buva, así como reiteró la acción de Climber para posicionarla como nuevo producto. Añadió la importancia de desarrollar sistemas combinados con pasturas, como Brachiaria, para el control de la mencionada maleza.

OBTENTORES

En el segmento de genética de soja, Hugo Acosta, Encargado de Producción de semillas de Agrofértil, recibió a los diferentes grupos y explicó acerca del trabajo

Hugo Acosta, encargado de la producción de semillas de Agrofértil.



Deivis Diedrich, asistente de desarrollo, estuvo encargado de las orientaciones en la estación sobre Manejo de malezas.

desarrollado en esta área en la empresa, así como también anticipó algunas novedades. Recordó que la compañía opera con cuatro principales obtentores de materiales de la oleaginosa en el país: Monsoy, Nidera, Don Mario y Brasmax, valoró además el esfuerzo de la empresa por ofrecer semillas de alta calidad al agricultor.

El circuito incluyó parcelas con materiales Monsoy. Al respecto, Carlos Pino, en representación de esta obtentora, presentó parcelas con dos fechas de siembra, con un mes de diferencia. Entre las variedades se observó la 6211 IPRO, la M 5705 IPRO, M 5947 IPRO, M 6410 IPRO. Otro sector estuvo cubierto con las propuestas de Don Mario, Alfredo Cáceres, responsable de negocios, brindó las orientaciones al público presente en el recorrido. En la ocasión presentaron tecnologías como INTACTA, RR1- Los materiales expuestos en las parcelas fueron DM 6.8i, DM 62R63 STS y DM 60i62 IPRO.

En tanto, Gustavo Giménez, responsable del área de desarrollo de materiales Brasmax en Paraguay, comentó igualmente las acciones en búsqueda de ofrecer bue- ➔



Carlos Pino presentó los materiales Monsoy.



Parcelas demostrativas de Don Mario.



Gustavo Giménez, responsable del área de desarrollo de materiales Brasmex.



Alfredo Cáceres, responsable de negocios y Jerónimo Constanzi, responsable técnico, de Don Mario.

na y alta genética. A continuación, compartió detalles de las parcelas de cuatro variedades con dos fechas de siembra. Inició con BMX ICONO IPRO (68170RSF IPRO), BMX VALENTE RR (6968 RSF), BMX GARRA IPRO (63164 RSF IPRO) y también se observó el desempeño de BMX BRAVA RR (6663 RSF), esta última, expuesta en la ocasión con el énfasis de ser una variedad con exclusividad de venta por parte de Agrofértil en el país.

Completando el lote de parcelas de genética de soja se observaron las propuestas de Nidera Semillas. Pascual González y Jesús Almada brindaron las orientaciones. Se presentó la NS 5258 RR, NS 6248 RR, NS 6483RR, NS 6909 IPRO, NS 6906 IPRO y como lanzamiento presentó la NS 6601 IPRO.

HÍBRIDOS

En cuanto a materiales de maíz, Sebastião Da Rosa, Gerente de semillas de Agrofértil presentó los híbridos expuestos en la ocasión, tales como AS 1633 PRO3, AS 1844 PRO3, AS 1777 PRO3. Igualmente presentaron dos nuevos híbridos que vienen para complementar el portafolio de Agrofértil.

El híbrido 3700 RR2 es el refugio planteado para mantener la tecnología por más tiempo y se recomienda su siembra con todos los híbridos con tecnología VT3PRO utilizando 10% del total de área sem-

brada. También presentaron las recomendaciones con portafolio completo para el control de plagas y enfermedades que atacan al cultivo de maíz.

Jesús Almada y Pascual González, de Nidera Semillas, durante la presentación de los materiales.

AGRICULTURA INTELIGENTE

El recorrido consistió en la presentación del Proyecto Agricultura Inteligente. Rodrigo Silva, Felipe Sarabia, Ruth Galeano, Joao Gonçalves, Diego Roberto, en- ➔



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



Sebastião Da Rosa, gerente de semillas Agroeste.



Joel Petters, desarrollista.



Dheyson Raimundi, Supervisor de Semillas.

tre otros, presentaron el ciclo de trabajo de dicho proyecto. Luego de una breve introducción, fueron presentados paso a paso, empezando por una colecta de suelo de calidad, seguido del procesamiento de datos en el centro de inteligencia, aplicaciones en tasa variable, siembras más eficientes, monitoreos en tiempo

Presentación del Proyecto Agricultura Inteligente.

real y por último cerrando este ciclo la aplicación de prácticas conservacionistas como la cobertura de suelo, el cual tiene múltiples beneficios tales como: reducir la erosión del suelo, reciclar nu- ➔





JOHN DEERE

MEJORES RESULTADOS CON CADA GOTA



¡UTILIZÁ PRODUCTOS
ORIGINALES JOHN DEERE!

NUEVAS PULVERIZADORAS SERIE M4000

+ Tecnológica + Precisa + Inteligente + Liviana



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



trientes, reducir la compactación del suelo, control de nemátodos, control de malezas, entre otros.

JACTO Y LINEA FERTILIZE

En otro sector del campo demostrativo fueron aglutinadas las propuestas de Jacto y la línea Fertilize, así como las plantas de cobertura. Así, la sugerencia de Jacto, en forma conjunta con Siagro, fue expuesta principalmente por el técnico Fabio Kudo, así como de un equipo de colaboradores. El experto orientó sobre tecnología de aplicación y planteó una demostración de cómo sería la distribución de los productos según sus tipos de picos y tamaños de gota, para lo cual explicó lo que se logra dependiendo de boquillas y accesorios y cuál era el resultado en las diferentes coberturas, al comparar la acción de los equipos en la prueba expuesta a los visitantes, incluso si se mantiene el mismo volumen del caldo.

En tanto, Jhonny Stipp y Gabriel Amarante fueron los encargados de presentar la primera parte de nutrición, sobre todo con la línea Fertilize, que forma parte del Programa Nutricional de Agrofertil. Se expuso Equalize, el coadyuvante microemulsionante que evitan que las gotas pequeñas de los productores no alcancen su objetivo, sobre todo en donde la deriva tiene una participación que incide en la eficacia de la aplicación. En la parcela de al lado igualmente se orientó sobre la acción de otros productos de la línea, como CoMo Fertil Ni, AlgaBio, Liqbor, para el desarrollo vegetativo, más el K-Plus

Fabio Kudo, técnico de Siagro, durante las explicaciones.

para el llenado de granos. Entre los inoculantes se comentó sobre Platrix y sobre TopBox TS2. ➔



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



Víctor Borges,
consultor de
Yara Brasil.

Este último para el tratamiento de semillas de soja, en donde TopBox lidera el segmento en el país, según se difundió. También en la calicata preparada se pudo observar el desempeño de TopSeed CoMo, Acqua Pack Extra y Altimix4 en donde Rafael Krulikowski, asistente de Nutrición Vegetal de Agrofertil, orientó al respecto. En el manejo integrado de nematodos se recordó la importancia de realizar las orientaciones para evitar su entrada y diseminación, efectuar control biológico, atender la resistencia genética en algunas de las especies, fomentar el manejo de suelo con la adecuada corrección, abono y aumento de materia orgánica, así como una rotación de cultivos. El equipo técnico igualmente explicó sobre las plantas de cobertura.

Aquí se insistió en buscar el mejor consorcio entre especies. Se expusieron parcelas con Brachiaria, Milheto, Crotalaria, por citar algunas. El segmento de la línea Fertilize incluyó igualmente la intervención de Danielle Mattei, profesional y académica brasileña quien ofreció una disertación sobre nematodos. Se exhibió igualmente una muestra de plantas con factor de reproducción de nematodos menor a 1 y otras tratadas con productos de la línea Fertilize. Entre las sugerencias estuvieron las empleadas con el uso de Tricorium y TopBox TS2. Además se presentó NemaGuard y Planix. Entre otros productos igualmente en las orientaciones del equipo

de la línea Fertilize se mencionaron además Action Oil Plus, Granubor, Solubor, Kbor y otros.

YARA

Víctor Borges, consultor de Yara Brasil, realizó la charla sobre la línea Rinde Más, de fertilizantes sólidos para soja. Bajo el concepto de “Tecnología e innovación”, abordó aspectos que tienen que ver con la nutrición para lograr una soja de alto rendimiento.

En ese sentido, comentó que para que la soja alcance altos rendimientos depende de la conjunción de más de 50 factores que incluyen en este punto. Entre estos están las variaciones genéticas, las épocas de siembra, las fertilizaciones (productos y aplicaciones), así como los fungicidas, herbicidas e insecticidas y el clima, solo por englobar algunos aspectos. Ante este escenario, es necesario conocer los desafíos para elevar los límites de la productividad. Así, por el lado del cultivo, se deben tener en cuenta, por ejemplo, el análisis de suelo, el manejo de macronutrientes y los micronutrientes.

Recordó que, si se buscan resultados diferentes, se deben dejar de hacer las cosas de la misma manera. Por ello presentó la Línea Rinde Más, que incluye la propuesta de Yara Basa, un nuevo fertilizante de alta tecnología, con ocho nutrientes presentes en un solo gránulo, dejando como resultado entre otras ventajas parcelas con nutrición más equilibrada para cada planta. Compartió varias formulaciones, pero indicó que lo importante es que se logra una nutrición completa y eficiente. También reiteró la importancia de algunos elementos como el Calcio y Azufre en la forma de sulfato y el desafío de frenar su deficiencia, que se da porque no se realiza la misma reposición del mineral de lo que se extrajo. Reiteró finalmente algunas ventajas del Yara Basa al promover mayor vigor, más vainas y más granos.

De esta forma, contribuye a ➔

FURGONES REFRIGERADOS DE FÁBRICA

Calidad y garantía
incomparables

HD72 - 17m³

desde **\$47.800***

Enfriamiento de hasta -20°C
Revestimiento interior en poliuretano



* Precio contado. Consulte financiación propia. Imágenes referenciales.

www.hyundai.com.py/camionesybuses

HYUNDAI
TRUCK & BUS

Representa y distribuye
Automotor

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



João Pablo Da Silva, encargado del SIGEV brindó detalles del sistema.



elevar el potencial productivo de la planta. En tanto, en rendimiento operacional, puntualizó la regulación más precisa y duradera, con mayor fluidez.

Para la línea de maíz presento el producto YARA VERA Amidas contiene 40 puntos de Nitrógeno posee una alta tecnología industrial, tiene la ventaja de sinergia del Nitrógeno con el Azufre, presenta menor volatilidad, permite una distribución y almacenamiento superior, brinda uniformidad de distribución al voleo, no aumenta la acidificación del suelo y genera menor costo por punto de Nitrógeno aplicado, concluyó.

SIGEV

João Paulo Da Silva, encargado del SIGEV brindó detalles del sistema. Recordó el procedimiento adecuado a seguir y dio algunos consejos sobre seguridad, al tiempo de reafirmar que se debe tener especial cuidado con algunas empresas que ofrecen trabajo de recolección de envases vacíos, pero que no todas cuentan con las garantías para el tratamiento de los residuos, se debe cumplir con ciertos procedimientos, más todavía cuando se trata de recipientes no reciclables. Exhortó a los agricultores a perforar los envases una vez completado

el desagote para evitar su reutilización. Advirtió que es un gran desafío para todo el sector productivo y Agrofertil como empresa cuida del medio ambiente a través de la disposición correcta de los envases vacíos de plaguicidas.

“Se estima que a nivel nacional existe baja recolección de envases vacíos en forma ambientalmente correcta. Solo en nuestro caso, colectamos el 15%. Estamos hablando que una cantidad muy baja, considerando el porcentaje restante que no se tiene registro de disposición.

Como sector productivo estamos expuestos críticas permanentes y con el dedo acusador que nos apunta, pero hacemos la parte que nos corresponde al cuidar el ambiente, por lo menos en lo que a Agrofertil se refiere. Con un estricto cumplimiento de las normativas vigentes”, indicó.

Además, indicó que la empresa cuenta con varios centros o puntos para la recolección de envases vacíos de plaguicidas. “cuando menciono envases vacíos no solo estoy hablando de bidones de 20 litros; si de todos los envases y empaques de agroquímicos. Invité a los presentes a acercarse a la firma y solicitar el servicio de recolección.

CHARLAS Y CIERRE

La doble jornada igualmente incluyó charlas centrales. Para ello se invitó al profesional de Iapar – PARANA es Ing. Agrónomo, experto en Entomología Dr. Rodolfo Bianco. ➔

Rodolfo Bianco, entomólogo y académico brasileño.





AgrinPlex®

**NUEVO
LANZAMIENTO**

Tejidos Media Sombra (Agrícolas y Urbanos)

**SOMBREO | ANTIVIENTO | ANTIGRANIZO
ANTIPLAGA | ANTIPÁJARO**



Es un producto de:

V
Venados
Manufactura Plástica S.A.

CMP
AGRO
www.cmp.com.py

**Compañía Marítima
Paraguaya S.A.**

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

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

Seguinos en





Su disertación se desarrolló sobre todo para explicar la importancia del manejo de las plagas ante el avance registrado en especial de chinches y cigarritas que fue un grave problema año pasado, esta plaga puede causar serios daños al cultivo caso no conozca el insecto y su manejo adecuado. Indicó que actualmente existen soluciones avanzadas y abogó por el tratamiento de semillas adecuado, la pulverización inicial y evitar que el maíz guacho permanezca presente en otros cultivos, pues ahí en este maíz guacho la cigarrita si alimenta y usa como fuente de propagación del inóculo para la próxima zafriña y puede presentar alto perjuicio al productor. Resumiendo, debemos adoptar un manejo integrado para esta plaga. “Todas estas estrategias de manejo va ayudar proteger a la planta a y tener menos daño”, sostuvo. De igual forma también instó a saber elegir el material que sea más tolerante a esta plaga y resaltó que existe genética e híbridos acordes a cada requerimiento.

También indicó tener presente el control biológico, preservar mejor los enemigos naturales y contar con productos más selectivos. Así se previene, se protege a estos enemigos naturales”, expuso. Puso énfasis en que si bien las empresas cuentan con propuestas de calidad. Esto no es suficiente si no hay una “asistencia personal de calidad”. “Los productos de calidad existen, pero siempre es necesario mejorar la asistencia. La información para un manejo más adecuado esto si es más que importante”, recalcó. Finalmente enfatizó que el monitoreo en cultivo debe ser constante y a estar siempre alertas con el clima, que puede volverse un aliado de las plagas pues, en años calurosos, el problema es más grave, concluyó.

La otra charla la realizó Fabiano De Jesús. Abordó igualmente sobre daños y recomendaciones de control de chinches en maíz zafriña. “Tenemos que monitorear y de acuerdo al nivel de infestación reco-

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

mendar las debidas aplicaciones, “Advirtió. En el caso de la cigarrita, indicó que se tornó una problemática muy seria, con perjuicios que pueden llegar a un 100% del cultivo. El manejo integrado de prácticas debe tomar el productor, Instó a acompañar las orientaciones y propuestas de productos con un manejo integral de las plagas.

Es de destacar igualmente que Bianco aprovechó el evento para realizar recorridos en las parcelas y compartir con productores, así como realizar breves intervenciones. “Deberíamos considerar a cada planta una fábrica de producir granos. Cada planta pérdida en el campo es mucho más que eso. Si la planta se pierde, no se recupera y se reduce el potencial de ese campo. El productor necesita cada vez más tecnología para potencializar su producción.

Por último, Fabiano De Jesús recalcó que Agrofértil busca acompañar la evolución del sector y estar siempre al lado de productor en sus necesidades, por lo que propone un portafolio completo de soluciones.

“Agrofértil siempre busca invertir en el país, este año con inauguraciones de silo, acopio de granos, cerramos el año con inversión grande para acercarnos al productor y que tenga mayor asistencia y más capacidad de entregar granos a pocos kilómetros de su casa para ahorrar costos. Por ello vemos el 2020 con muy buena perspectiva. Agrofértil invierte en nuevos híbridos, lanzamientos que vamos a traer al mercado”, sostuvo. **CA**

Presencia de Kurosu & Cía.





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.

JORNADA DE CAMPO EN LA ESTANCIA SAN DIONISIO

Experiencia sustentable en arroz



Apenas arrancó el 2020 el productor de arroz Pablo Jovik abrió los portones de la Estancia San Dionisio para mostrar su experiencia con el desarrollo del cultivo de arroz. La finca de 1.300 hectáreas ubicada en General Delgado, Itapúa, empezó con la producción del cereal hace cinco años atrás. La aplicación de las buenas prácticas

Buenas prácticas y óptimos resultados en el cultivo de arroz fueron demostrados durante el día de campo en la Estancia San Dionisio, en General Delgado, Itapúa. Fue el pasado 3 de enero y la organización corrió por cuenta de Consultora Arrozal, oportunidad en el que se mostró el manejo adecuado de agua con reservorio, suelo y de defensivos agrícolas.



de manejo, bajo el asesoramiento del Ing. Agr. Héctor Ramírez le permite una producción amigable con el medio ambiente e incremento paulatino en la productividad. Esta unidad productiva realiza una preparación anticipada de suelo, inmediatamente después de la cosecha incorpora la paja sobrante del cultivo, procede al drenaje adecuado del campo, con lo cual facilita el manejo de malezas con herbicidas no selectivos. Además dispone de las maquinarias bien mantenidas y reguladas informó el Ing. Héctor Ramírez, consultor.

Pablo Jovik,
productor
de arroz.



Cuenta con un reservorio que le permite reciclar el agua que se utilizó en el cultivo anterior. Este proceso es muy importante, ya que el agua que se usó y sobró se recupera en el reservorio y se reutiliza. Esta práctica optimiza el mejor uso del agua que se dispone y además da tiempo para que desaparezca la residualidad de los defensivos agrícolas utilizados en el cultivo. “Estos son los cuidados que deberíamos tener para trabajar de forma sustentable ambiental y económicamente”, dijo el especialista.

Explicó que este campo, pese a tener 5 años de cultivo consecutivo, ofrece las condiciones de un campo virgen, donde no se observan malezas, ni el arroz colorado, que es la principal planta dañina para el cultivo.

La jornada contó con la presencia del presidente de la República, Mario Abdo Benítez, autoridades del Poder Legislativo y del gobierno regional, como señal de apoyo al sector que busca repuntar después de unos años malos.

Durante la apertura de la jornada, el Ing. Héctor Ramírez agradeció la presencia del jefe de Estado y de las demás autoridades, al tiempo de explicar el objetivo del encuentro, que fue demostrar que la región tiene el potencial para salir adelante y de aportar al desarrollo nacional.

“Tenemos que ser más cuidadosos y valorizar los rendimientos. Con ➔

JORNADA DE CAMPO



Héctor Ramírez brinda las explicaciones durante la jornada.



Participantes del día de campo.

las buenas prácticas podemos avanzar, tenemos que hacer bien todas las prácticas y con eso podemos conseguir mejorar los rendimientos”, expresó.

Por una parte, el presidente Abdo dijo que hay muchos proyectos con el cultivo del arroz, que Paraguay es el país que más creció en la última década con este rubro. “El arroz cierra un círculo muy importante”, destacó al expresar que están presentes en el evento para darles fuerzas y apoyarles, además de agradecerles como paraguayos por apostar por el país.

“Hay condiciones de tierra, condición tributaria y nos resta trabajar en forma coordinada y establecer políticas públicas adecuadas y avanzar, expresó el jefe de Estado.

Por otro lado, el Ing. Enrique Arrellaga, de la empresa Paico, en representación de la Federación de Arroz del Paraguay, manifestó que el objetivo es aglutinar a los arroceros bajo la misma bandera, aliarse con las instituciones nacionales para promover la investigación nacional a través del IPTA y, de esa manera, encontrar soluciones para el campo. Además de analizar las principales áreas de riesgo.

Expresó como uno de los grandes desafíos que el sector depende en el 90% de una sola variedad, la IRGA 424.

Indicó que este desarrollo en Paraguay puede continuar y que hay una serie de trabajos que deben realizar pequeños, medianos y grandes productores.

Dijo que estimativamente el área cultivada de arroz es de 165.000 hectáreas. La cosecha de esta temporada está en marcha y los rendimientos promedios esperados son de 8.000 kilogramos por hectárea.

EVOLUCIÓN CONSTANTE

El productor Pablo Jovik, directivo de la Estancia San Dionisio, comentó que iniciaron el trabajo en el 2014, en un campo natural de 1.300 hectáreas que tenía el potencial de poder juntar agua. “Empezamos a hacer los desagües. Luego el terraplén y nos llevó casi un año canalizar y preparar el lugar”, dijo.

Posteriormente se focalizaron a mejorar el suelo, ya que era pobre. La primera cosecha fue de 6.000 kilogra-

mos por hectárea. Al año siguiente fue de 7.000, posteriormente 8.000 y luego 10.000 kilogramos por hectárea. Para esta zafra la expectativa es mayor.

Mencionó que trabajan bajo la asesoría del Ing. Héctor Ramírez, siembran la variedad IRGA 424. La fertilización es proveída por Trociuk y los demás insumos son proporcionados por GPSA y Tafirel.

RECORRIDO

El recorrido durante la jornada permitió observar el sistema de reciclaje de agua, la estación de bombeo, el desarrollo del cultivo y la cosecha.

– **Manejo de agua.** Héctor Ramírez explicó que el manejo del agua consiste en el reacondicionamiento, evitando posibles contaminaciones al ambiente. En este establecimiento, el cultivo se maneja 100% con reservorio de agua, no se realiza ningún bombeo del río, se riega ➔

Enrique Arrellaga, de la empresa Paico, habló en representación de la Federación de Arroz del Paraguay



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



con agua de lluvia y algunos excesos se vuelven a reciclar.

El profesional mencionó que es muy importante contar con el sistema de reaprovechamiento de agua, aun si se utiliza agua del río con sistema de bombeo. Esto es fundamental para optimizar la cantidad de agua que se necesita, que son 10.000 metros cúbicos por hectárea año. A través del reciclado se logra mayor rendimiento del agua, cuesta más barato, evita riesgo de contaminación y permite cumplir bien con los tiempos de carencia de los defensivos agrícolas.

– **Manejo de suelo.** En cuanto al manejo de suelo destacó la fertilización adecuada para la obtención de altos rendimientos.

– **Manejo de plaguicida.** Sobre este punto comentó que es muy importante usar productos permitidos para controlar las plagas, ya que es fundamental que los defensivos agrícolas no dejen residuos y que no impacten sobre los seres que viven en el cultivo de arroz. “Nosotros estamos en un momento de ajuste de costos, buscando un equilibrio económico y rentabilidad. Hablar de sustentabilidad de un cultivo empieza por lo económico y con esa práctica tenemos que buscar la rentabilidad”, dijo.

EVOLUCIÓN

Comentó que en el establecimiento San Dionisio se empezó a producir arroz hace 5 años. La primera cosecha permitió un rendimiento de 6.800 kilogramos por hectárea, año tras año se corrigieron las limitantes nutricionales del suelo y en la zafra pasada se alcanzaron 10.000 kilogramos por hectárea.

Mencionó que también se vienen haciendo ajustes en la época de siembra, con el objetivo de permitir mayor oferta de luz al cultivo. Con siembras realizadas en agosto, se logra mayor aprovechamiento de luz para la planta. “Los ajustes en épocas de siembra estamos haciendo con los productores para llegar a una cosecha oportuna y tener los es-



Reservorios de agua en el establecimiento.

pacios para recepcionar los granos, además del secado, almacenamiento y transporte”, dijo.

Destacó que es necesaria la planificación para poder acertar o errar lo menos posible.

MERCADO

En otro momento, Ramírez dijo que es fundamental preservar los mercados. Actualmente hay 30 mercados abiertos para el cereal, el principal sigue siendo Brasil y el precio está mejorando gracias a la disminución de la oferta de arroz en la región. No obstante instó al Servicio Nacional de Calidad y Sanidad Vegetal y de Semillas (Senave) a ser estricto en el control de calidad a modo de evitar el envío de algún producto contaminado, porque eso vedaría los mercados.

Indicó que los precios del arroz están entre 200 y 220 dólares la tonelada para el productor. El Paraguay exporta el 75% de su producción que estimativamente son unas 900.000 toneladas.



GPSA acompaña al productor

La empresa GPSA acompañó la jornada. La firma provee al establecimiento herbicidas, insecticidas, nutrición vegetal, fungicidas con el propósito de maximizar la producción.

El Ing. Fabián Pereira, director comercial de GPSA, manifestó satisfacción por apoyar al productor Pablo Jovik, fundamentalmente por la calidad de trabajo sustentable que desarrolla en su finca.

“Para nosotros es muy importante aportar y colaborar, porque el cultivo de arroz es un rubro muy tecnificado, se debe tener la topografía exacta porque el agua debe llegar a toda su extensión”, dijo.

Destacó que el sector productivo está creciendo. Está empezando a despegar nuevamente, se están dando las condiciones que faltaban para retomar la senda. La mejora de los precios permitirá despegar de nuevo.

Fabián Pereira.



“Somos uno de los principales productores de arroz, hay mucho para hacer y con las condiciones mínimas podemos ser referentes muy importantes en la producción de arroz”, expresó.

INSUMOS DE ALTA GAMA

La empresa GPSA provee insumos de las marcas Syngenta, BASF y las de marcas propias. “Tenemos una paleta bien completa para el productor y a al productor Pablo Jovik le estamos asistiendo desde el inicio con herbicidas, insecticidas y fungicidas, además del asesoramiento correspondiente”, explicó Néstor Prieto, representante técnico comercial de GPSA.

Néstor Prieto.



Trociuk con fertilizantes



La nutrición en el campo de Pablo Jovik lo abasteció Trociuk & Cía. Carlos Trociuk, director de la firma y director de formuladora de fertilizantes Ferticom, explicó que a través de la alianza estratégica que mantienen con Bunge, ofrecen fertilizantes para toda la gama de agricultores.

“Nuestra empresa es la responsable de proveer los fertilizantes con nutrientes específicos al productor Pablo Jovick, ya que le brinda las formulaciones acorde a sus necesidades”, destacó. **CA**

Carlos Trociuk, director de la firma y director de formuladora de fertilizantes Ferticom.





CAFYF y Fecoprod acordaron apoyo agroproductivo

Con el objetivo de establecer objetivos comunes en apoyo a la política agroproductiva del Estado, a través de las Buenas Prácticas Agrícolas implementadas por los productores, la Cámara de Fitosanitarios y Fertilizantes (CAFYF) y la Federación de Cooperativas de Producción (Fecoprod) firmaron un acuerdo de cooperación el pasado 10 de diciembre.

El trabajo conjunto se focalizará en el uso y manejo responsable de defensivos agrícolas, la gestión de los envases vacíos de defensivos agrícolas y difundir las leyes y normativas vigentes que rigen la materia.

Ambas instituciones se comprometen además a avanzar en los procesos de promoción y capacitación de técnicos y productores. También impulsarán la construcción de Centros de Acopios Temporales de envases vacíos de defensivos agrícolas y Camas Biológicas. La firma tuvo lugar en el local de la Fecoprod, durante la última sesión del año del Consejo. Suscribieron el documento el presidente de CAFYF, Ing. Agr. Claudio Gaitán, el presidente y secretario de la Fecoprod, Eugenio Stoller y Alfred Fast, respectivamente.

En la oportunidad, el presidente de CAFYF, Claudio Gaitán valoró la concreción de dicho acuerdo con el sector cooperativo para el fortalecimiento de las Buenas Prácticas Agrícolas, por la relevancia del sector en la economía paraguaya, ya que solo en cultivos extensivos tiene una participación del 15%.

Por su parte, el gerente de la Fecoprod, Blas Cristaldo destacó el establecimiento de este vínculo para desarrollar actividades concretas a favor de la gente que sostiene la cadena productiva.

A su turno, el secretario de la central de cooperativas, Alfred Fast, valoró la importancia del manejo y uso seguro de los defensivos agrícolas, al igual que el compromiso de los sectores involucrados. **CA**

Eugenio Stoller,
presidente
de Fecoprod
y Claudio
Gaitán,
presidente
de CAFYF.



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



CAFYF

CÁMARA DE FITOSANITARIOS
Y FERTILIZANTES

Miembro de





Agrofértil inauguró silos en Itapúa y Canindeyú

Con la firme apuesta de ofrecer el mejor servicio a sus clientes y contribuir con las comunidades donde está presente, Agrofértil abrió oficialmente las puertas de dos nuevos silos en las localidades de Naranjito, distrito de San Rafael del Paraná, Itapúa y La Paloma del Espíritu Santo, Canindeyú, con una capacidad de almacenamiento de 27.000 toneladas cada uno. Con estas inversiones agrega infraestructura para apoyar al productor en las diferentes zafas con insumos y capacitación de los técnicos de la compañía. Ambos silos cuentan con depósitos, secadoras, volcadoras de camiones, oficinas (ad-

La empresa Agrofértil cerró el 2019 con la inauguración de dos silos más. Están instalados en Naranjito (Itapúa) y La Paloma del Espíritu Santo (Canindeyú). Esta compañía consolidó varias inversiones en centros de acopio y de asistencia a sus clientes durante este ejercicio. Completó la inauguración de 7 silos en las principales regiones productivas del país.

ministrativas, técnicas y de servicios) y viviendas de alojamiento para el personal.

Los actos de inauguración contaron con la presencia de directivos y funcionarios de Agrofértil, productores de cada región, 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 continúa sumando capacidad estática para el acopio de granos, totalizando así una capacidad de almacenamiento de más de 500.000 toneladas, incluyendo sus instalaciones portuarias.

Los clientes de la compañía recibirán en ambas localidades una atención integral, cercana y personalizada por medio de técnicos especializados. Agrofértil es líder en el mercado de provisión de insumos agrícolas y asistencia técnica. Pone al alcance del agricultor productos y servicios diferenciados, con alta calidad y eficiencia. Actualmente, la firma cuenta con una casa matriz en Ciudad del Este, 25 unidades de negocios, de los cuales 22 son silos más 2 puertos de embarque.

El presidente de Agrofértil, José Marcos Sarabia, recordó que la empresa a su cargo inició hace 26 años en Paraguay y desde sus inicios apostó al acompañamiento técnico de sus clientes con especialistas de la empresa. “Agrofértil es una de las primeras empresas del Paraguay que impulsó la asistencia técnica al productor, junto con la venta de insumos, apuesta a la aplicación sustentable de los defensivos agrícolas e introduce nuevas tecnologías al campo”, expresó en su discurso.

Además indicó que Agrofértil es una empresa que apuesta a tener una relación a largo plazo con el cliente y por eso siempre apostó a ser flexibles con la refinanciación



Vista y recorrido por el Silo Naranjito.

de las deudas con los productores en los momentos malos de zafra y reveló que se creó un departamento de Innovación para observar en el mundo las nuevas tecnologías que se puede aplicar en el campo y tener mayor control del proceso productivo “el objetivo es que el productor de Paraguay esté online con el mundo”, dijo.

La empresa viene apostando al desarrollo social de las comunidades donde está presente. A través de las inversiones, su objetivo corporativo es acompañar a sus clientes a lo largo de todo el proceso productivo, brindándoles oportunidades de crecimiento en una sociedad comprometida con los productores.

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

La inauguración del nuevo silo de Agrofértil atrajo el interés de numerosas personas.



Directivos del Grupo Sarabia en el momento de la habilitación oficial del Silo Naranjito.





PROGRAMA RSE DE TECNOMYL

Apoyo en lucha interinstitucional contra el dengue

La compañía de defensivos agrícolas Tecnomyl, dentro de su programa de Responsabilidad Social Empresarial (RSE), colaboró con la lucha contra el dengue, enfermedad que afecta a la población y que según reportes, se podría intensificar o llegar a un pico en los últimos meses del verano. Es por ello que la firma comprometida con acciones de interés social integró el trabajo interinstitucional al participar de la “minga ambiental” en la ciudad de Villeta (Central), para lo cual donó insumos para la fumigación, además de involucrar a colaboradores en la

tarea coordinada por la Dirección de Medio Ambiente de la municipalidad local y del equipo del Hospital Distrital, según un informativo dado a conocer.

Según el material de divulgación, Tecnomyl, cuya planta industrial se encuentra en Villeta y la mayor parte de sus colaboradores viven en la zona, participó de la minga ambiental con el objetivo de unirse a la ciudadanía y ser parte de la lucha contra el dengue en el marco de su programa de RSE y de compromiso social con la comunidad. De esta forma, colaboradores de Tecnomyl, la Municipali-



Participantes de la minga ambiental en Villeta.

dad de Villeta y el Hospital Distrital lideraron la actividad, que incluyó la recolección de bolsas o restos de bolsas de plástico (hules) y de latas, así como la limpieza de veredas, la poda de árboles y de arbustos y la fumigación de los patios y veredas de las diferentes viviendas de las zonas abarcadas, con el apoyo de los vecinos beneficiarios.

Alberto Benítez, encargado del área de la compañía, valoró el trabajo coordinado de varias instituciones para liderar una lucha frontal contra el dengue y ser una de las localidades con menor índice de infestación larvaria. Destacó que para la fumigación se donó el insecticida Supermyl, uno de los principales aliados a la hora del combate de insectos. Instó a realizar un esfuerzo como comunidad de modo a no generar condiciones para el desarrollo del

mosquito transmisor, eliminando los criaderos. La industria de defensivos agrícolas además proveyó insumos para la fumigación de los barrios y hogares; materiales de protección y recolección de residuos y el sistema de alerta para que los pobladores estén enterados de la minga.

Esta actividad, en su primera jornada, abarcó las veinticuatro manzanas del barrio Sagrado Corazón de Jesús, con trabajos en simultáneo de la cuadrilla conformada por funcionarios municipales y del hospital en los barrios Virgen de Lourdes y San José. Además, se tiene el compromiso de ampliar la tarea en ocho días, en el barrio Inmaculada. Cabe recordar que Tecnomyl es una empresa del Grupo Sarabia. Sus directivos José Marcos Sarabia, Paulo Sarabia y Antonio Sarabia participan activamente en las acciones de Responsabilidad Social Empresarial, fomentando actividades en favor de los sectores más vulnerables y el cuidado del ambiente, concluyó el material dado a conocer para su difusión. **CA**

Nuevas fórmulas Premium Mix + Magnesil.

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




**premium
mix**



Síganos en Facebook e Instagram en **agro.expertos.Bunge**
Visite también **www.bungeparaguay.com**

BUNGE



El miércoles 8 de enero se realizó una jornada técnica organizada por la Cooperativa Pirapó Ltda. El día de campo ofreció amplia gama de novedades tecnológicas para el sector. El evento se realizó en el campo demostrativo, en el distrito de Pirapó (Itapúa) y contó con la participación de varias empresas obtentoras y proveedoras de insumos, acompañadas por un marco interesante de público.

DÍA DE CAMPO EN PIRAPÓ

Reencuentro con la agrotecnología

Una vez más la Sociedad Cooperativa Pirapó Agrícola Ltda. realizó su jornada de campo de verano ofreciendo una vez más novedades. Acudieron unas treinta y cuatro firmas, entre obtentoras y aquellas dedicadas a la provisión de insumos. La ocasión fue propicia para que los profesionales y técnicos puedan brindar orientaciones a los diferentes grupos para afianzar la transferencia tecnológica al campo. El encargado de la jornada agrotecnológica fue el Ing. Agr. Julio Seiya Doi, quien manifestó que este tipo de

eventos es más que válido porque ofrece a los agricultores varias herramientas que puedan ayudarlos en la toma de decisiones, como la buena selección genética, las épocas ideales de siembra y los cuidados culturales, por citar algunos factores que contribuyen a elevar los rendimientos en el campo. A esto se sumaron las propuestas de



las firmas aliadas sobre todo con sus portafolios de insumos agrícolas. “En las parcelas se mostramos diferentes variedades adaptadas en la zona y también fueron presentados los defensivos agrícolas. La participación de los productores fue buena y estuvieron presentes diez empresas obtentoras y veinticuatro proveedoras de insumos”, indicó el entrevistado.

De igual forma, resaltó la satisfacción de la organización con el éxito alcanzado. “Los productores encontraron diversos materiales. Entre ellos, algunos ya sembrados en la apertura de siembra en setiembre y en la segunda época también. El objetivo fue brindar informaciones a los productores ante las novedades que ofrecen las firmas sobre productos, y opciones”, recalcó.

También la jornada fue aprovechada para que los agricultores puedan comparar las diferencias esperadas en el

desempeño a campo dependiendo de la época de siembra y de la densidad en la población de las plantas. Esto contribuyó a ver distintos comportamientos. Entre tanto, para la zona se aguardan lluvias agrícolas de importancia, después de las del 20 de diciembre, para favorecer el buen cierre del ciclo productivo.

Julio Seiya Doi, encargado de la jornada agrotecnológica.



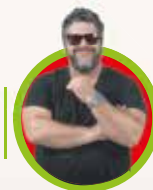
Empresas y productos

BAYER

En el stand se presentaron variedades de soja de Monsoy. Cristian Gamarra, asesor técnico de Bayer, ➔

¡EL CAMPO YA ESTÁ AL AIRE!

TODOS LOS DOMINGOS
A LAS 12,00 HS. POR



CON LA CONDUCCIÓN
DE RAÚL DAUMAS

Encontrálos en Tigo TV: 15 y 705 HD, Claro TV: 24, Personal TV: 45, Aire: 2, Aire Digital: 18.2

Seguinos en



campoagropecuario.py



campomultimedia



campo agropecuario multimedia



campoagropecuario.py

www.campoagropecuario.com.py



Bayer.

resaltó la oferta de variedades de soja para diferentes posicionamientos y que buscan lograr el mejor potencial productivo de cada material. Los agricultores recibieron indicaciones sobre dos materiales para apertura de siembra: Monsoy 6410 y Monsoy 6210, ambos de muy buena adaptación a siembras muy tempranas. Instó a tener especial cuidado en la fecha de siembra. Con respecto a la población, presenta buena ramificación, por lo que necesitan pocas plantas, en torno a 10 plantas por metro. Además, estos materiales tienen adaptabilidad a diferentes tipos de suelo en Paraguay. Se planta de Norte a Sur, especialmente la 6410. “Es importante que tengan cuidado al hacer siembras medianas, para lo cual contamos con otros materiales”, reveló. Reiteró que mientras la 6410 y la 6210 son sugeridas para apertura, para las tardías y medianas se plantea posicionar los materiales 6211 y 5947, ambos igualmente ramificadores. “La 5947 es un material que se adapta. Es estable que se porta bastante bien en condiciones adversas con excelentes resultados en la región, con ambas fechas de siembra”, comentó. Entre las

novedades, citó a la 5705 de Monsanto con tecnología INTACTA. “Es una variedad nueva para siembra tardía, sugerida del 20 al 25 de setiembre y octubre. Se trata de un material ideal para el productor triguero. Les indicamos el posicionamiento correcto que es para suelos de alta y media fertilidad. Les mostramos las características para que puedan hacer una siembra comercial de alto potencial productivo”, concluyó.

AGROFÉRTIL

Otra de las empresas participantes fue Agrofértil. Diego González, asistente de Desarrollo de la zona de Bella Vista, comentó: “Estamos presentando algunos materiales de soja para apertura de siembra de la línea Brasmax. Entre ellas, la BMX Valente RR (6968 RSF) y la BMX Brava RR (6663 RSF), ambas RR1. La BMX Valente RR (6968 RSF) con un ciclo de maduración 6.6, recomendado para suelo de media a alta fertilidad y la BMX Brava RR (6663 RSF) con un ciclo de maduración de 6.3 para media a alta fertilidad siendo esta variedad de venta exclusiva de Agrofértil”, indicó.

AGROTEC

La compañía llevó toda la línea de productos para aplicarla en su parcela demostrativa. Vinicius Paz, CTN de Agrotec para la región, explicó que fueron empleados fertilizantes diferenciados como el Macroessencial, productos de marca pro- ➔

Diego González, desarrollista de Agrofértil.



Vinicius Paz, CTN de Agrotec





TALISMAN®

Chinches: Pase por encima de estos obstáculos



AZAR DE LAS PLAGAS QUE CRUCEN SU CAMINO

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

Conozca también otras soluciones FMC para su Soja.

AURORA
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.

BASF.



pia formuladas por la empresa, el Patriot, el Spectrum para el tratamiento de semillas, y los exclusivos como el Unizeb Gold, también del 3 A 35, de la línea Enquima, igualmente de exclusividad de Agrotec. “Tenemos también algunos productos de Corteva como el Quintal Xtra y el Exalt*. También trabajamos con Viovan, con el Approach Power y una línea nueva de inoculantes que son diferenciados de Verdesian y que estamos introduciendo al mercado como una novedad, siempre con algo más que ofrecerle al productor”, expuso. Con respecto al desarrollo de la campaña, indicó que se está viendo con buenos ojos hasta el momento. “Hay zonas donde se necesitan lluvias, pero estamos con perspectivas de buena cosecha. Agrotec siempre está apoyando al productor con la misma calidad de productos como hace 30 años, ofreciendo en el mercado innovaciones para el productor paraguayo”, finalizó.

BASF

El plot tecnológico estuvo con dos materiales comerciales y dos pre comerciales, próximos a lanzarse. Alcides Rodríguez, RTM de la región Sur, compartió las orientaciones sobre la presencia de la empresa en la jornada



CAS.

e indicó detalles de las variedades, tales como la Credenz 6205, con tecnología RR1, de 123 días. “Su bondad es su rusticidad. Presenta la mejor sanidad dentro de la cartera, con tolerancia a estrés hídrico. Se puede trabajar en diferentes suelos, cuidando las densidades”, refirió. Otra variedad presentada fue en calidad de pre lanzamiento. Está posicionada para el 15 de setiembre en adelante. Con tecnología INTACTA, de ciclo de 123 días. Tiene alto potencial productivo y está en fase de registro. También estuvo la comercial Credenz 6505. Una variedad que presenta alto potencial de rinde dentro de la cartera de BASF. De ciclo semi precoz, de 128 días, y está posicionada para esta región desde el 8 de setiembre en adelante, con una densidad de 412 plantas por metro lineal. El último material presentado es similar a la 6505 INTACTA. Posicionado para los primeros días de setiembre. Rústico, para diferentes ambientes. “A parte de estas nuevas variedades, tenemos como perspectiva entrar y apoyar más con los nuevos materiales. Así, poco a poco, ir creciendo en lo que son variedades INTACTA”, finalizó.

CAS

La empresa CAS S.R.L. es una distribuidora de las propuestas de Rizobacter y Syngenta. Carlos Lezcano, en representación de la firma, comentó que se encuentran trabajando con la cooperativa con las dos líneas mencionadas. Con Syngen-

ta activa con insecticidas. En este sentido, el año pasado apuntaron al control de orugas para lo cual utilizaron el Ampligo. De igual forma, también asisten con Endigo, Mazen y Cypress. En el caso de Rizobacter, emplean sus fertilizantes foliares y los coadyuvantes, con buenos resultados observados con Rizospray Extremo, según explicó. “Estamos bastante bien con Rizospray Extremo”, añadió. A esto se suman los fertilizantes microgranulados como Microstar, posicionando para el cultivo de soja. “Son fertilizantes que se aprovecha bastante bien. La cooperativa tiene ensayos de dosis. Este año vamos a tener el primer resultado a campo y con ello veremos cómo resulta”, anticipó.

GPSA

Trabajos de fungicidas y abonos foliares fueron presentados por GPSA. Rafael Laneri, del área de Desarrollo de la empresa para la zona estuvo con las orientaciones. Indicó que la compañía siempre acompaña al productor con su paquete tecnológico a lo que aguardan el desempeño favorable del clima. “Hasta ahora vamos bien con las lluvias que tuvimos. Se aprovechó bastante y esperamos completar el ciclo con todos los productos que se utilizan. Con las lluvias que tuvimos, creemos que vamos a tener buenos resultados”, refirió. Una de las fortalezas de la empresa está en los productos elaborados en su nueva planta industrial, ubicada en Torín (Caa-guazú), que fabrica coadyuvantes y abonos foliares. “Tenemos Taggy, que es un enraizante para tratamiento de semillas. También está el Magnun, que es el abono foliar y va con glifosato, tiene Cobalto, Molibdeno, Zinc y Azufre para la desintoxicación de la planta. También aminoácidos posicionamos en el lugar. Está el Top Amino, posicionado para el primer fungicida; mientras que el Borus, en el segun-



GPSA.

do, además del Potasium. Hacemos una combinación de fungicidas porque GPSA representa las líneas de Syngenta y BASF y nos permite utilizar sus productos para los fungicidas”, concluyó.

PROSOIL

Las orientaciones y detalles del trabajo brindó el Ing. Agr. Rafael Santín, director de Prosoil. “Hicimos con las máquinas de inoculación de surcos y aplicamos el Biotrap, el Azotrap, el Rizotrap y el CoMo en surcos. Vimos un buen desarrollo radicular aéreo mucho más visible que nuestro testigo. También se aplicó la semilla y nosotros aplicamos en surcos nuestros productos. Se observó un desarrollo más acentuado en nuestros trabajos”, comentó. Con respecto a las recomendaciones, indicó que los agricultores deben estar atentos al suelo. En lo posible, hacer análisis para ver la cantidad de materia orgánica presente. Cuando más tiempo hubo soja o alguna leguminosa encima, habrá más bacterias. En un suelo más nuevo, habrá menos. De ahí partir para hacer una buena dosificación. En suelos más nuevos, aplicar en dosis más elevadas. En suelos antiguos, se puede diferir y bajar un poco las dosis”, explicó. ➔

Prosoil.





Rainbow.

RAINBOW

La empresa presentó en la parcela programas de fungicidas. Diego Ozuna, reponsable de la parcela de Rainbow, comentó que realizaron tres aplicaciones. “Iniciamos con Spireel, una segunda aplicación después de los 15 días y en la tercera hicimos con el producto de lanzamiento, manifestó. Comentó sobre esta nueva propuesta que se trata de una triple mezcla, lista para usar, además de eso se aprovechó para comentar los lanzamientos de la temporada. “Tenemos registrados diez productos para este año. Dentro de esos productos hay herbicidas, insecticidas y fungicidas”, reveló. “Cerramos con un año bueno. Crecimos bastante y tenemos nuevos proyectos. La empresa está creciendo y vemos la forma de cubrir con más gente aquellas zonas donde no estábamos, además de ampliar nuestro portafolio de productos para que los agricultores encuentren todo lo que necesitan para sus campos”, manifestó.



Somax.

SOMAX

En el día de campo en Pirapó, Somax mostró un trabajo ya desarrollado a campo de los productores, con enfoque en la línea de nutrición, que va desde el tratamiento de semillas hasta el llenado de granos, pasando por la floración, dijo el Ing. Agr. Pablo David Arrúa, del área Desarrollo de Producto para la región Sur. “Los productos son variados e incluye el tratamiento de semillas, con el Ray Nitro. Un producto hormonal y las propuestas para la parte de vegetativos, como el Forte, para llenado de grano. Todo eso complementado con la línea Nouw, que son los coadyuvantes siliconados para la mejor absorción de la planta”, dijo. De las expectativas indicó que se encuentran con ánimos positivos y con resultados favorables de la alianza con la cooperativa, ya que se cubren áreas muy grandes. Confían en tener mejores desempeños atendiendo las expectativas optimistas para la siguiente zafra.

SYNGENTA

La compañía realizó su participación tradicional en el evento agrotecnológico con seis variedades, de las cuales cuatro son con tecnología RR1 y dos con INTACTA, con época de siembra en dos fechas donde le productor tiene la oportunidad de observar ambos escenarios y cómo algunas variedades están siendo más afectadas por el año que estamos teniendo y otras, no tanto, indicó Pascual González, gerente comercial de Syngenta semillas soja. Calificó la ocasión como una jornada interesante para que el productor pueda tomar sus conclusiones. “La variedad precoz es la 5258, para el productor de trigo, para suelos de buena fertilidad, de ciclo corto. La otra es la 5960, un material que por primera vez estamos demostrando comercialmente. Muy similar en comportamiento y ciclo al 5909. Es un 5.9 y ramifica bien, con buena raíz, agresiva, y presenta buen comportamiento al estrés hídrico y a la Macrophomina. La 5909 ya se conoce, con rindes interesantes en esta región. Vamos a incorporar semillas básicas con una ➔



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



Syngenta.



calidad en cuanto a pureza genética bastante buena, que permitirá al productor recibir un alto padrón de calidad. También la 6248 RR1, ramifica muy bien, con alto peso de granos para suelos de alta y media fertilidad. Esta variedad ya trabajamos hace algunos años en la región, con buenos resultados”, refirió. También citó a la 6906, indicada para apertura de siembra, en los primeros días de setiembre, con buena ramificación y una carga muy interesante para suelos de media a alta fertilidad. “Syngenta actualmente es propietaria de Nidera semillas. También estamos trabajando con las variedades donde mostramos la 1561, con tecnología INTACTA con buen performance, con alto peso de granos y buen comportamiento a enfermedades de fin de ciclo. Creemos que se va a insertar en la planificación de los productores de la zona”, concluyó.

GLYMAX

Como empresa, Glymax acompaña todas las iniciativas de la Coop. Pirapó y, como cada año, está presente en la jornada de campo de soja organizada por ella, subrayó el Ing. Agr. Gabriel Galarza, consultor de negocios de Glymax.

“Por todo ello, en cuanto a innovaciones, presentamos la parte de fertilizantes diferenciados de la línea K-Mag, que tiene una tecnología de Potasio, Magnesio y Azufre en un único gránulo con baja salinidad y alta solubilidad. Con resultados comprobados en la región, muchos socios de la cooperativa ya tuvieron resultados excelentes”, recordó.

También citó las sugerencias en la parte de fungicidas

marca propia, con principios activos eficientes. “Estamos trabajando con el Crown, Prixx Ultra, Prixx y Phenom. Además de estas líneas, contamos con el Guardián, que es un producto nanoparticulado, a base de oxicloruro de cobre, con un pH óptimo para las aplicaciones de fungicida donde actúa como un protector multisitio. “Ya estamos en el segundo año de este producto en la Coop. Pirapó con buenos resultados en las aplicaciones”, manifestó.

Otro producto destacado fue el LI 700. Se trata de un coadyuvante con más de 40 años en el mercado. Ya conocido por el productor y su eficiencia en el campo.

UPL

Otra de las firmas que apoyó la jornada agrotecnológica fue UPL PARAGUAY S.A. Su delegado técnico de Mercado, Ing. Agr. Filomeno Cañiza, realizó la presentación de la empresa y compartió con los diferentes grupos de visitantes las líneas de productos, principalmente del glufosinato de amonio Lifeline, posicionado para la desecación en el cultivo de soja en pre- cosecha, expuso. “Para lo que es desecación, hablamos de posicionamiento siendo la dosis de 1.5 Lt/ Hectárea. Otra recomendación técnica a tener en cuenta es esperar que el grano se desprenda de la vaina para aplicar el producto”, sostuvo. También se habló sobre tratamiento de semillas con fungicidas, en este caso el Vitavax y el Biozyme, “Que es Parte del programa PRO-NUTIVA”, agregó. **CA**

Gabriel Galarza, de Glymax.



Filomeno Cañiza, de UPL.





NOBAC.CF 50 mg/ml

¿TANQUE LLENO O MEDIO
VACIO? TÚ DECIDES



Composición: Cefotiofur (clorhidrato), 50,00 mg; Excipientes, c.s.p., 1 ml. **Indicaciones:** Bovinos, ovinos y caprinos: Está indicado en el tratamiento del Síndrome Respiratorio Bovino (fiebre del transporte, neumonía), asociada con *Pasteurella haemolytica*, *Pasteurella multocida* y *Haemophilus somnus*. En pododermatitis interdigital aguda (gabarro, necrosis interdigital) asociados con *Bacteroides melanogenicus*, *Fusobacterium necrophorum*. Porcinos: indicado en el tratamiento de enfermedades respiratorias bacterianas; neumonía, pleuroneumonía, *Pasteurella multocida*, septicemia hemorrágica, *salmonellosis*, *meningitis streptococcus* tipo 2; para el tratamiento de colibacilosis neonatal. Equinos: este fármaco tiene potencial aplicación en el tratamiento de la septicemia en potrillos y en tratamiento de infecciones respiratorias en caballos adultos, también ha sido satisfactorio para tratar pleuritis y peritonitis. Caninos: cefotiofur y otras cefalosporinas del grupo 4 pueden ser utilizadas en el tratamiento de las infecciones urinarias causadas por bacterias de otro modo resistentes. **Especies destino y vías de administración:** Bovinos, ovinos y caprinos: Administrar 1 a 2 ml de Nobac.cf /50 Kg de peso vivo, (equivalente a 1 a 2 mg de Cefotiofur / Kg de p.v.); por vía intramuscular profunda o subcutánea. Equinos: Una dosis de 2,2 mg /Kg IM cada 24 horas en el tratamiento de las infecciones respiratorias en caballos adultos. Porcinos: Administrar 1 a 3 ml de Nobac.cf /50 Kg de peso vivo, (equivalente a 1 a 3 mg de Cefotiofur /Kg de p.v.) por vía intramuscular profunda. Caninos: Administrar de 2,2 a 4,4 mg / Kg por vía Subcutánea. **Periodo de retiro:** Carne: 2 días. Leche: 0 días. **Conservación y recomendaciones:** Mantener en lugar fresco, seco y al abrigo de la luz, a una temperatura no superior de 30 °C. Presentaciones: Viales de 50 ml, 100 ml y 250 ml. Es posible que no se comercialicen todos los formatos. Medicamento de uso veterinario. Manténgase fuera del alcance de los niños. Venta bajo receta médica veterinaria.

Along with you



Tte. Vera 2856 e/ Cnel. Cabrera y Dr. Caballero, Asunción, Paraguay
Tel.: (595 21) 621 772 • 621 773 / (0972) 680 018
✉ ventas@ruralvet.com.py f facebook.com/RuralVetpy

livisto.com



INNOVAR 2020

Capacitación, demostración y pruebas de maquinarias

Durante los días 17, 18, 19 y 20 de marzo, en la cuarta edición de Innovar Feria Agropecuaria en Colonia Yguazú, se desarrollará un completo programa de capacitación dirigido a productores interesados.

Como en las ediciones anteriores de Innovar, una de las atracciones serán las demostraciones y pruebas a campo con la oferta más amplia de maquinarias que existe en el mercado. En la edición 2020 además de las demostraciones tradicionales de cada una de las máquinas, se contará con un técnico especializado en cada una de las actividades, donde el visitante va a poder consultar todas las dudas técnicas, va a poder capacitarse y en algunos casos como lo que es henificación, pulverización y tractores se contará con pistas de pruebas y espacios donde el usuario junto al técnico de la empresa podrá probar la máquina, trabajar y tener un tratamiento más personalizado.

Uno de los pilares fundamentales de Innovar es la capacitación, por lo que, en la presente edición durante los cuatro días, en un solo lugar, los productores podrán acceder a diversas capacitaciones, donde se destaca un curso especial para aquellos que realizan aplicación de defensivos.

Texto y Fotos

GENTILEZA

Claudio González,
coordinador
de la feria.



“Sabemos que la aplicación de defensivos es un tema muy importante y donde se necesita mucha capacitación sobre todo con lo que tiene que ver la aplicación eficiente y cuidado del medio ambiente, entonces todos los días va a ver un curso solamente para preinscriptos, es decir invitamos a la gente que se pueda inscribir previamente, y durante una hora un técnico especializado va a brindar todas las herramientas necesarias para el correcto manejo y control de una máquina pulverizadora, medidas de seguridad para el manejo de defensivos, los distintos tipos de defensivos, vamos a hablar sobre deriva, es decir la correcta aplicación para que no se pierda en el medio ambiente, vamos a hablar sobre la selección de boquillas a utilizar, como monitorear y como medir la calidad de una aplicación a través de un software y un sistema de tarjeteo donde se evalúan la cantidad de impactos por centímetros cuadrados”, explicó el coordinador de la feria; Claudio González. **CA**

TECNOLOGÍA PARA LIDERAR

Sumergite en las Tecnologías 4.0 que potencian la producción agropecuaria. Sensores, Big Data, Robótica, Drones, Automatización y mucho más. Vení y vas a entender cómo aplicarlas en tu campo. ¡No te lo pierdas!

17 AL 20
DE MARZO
KM 282
COLONIA YGUAZÚ

- ✓ HACKATON
- ✓ ASESORAMIENTO EXPERTO
- ✓ CONFERENCIAS
- ✓ PRESENTACIONES
- ✓ CIRCUITO DE STANDS AGTECH





**Rubén Antonio
Núñez Ramírez**

(rub3nantonio@hotmail.com)
Consultor Independiente, Itapúa,
Paraguay (+595985 304 477)

**Guillermo Andrés
Enciso Maldonado**

(gui77eenciso@gmail.com)
Centro de Desarrollo e Innovación
Tecnológica, Itapúa, Paraguay

Rotación de modos de acción de fungicidas sobre el control de la roya asiática de la soja*

INTRODUCCIÓN

La roya asiática de la soja (RAS) es causada por *Phakopora pachyrhizi*, un hongo biotrófico, policíclico y cosmopolita que afecta, en mayor o menor medida, todas las áreas de producción de soja del mundo. El empleo de fungicidas es la práctica más eficaz para reducir los efectos negativos de la misma (Langenbach *et al.* 2016).

Los fungicidas utilizados para el control de la RAS presentan diferentes modos de acción: los inhibidores de la síntesis de esteroides (DMI), inhibidores de la quinona (QoI) y los inhibidores de la enzima succinato deshidrogenasa (SDHI) (Fungicide Resistance Action Committee [FRAC], 2012). Actualmente, los fungicidas comercializados cuen-

tan con dos o tres modos de acción en pre-mezcla en un solo producto.

Estos fungicidas actúan en un sitio específico en la célula del patógeno, por lo tanto, pueden provocar la selección de cepas insensibles (Godoy *et al.*, 2016). Los fungicidas DMI y QoI son de alto riesgo para el desarrollo de resistencia, por esta razón, no recomiendan su uso de forma aislada (FRAC, 2012).

Para retrasar la generación de resistencia de hongos a fungicidas, Brent

(*) Trabajo presentado en el I Simposio de Enfermedades de Plantas/I Simposio Científico del CEDIT, Tomas Romero Pereira, Itapúa, Diciembre 2019.

Tabla 1. **Tratamientos evaluados.**

		FECHA DE APLICACIÓN						
		28/10/16	09/11/16	15/11/16	27/11/16	09/12/16	22/12/16	02/01/17
Aplicación		1°	1°	2°	2°	3°	3°	4°
TRATAMIENTO	T0	Testigo						
	T1	BZF + AZX + DFZ*		BZF + AZX		AZX + CPZ		
	T2	PTZ + TFX		FXP + PCB + EPZ		FXP + PCB + EPZ		
	T3	PTZ + TFX		PTZ + TFX		TFX + CPZ		TFX + CPZ
	T4	PTZ + TFX		BZF + AZX		FXP + PCB + EPZ		
	T5		PTZ + TFX		BZF + AZX +		FXP + PCB + EPZ	
	T6	PCZ + CPZ		PTZ + TFX		BZF + AZX		FXP + PCB + EPZ
	T7	BZF + AZX + DFZ		PTZ + TFX		FXP + PCB + EPZ		PCZ + CPZ
	T8	FXP + PCB + EPZ		PTZ + TFX		BZF + AZX		
	T9	PTZ + TFX		BZF + AZX + DFZ		FXP + PCB + EPZ		
	T10	PCZ + CPZ		PTZ + TFX		BZF + AZX		PCZ + CPZ
	T11		PTZ + TFX		BZF + AZX		PCZ + CPZ	
	T12	PCZ + CPZ		PTZ + TFX		BZF + AZX		
	T13	FXP + PCB + EPZ		PTZ + TFX		FXP + PCB + EPZ		
	T14		AZX + PTZ		BZF + AZX		PCZ + CPZ	

*PTZ: Prothioconazole, TFX: Trifloxistrobina, AZX: Azoxistrobina, BZF: Bezonvindiflupyr, FXP: Fluxapyroxad, EPZ: Eposiconazole, PCB: Piraclostrobina, DFZ: Difenconazole, CPZ: Ciproconazole, PCZ: Picoxistrobina.

Se cuantificó la severidad comparando con la escala diagramática de RAS propuesta por Godoy et al. (2006), la cual presenta seis niveles de severidad, los cuales son: 1 = 0.6 %, 2 = 2 %, 3 = 7 %, 4 = 18 %, 5 = 42 %, 6 = 78.5 %. A partir de la severidad se calcularon los porcentajes de eficacia de control (EC) con la siguiente fórmula: $EC = ((\text{Infección}_{\text{testigo}} - \text{Infección}_{\text{Tratamiento}}) / \text{Infección}_{\text{testigo}}) * 100$. Se determinó el rendimiento (kg ha^{-1}). Se llevó a cabo análisis de varianza de las variables respuesta y pruebas de comparación de medias por Duncan ($\alpha=0,05$).

& Hollomon, (1995) sugieren aplicar los fungicidas alternadamente o en asociación con otras moléculas de diferente modos de acción.

OBJETIVO

El objetivo fue evaluar el efecto de rotaciones de modos de acción de fungicidas sobre la severidad de ➔

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

Figura 1. Parcela experimental posterior a la aplicación de tratamientos.



la RAS, eficacia de control (EC) y rendimiento en el cultivo de soja.

MATERIALES Y MÉTODOS

El estudio se realizó en condiciones de campo en Naranjito (Itapúa) entre los meses de octubre de 2016 y enero de 2017. Se utilizó el diseño en bloques completos al azar con 15 tratamientos y 3 repeticiones. Los tratamientos evaluados se observan en la Tabla 1.

RESULTADOS

Los resultados del tratamiento se observan en la Tabla 2.

CONCLUSIONES

La rotación de diferentes modos de acción de fungicidas ejerce un efecto positivo en el control de la RAS y

sobre el rendimiento de la soja. Bajo las condiciones en las que se realizó el ensayo, la realización de una cuarta aplicación no muestra menor porcentaje de enfermedad ni mayor rendimiento. **CA**

Tabla 2. Tratamiento, porcentajes de severidad y de eficacia de control y rendimiento

TRATAMIENTO	SEVERIDAD (%)	EC (%)	RENDIMIENTO (kg/ha)
T0	34.3 a*	-	2864 a
T1	21.7 b	36.9	3740 bcd
T2	6.7 cdef	80.6	3961 cd
T3	4.0 f	88.3	3788 bcd
T4	8.3 c	75.7	3493 b
T5	4.7 def	86.4	3896 bcd
T6	3.7 f	89.3	3564 bc
T7	4.0 f	88.3	3800 bcd
T8	3.7 f	89.3	3971 cd
T9	7.7 cde	77.7	4105 d
T10	4.3 ef	87.4	3666 bc
T11	4.7 def	86.4	3648 bc
T12	8.0 cd	76.7	3964 cd
T13	4.7 def	86.4	3859 bcd
T14	4.3 ef	87.4	3716 bcd

^(*) Letras medias con una letra en común no son estadísticamente diferentes (Duncan al 5%).

Bibliografía

- Brent, K. J. y Hollomon, D. W. (1995). Fungicides Resistance in Crop Pathogens: How can it be managed? FRAC Monograph No. 1. Recuperado de: <https://www.frac.info/>
- FRAC (Fungicide Resistance Action Committee). (2012). Recuperado de www.gcpt.org/frac
- Godoy VC, Koga LJ and Canteri MG. 2006. Diagrammatic scale for assessment of soybean rust severity. Fitopatologia Brasileira 31:63-68. <http://dx.doi.org/10.1590/S0100-41582006000100011>
- Godoy, C. V., Seixas, C. D. S., Soares, R.M., Marcelino-Guimarães, F. C., Meyer, M. C. y Costamilan, L. M. (2016). Asian soybean rust in Brazil: past, present, and future. Pesquisa Agropecuária Brasileira, 51 (5): 407-421. <https://dx.doi.org/10.1590/S0100-204X2016000500002>
- Langenbach, C., Campe, R., Beyer, S. F., Mueller, A. N., & Conrath, U. (2016). Fighting Asian soybean rust. Frontiers in plant science, 7, 797.



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



Bacterias PGPM: Rizofos Liq Maíz

El fósforo sin lugar a dudas es uno de los nutrientes más importantes y necesarios para la correcta nutrición vegetal, basta señalar que se requieren alrededor de 4 kilogramos de fósforo como elemento para producir 1.000 kilogramos de maíz para darnos cuenta de su importancia a nivel productivo.

A los requerimientos propios del nutriente por parte de los cultivos de maíz, debemos sumar la poca movilidad y disponibilidad del mismo para las plantas. Consecuentemente, la búsqueda de microorganismos rizoféricos que incrementen la solubilización del fósforo del suelo y mejoren el desarrollo radicular permite una mayor absorción de nutrientes y una mejor nutrición de las plantas.

Entre los organismos y microorganismos solubilizadores del fósforo del suelo, podemos mencionar varios grupos como los hongos (*Penicillium*, *Sclerotium* y

fusarium) todos ellos con una gran capacidad solubilizadora pero paralelamente con una gran potencialidad patogénica. Otro grupo de microorganismos solubilizadores es el de los Actinomicetes (*Streptomyces*) que presentan como característica distintiva la producción de antibióticos y su difícil cultivo y multiplicación a nivel industrial. Finalmente encontramos numerosos grupos bacterianos y entre ellos el género *Pseudomonas* sp. que ha manifestado mayor capacidad solubilizadora del mineral y mayor producción de fitohormonas que inducen a un gran desarrollo radicular.

Por todo lo anteriormente señalado es que sobre la base de cepas específicas de la especie bacteriana *Pseudomonas fluorescens* se desarrolló una formulación de inoculante líquido que ha demostrado – tanto bajo condiciones de laboratorio como de campo. **CA**

Fertilizante Biológico

Rizofos[®]
Liqmaíz

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



www.rizobacter.com

 **RIZOBACTER**

JORNADA DE CAMPO DE LA COOPERATIVA SOMMERFELD 2020

Tecnologías múltiples a la orden del día





Una vitrina de diversidad tecnológica fue la edición 2020 de la jornada de campo de la Cooperativa Sommerfeld. Se desarrolló el pasado 9 de enero, en el campo demostrativo del Silo Campo 5, en la Colonia Sommerfeld, distrito de J. Eulogio Estigarribia, Caaguazú. La misma reunió a unas 37 empresas de genética, insumos y maquinarias con unos 1.300 participantes.

La duodécima edición de la Jornada de Campo de la Cooperativa Sommerfeld superó las expectativas. Las tecnologías diversas, de la mano de las empresas que ofrecen variados insumos para el agro, y la gran participación del público dio el realce a este encuentro anual de productores con la tecnología, que fue fortaleciéndose en sintonía con el potencial de la región.

Entre las ofertas se destacaron los nuevos híbridos de maíces, los ya posicionados, con amplia oferta de biotecnologías y para doble propósito. La genética

de soja se presentó con nuevos alternativas, muchas comerciales y otras precomerciales.

No faltaron los defensivos donde primaron los fungicidas de triple mezclas, además de fertilizantes y coadyuvantes. Todos fortalecidos por las recomendaciones oportunas de la mano de profesionales de cada empresa.

También hubo ofertas de ma- ➔



◆ Ciabay.



◆ Sul América.



◆ DVA.

quinarias de diferentes portes, para agricultura y ganadería. Se destacaron además los equipos de agricultura de precisión.

Jacob Penner, coordinador de la jornada de campo y encargado del Silo Campo 5, destacó que en esta edición participaron 26 empresas de insumos y 11 de maquinarias.

Comentó que el objetivo de este día de campo es que los productores puedan evacuar sus consultas con los ingenieros agrónomos de las empresas. Esto despierta mucho interés en la gente.

Destacó el entusiasmo de las empresas, quienes como todos los años se organizaron para ofrecer las mejores e innovadas tecnologías que hay en el mercado. “Sabemos que los productores no tienen más áreas para ampliar sus cultivos, por lo que existe una búsqueda de incrementar los rendimientos y la oferta apunta a eso”.

Resaltó la amplia oferta, ya que en la región se cultiva soja, maíz, sorgo, girasol y canola, además de la actividad lechera.



Jacob Penner, encargado del Silo Campo 5.

La expectativa fue rebasada, ya que persistía el temor de que muchos no concurrieran por la falta de seguridad que están viviendo algunos colonos de la región.

COSECHA Y ACOPIO

En otro momento, Penner comentó que los cultivos de soja en la región están bien, se cosecharon las parcelas sembradas en setiembre y los rendimientos oscilaron entre 2.700 a 3.500 kilogramos por hectárea. La partida sembrada en octubre promete mayor rendimiento, por el mejor desarrollo de los cultivos.

Indicó que la Cooperativa Sommerfeld tiene una capacidad de almacenar 150.000 toneladas en sus dos silos. “Estamos preparados para recibir los granos de los socios y de los no socios”, dijo.



IGTA.



Agro Altona.



Diagro.



GPSA con amplio portafolio

GPSA desde un lugar privilegiado mostró su amplio portafolio en genética de maíz, soja, defensivos y nutrientes durante el día de campo de la Cooperativa Sommerfeld.

El Ing. Agr. Fabian Pereira, director comercial de GPSA, expresó que es un gran placer para la empresa compartir con los productores de la región y tener la oportunidad de presentarles las tecnologías de alta productividad.

“Es un placer mostrar hoy las nuevas tecnología de maíces de Sygenta. Son nuevos híbridos muy adaptados al ecosistema de Paraguay y a las regiones productivas de nuestro país. La idea es que los productores conozcan para que puedan adoptar en cada una de sus regiones”, dijo.

Resaltó como híbrido top presentado por Syngenta y GPSA al Status Viptera 3, un híbrido súper precoz, de alta sanidad y muy buena productividad.

Por su parte, el Ing. Agr. Enrique Aponte, gerente de cuentas y encargado de negocios de Syngenta, destacó los maíces de Syngenta para el doble propósito, para granos y ensilaje. En este grupo mencionó al Feroz y el Defender, que son opciones para el productor que hace ensilaje. Tienen, buen potencial de producción de materia verde y calidad bromatológica. Se adecuan bien para

Enrique Aponte, gerente de cuentas y encargado de negocios de Syngenta.



Fabian Pereira,
director comercial
de GPSA.

zafriña y también pueden ser orientados a la producción de grano comercial. Todos los materiales vienen con la tecnología Viptera, algunas son Viptera 2 y otras Viptera 3. Esta última biotecnología aumenta el control sobre las orugas y le brinda la tolerancia a los herbicidas glifosato y glufosinato de amonio.

Mencionó al híbrido Formula Viptera 2 como uno de los híbridos más rápidos del mercado, además tiene la capacidad del rápido secado de granos y alto potencial productivo. “Es ideal para buscar escapar de la helada”, destacó el profesional. Como lanzamiento estuvo el Syn 488 Viptera 3, súper precoz, un poco más rústico, optima calidad de tallo, sanidad, y un buen techo productivo.

El Syn 422 Viptera 3, otro súper precoz un poco más largo, con muy buena sanidad de tallo y hoja.

INSUMOS Y GENÉTICA DE SOJA

A su turno el Ing. Agr. Cesar Hannich, representante técnico comercial (RTC) de GPSA, de la región de Campo 9, orientó sobre la gama de fitosanitarios, herbicidas, insecticidas, fungicidas, la línea propia de fertilizantes foliares de la marca Gama, además de fertilizantes y una línea propia de fertilizantes de base, que se llama Advance.

Mencionó que GPSA es representante de los defensivos de Syngenta y BASF. También dispone de semillas de soja de los obtentores: Nidera, Don Mario, Monsoy y Credenz. ➔

Cesar Hannich, representante técnico comercial de GPSA.





Agrosystem con fertilizantes y precisión

Agrosystem expuso sus principales productos en la parcela de cooperativa Sommerfeld, que comprendieron los fertilizantes de Yara y las tecnologías de agricultura de precisión de Agrotax y Raven.

El Ing. Marcos Ledezma, gerente comercial de la empresa Agrosystem, explicó que mostraron los resultados de los fertilizantes granulados de Yara y la línea de fertilizantes foliares Yara Vita.

Entre los fertilizantes granulados destacó: el 2-18-18 Yara Basa para soja y el 16-16-16 de Yara Mila para maíz. “Disponemos también la línea Yara Vita, son fertilizantes foliares que además de orientar a soja, maíz y trigo estamos posicionando para arroz, tabaco y banano.

Marcos Ledezma, gerente comercial de Agrosystem.

Julio Joel Núñez, asistente técnico comercial de Agrosystem.



Además tenemos algunos trabajos con cítricos con muy buenos resultados”, dijo.

PRECISIÓN

No pudieron estar ausentes los equipos de agricultura de precisión, entre los que se destacaron el banderillero satelital, monitores de siembra y otros. Agrosystem ofrece todas las herramientas que necesita el productor para las labores de campo y viene impulsando el departamento de consultoría en suelo. “Somos especialistas. Desde el departamento de consultoría hacemos servicios de muestreo de suelos, mapeos y un seguimiento por un periodo de tiempo, con el propósito de ver la evolución año a año y lograr el registro de la evolución del trabajo que se hace”, dijo.

El profesional comentó que actualmente están muy consolidados en varias regiones de producción agrícola, a más de las áreas de soja y maíz están trabajando con productores arroz en Misiones, San Pedro, Villa Oliva y en citricultura en La Colmena.

“Estamos acompañando la evolución en tecnología de campo, sea con productos diferenciados. Nuestro personal está bastante calificado. Somos compañeros del productor, estamos en el día a día y dependemos de ellos”, enfatizó.

Por su parte, Julio Joel Núñez, asistente técnico comercial de la empresa Agrosystem, resaltó los lanzamientos en Agricultura de precisión el CR7, banderillero de Agrotax y la plataforma integral FGS que cumple cinco funciones diferentes.



Spraytec.



Setac.



Importadora Alemana.



Syngenta con innovados defensivos

La jornada de Sommerfeld fue la oportunidad para que Syngenta presente lanzamientos. El Bravonil, un fungicida multisitio que viene en presentación líquida y es muy eficiente para el control de roya y enfermedades de final de ciclo.

El Trinity, triple mezcla con triazol, estrobilurina y mancozeb, indicado para la tercera y cuarta aplicación de fungicidas, para las parcelas que tienen alto potencial productivo y pueda alcanzar su máximo rendimiento, explicó el ing. Oscar Carballo, DTM de Syngenta. Anunció que para la próxima campaña Syngenta tiene previsto lanzar Mazen Forte, el producto que constituirá la mezcla más potente

Oscar Carballo,
DTM de
Syngenta.



del mercado. Viene para mejorar los resultados Mazen y Cypress, además de integrar el programa de manejo de enfermedades de la compañía.

Esta nueva propuesta ofrece un amplio espectro de control de enfermedades, principalmente para la roya de la soja y las enfermedades de final de ciclo, como la cercospora, mancha anillada y antracnosis. "Hoy tenemos un portafolio que cubre todas las enfermedades que tenemos en nuestro país. Bravonil y Trinity ya están disponibles y el Mazen Forte llega para la siguiente zafra", dijo.

Mencionó que Syngenta tiene además el mejor paquete para tratamiento de semillas para los cultivos de soja y maíz, es el Pack Forteza, permite que la semilla se establezca en el campo, resista a las adversidades de plagas y enfermedades, para que de esa manera el productor pueda tener las plantas deseadas y asegurar su productividad.

De La Sobera con la gama completa

De La Sobera Hermanos acompañó el día de campo de la Cooperativa Sommerfeld con el portafolio completo de los productos Massey Ferguson y rodados Chevrolet. El objetivo fue ofrecer a los clientes propuestas completas para responder a la demanda de un mercado de múltiples actividades agropecuarias como es esta región, expresó Rubén Duarte, gerente de la sucursal campo 9. "Tenemos una gran ventaja con Massey Ferguson, porque disponemos todos los equipos para ofrecer a los clientes. Contamos con la línea de tractores, implementos, sembradoras, pulverizadores, cosechadoras y todo el equipo para henificación. Toda la gama de productos que el mercado necesita disponemos para ofrecer", dijo. Resaltó además la importancia de esta región

para De La Sobera". Es una región de mucha oportunidad de negocios, nos brinda la posibilidad de ofrecer todo de nuestro portafolio, desde un cortador de césped hasta una cosechadora", dijo. ➔



Unicoop.



Ranpar.



Caltech.



UPL con eficientes propuestas

UPL Open Ag presentó sus propuestas en la parcela de la Cooperativa Sommerfeld. El Ing. Agr. Diego Demestri, Country Manager de UPL Paraguay S.A., comentó

que la compañía dispone de varios fungicidas registrados para el cultivo de soja. Resaltó el Fungicida Prodenze, una triple mezcla que ofrece ocho mecanismos de acción diferentes, con el objetivo de brindar mayor eficiencia en el control y dar seguridad al productor agrícola.

El mismo presenta una formulación DF y está compuesto de tres ingredientes activos (mancozeb, prothioconazole, y azoxystrobin). Está posicionado para su aplicación en el estadio Reproductivo de la soja, a una dosis de 2 kilogramos por hectárea en mezcla con un aceite vegetal. Este producto brinda una cobertura completa a todas las problemáticas que se presentan en el cultivo, tiene efecto preventivo, curativo y erradicativo.

También mencionó Tridium, fungicida triple mezcla, sistémico, que combina tres modos de acción diferentes y una principal herramienta para la generación de resistencia.

Dijo que esta compañía actualmente dispone una gran cantidad de productos registrados para varios cultivos, tanto para agricultura extensiva como intensiva, productos para el cuidado de granos almacenados y un producto de innovación que es el Zeba (Hidratación Dinámica), enfatizó.

Haciendo la diferencia en maíz y soja



Como es costumbre en los últimos años, la empresa paraguaya Agrotec participó en la jornada de la Cooperativa Sommerfeld Limitada. Mostró en la ocasión los maíces híbridos Pioneer, líder del mercado global en el segmento. También presentó sorgo y nuevas variedades de soja.

La empresa exhibió 4 nuevos híbridos de maíz Pioneer (2 precoces y 2 de ciclo súper precoz). El gerente de la Unidad de Negocios de Campo 9, Heriberto Céspedes, explicó que los mismos cuentan con muy buena calidad de granos y buen porte de plantas. “Estamos posicionando estos híbridos para diferentes ciclos de siembra y suelos de media a alta fertilidad”, destacó.

Entre las propuestas estuvo el híbrido P3707VHY Leptra; es de ciclo medio, buen comportamiento en

la región y posicionado para apertura de siembra en suelos de media a alta fertilidad. Es un material “doble propósito” (para granos y ensilaje). El segundo material es el P3754PWU; de ciclo precoz y con alto techo productivo, es indicado para suelos de media y alta fertilidad. Con excelente aptitud para ensilaje, trae la tecnología Power Core Ultra que (además de ser apto para el control de orugas) contiene resistencia a 2 tipos de herbicidas, el glifosato y el glufosinato de amonio.

Entre los precoces, se destacaron el P3397PWU, que permite control de orugas y resistencia a los herbicidas glifosato y glufosinato de amonio. La empresa mostró también el P3282VYH, un híbrido súper precoz con alto techo productivo que también trae la tecnología Leptra. “Estamos posicionando 2 materiales de ciclo precoz y 2 de ciclo medio para la región”, dijo Céspedes.

Entre los materiales ya conocidos en la región, se mostró el P4285VYHR, apto para granos y ensilaje. Presenta muy buena sanidad, está muy bien posicionado en la región y contiene la tecnología Leptra.

Céspedes destacó que los materiales con las tecnologías Leptra y Power Core Ultra ya vienen tratados desde la planta industrial de Pioneer con Dermacor y Poncho, uno de los tratamientos más avanzados para el control de orugas y plagas chupadoras en la fase inicial del cultivo; controlando chinches y cigarritas en la fase más crítica del cultivo de maíz, que es la fase inicial.

Agrotec es miembro del Grupo Agrihold, con presencia en Paraguay, Brasil, Uruguay y China.



Agrofértil destacó diversos productos

La empresa Agrofértil estuvo presente en la Jornada de la Cooperativa Sommerfeld. En la oportunidad posicionó sus líneas de productos desde manejo de desecación de malezas, fertilizantes, defensivos agrícolas y genética de maíz y soja.

En cuanto a las variedades de soja expuso materiales de cuatro obtentores: Don Mario, Nidera, Monsoy y Brasmax. Cada uno con varios materiales y desarrollando algunas nuevas variedades, para traer siempre lo mejor al productor.

Se destacaron en la parcela los híbridos de la Marca Agroeste, el híbrido AS 1777 PRO3 que fue uno de los más sembrado



en la zafriña pasada y el híbrido AS 1633 PRO3 que posicionamos en la región para grano y silaje. Ambos ya conocidos en el mercado. El híbrido lanzamiento el AS 1844 PRO 3 que ofrece un arranque inicial muy rápido sumado a la productividad, calidad de granos y sanidad, y el AS 1850 PRO3 con excelente calidad de granos y alto techo productivo que vienen para sumar al portafolio de Maíz Agroeste, explicó el Ing. Aldo Cabrera, desarrollista de la región de Campo 9.

Por su parte Joel Nervis, Asistente Línea Fertilize región de Campo 9, destacó el Programa de Manejo de Malezas de Agrofértil con Roundup Full II (Glifosato), Climber (Triclopyr, Diclosulan) y el Irato (Glufosinato). También mencionó a los fungicidas, insecticidas, fertilizantes foliares y biológicos que ofrece actualmente en sus portafolios para un manejo eficiente de los cultivos.

Nuevas variedades de soja aportó Glymax

Glymax presentó tres variedades novedosas de soja Seedcorp|HO (HO AMAMBAY, HO PIRAPÓ y HO IGUAÇU). El objetivo fue que los productores puedan ver como se adaptan en la zona y su potencial productivo. “Estos materiales están demostrando altísimo potencial productivo, lo cual encantó a los productores que estuvieron mirando la parcela”, destacó Leandro Tecchio Dias, gerente de Marketing de Glymax.

No pudo estar ausente el fertilizante K-Mag, que fue utilizado en toda la parcela, donde las plantas demostraran un potencial de mejor producción.

Otras propuestas de Glymax fueron los híbridos de maíces LG, como novedad el LG 36790 PRO 3, de alto potencial de producción y el ya conocido LG 3055 PRO 3. Ambos disponibles para la zafriña.

Además Glymax divulgó los productos Impulse L, Guardian y S-Max de Microxisto, su programa de fungicidas con Crown + Prixx Ultra + Prixx + Phenom y las soluciones biológicas de Lalemand. ➔





Ciabay con la gama completa

Ciabay destacó los híbridos de maíces de Nidera Semillas, los defensivos de Bayer, los fer-

tilizantes foliares de Agroce y otros insumos en sus stands.

Fabio Villalba, responsable de la región de campo 9 de Ciabay, anunció que cuentan con dos híbridos de maíces nuevos de Nidera con la tecnología Viptera 3.

Resaltó sobre los defensivos de Bayer, el principal aliado de Ciabay para ofrecer soluciones en insumos al agro para los principales cultivos.

Mencionó que las diversas opciones que ofrece Ciabay de la mano de sus representados, son insumos y maquinarias con tecnología de punta.

Villalba enfatizó que Ciabay participa en todos los eventos, es una de las empresas más importantes de Paraguay. "Tenemos la completa línea de insumos agrícola para atender diversos cultivos sean maíz, trigo, soja y caña de azúcar. Además ofrecemos la línea de maquinarias y en esta jornada estamos con tres stands diferentes: de insumos, New Holland y Case", dijo.

Automaq con diversas máquinas



Automaq - John Deere ofreció gran variedad de maquinarias durante la Jornada de Sommerfeld. Presentó promociones especiales para la adquisición de cosechadoras, además de exponer una amplia gama de maquinarias agrícolas y para la pecuaria.

Ezequiel Aliendre, asesor de Ventas de Maquinarias Agrícolas de Automaq en la zona de Campo 9, detalló que para ganadería fue presentado el rotoenfardador 460 M y tractores de diferentes modelos y potencia para ser empleados en distintas actividades agrícolas y de tambo. Aliendre valoró el interés del público por las diferentes opciones presentadas por Automaq en la oportunidad. "La gente está haciendo muchas consultas, el tiempo está ayudando, hay esperanzas de una buena cosecha y nosotros acompañamos eso", dijo.

Orotec con propuestas de Stara



Orotec junto con Oro verde participaron del día de campo organizado por la Cooperativa Sommerfeld. Orotec presentó las maquinarias e implementos de Stara, entre las que estuvo la plataforma de maíz, plantadora, distribuidor de abono y pulverizador.

Diego Alves, gerente de la sucursal Campo 9 de Orotec, destacó que el panorama es muy motivador y como novedad mencionó al pulverizador Imperador 4000, con 36 metros de barra y varias tecnologías muy interesantes. Informó que la empresa ofrece planes de financiamiento propios y con entidades financieras.

Tecnomyl destacó

logros de Spray Solutions



En su parcela demostrativa de la Cooperativa Sommerfeld Limitada, Tecnomyl divulgó los logros de su Programa Spray Solutions. Esta propuesta de soluciones para tecnología de aplicación incluye 2 nuevos adyuvantes, Sprill Drop y One Drop. Ricardo Sarabia (técnico de la empresa para la región de Campo 9) explicó que los productos mencionados son 2 adyuvantes con características diferentes. One Drop puede ser aplicado con herbicidas, mientras que Spill Drop es utilizado con fungicidas. Ambos facilitan una mayor adherencia del producto aplicado, una penetración más rápida y una mejor llegada del producto a la hoja. “Spray Solutions” es un programa destinado a mejorar la calidad y el efecto de las aplicaciones realizadas por los agricultores. La empresa viene trabajando a campo con técnicos especializados, que verifican en forma directa las maquinarias y tecnologías empleadas por los productores.

Tape Ruvicha con

tecnología New Holland



Tape Ruvicha estuvo presente en la Jornada de la Cooperativa Sommerfeld. En la oportunidad presentó cuatro modelos de tractores para todas las necesidades. Sergio Helman, asesor de ventas de New Holland, explicó que en total expusieron 4 tractores, entre los que estuvo el de alta gama T7.205 presentado con cubierta radial, este neumático es preferido por su prolongada durabilidad en el campo. Entre las ofertas de menor porte estuvo el TL 590, un lanzamiento incorporado desde el 2019, las versiones sin techo y con cabina. También estuvo la gama equipada de la T6.130, con cubierta dual. La ventaja que ofrece la T6.130 con esta cubierta es que se puede utilizar para pulverización y plantación. Asimismo, formó parte de la exposición el modelo 7630, un tractor económico, más rustico y de precio accesible. Anunció que por las ventas concretadas en la ocasión se otorgaban bonos, que implicaban descuentos.

Somax destacó

los híbridos Nord



En la jornada de la Cooperativa Sommerfeld se destacaron los híbridos de maíces Nord. Somax

Agro S.A. presentó dos nuevos materiales: el B2620 PWU, Super Precoz de Alto Rendimiento con Excelente Perfil Sanitario que constituye una gran herramienta en zafriña y el B2612 Híbrido Precoz de Alto Rendimiento, de doble propósito para granos y ensilaje. También estuvo presente el 30A37, que combina precocidad, Estabilidad Productiva y Calidad de granos. Todos los híbridos cuentan con la biotecnología PowerCore Ultra.

Esta biotecnología (PWU) posee 4 proteínas Bt, que auxilian en el control de las principales plagas del cultivo de maíz, además de ser tolerante a dos herbicidas como ser el glufosinato y el glifosato.

Las constantes recomendaciones de instalar cultivos como refugio son fundamentales para sostener la tecnología citada. También recomendamos la aplicación de fungicidas por ser una herramienta eficiente en el manejo de las principales enfermedades del cultivo de maíz. **CA**

Por dentro y para afuera

La Lic. Lilian Ávila, directora de Talento Humano de la USC, compartió un resumen de los principales logros que marcaron el 2019.

La USC desarrolla como visión “Ser en Paraguay la universidad referente en agronegocios en el ámbito nacional e internacional”. En tanto, su misión es la de formar “personas capaces de liderar el desarrollo productivo sostenible y desenvolverse competitivamente en el agronegocio”. Por ello, toma como valores el profesionalismo, el respeto, la innovación, la ética, la productividad, el compromiso y la proactividad.

“Somos la única universidad innovadora en agronegocios del país”, aseveró y reafirmó el liderazgo que propone a través incluso de los logros alcanzados y, de entre ellos, algunos de los más importantes en los últimos años fueron los obtenidos a nivel cultura y clima organización, tales como estar por tercer año consecutivo en el ranking de los mejores lugares para trabajar en Paraguay (2017, 2018 y 2019) o el reconocimiento, en el 2018, del mejor lugar en Categoría Nacionales.

“En el año 2019 nos reafirmamos en el puesto número 1. Además, en noviembre, el equipo de Talento Humano de la Universidad San Carlos fue reconocido por destacarse con prácticas relacionadas al bienestar de sus colaboradores”, dijo dentro de la comunidad de socios de la APARH (Asociación Paraguaya de Recursos Humanos). Adicionalmente se puede resaltar que, en el 2018, se obtuvo el reconocimiento como “Empresa segura”, el mayor galardón que otorga el Ministerio de la Mujer a empresas que tienen prácticas de no discriminación y no a la violencia, distinción que dura dos años.

Otra premiación que la USC obtuvo, por segundo año consecutivo, fue el primer lugar dentro del ranking de Great Place To Work (Mejor lugar para trabajar), capítulo Paraguay, edición 2019. “Motivo por el cual nos sentimos sumamente orgullosos por obtener una vez más el reconocimiento como el Mejor Lugar para Trabajar en el país, en la categoría de Empresas nacionales”, compartió. El acto de entrega del galardón fue el jueves 12 de diciembre, en el Salón “Soidaoma” del Rakiura Resort Day. Del evento asistieron fundadores y autoridades de la USC, acompañados de directores de Departamentos, de Áreas y colaboradores, quienes recibieron “el invaluable galardón en reconocimiento a la cultura armoniosa e innovadora que se instala en la institución, liderados por la sabiduría de sus fundadores y autoridades e inspirando a todos los líderes y colaboradores que día a día brindan lo mejor de sí”, añadió.

Cabe recordar que la USC participa por tercer año consecutivo en dicha premiación. “Estamos agradecidos con todo el Talento Humano por el arduo trabajo, esfuerzo, responsabilidad, compromiso y pasión que brindan cada uno de los que conforman la gran familia USC; y de tan grato reconocimiento que posiciona a la institución entre los mejores lugares para trabajar”, subrayó. Asimismo, mencionó como otro de los logros más importantes del 2019 fue la Acreditación de la carrera de Zootecnia por 5 años, otorgada por la Agencia Nacional de Evaluación y Acreditación de la Educación Superior (ANEAES), a través de la Resolución N°502/19, en fecha 9 de diciembre del 2019. “Por la cual se dispone la Acreditación de la carrera de Ingeniería en Zootecnia de la Universidad San Carlos, Sede Asunción, en el Marco del Modelo Nacional de Acreditación de Carreras de Grado”, refiere parte del texto.

“Este logro obtenido nos reafirma como la única universidad innovadora en Agronegocios del país y valida el trabajo de nuestra alta casa de estudios en su objetivo de formar profesionales capaces de liderar el desarrollo productivo sostenible y desenvolverse competitivamente en el agronegocio”, comentó. Entre los objetivos a mediano y largo plazo

Lilian Ávila,
directora
de Talento
Humano de
la USC.



está el de seguir siendo en Paraguay “una universidad diferente y referente en su ámbito el cual es Agronegocios, dentro de una sociedad que por diferentes razones encontramos más de lo mismo, USC apuesta al sector productivo porque creemos que en Paraguay aún hay mucho crecimiento por los recursos que tenemos”, puntualizó. Indicó que como institución aspiran a un país cuyo futuro muestre un desarrollo sostenible que no dependa solo de un buen desarrollo económico y social sino de una adecuada gestión que las personas realicen. “Por ello, la institución está muy comprometida en aportar para un mejor país, brindando una educación de excelencia que permita tener en el mercado a los mejores profesionales, con carreras que marquen diferencia en el sector y preocupados por llevar al sector productivo a una visión de élite y así mantener los recursos no solo necesarios para el presente sino para asegurar los de las generaciones futuras”. Finalmente dejó como mensaje que como sector privado “hacemos el esfuerzo para acompañar y aplicar procesos, prácticas, metodologías responsables con la sociedad. Nuestro aporte para contribuir a lograr un



Juan Manuel Brunetti, Lilian Ávila y Arturo Villate, reciben el galardón Great Place To Work.

desarrollo sostenible” y añadió que la mayor satisfacción es “sentir que aportamos a la sociedad brindando profesionales capaces de liderar en diferentes ámbitos (alumnos) y saber que cuidamos el bienestar de nuestros colaboradores, nuestro pequeño grano de arena para construir un mejor lugar no solo aquí en Paraguay sino también de un mejor lugar en el mundo”, concluyó.

Ofertas académicas de la USC

De cara a un nuevo año lectivo, próximo a iniciar la Universidad San Carlos (USC), como tiene acostumbrado, propone diferentes carreras en todas sus unidades educativas. El director del Departamento de Producción Agraria de la casa de estudios, Prof. Ing. Agr. Luis Villanueva, compartió brevemente algunos detalles de su amplia oferta académica y de cómo se viene desarrollando la demanda y el interés de los estudiantes en las ramas vinculadas a los agronegocios. Justamente sobre el interés, Villanueva consideró que hubo un aumento en los últimos años de estudiantes atraídos a estas carreras. “Los jóvenes están identificando enormes oportunidades para formarse como profesionales del sector de los Agronegocios e insertarse en el competitivo y creciente mundo laboral de estas actividades. Esto se debe a que en Paraguay, desde hace 20 años, venimos experimentando un crecimiento sostenible en las actividades agrarias que permitieron el crecimiento económico registrado en las dos últimas décadas”, refirió.

Y el interés se traduce en la alta concurrencia a las diferentes sedes. Villanueva indicó que actualmente se matriculan más de 2.000 nuevos estudiantes para cursar las carreras agrarias. “Un número más que necesario, atendiendo a la creciente demanda de profesionales del Agronegocio que el mercado laboral paraguayo hoy exige”, refirió. Todo esto adiciona en el concepto del interés que despiertan estas ofertas académicas. “Teniendo en cuenta la tecnificación del agro, la diversificación de los rubros y las especialidades que van emergiendo, actualmente demandan una mayor cantidad de profesionales

de carreras relacionadas al Agronegocio” manifestó.

Si bien existe una amplia gama de posibilidades, el director del Departamento de Producción Agrícola de la USC citó las carreras de Ingeniería Agronómica y de Ingeniería en Zootecnia como “las más demandadas”. Aunque, “creciendo en cantidad de estudiantes también se encuentran Licenciatura en Administración Agraria, Ingeniería en Tecnología de Alimentos, Ingeniería Forestal y Licenciatura en Ciencias Ambientales; todas estas carreras ofrecidas en la Universidad San Carlos”, comentó. Y una de las fortalezas de estas ramas universitarias es la rápida salida laboral. No solo al culminar la malla curricular. “Incluso, muchos estudiantes cursando sus últimos años de carrera ya se encuentran insertos en el mercado laboral del sector”, dijo.

Además existen otros factores que deben tenerse en cuenta sobre todo para competir en la oferta académica que presentan otras instituciones educativas en el país. “Somos la única universidad innovadora en agronegocios del país y tomamos el desafío de seguir siendo en Paraguay una universidad diferente y referente en el ámbito de los Agronegocios. **CA**

Luis Villanueva, director del Departamento de Producción Agraria de la USC.



MERCADO



SOJA

Producción abundante

El USDA proyectó la producción mundial de soja en 337,70 millones de toneladas, frente a los 337,48 millones de diciembre. Las existencias finales fueron calculadas en 96,67 millones de toneladas, respecto de los 96,40 millones del mes pasado y de los 95,23 millones previstos por los privados.

Para Estados Unidos estimó 96,84 millones de toneladas, por encima de los 96,62 millones calculados en su informe de diciembre y de los 95,58 millones previstos, en promedio, por los operadores.

El organismo elevó el rinde promedio estadounidense de 31,54 a 31,88 quintales por hectárea y redujo la superficie efectivamente cosechada, de 30,60 a 30,35 millones de hectáreas.

En el resto de las variables comerciales de los Estados Unidos, el USDA redujo de 24,85 a 24,74 millones de toneladas el volumen del stock inicial; de 540.000 a 410.000 toneladas las importaciones; mantuvo la molienda en 57,29 millones; redujo mínimamente el uso total, de 60,78 a 60,77 millones, y sostuvo en 48,31 millones las exportaciones. Así, con estos "micro ajustes", el organismo mantuvo sin cambios su proyección sobre las existencias finales, en 12,92 millones de toneladas, por encima de los 11,54 millones esperados por el mercado.

Para Sudamérica, el USDA estimó la cosecha de soja de Brasil en 123 millones de toneladas, las exportaciones de poroto de soja fueron de 76 millones de toneladas.

Para la Argentina el USDA mantuvo su estimación de cosecha de soja de 53 millones de toneladas. Las exportaciones también fueron sostenidas en 8,20 millones de toneladas.

Acerca de China, el USDA estimó las importaciones en 85 millones de toneladas, sin cambios, pero redujo de 20,16 a 19,73 millones sus existencias finales.



MAÍZ

Bajan previsiones de stock

La producción mundial de maíz fue proyectada por el USDA en 1110,84 millones de toneladas, frente a los 1108,62 millones de diciembre. Las existencias finales fueron calculadas en 297,81 millones de toneladas, respecto de los 300,56 millones del mes pasado y de los 296,61 millones previstos por los privados. Para Estados Unidos, el USDA estimó la producción de maíz en 347,78 millones de toneladas, por encima de los 347 millones proyectados en diciembre, como consecuencia de aumento de rinde promedio de 104,86 a 105,45 quintales por hectárea, y ajustar la superficie que logró ser cosechada, de 33,10 a 32,98 millones de hectáreas.

Entre las variables comerciales de Estados Unidos, el USDA elevó de 53,71 a 56,41 millones de toneladas el stock inicial; de 133,99 a 140,34 millones el uso forrajero; de 306,47 a 312,31 millones el uso total (el destino a etanol quedó sin cambios, en 136,53 millones), pero redujo de 46,99 a 45,09 millones de toneladas su previsión sobre las exportaciones. Así, tras estos importantes cambios, el organismo proyectó las existencias finales en 48,07 millones de toneladas, por debajo de los 48,53 millones

Cotizaciones en Chicago (24-01-20)

Fuente: CBOT.

Soja

Mes	US\$/t
Marzo-20	331
Mayo-20	336
Julio-20	341

Maíz

Mes	US\$/t
Marzo-20	144
Mayo-20	154
Julio-20	156

Trigo

Mes	US\$/t
Marzo-20	210
Mayo-20	209
Julio-20	209



TRIGO

de diciembre, pero bastante por encima de los 44,63 millones esperados por los operadores.

Asimismo el USDA estimó la cosecha de maíz de Brasil en 101 millones de toneladas y el saldo exportable, en 36 millones, sin cambios frente a las cifras del mes pasado.

Para la Argentina tampoco hubo cambios, dado que el USDA estimó la cosecha y las exportaciones en 50 y en 33,50 millones de toneladas, respectivamente.

Entre los principales países importadores de maíz, el USDA mantuvo sin cambios la demanda de México (17,50 millones de toneladas), de Japón (16 millones); del Sudeste Asiático (17,90 millones), y de Egipto (9,90 millones).

En cuanto a la Unión Europea (UE), el USDA elevó de 64,56 a 65 millones de toneladas su estimación sobre la cosecha de maíz; mantuvo sus importaciones en 21 millones, y elevó de 2 a 2,40 millones sus exportaciones.

Para Ucrania el USDA mantuvo en 35,50 millones de toneladas su cálculo de cosecha, pero elevó de 30 a 30,50 millones sus ventas externas.

Respecto de China, el USDA mantuvo su estimación de producción en 260,77 millones de toneladas, pero redujo de 201,07 a 199,07 millones las existencias finales.

Menos producción y stock

El USDA proyectó la producción mundial de trigo en 764,39 millones de toneladas, frente a los 765,41 millones de diciembre. Las existencias finales fueron calculadas en 288,08 millones de toneladas, respecto de los 289,50 millones del mes pasado y de los 287,32 millones previstos por los privados.

Para Estados Unidos, el organismo mantuvo su estimado de producción en 52,26 millones de toneladas; las importaciones en 2,86 millones, pero elevó de 3,81 a 4,08 millones el uso forrajero y de 31,46 a 31,71 millones el uso total, mientras que las exportaciones fueron sostenidas en 26,54 millones. Así, las existencias finales fueron calculadas en 26,26 millones de toneladas, debajo de los 26,51 millones de diciembre y de los 26,37 millones previstos por el mercado.

Asimismo ajustó la producción de Rusia de 74,50 a 73,50 millones de toneladas y las exportaciones, de 35 a 34 millones.

Para Ucrania el volumen de la cosecha fue sostenido en 29 millones de toneladas, pero las ventas externas fueron elevadas de 20 a 20,50 millones.

La producción de la UE fue elevada de 153,50 a 154 millones, mientras que sus importaciones fueron ajustadas de 5,50 a 5,30 millones y sus exportaciones elevadas de 29 a 31 millones de toneladas.

Para Canadá mantuvo la cosecha de 32,35 millones y exportaciones por 24 millones de toneladas.

La producción de Australia volvió a ser ajustada de 16,10 a 15,60 millones de toneladas, en tanto que las exportaciones fueron recortadas de 8,40 a 8,20 millones.

La cosecha argentina fue calculada en 19 millones de toneladas y las exportaciones en 13 millones, sin cambios. Ayer, la Bolsa de Cereales de Buenos Aires elevó de 18,50 a 18,80 millones de toneladas su previsión.

Máquinas vendidas Hasta Diciembre-2019

Tractores

John Deere	559
Massey Ferguson	285
New Holland	172
Valtra	148
Case	76
Fotón	43
Mahindra	20
LS	16
Landini	3
Total	1.322



Fuente: Cadam.

Cosechadoras

John Deere	90
New Holland	57
Case	17
CLAAS	13
Massey Ferguson	12
Valtra	0
Total	189



Fuente: Cadam.

Maquina: bailó con el más feo, el 2019

Las maquinarias agrícolas bailaron con la más fea en el 2019, ya que la caída de las ventas con comparación al 2018 fue muy importante. La comercialización de tractores se redujo 32% y de cosechadoras 46%. Estas cifras golpearon al sector, que hoy busca doblar la página esperando mejores perspectivas para el 2020.

Según los datos de la Cámara de Automotores y Maquinarias (Cadam) durante 2019 se vendieron 1.322 tractores y 189 cosechadoras. Mientras que durante el 2018 se comercializaron 1.958 tractores y 348 cosechadoras.

Las preferencias por las marcas no variaron. En tractores John Deere mantuvo el liderazgo con 42% del mercado, le sigue Massey Ferguson con el 22% de las ventas y el tercer lugar mantuvo New Holland con el 13% del mercado.

En cosechadoras, el primer lugar en ventas la tiene John Deere con el 47% de las ventas, en segundo lugar está New Holland con el 29% del mercado y el tercer está Case con el 9% de las ventas. Las perspectivas para el 2020 son mejores, los resultados obtenidos con las primeras cosechas del principal cultivo agrícola son alentadores.



El pasado 18 de diciembre, la empresa nacional Agrotec organizó una noche de campo. Seis obtentoras presentaron las variedades de soja más sembradas en la presente zafra, junto con 3 lanzamientos para las próximas campañas. También se exhibieron los híbridos de Pioneer, con sus respectivos posicionamientos. El encuentro se desarrolló en el Área Tecnológica de Agrotec en San Alberto.

Noche de campo

Saliendo del formato tradicional de jornadas del agronegocio, Agrotec presentó su primera “noche de campo” en sus parcelas demostrativas en San Alberto. Asistieron más de 200 personas, entre productores y sus familias.

La apuesta por un evento nocturno es una alternativa que se ofrece al productor agrícola, que

generalmente tiene una jornada laboral muy apretada, señaló el Ing. Agr. Alex Román, gerente de la empresa en San Alberto y Minga Porã. De esa forma, se evitan los horarios en los que la temperatura llega a niveles muy eleva-



dos. “Queda muy bonito por la noche, y se aprovecha un poco más”, agregó.

En las parcelas se mostró el comportamiento de las variedades de soja más sembradas, así como de nuevos materiales que la empresa proyecta para las próximas zafas. Seis obtentoras presentaron 15 alternativas genéticas en 2 épocas de siembra (7 y 27 de setiembre de 2019).

También se presentaron 7 híbridos Pioneer, 4 en calidad de lanzamiento. Román mencionó que el equipo técnico de Agrotec está capacitado para brindar el posicionamiento correcto para cada material. La firma cuenta con un sistema de combinación de híbridos de maíz, cuyo principal objetivo es situar la mejor opción

Alex Roman,
gerente de
Agrotec en
San Alberto y
Minga Porá.



en el terreno ideal para lograr un óptimo aprovechamiento.

Román señaló que la firma busca la innovación en forma constante, y prueba de ello es DigiFarmz. Esta plataforma digital, lanzada por Agrotec en 2019, apunta a identificar el mejor tratamiento fungicida para cada variedad de soja, según las fechas y localidades de siembra. Con un banco de datos de más de 12 años de evaluaciones de campo, se puede saber cuál es la mejor fecha de cada aplicación de fungici- ➔

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



Distribuidores Comerciales

AGROSERVICE S.A.

Ruta Internacional N°7 - Km 17 - Minga Guazú

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

E-mail: agustin@code.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



MELLIZOS S.A.

Calle Kaa 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.: (071) 204 513

Cel.: (0985) 878 545

E-mail: sur_lubricantes@live.com

Encarnación - Paraguay



das. También monitorea la eficacia de los fungicidas aplicados, entre otras informaciones de gran utilidad para el productor. “Es una plataforma que viene para sumar y revolucionar el mercado”, manifestó Neuhaus.

EL PODER DE LA MENTE

Otra propuesta innovadora que presentó Agrotec fue la charla a cargo del entrenador de neuronegocios, Elson Davanzo, quien habló sobre la importancia del planeamiento... no solo en el ámbito empresarial, sino también para la vida cotidiana de cada persona. En su disertación, enfatizó sobre las características de un líder y los sueños a nivel personal. “Además de ser líder de un equipo o de una empresa, es necesario ser líder en la vida. Es importante planear la propia vida, proyectarla”, manifestó.

MANEJO DE LA PARCELA

Las quince variedades de soja presentadas en la noche de campo fueron sembradas en 2 épocas diferentes (7 y 27 de setiembre de 2019). Se aplicó una fertilización MES 07-34-12 en una cantidad de 300 kg/ha y también se empleó el abono de cobertura Aspire en una dosis de 100 kg/ha.



Elson Davanzo, habló de la importancia del planeamiento.

Para el control de enfermedades, se realizó una primera aplicación con los productos Corona (300 ml/ha) y Unizeb Gold (1,5 kg/ha). Para el segundo tratamiento, se empleó Viovan (600 ml/ha) y Unizeb Gold (1,5 kg/ha). Mazen (200 gr/ha) más Cypress (400 ml/ha) y Unizeb Gold (1,5 kg/ha) fueron los productos utilizados para la tercera aplicación. En la cuarta aplicación, se utilizó AproachPower (600 ml/ha) y Unizeb Gold (1,5 kg/ha).

Para el control de plagas se realizaron 3 aplicaciones: la primera, con Quintal Xtra (100 ml/ha), la segunda con Patriot (400 ml/ha) más Quintal Xtra (100 ml/ha) y la última con Bloquer Agil (400 ml/ha).

Los híbridos de maíz fueron sembrados el 15 de agosto de 2019. En la parcela, se aplicó una fertilización de base MES 10-25-10 en una dosis de 400 kilogramos por hectárea. De cobertura se utilizó 100 kg/ha del abono Excellen.

Para el manejo de plaga en la parcela de maíz, se realizaron 3 aplicaciones. La primera, con Exalt (120 ml/ha) más Patriot (400 ml/ha), la segunda nuevamente con Exalt (120 ml/ha) más Eficiente Gold (1,5 kg/ha) y una tercera con Eficiente Gold (1,5 kg/ha).

El tratamiento fungicida planteó 2 aplicaciones: una, con Aproach Power (600 ml/ha) y para la segunda aplicación se empleó nuevamente Aproach Power (600 ml/ha), en este caso acompañado de Unizeb Gold (1,5 kg/ha).





VARIEDADES FT

En la primera parada se presentaron 3 lanzamientos de FT: FT 4160 IPRO, FT 3156 IPRO y FT 2557 RR. El Ing. Agr. Andrés Friss (Coordinador técnico de producción de semillas de Agrotec) explicó las características de cada una. Señaló que todas estas alternativas se caracterizan por la fortaleza que presentan ante problemas de suelo y de raíces, lo que representa un gran diferencial en estos 2 aspectos.

La variedad FT 4160 IPRO es de ciclo 6.0 y cuenta con una moderada resistencia al nemátodo del quiste de la Raza 1. Su época ideal de siembra comienza a partir del 25 de setiembre y la densidad poblacional recomendada es de 14 plantas nacidas por metro lineal. Está posicionada para suelos de alta fertilidad.

El material FT 3156 IPRO, de ciclo 5.6, requiere de suelos de fertilidad media a alta, y su ventana de siembra ideal inicia el 15 de setiembre. Para esta alternativa, in-

Andrés Friss,
coordinador
técnico de
producción
de semillas
de Agrotec,
presentó las
variedades FT.



Carlos Pino,
presentó la
genética de
Monsoy.

dicó una densidad poblacional de 13 a 14 plantas por metro lineal. La variedad se destaca por su moderada resistencia al nemátodo del quiste de la Raza 3 y la resistencia al nemátodo del quiste de la Raza 6.

La opción FT 2557 RR se posiciona para siembras a partir del 25 de setiembre en suelos de fertilidad media a alta, con una población de 14 plantas por metro lineal. Esta variedad es de ciclo 5.7. Presenta una moderada resistencia al nemátodo del gajo y a la podredumbre radicular por Phytophthora.

Friss mencionó que las variedades se encuentran en la fase final de registro en el Servicio Nacional de Calidad y Sanidad Vegetal y de Semillas (Senave).

GENÉTICA MONSOY

El Ing. Agr. Carlos Pino (Coordinador de licenciamiento de Monsoy para Bayer) presentó el portafolio de variedades de la compañía. En total fueron 3 materiales: M5705 IPRO, M5947 IPRO y M6410 IPRO. Pino señaló que todas las variedades tienen sus claves para lograr un buen rendimiento, entre los que mencionó el tipo de ambiente y la época de siembra. Explicó que la variedad M6410 IPRO se recomienda para arrancar el cultivo, con una densidad de 10 plantas por metro lineal con un espaciamiento de 45 centímetros.

Destacó el lanzamiento de Monsoy M5705 IPRO. Este material combina un alto techo productivo con un ciclo bastante corto. Adelantó que comenzarán a multiplicar esta variedad desde la próxima campaña. Con relación a su posicionamiento, indicó que es una opción para sembrar a partir del 15 de setiembre en suelos de media a alta fertilidad, con una densidad entre 11 a 13 plantas finales con un espaciamiento de 45 centímetros. "Es una soja compacta, con hojas lanceoladas y arquitectura moderna que ayuda para que entren los defensivos agrícolas y lleguen al tercio inferior de las plantas... y de esta forma, tener una mejor protección del cultivo". ➔

MATERIALES BRASMAX

El Ing. Agr. Alfredo Cáceres (responsable comercial de Don Mario) presentó 2 variedades de Brasmax que se comercializan a través de Agrotec. Explicó el posicionamiento adecuado para cada una, además de escuchar y responder a las consultas de los productores que participaron en la noche de campo.

Cáceres presentó las variedades 63I64 RSF IPRO y la 68I70 RSF IPRO. Ambas tienen la biotecnología IN-TACTA RR2 PRO, además de ser STS. Dio a conocer las fechas de siembras adecuadas, la densidad poblacional, el nivel de fertilidad de la parcela y las restricciones para cada material.

ALTERNATIVA LOCAL

Las variedades nacionales también fueron presentadas. El Ing. Agr. Omar Paredes, responsable de comercialización de semillas de Sojapar, explicó las características de los materiales Sojapar R34 y Sojapar R49.

Ambas variedades son RR1, al igual que los demás materiales Sojapar que actualmente están disponibles en el país. Los 2 son resistentes a la roya. Sin embargo, aclaró que no son inmunes a la enfermedad, por lo que recomendó realizar una aplicación preventiva y un monitoreo constante para detectar afecciones de fin de ciclo. Las dos se adaptan muy bien a las diferentes condiciones edafoclimáticas de las regiones sojeras de Paraguay.

La variedad Sojapar R49 es de ciclo 6.0, de aproximadamente 130 días. Es para siembras a partir del 15 de setiembre. En condiciones ideales de siembra, incluso se puede cultivar antes. Indicó una población de 8 a 10 plantas por metro lineal.

Paredes también explicó el sistema comercial desarrollado por Sojapar, que en el contrato establece un aporte por parte del productor que es destinado al Programa de Fortalecimiento de la Investigación de Soja en Paraguay que llevan adelante el Instituto Paraguayo de Tecnología Agraria (IPTA) y el Instituto de Biotecnología Agrícola (Inbio). “Cuando el pro-



Alfredo Cáceres, responsable comercial de Don Mario, presentó dos variedades de Brasmax.

ductor compra la semilla firma un contrato de aporte, que establece que por cada 40 kilogramos que el productor reserva para uso propio, debe pagar 2,5 dólares. Puede declarar en el lugar donde compró o llamar al Inbio y declarar. Ese monto es destinado a nuestro programa de investigación de soja, y de esa forma sigue la cadena como un círculo virtuoso en donde los agricultores se ven beneficiados con nuestras tecnologías y nosotros, gracias a ellos, podemos seguir sacando nuevas variedades”.

SYNGENTA SEEDS, CON MATERIALES NIDERA

La multinacional presentó 3 variedades de su marca Nidera. El Ing. Agr. Jesús Almada, (AGD de Syn-

Omar Paredes, responsable de comercialización de semillas de Sojapar.





Jesús Almada,
AGD de
Syngenta Seeds,
presentó tres
variedades de su
marca Nidera.

genta Seeds), se encargó de explicar las características agronómicas y el posicionamiento para cada una. En la parcela se exhibió la soja NA 5909 RG, variedad ampliamente conocida por los productores. Almada mencionó que están trayendo semillas básicas del material para distribuir a los semilleros y garantizar el mantenimiento de la pureza genética y sus características.

Presentó la variedad NA 5960 RR, con una estructura y características muy similares a la NA 5909 RG, con un ciclo de 4 a 5 días más. Se posiciona para siembras a partir del 20 de setiembre, con una densidad poblacional de 11 a 12 plantas por metro lineal. “Es importante acotar que es una variedad de mayor potencial productivo que la NA 5909 RG en suelos más fértiles. Tiene excelente sanidad y requiere de ambientes fértiles para que exprese su potencial”.

También explicó las características de la variedad NS 6483 RR, posicionada para abrir la siembra. Entre las particularidades de este material, señaló su capacidad de ramificación, su rusticidad y su alto techo productivo. Reco-



mendó una densidad poblacional de 9 a 10 plantas por metro lineal. “Sólo debemos tener en cuenta que es una variedad de ciclo largo, de 136 días aproximadamente. Le recalamos al productor que comience a sembrarla bien temprano. Si tenemos situaciones, como se dio en esta zafra (en la que no tuvimos lluvias ni condiciones en los primeros días de setiembre), recomendamos bajar la población si se va a atrasar su siembra. Yo creo que para siembras de octubre, 8 plantas por metro lineal ya es más que suficiente”.

OPCIONES DE TMG

El Ing. Agr. Anderson Daldin (Gerente de semillas de TMG en Paraguay) presentó 2 variedades de este obtentor: la TMG 7063 IPRO, que está presente desde hace 3 campañas en el país, y la TMG 7061 IPRO INOX que es un lanzamiento para el mercado. El técnico destacó especialmente la variedad TMG 7061 IPRO INOX. Mencionó que es de ciclo precoz y se caracteriza por el alto techo productivo. Además cuenta con la tecnología INOX, que le confiere tolerancia a la roya asiática. Igualmente recomendó un monitoreo para identificar problemas, principalmente las enfermedades de final de ciclo. “Recomendamos utilizar el fungicida correcto en el momento adecuado, con el uso de multi-sitios. Todo eso es para obtener un buen resultado”, explicó. **CA**

Anderson
Daldin,
Gerente de
semillas
de TMG en
Paraguay.





Primera jornada chaqueña de cultivos de verano

Las cooperativas chaqueñas Chortitzer, Fernheim y Neuland, en coordinación con la firma Pioneros del Chaco S.A., realizaron la primera jornada de **producción sostenible de cultivos de verano**. Los temas incluyeron tecnología de pulverización, desecación y calidad de siembra. Esta iniciativa fue el 12 de diciembre en el predio de la Expo Pioneros, en Loma Plata (Boquerón).

Luis Bonetto, coordinador general de eventos de Pioneros del Chaco S.A., mencionó que la actividad surgió sobre la base de una necesidad existente en la zona, con la llegada de la agricultura al Chaco. Por ello, consideró relevante iniciar con conocimientos previos para el éxito del futuro. A su criterio, la convocatoria de participantes fue excelente, gracias al trabajo en conjunto con los servicios de asistencia técnica de las cooperativas organizadoras. El objetivo primordial fue nuclear un encuentro con informaciones y tecnologías para los nuevos periodos de producción agrícola. Para esta primera jornada, la organización presentó a dos profesionales argentinos de vasta experiencia

Luis Bonetto, coordinador general de eventos de Pioneros del Chaco S.A.



y trayectoria con suelos similares a los del Chaco paraguayo, los ingenieros agrónomos Héctor Hernández, consultor y productor, y Santiago Holman, agricultor de Salta (Argentina). La jornada fue desarrollada con temas desde el inicio de la siembra y la pulverización hasta la calidad de siembra, con dos etapas preparadas, parte teórica y práctica. La primera disertación estuvo a cargo de Hernández, quien arrancó su charla



con aspectos sobre calibración de pulverizadores terrestres, técnicas de aplicación, calidad y eficiencia de aplicación.

Santiago Holman, agricultor de Salta, Argentina.



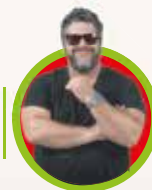
Comentó sobre el uso de la pulverización, aspecto muy relacionado al fitosanitario. Un tema susceptible en la sociedad, donde se ve al productor y a los profesionales como envenenadores de la comunidad, advirtió. A partir de esto, es importante dar un manejo responsable para proteger el medio ambiente, consideró y añadió que la pulverización es una cadena que interactúa con muchos factores, no solo un tema central y puntual. Es una eficiencia, una técnica. Mencionó que la pulverizadora no se ajusta por litro por hectárea, que es lo que se tiene naturalizado en los campos, sino más bien requiere de ajuste, como se calibra una cosechadora o sembradora.

El equipo debe ajustarse por tamaño y número de gotas por centímetros cuadrados, según el tratamiento a realizar. Con respecto al fitosanitario a utilizar, representa el eje, sobre el cual se demostró a campo. "A partir de allí, cuando se tiene claro ese concepto, se puede hablar ➔"

¡EL CAMPO YA ESTÁ AL AIRE!

TODOS LOS DOMINGOS
A LAS 12,00 HS. POR

N PY



CON LA CONDUCCIÓN
DE RAÚL DAUMAS

Encontrálos en Tigo TV: 15 y 705 HD, Claro TV: 24, Personal TV: 45, Aire: 2, Aire Digital: 18.2

Seguinos en



campoagropecuario.py



campomultimedia



campo agropecuario multimedia



campoagropecuario.py

www.campoagropecuario.com.py



de distintos tipos de pulverizadoras y técnicas de aplicación para cada tipo de tratamiento. Si el productor o el técnico no tiene claro esto, es muy difícil avanzar en la pulverización”, dijo. Añadió que si bien la pulverizadora es muy importante, es a la que menos valor le dan en el campo, siendo la más antigua y abogó por la adopción permanente de agricultura de precisión para los equipos y maquinarias.

Asimismo, instó a manejar la deriva para controlar el fitosanitario para que este quede en el predio y cumpla su función. Expresó seguidamente que el agricultor debe usar distintos aditivos, los cuales están disponibles en el mercado para proteger la gota, que se vuelva eficaz y que evite su evaporación, ya que esa gota si no es controlada es la que está haciendo daño, donde los ajustes se dan por la sostenibilidad. Por ello, es importante la capacitación del agricultor para que no afecte a su campo, a sus hijos o a él mismo, expresó. Otro de los aspectos de la disertación fue sobre la toma de

Participantes de la capacitación.

Héctor Hernández, consultor y productor.

decisión a la hora de adquirir una máquina y de cómo se preparan los fitosanitarios.

“Es muy importante preparar al operario, con conceptos y técnicas. También es su responsabilidad saber qué hacer con los residuos, los envases, a dónde van a parar, en qué se los usa. La seguridad, la higiene y la protección del operario son fundamentales, pues existen muchos factores que actúan en forma simultánea y que, por lo general, se lo tiene desnaturalizado”, mencionó. Remarcó que el productor no debe temer a utilizar la pulverizadora, solo debe emplear las herramientas adecuadas, dedicar tiempo a la actividad pues, con la utilización de los defensivos liberados de manera ineficiente o por mal uso, produce toxicidad en la fauna y flora, además de pérdida de dinero.

PRESENTACIÓN A CAMPO

Posterior a la parte teórica, Hernández tuvo el apoyo de la compañía Cotripa, representado por Bruno Vefago, director comercial de la firma, para la presentación de las características técnicas de la máquina expuesta en la ocasión. También se realizó una demostración del uso de tarjetas hidrosensibles e instrumental a campo, así como una dinámica de aplicaciones. Se incluyó además la orientación sobre la importancia de las boquillas y otros puntos resaltantes. Para la dinámica se presentó la unidad Boxer 2000 Montana, de Kuhn, y se destacó la alta tecnología en el sistema





de pulverización, permitiendo una mejor uniformidad en la aplicación de los defensivos.

SIEMBRA

Para la charla de calidad de siembra, desarrollada después del almuerzo, Santiago Holman habló de su experiencia en el Chaco salteño en donde siembra más de 4.000 hectáreas. Con vasta trayectoria de trabajo, indicó que se han logrado excelentes resultados, teniendo en cuenta los aspectos climáticos de la zona, similares a la de la región Occidental paraguaya. En su disertación, habló de su experiencia de trabajo, de cómo realizar una siembra de calidad para lograr una cosecha eficiente. También contó con un espacio práctico.

La organización preparó un almuerzo para los presentes que sirvió para dividir la jornada entre las disertaciones. Además, la ocasión fue aprovechada para dar a conocer novedades y propuestas de las empresas auspiciantes de la jornada. De esta forma, los participantes contaron con un espacio adicional para los negocios, para lo cual

Bruno Vefago,
director
comercial de
Cotripar, habló
de la máquina
expuesta en la
ocasión.

23 firmas, principalmente proveedoras de insumos agrícolas, ofrecieron sus diversas sugerencias, tanto en productos como en servicios para los potenciales y los ya habituales clientes de la zona. ➔





Cotripa, con diversidad de maquinarias

La firma Cotripa ratificó su presencia sólida en el Chaco central, con preferencia en la zona, atendida desde la sucursal en Loma Plata. Desde ahí se brindan diversas soluciones para las necesidades en maquinarias del productor local. Bruno Vefago, gerente comercial de la empresa, recordó que el objetivo de la compañía para la jornada fue acompañar esta iniciativa, sobre todo ofreciendo tecnologías que faciliten el trabajo diario del productor. “El Chaco, desde hace un año, demostró iniciar el cambio hacia la agricultura a escala. Y desde el momento que eso comienza, cada día, hay que ser más eficientes en las operaciones. De esta forma, este evento va de la mano de lo que la empresa prioriza. No solo vendemos máquinas, si no que damos información al cliente. Estamos satisfechos por ello. La tendencia de la agricultura en el Chaco es de crecer”, expresó. Durante la dinámica, Vefago, en conjunto con el disertante, presentó la pulverizadora de la línea Montana, modelo Boxer, de 2000 litros, con 27 metros de barra, autopropulsada, de Kuhn. También se mencionó que existe disponibilidad de unidades de 4000 litros de capacidad, con 40 metros de barra. Am-

bas maquinarias están preparadas para el desafío de crecer en la agricultura en la región, indicó. En otro punto, explicó que la pulverizadora autopropulsada otorga una eficiencia al productor. Esto se comprobó en la jornada, con las boquillas con diferentes velocidades de trabajo, de 12 km/h y de 14 km/h, para brindar eficiencia en la tecnología de aplicación y lograr exactitud durante su trabajo diario en campo.





Rizobacter, presente en la jornada chaqueña

Alberto Castillo, representante de servicio técnico y desarrollo de la empresa, comentó que el evento fue importante para presentar toda la tecnología y el portafolio que disponen para la agricultura con fertilizantes, coadyuvantes y toda la parte biológica que suman las herramientas catalogadas de interesantes para el productor. Igualmente la ocasión

fue propicia para presentar los nuevos productos tales como el inoculante RIZOLIQ DAKAR con cepas de resistencias a sequías y altas temperaturas. También se viene la tecnología HB4 con el evento de resistencia a sequías tanto para soja y maíz que crea mucha expectativa entre los productores del Chaco. Otra línea muy importante de la empresa son los coadyuvantes TOP a base de un aceite mentilado + Silicona con acción antievaporante, tensioactivo y penetrante ideal para las condiciones extremas del Chaco, el Rizospray Extremo como su nombre lo indica y el Rizospray Corrector Secuestrante de cationes para la corrección del agua dura con carbonatos de calcio que es un problema serio a la hora de lograr una aplicación eficiente. Con esta propuesta se apunta a potenciar las aplicaciones de los agroquímicos sean fungicidas, herbicidas o insecticidas. Por último Castillo destacó el potencial del Chaco “sin dudas no cesará de crecer y para acompañar este crecimiento la empresa apuesta e impone presencia en esta región productiva del país.

UPL presentó su portafolio para las necesidades locales

La firma UPL estuvo presente durante la jornada técnica de cultivos de verano en la región chaqueña. La compañía presentó las soluciones para los cultivos extensivos también la propuesta para el manejo de pasturas. “Vemos que, en los próximos años el Chaco tiene mucho potencial de crecimiento, apoya-

mos y acompañamos este desafío”, expresó el Ing. Agr. Carlos Arce, gerente de marketing de la empresa. La compañía presentó su trayectoria e historia de crecimiento en un mercado competitivo como el de los defensivos agrícolas. Arce indicó que UPL tiene muchos proyectos para los próximos años con muchas novedades de innovación, tanto en productos como en tecnologías o plataformas de soportes para el productor que ayuden a optimizar al máximo su labor agrícola. Hoy nos diferenciamos en los segmentos de tratamiento de semillas, herbicidas, insecticidas y fungicidas, siendo referentes en el manejo de la resistencia tanto de malezas de difícil control como de enfermedades.

También me gustaría puntualizar las biosoluciones, que son una herramienta muy importante para lograr buenos resultados y agregar calidad y valor a los cultivos. Hoy ofrecemos el programa PRONUTIVA que es una combinación del programa de UPL de Protección + Biosoluciones, expresó. ➔





Rainbow desembarcó en suelo occidental

En el marco de la jornada chaqueña, Rainbow marcó presencia con profesionales y técnicos, quienes tuvieron la oportunidad de dar a conocer los trabajos realizados a nivel nacional, con resultados de los productos disponibles. La Ing. Agr. Noelia Mereles, representante comercial de Rainbow para la región Norte, Centro y Chaco, presentó a los agricultores las líneas de productos que disponen para la región, basados en el manejo de la agricultura en la región, con soluciones interesantes para control de malezas de hojas anchas y gramíneas para cultivos de soja. Entre el portafolio y el sistema de la región, la profesional destacó al Dicamba para el control de hoja ancha, además de los productos hormonales, los cuales son ideales para aplicar y sembrar posteriormente. Mereles señaló que otro producto importante para la región es el Weedclear, se trata de un producto con fluroxypir al 48%, aplicado en conjunto con paraquat o glufosinato, lo que representa una alternativa para combatir rebrotes que podrían surgir posterior a una primera aplicación, expresó. “A pesar de no tener problemas de forma intensa con buvas

resistentes, es importante que los productores del Chaco sepan de las soluciones que Rainbow dispone para el manejo de alta infestación de hoja ancha”, dijo. En su espacio realizaron presentaciones de otras líneas de productos como fungicidas, insecticidas y herbicidas con resultados a campo exhibidos en materiales audiovisuales para diversas zonas productivas del país. **CA**





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



DÍA DE CAMPO SOMAX KATUETE

Repitió éxito de la jornada tecnológica



La compañía Somax realizó la segunda edición del Día de Campo en Katueté (Canindeyú), repitiendo incluso el día 12 de diciembre como fecha de realización. Una vez más hubo una buena concurrencia sobre todo de agricultores de la zona, quienes aprovecharon la jornada para conocer las novedades tecnológicas e intercambiar experiencias e informaciones con los técnicos.

Alrededor del centenar de personas participaron de este segundo encuentro con las tecnologías en donde si bien hubo algunas recomendaciones para la soja, estuvo igualmente más concentrado en novedades para la zafriña de maíz, cultivo importante en la región. Desde primeras horas se congregaron los agricultores quienes tras un refrigerio o desayuno ya de inmediato realizaron el recorrido dividido, como en la vez anterior en dos momentos. El primero,

en la parte de la infraestructura de la cámara de frío y depósito y, posteriormente, en el campo demostrativo para conocer novedades en materia de genética, nutrición, sanidad y manejo de los cultivos.

Jean Carlos Barroso, gerente de Negocios, responsable de la unidad Katueté de Somax, fue el encargado de

acompañar a los visitantes en la primera parada. Se ofreció una breve explicación del concepto corporativo que tiene la compañía al establecer delineamientos estandarizados en sus unidades. “Cada grupo inició con la visita a la estructura edilicia. Se pudo observar las instalaciones del depósito y de la cámara de frío. Son conceptos que rigen para cualquier unidad de Somax en el país. Son estructuras similares con criterios que adoptan un mismo modelo para padronizar los resultados”, indicó.

Por ello, resaltó que esta como cualquier otra unidad de Somax en el país cumple con todas las exigencias que demanda la compañía para asegurar el bienestar al productor en donde se encuentre físicamente, sea San Alberto, Santa Rita o Campo 9, a la par de potenciar la capacidad de almacenamiento de insumos. Posteriormente los grupos se dirigieron al campo demostrativo para realizar la segunda parte del recorrido y conocer las novedades de las aliadas de Somax, entre ellas, Corteva, Koppert y otras. En su comentario evaluativo, Barroso agradeció a las empresas aliadas y, sobre todo, a los clientes por demostrar la preferencia hacia Somax.

“Esta fue la segunda edición del día de campo en la unidad Katueté. Vimos una buena participación no solo en cantidad, sino en interacción con los clientes. El trabajo iniciado en el 2018 tuvo sus frutos y pudimos repetir el éxito, por lo que la idea es mantener esta actividad cada año. La diferencia con relación a la primera edición fue la entrada de nuevas tecnologías. Pero más diferencias se tienen en el escenario actual que permiten tomar datos importantes, ya que estamos ante un siembra más tardía, por ende se tendrá una cosecha más tardía y esto tiene su implicancia en una región que demanda mucho la zafriña y que ahora se le presenta una ventana más corta para su cultivo”, dijo.

KOPPERT

El segundo momento del recorrido, ya en el campo demostrativo de la unidad Katueté de Somax se inició con las sugerencias de Koppert. Fernando Ledesma, supervisor comercial, orientó sobre las propuestas que la empresa fundada en Holanda hace más de 50 años ofrece al mercado con énfasis en la protección biológica de plantas, bajo un concepto de sistema integrado de soluciones naturales, como el manejo de plagas y enfermeda-



Jean Carlos Barroso, gerente de Negocios, responsable de la unidad Katueté de Somax.

Fernando Ledesma, supervisor comercial, habló de las sugerencias de Koppert.

des, con éxito en más de 90 países. Indicó la importancia de comparar resultados en una plaza en donde la competencia cada vez es mayor, pero que el productor tiene la posibilidad de elegir por lo que considera el más indicado para su campo. “Es importante además los controles periódicos y ver cuáles de los productos están estimulando más a las plantas a enraizarse mejor. Una raíz que crece de manera favorable, elimina lo malo y facilita un buen crecimiento de la planta”, sostuvo. Instó a que los agricultores realicen también análisis y desarrollen otras prácticas que facilite a la toma de decisiones. Consideró inteligente no abandonar prácticas como la rotación, en donde indicó el uso ➔



de *Brachiaria* o alguna variedad con determinadas resistencias, siendo lo importante mantener lo más largo posible la tecnología disponible. Especial hincapié realizó con el *Trichoderma* 1306, fungicida y nematocida microbiológico que incluye el ingrediente activo de conidios del hongo *Trichoderma harzianum*. Se recomendó una aplicación preventiva, vía tratamiento de semilla, o vía surco de siembra o vía pulverización pos-emergencia. Para la pulverización, sugirió sea preferentemente al final de la tarde o en días nublados, con temperaturas entre 25 °C y 35 °C, además de humedad relativa del aire mínima al 60%. Finalmente recordó tener presente la humedad relativa del suelo y presentó unos cultivos de hongos, con el tratamiento sugerido para cada caso.

NORD

Nord es la nueva marca de híbridos tras la fusión de Dow y DuPont y que actualmente corresponde a la compañía Corteva. En materia de genética y novedades de híbridos, Diony Luiz, responsable de Semillas Nord, presentó parte del amplio abanico de sugerencias que incluyó en el portafolio 2019 lanzamientos y otros materiales como el 30A37PWU, 30A37PW, B2612PWU y B2620 PWU. El 30A37PWU fue una de los destacados junto con el B2620PWU, similares en precocidad. “Este es un lanzamiento de entre los híbridos



Presentación de los híbridos Nord.



de Corteva, exclusivo de Somax. Vino para agregar un producto diferente a los clientes y propone, dentro de un solo producto, calidad de grano, ciclo y potencial productivo. Los clientes tienen en sus manos un material con alto potencial productivo, híbrido de ciclo más corto y calidad de grano, con el potencial productivo, la precocidad y la biotecnología”, ratificó.

Posicionado para zafriña, el 30A37 PWU presenta una excelente ventana de siembra. Cabe recordar que la tecnología de avanzada difundida corresponde al Power Core Ultra. La combinación perfecta entre la genética y tecnología de punta con tolerancia al glifosato y al glufosinato de amonio, además de cuatro proteínas para control de las principales plagas en el maíz.

La semilla presenta un potencial productivo que, con la biotecnología de alta calidad, representa la mejor tecnología del mercado. Los granos son igualmente de alta calidad, en momentos en que el mercado de Paraguay necesita de híbridos de estas características”, reforzó su comentario.

Sobre el manejo para altos rendimientos en el cultivo del maíz, orientó igualmente con algunos consejos tales como el cuidado y regulación de la sembradora (la profundidad de siembra, elección de discos y anillos adecuados) el posicionamiento técnico del híbrido, la



Soluciones de la Línea ProMax.

población ideal de plantas (demostró algunos casos de densidad de 45, 55 o 65 mil plantas por hectárea y explicó sobre la mala distribución de plantas), la velocidad de siembra (comparando datos de distintas velocidades de siembra en 7 años y 61 locales y con escenarios de 5 km/h, 7,5 km/h y 10 km/h pueden haber grandes y costosas (o beneficiosas) diferencias económicas. También destacó el tratamiento de semillas, el control de plagas, la importancia del abono en la base, así como el uso de fungicidas según las recomendaciones. De igual forma se dio difusión de algunos resultados logrados en la zona, como Dirceu de Conto, de Katueté, con 8.579 kg/ha; los hermanos Novak, de Nueva Esperanza, quienes alcanzaron 8.578 kg/ha; Oladir Baumann y familia, de Corpus Christi, con 8.157 kg/ha; João Seleme Neto, de Katueté, con 8.108 kg/ha, con los materiales 30A37 (en algunos casos PW y en otros PWU). “La gente puede alcanzar El potencial es altísimo dependiendo del manejo”, dijo, ya que los factores que tienen que ver con la productividad incluyen de manera indirecta el ambiente, como la temperatura, la luminosidad o régimen de lluvia; y los de acción directa, como el híbrido (precocidad, defensas, potencial) y el manejo (fecha de siembra, nutrición, población), por lo que la acción del agricultor es igualmente determinante.

PROMAX

En la parte nutricional, se ofrecieron las sugerencias de la Línea ProMax, además de brindar orientaciones sobre

tecnología de aplicación a cargo de Emerson Esperança, quien expuso las bondades de propuestas tales como Forte, ManniPlex B-Moly, Ray-Nitro, Power Pro y Smart System Trio, dentro de la mencionada línea. Explicó que el potencial de cada material está expuesto a diversos factores para su mayor o menor expresión final. Entre aquellos, el estrés generado por sequía, temperatura, luminosidad, enfermedades, plagas, malezas y otros, que limitan el potencial productivo genético y que pueden arrojar un performance de un 50% del potencial, por lo que se requieren de medidas para recuperar el rinde y elevar más su expresión, como resultado de la interferencia del estrés o de minimizar o reducir su impacto. De ahí que mecanismos como el tratamiento de semillas tienen varios objetivos como controlar, garantizar la germinación, mejorar el enraizamiento, optimizar la nodulación, avalar el vigor y proteger al cultivo. Comentó de igual forma sobre la dinámica hormonal y los beneficios del uso de reguladores vegetales y aminoácidos, factores igualmente a ➔



Semillas Pires.

tener en cuenta. “La alimentación de los cultivos forma parte esencial en el desarrollo favorable de las plantas, de ahí que el complejo nutricional y hormonal requiere de una aplicación y tratamiento adecuado para lograr un mayor equilibrio, disminuir los diferentes tipos de estrés y permitir elevar la productividad”, manifestó. Cabe indicar que Somax igualmente ofrece un tratamiento completo para semillas de soja, el TS Max Soja, que incluye un pack de tres productos que confieren a las plántulas la protección contra plagas y enfermedades de inicio, la nutrición para el buen desarrollo inicial de las raíces y la incorporación de bacterias fijadoras de Nitrógeno. El kit está compuesto por Ray Nitro (complejo nutricional para buscar el mayor equilibrio), inoculante Somax y Probat Top (insecticidas contra plagas chupadoras y masticadoras, con fungicida para control preventivo y curativo). En tanto, Jean Wendling, también brindó orientaciones con especificaciones para el caso de Escudo, se trata de un protector de plantas, con cuatro mecanismos de acción. Consideró que se debe tener presente el momento de cada grupo químico, en donde los protectores desarrollan acciones preventivas y curativas. En el caso de Escudo, estimula el mecanismo de defensa natural de las plantas a través de la producción de fitoalexinas, aumenta a lignificación de las hojas formando una barrera física, en una acción de choque una vez que el producto tiene acción translaminar, trabajando en el interior de las hojas y destruyendo los hongos que se encuentran presentes. La acción de Escudo permite mejorar la eficiencia del control de enfermedades.

PIRES

Las propuestas de genética de soja fueron expuestas por los hermanos Pires, Alfonso y Sergio, quienes llevaron variedades de obtentoras como Monsoy, Nidera y TMG. Semillas Pires tiene su sede en Corpus Christi (Canindeyú) y en la ocasión de la segunda edición de la jornada tecnológica en Somax Katueté, ofrecieron propuestas tales como M6410 IPRO, M5947 IPRO y M5705 IPRO, de Monsoy; NA 5909 RG y NS 6483 RR, de Nidera. Los directivos de la semillera aprovecharon

para realizar orientaciones sobre la importancia de una simiente certificada y resaltaron que se debe tomar conciencia del tiempo, esfuerzo y dinero que se destina solo en investigación para ofrecer lo mejor al agricultor. De respetar esto y cumplir con el aporte para el mantenimiento científico dependerá para no cortar el ciclo que incluye el lanzamiento de variedades nuevas y tecnologías mejoradas, que a su vez reeditará en más productividad e ingreso al productor, logrando una estabilidad y que deberá cerrar el círculo con el empleo de semillas certificadas que se encuentran dentro del uso legal, eventualmente al no seguir este camino, al usar semillas ilegales como las denominadas de “bolsa blanca”, toda la cadena se ve afectada. Para tener más presente el impacto en la economía del agricultor, se recordó que las semillas certificadas por lo menos ofrecen un 35% mayor de vigor, traducido en más rendimientos y, por ende, en más ingresos y beneficios. En su plot compararon resultados obtenidos, en un caso con 80% de vigor y otras plantas con 96% de vigor. En tanto, de los materiales Monsoy se resaltaron entre otros aspectos su alta estabilidad, el alto potencial productivo, la excelente sanidad de planta y su estructura. De las variedades Nidera se indicó un posicionamiento ideal hasta finales de octubre, aunque pudiera adquirir cierta tolerancia todavía en noviembre.



CORTEVA

El recorrido tuvo la presentación de Corteva Agriscience Paraguay como la última estación. El equipo de técnicos liderado por Marcos Mendoza, del Departamento de Agronomía de Corteva Paraguay para la región Norte, incluyó a Paul Jara, Jorge Apestegui, Diana Álvarez y Felipe Bazán, quienes brindaron orientaciones sobre varios aspectos que incluyó portafolio de genética y de defensivos agrícolas, además de realizar demostraciones prácticas y explicaciones en la parcela. Al respecto Mendoza comentó sobre el trabajo con fungicida para el control de roya y complejo de manchas de final de ciclo. “El programa se basa sobre una aplicación a los 35 a 40 días con Viovan, que es una mezcla potente de prothioconazole + picoxystrobin. En el mercado son las dos únicas moléculas que tienen una alta performance y excelente control tanto del complejo de manchas (EFCs) y roya asiática. Posteriormente una carboxamida, futuramente Vessarya, con un protector, que en este caso es Mancozeb. A los 14 días se volvería con Viovan, pero en mezcla con Mancozeb, ya que este tiene la capacidad de reducir la fitotoxicidad de triazoles y cerraría el programa con Aproach Power. Recordando que todas las formulaciones de fungicidas de Corteva ya son para pronto uso, ya trae un conjunto adyuvantes de alta tecnología que dispensa el uso de aceite. Agregar al tanque y salir aplicando una dosis de 600 ml única, calibrada, para todos los productos de Corteva. Da muchas ventajas en la parte operativa, no requiere aceite, lo que ayuda a tener un buen rendimiento operacional en el campo y anula los posibles errores en dosificación de aceite”, comentó sobre la recomendación de las cuatro aplicaciones en este segmento.

Cabe mencionar que entre otras sugerencias se mencionó igualmente el Dermacor, nuevo insecticida para tratamiento general, cuya base es Cloranthraniliprole, para control de oruga como Coró y otras, sobre todo aquella que bastante problemática. Protege de 25 a 30 días y controla plagas muy difíciles. Además de hablar sobre el Texaro, herramienta para Roya, Buva y otros. Combina dos ingredientes y cada vez se vuelve más importante porque aparecen resistencias a productos anteriores con 2.4D. El equipo igualmente instó a cuidar la tecnología disponible para que pueda prolongar sus beneficios por más tiempo

y permita ofrecer respuestas a las necesidades del campo.

NORMALIZACIÓN Y DUDAS

Al finalizar la jornada, Jean Carlos Barroso, indicó que si bien hubo atrasos de lluvias, el régimen de precipitaciones pluviales se normalizó lo que alienta a proyectar expectativas de una buena temporada. La duda se trasladó a la zafriña de maíz, pues con el atraso de la soja, correrá el calendario para el maíz de entre zafra. “El agricultor está cauto en cuanto a inversiones. Analiza y ve qué es lo que precisa. Vemos un mercado que también se retrajo en la venta de insumos”, comentó. La cantidad de público, estimada alrededor del centenar, presente en la segunda edición de la jornada tecnológica en la unidad de Katueté alimentó la esperanza porque el año sea mejor que la campaña anterior.

“Es un evento regional en donde confluyen todas las novedades y lo último del conocimiento del sector a nivel del departamento de Canindeyú”, indicó. Como mensaje final, reiteró el agradecimiento de Somax por la presencia de aliados y usuarios. “Las cuatro unidades siempre están en armonía y preocupados por los buenos resultados y la satisfacción de nuestros clientes. Es nuestra finalidad. Es lo más importante, por quienes buscamos traer tecnología, productos de buena calidad y atender todas las necesidades del cliente”, finalizó. La jornada concluyó con un almuerzo de confraternidad ofrecido por la compañía a los participantes. **CA**

Paul Jara, Marcos Mendoza, Jorge Apestegui, Diana Álvarez y Felipe Bazán, de Corteva.



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



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

LA MEJOR DEFENSA CONTRA LA ROYA.



Mazen™



Cypress®

syngenta®