



ACTUALIDAD DEL

# CAMPO AGROPECUARIO

AÑO 19 | N° 218 | Agosto 2019 | Asunción, Paraguay | Distribución Gratuita

Jacto presenta sus  
nuevas tecnologías

Importancia de la  
agricultura protegida



FELBER FORESTAL

## Tarea optimizada



2cib.com.br

2cib.com.br

# Nuevo Uniport 3030 EletroVortex

La pulverización en otro nivel.



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



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



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



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



# PROGRAMA PARA CONTROL DE CHINCHES



**MILITAR**  
INSECTICIDA



**AGRESOR**  
INSECTICIDA



**Nocaute**  
INSECTICIDA TRIO



**AlfaK**  
30



## Agrofértil

Avda. San Blas esq. Pablo Neruda, km 6,5  
Ruta Internacional Nro. VII  
Ciudad del Este - Paraguay

Tel.: (061) 572 871 Fax: (061) 572 182  
Sistema de atención al cliente Agrofértil:  
0800 115 100 - sac@agrofertil.com.py

agrofertil@agrofertil.com.py

www.agrofertil.com.py

### SUCURSALES Y SILOS

#### Centro

Silo Minga Guazú Km 27 (0981) 900 604  
Silo y suc. Santa Fe del Paraná (061) 572 871 / (0983) 656 171  
Silo Pikyry (061) 571 538 / (061) 572 871  
Silo y suc. Fortuna II (0983) 580 226  
Silo y suc. General Díaz (0983) 153 735  
Silo y suc. Fortuna (0973) 887 022  
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  
Silo y suc. Katueté (0985) 646 767 / (0983) 203 633

#### Sur

Silo y suc. Morena'i (0983) 580  
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  
Silo y suc. San Cristóbal (061) 572 182 / (0986) 404 702  
Silo y suc. Santa Rosa del Monday (0983) 417 060

#### Norte

Suc. Juan E. Estigarribia (Campo 9) (0528) 222 946  
Silo y suc. Nueva Durango (0983) 631 210  
Silo y suc. Liberación (0431) 200 553  
Silo XT Ypejú (0983) 616 056



## 68 **NOTA DE TAPA** **INNOVADOR MODELO FORESTAL**

La iniciativa de la prestadora de servicios Felber Forestal surgió en respuesta a la creciente demanda del consumo de madera en el país. La empresa incorporó tecnología para optimizar las tareas y tener más valor agregado que permita igualmente dar sostenibilidad a la actividad. A esto sumó un valioso aporte socioambiental, al incorporar la forestación en una zona históricamente de praderas naturales y ofrecer ocupar la mano de obra local.

AÑO 19 | N° 218 | Agosto 2019



30

### III CONGRESO PARAGUAYO DE SEMILLAS



76

### RIZOBACTER LANZA AL MERCADO RIZODERMA



#### EVENTOS

- 12 Glymax y Lallemand realizaron la 1ª Jornada del conocimiento biológico
- 52 Primera Convención UPL Cono Sur
- 60 Feria Original John Deere – Kurosu & Cía.
- 82 Jacto lanza nuevas tecnologías en Paraguay
- 88 Agrofertil inauguró nuevo silo en General Díaz, Alto Paraná
- 100 Duodécima Feria Original John Deere - Automaq: De estreno en el Chaco

#### BOX EMPRESARIAL

- 16 Difunden importancia de los LMR en zonas de producción de granos
- 28 Capacitan sobre Sustentabilidad, Manejo y Uso Seguro de Defensivos Agrícolas
- 48 Rainbow capacitó y presentó innovadoras soluciones en Itapúa
- 58 Cooperativa Yguazú se suma a CAFYF y CETAPAR para la correcta disposición de envases vacíos
- 66 Prosoil recuerda la importancia del desarrollo inicial del cultivo
- 86 Productores visitan las industrias Jacto y Baldan junto a Agro Altona S.A.
- 99 Eficiencia en la producción forestal

#### NOTA TÉCNICA

- 22 Importancia de la agricultura protegida en Paraguay



92

### 2ª JORNADA TÉCNICA EN VOLENDAM



110

### TRADICIONAL JORNADA DE COTRIPAR

**KRONE**  
THE POWER OF GREEN

EXCLUSIVO  
COTRIPAR



Comprima CF - 155XC

**KUHN**



La pulverizadora con la  
mayor barra  
del mercado

**STRONGER  
4000 HD**

EXCLUSIVO  
COTRIPAR



PDM PG Flex Extra



**COTRIPAR**

Central / Santa Rita: | (0673) 220 377 / 221 132  
 Sucursal 1: Nueva Esperanza | (0464) 20 132 / 20 113  
 Sucursal 2: Hernandarias | (0631) 22 181 / 182 /183  
 Sucursal 3: Santa Rosa del Aguaray | (0433) 240 110  
 Sucursal 4: Loma Plata - Chaco | +595 983 141 531  
 Visitenos en: [cotripar.com.py](http://cotripar.com.py)



Together  
with you

EXCLUSIVO  
COTRIPAR



Flexer Série S

**GTS**  
DO BRASIL



Plataformas X-10

EXCLUSIVO  
COTRIPAR

## VIGÍAS SILENCIOSOS PARA EL DESARROLLO

**C**uando a finales del siglo pasado, Karl-Hermann Schmincke estaba al frente de la Dirección de Productos Forestales de la Organización de Naciones Unidas para la Agricultura y la Alimentación (FAO) ya había compartido varias reflexiones sobre la importancia de las industrias forestales como elemento decisivo para el desarrollo socioeconómico.

Bajo la figura de un sector con amplias posibilidades de aportar beneficios “como fuerza positiva” a favor igualmente del desarrollo sostenible y que nutren a las economías de los países de riquezas generadas a partir de recursos para varias finalidades. Incluso enfrentando la idea de asociar la actividad con “fuerzas destructivas”, antes que “elemento esencial en el proceso del desarrollo sostenible”.

Incluso no han sido pocas las iniciativas de algunos sectores de solicitar suprimir a toda la industria. A partir de una inquietud que puede ser válida, como la degradación de bosques y su impacto en la biodiversidad, no es menos cierta que desarrollando el segmento forestal bajo ciertas líneas bien se puede complementar la producción con la sostenibilidad.

El experto internacional incluso advirtió en aquel entonces que “la reducción de la industria forestal y de las ventajas que proporciona, iría acompañada, casi inevitablemente, de una disminución de los recursos dedicados a la conservación y ordenación de los bosques”. Más aún, consideró que de registrarse esto “podría aminorar el ritmo de desarrollo”

Y esto a su vez se traduciría en agravar “la pobreza de las comunidades que dependen de los bosques y otros grupos rurales vulnerables y obligándoles a emprender una explotación antieconómica y no planificada de los recursos forestales”. Entonces, de que hay cosas que corregir, las hay, de que existen deficiencias, las existen. Como toda actividad con participación humana puede (y debe) mejorar.

No se debe eludir las responsabilidades, pero así también se deben asumir compromisos que contribuyan a obtener mejores resultados. Debe estar acompañada por una política sectorial y por un mejor acceso a la tecnología, con investigaciones permanentes y transferencia a los demás actores de la cadena. De esa forma no solo se orientarían los trabajos para evitar problemas.

También permitirían dar esos pasos hacia el desarrollo, un desarrollo que tiene en su sector forestal a soldados, a vigías, a custodios silenciosos capaces de contribuir desde lo alto de sus copas con captar CO<sub>2</sub> y liberar oxígeno y, a sus pies, combinar con otras actividades productivas, mientras en su interior va gestándose la anhelada materia prima para su aprovechamiento como madera u otras finalidades.

## DIRECCIÓN GENERAL

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

## EDICIÓN

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

## REDACCIÓN

**Miguel Castillo**  
castillo681@gmail.com  
**Bruno Jara**  
brunoguillermo@hotmail.com  
**Sadith Penayo**  
redaccion@campoagropecuario.com.py  
**Liliana Salinas**  
lilianasalinas12@gmail.com

## DIRECCIÓN COMERCIAL

**Emilio Romero**

## DEPARTAMENTO COMERCIAL

**Gloria Oviedo**  
Cel.: (0981) 274 597 – (0971) 918 600  
gloriaeliza@hotmail.com  
**Mavelli Gutierrez**  
Cel.: (0986) 363 780 – (0972) 691 723  
mavelli@artemac.com.py  
**Paola Mosqueda (Corresponsal Itapúa)**  
Cel.: (0984) 598 533

## DISEÑO Y COMPAGINACIÓN

**Daniel Riquelme**  
danielsan.riquelme@gmail.com  
**Oscar Ayala**  
arte@campoagropecuario.com.py

## SUSCRIPCIONES

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

## UNA PUBLICACIÓN DE



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



**EXPERTOS  
EN MALEZAS**

**Texaro**<sup>®</sup>

**HERBICIDA**

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

**ASEGURE  
LA COSECHA  
DESDE EL  
INICIO**

**MÚLTIPLES  
MODOS  
DE ACCIÓN**



## Soja podría volver a rondar 10 millones de toneladas

**T**ras la caída de la producción sojera en la temporada 2018 - 2019, el panorama se presenta más alentador para la zafra 2020, según se comentó tras la presentación de las proyecciones climáticas y sus eventuales efectos en la campaña agrícola realizada en la sede de la Cámara Paraguaya de Exportadores y Comercializadores de Cereales y Oleaginosas (Capeco), el lunes 19 de agosto y que estuvo a cargo del experto argentino, Eduardo Sierra. Al respecto, un informativo institucional indicó que según esta proyección, la producción de la oleaginosa ayudaría nuevamente a Paraguay “a posicionarse como uno de los grandes jugadores en el negocio mundial de la soja, con una capacidad exportable de 6 millones de toneladas y una desnaturalización interna de los granos de 3,5 millones de toneladas. En la campaña anterior (2018/19), Paraguay, perdió 24 % de su producción, totalizando una producción de 7,5 millones de toneladas”, se indicó.

Para Luis Cubilla, asesor agrícola de la Capeco, están dadas las condiciones para volver a las 10 millones de toneladas. Agregó que, considerando las variables, los productores deben tener presente “sembrar en la época recomendada, diversificar los periodos de siembra, ceñirse a las buenas prácticas agrícolas y monitorear constantemente las parcelas para evitar posibles escenarios negativos en el campo”. En tanto, el presidente del gremio agroexportador,

José Berea, se mostró más cauteloso e indicó que las proyecciones más bien podrían estar en torno a las 9,5 millones de toneladas. Durante la presentación, Sierra enfatizó que el clima favorecerá el desarrollo de la oleaginosa durante la campaña agrícola que está en marcha. Conforme sus proyecciones se espera que arranque el periodo de lluvias en plena etapa de siembra; es decir, desde setiembre.

Dentro del ciclo productivo de la soja, durante los meses de diciembre y enero, indicó que se espera una reducción del nivel pluviométrico, con lo cual se podría presentar un cierto grado de estrés; sin embargo, no es pronunciada esta situación, por lo cual, no se podría considerar como “alarma” para la producción nacional de soja. Dentro de estas proyecciones agroclimáticas, las regiones de San Pedro, Amambay y Concepción podrían presentar estrés hídrico durante el siguiente ciclo. Agregó que entre los meses de febrero y marzo se esperan buenas lluvias, que podrían favorecer el desarrollo del maíz. En términos generales, Sierra comentó que “el Océano Pacífico continuará enfriándose lentamente, haciendo desaparecer toda posibilidad de que se desarrolle un verdadero episodio de ‘El Niño’. Para el conjunto del área agrícola de la Cuenca del Plata, esto representaría un retorno hacia la neutralidad, que beneficiará a la mayor parte del área, reduciendo el peligro de crecida de los grandes ríos por lluvias en sus altas cuencas”, según el material. **CA**

**Eduardo Sierra, experto argentino, durante la presentación.**



# COSECHADORA S430

Eficiente y productiva

APROVECHÁ LOS PRECIOS Y CONDICIONES ESPECIALES POR TIEMPO LIMITADO



25% +  
PRODUCTIVIDAD

50% +  
CALIDAD GRANOS

75% -  
PÉRDIDAS

## TRILLA POR ROTOR

MAYOR CALIDAD  
MEJOR SEPARACIÓN  
DE GRANOS



## AMPLIA GAMA DE PLATAFORMAS

TAMAÑO COMPACTO,  
RENDIMIENTO VERSÁTIL



## CABINA

COMODIDAD Y  
CONTROL INTEGRADO



## DF4 SISTEMA LIMPIEZA

MAYOR EFICIENCIA  
MENOS PÉRDIDAS



## RENDIMIENTO OPTIMIZADO

MEJOR CALIDAD  
DE GRANOS



## AGRICULTURA DE PRECISIÓN

EFICIENCIA Y CALIDAD  
EN SU PRODUCCIÓN



## AUTOTRAC

ALIMENTO DE LA PRODUCTIVIDAD



**KUROSU & CIA.**



**JOHN DEERE**



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



Kurosu & Cia



Kurosu & Cía



## Inestable desarrollo del trigo

**D**entro de las perspectivas de los cultivos de invierno, la Unión de Gremios de la Producción (UGP) emitió un nuevo boletín por el cual informó que el desarrollo del trigo presenta cierta inestabilidad en zonas productoras como los departamentos de Itapúa y Alto Paraná. Según el material difundido, el crecimiento del cereal “es muy variable en los departamentos más productivos del país. Por un lado, el clima fresco y la falta de lluvias benefician al cultivo en Alto Paraná, pero se necesita de humedad para realizar las desecaciones previas a la siembra de soja que iniciará en la primera semana de setiembre. Por otro lado, hubo heladas (...) en el departamento de Itapúa que afectaron en un 5% las parcelas en las zonas bajas”, refirió parte del informe. En otro párrafo citó a Aurio Frighetto, productor y representante de la Coordinadora Agrícola del Paraguay – filial Alto Paraná, una de las organizaciones componentes de la UGP, quien admitió un mejor panorama para las plantaciones más recientes. “El trigo tardío se beneficia bastante de este clima seco y frío. De igual forma, necesitamos de humedad para prepararnos para la siembra de soja, que inicia ya en unos pocos días”, anticipó. Entre tanto, el departamento de Itapúa tuvo su tercera helada del año a mediados del mes de agosto que, a pesar de ser leve, afectó a los cultivos de zonas bajas en Colonias Unidas, conforme la UGP. “La primera helada que se tuvo en julio fue la más fuerte porque arrasó con los plantíos que estaban en floración, la segunda dejó escarchas y la tercera fue leve pero afectó las parcelas que se ubican en zonas bajas”, indicó Orlando Gallas, igualmente representante de la organización pero de la filial Itapúa. En otro momento, Gallas comentó que los agricultores están en alerta, ya que se prevé un estrés hídrico para la segunda semana de diciembre, cuando el cultivo de soja está en pleno desarrollo. “Si esto ocurre y llega la sequía, va a ser bastante perjudicial para la soja”, advirtió por último. **CA**

## Debate de gremios en Foro empresarial

**C**on más de 150 gremios se desarrolló en el Carmelitas Center de Asunción el Foro Empresarial, con la intención de establecer un espacio para el debate sobre la situación política actual y su impacto en la economía, en un año por demás difícil. Estuvo como moderador, Víctor González Acosta, representante del Club de Ejecutivos del Paraguay. En la ocasión, se presentó un mensaje que abordó principalmente la exigencia por parte de los empresarios de mayor “responsabilidad en la conducción del país”. Entre otros puntos, el documento dado a conocer indicó en su apartado inicial que a “la ya difícil situación económica por la que estamos atravesando y que castiga duramente a la ciudadanía, hoy se ve acentuada por la inestabilidad política de las últimas semanas que desliza peligrosamente al país hacia una espiral recesiva. Este escenario exige a los actores políticos responsabilidad y compromiso para evitar que la crisis desatada aumente la incertidumbre y la desconfianza, volviendo ingobernable el país y aumentando la crispación social”, se advirtió. En ese sentido, el texto subrayó que los suscriptores del documento exigieron “a las autoridades que resuelvan los conflictos dentro del marco institucional, respetando la vigencia del Estado de Derecho, sin afectar el funcionamiento de la economía y la convivencia ciudadana”. Se instó a tener un país serio. “Precisamos un Paraguay serio, estable, predecible, sin impunidad y con instituciones sólidas y confiables”. Finalmente se consideró “imperativo que los tomadores de decisión asuman su responsabilidad y el rol que les corresponde como representantes de la ciudadanía en la búsqueda del bien común. El Foro Empresarial, autoconvocado en nuestra condición de emprendedores y empresarios, insta a todos los actores: al Poder Ejecutivo, Poder Legislativo, Poder Judicial, a los partidos políticos, a la prensa, a la juventud, a las asociaciones gremiales, empresariales, sociales y sindicales a que nos sumemos a un esfuerzo colectivo que permita, a través del diálogo y los acuerdos, generar las condiciones adecuadas que impulsen el desarrollo sostenible e inclusivo del Paraguay”. **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  
tecnomyl@tecnomyl.com

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

Ciudad del Este  
Ruta Internacional, Km 6.5  
Ciudad del Este, Paraguay  
+595 (61) 574 860  
tecnomylcde@tecnomyl.com

www.tecnomyl.com | Seguinos en  



Frederic Chagnon, presidente de Lallemand, realizó la presentación de la empresa.

## Glymax y Lallemand realizaron la 1ª Jornada del conocimiento biológico

**G**lymax en alianza con Lallemand, la mayor empresa de soluciones biológicas del mundo, realizaron con éxito la 1ª Jornada del Conocimiento Biológico en Paraguay. Dicho evento se realizó en el Hotel Marambaia en Ciudad del Este, el 9 de agosto y contó con la presencia de renombrados especialistas que presentaron soluciones inteligentes e innovadoras del tema.

La bienvenida fue dada por el gerente de nutrición vegetal de Glymax, Andrey Godoy, que agradeció la presencia de todos y comentó que la gran participación de productores demuestra el nivel de interés y aceptación para esta categoría de productos.

Inicialmente se tuvo la presentación de la empresa Lallemand por parte del presidente de la compañía, el Sr. Frederic Chagnon, que destacó la trayectoria de suceso y crecimiento de la empresa a nivel global donde es líder en investigación, producción y comercialización de soluciones biológicas que son utilizadas en la agricultura, ganadería, alimentos, bebidas y en la producción de fármacos.

El tema “FBN (fijación biológica de nitrógeno) y la optimización del uso de inoculantes” fue abordado por el director técnico de leguminosas de Lallemand - Martin Lage, que mostró los principales factores para obtenerse los mejores resultados a nivel de campo, como la importancia de la calidad de los inoculantes y co-inoculan-



Andrey Godoy, gerente de nutrición vegetal de Glymax, dió la bienvenida a los presentes.

tes, donde los productos STARFIX y LALRISE AZOS se destacan en este punto.

André Zabini, director técnico del Laboratorio Agronómico presentó el tema “El escenario actual de los nematodos en Paraguay”, destacando cuales son los principales tipos de nematodos presentes en nuestros suelos, la importancia de saber manejar estas plagas y en que departamentos están más concentrados.

Finalizando la jornada, el gerente de desarrollo de Lallemand - Robson Costa, presentó como la fisiología de la planta es afectada por el ataque de los nematodos y como los nematocidas biológicos QUALITY, ONIX y RIZOS controlan de manera eficaz y duradera los nematodos preservando el potencial productivo de las culturas. **CA**

Martin Lage, director técnico de leguminosas de Lallemand.



André Zabini, director técnico del Laboratorio Agronómico.



Robson Costa, gerente de desarrollo de Lallemand.





En agradecimiento a la fidelidad de nuestros clientes y pensando en ayudar a reactivar la economía del país, desde el mes aniversario ajustamos los precios para darle #UnaManoATuEconomía



**AUTOMOVIL SUPPLY**  
Legítimo, Original, Auténtico.

**64 AÑOS  
MOVIENDO  
AL PAÍS**

Seguinos   

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



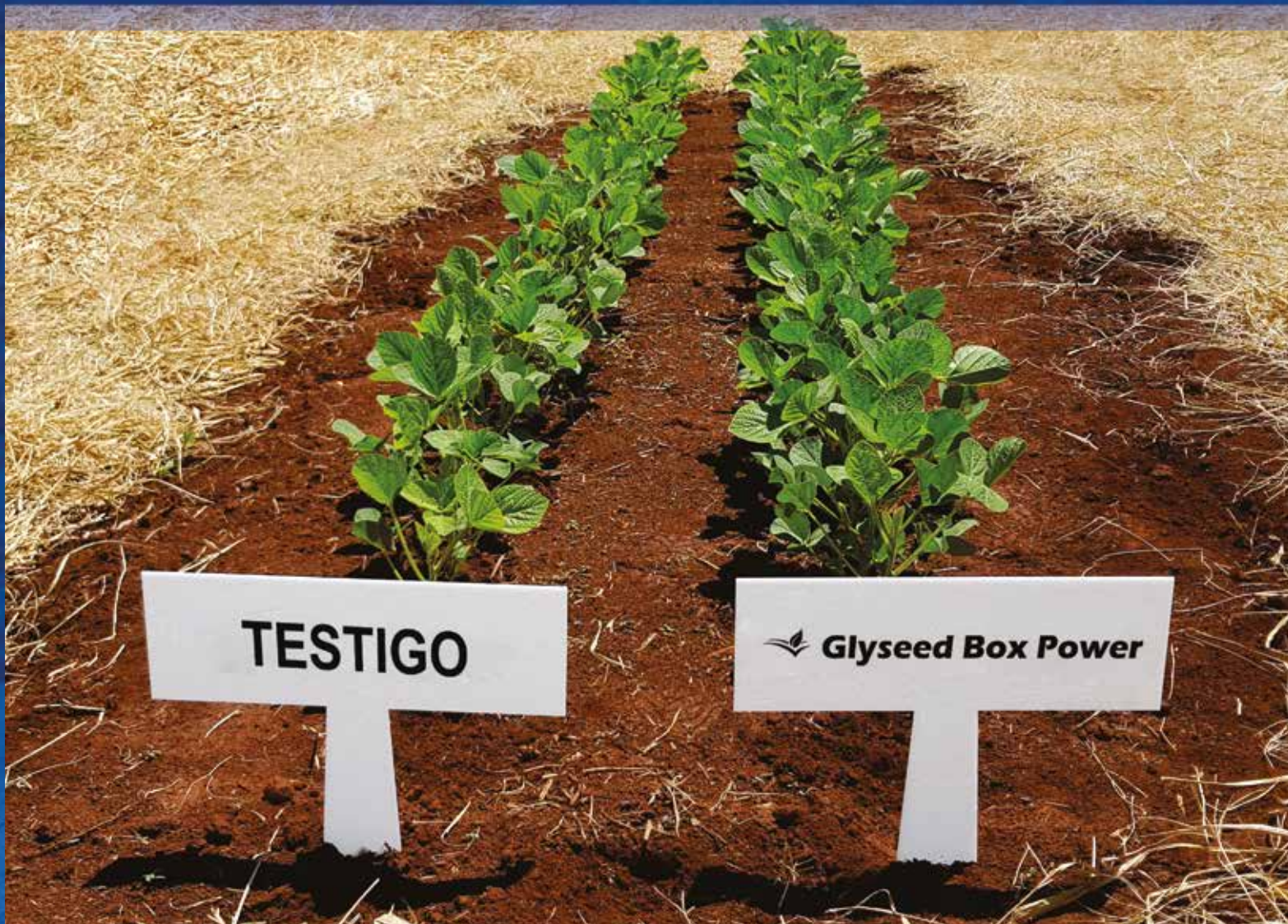
# Glyseed Box Power

- Amplio espectro de control de insectos y hongos del suelo.
- Promueve una rápida germinación.
- Plantas más vigorosas y con más raíces
- Plantas bien nutridas y mas tolerantes ante situaciones de estres.
- Mayor fijación de nitrógeno.



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

# El pack para tratamiento de semilla con mas beneficios del mercado



# Difunden importancia de los LMR en zonas de producción de granos



María Luisa Ramírez, durante su presentación.



Miguel Colmán, brindó recomendaciones sobre los LMR.

Una serie de capacitaciones sobre Límites Máximos de Residuos (LMR) promovió la Cámara Paraguaya de Exportadores y Comercializadores de Cereales y Oleaginosas (Capeco), la Cámara de Fitosanitarios y Fertilizantes (CAFYF) y el Servicio Nacional de Calidad y Sanidad Vegetal y de Semillas (Senave) entre el 12 y 13 de agosto.

Las capacitaciones estuvieron dirigidos a productores y acopiadores de granos en diferentes regiones de producción de soja y trigo, como ser Agroforte (Alto Paraná), Cooperativa Bergthal (Caaguazú) y Cooperativa Santa Teresa (Caaguazú).

En la oportunidad, el Senave informó sobre las normativas vigentes en cuanto a este tema y sobre las gestiones con sus pares de los países compradores sobre este tema. Capeco por su parte, a través de la disertación de la Ing. Agr. María Luisa Ramírez, informó que el "Límite Máximo de Residuos" (LMR) es la cantidad máxima de residuos de un determinado defensivo agrícola sobre determinado producto agrícola permitido.

Explicó que la cantidad no puede ser sobrepasada para que el producto pueda ser puesto en circulación o comercialización.

La profesional también presentó otras normas alimentarias vigentes en los países que compran los productos agrícolas de Paraguay, y expresó que actualmente hay exigencias más rigurosas sobre los LMR por parte de los mercados compradores y que el cumplimiento es determinante para la compra de los productos agrícolas.

Por su parte el Ing. Miguel Colmán, coordinador de programas de CAFYF, brindó una serie de recomendaciones para evitar sobrepasar los LMR, entre ellos: Comprar productos legales, pedir facturas, leer las etiquetas, hacer caso a lo que indica la etiqueta, no sobrepasar la dosis indicada en la etiqueta, cambiar el mecanismo de acción de los defensivos agrícolas activo, etc.

El profesional hizo especial énfasis al Periodo de Carencia, esto es el tiempo que se debe esperar entre la última aplicación del producto fitosanitario y la cosecha. Este paso brinda la seguridad al consumidor, ya que con ella se cumplen con los requisitos del mercado nacional e internacional. "Es una garantía para evitar rechazo de productos exportados y pérdida mercado", explicó.

También enfatizó sobre el Periodo de Reingreso. Esto es el tiempo de espera que se debe tener en cuenta en la finca después de la aplicación de un producto fitosanitario para el reingreso de personas y/o animales sin equipo de protección personal. **CA**

INTACTA RR2 PRO



## UNA VERDADERA REVOLUCIÓN EN LOS CAMPOS DE SOJA

INTACTA RR2 PRO



**Cripton**  
Xpro

*Combinamos la mejor tecnología con la mayor seguridad*

*Por cada **10 bolsas de Semilla Certificada** y/o **Reserva de Grano** que Usted adquiera, recibirá un voucher de 10 USD de descuento para la compra de **1 bidón de 5 litros de Cripton Xpro**.*

**QUIEN ES PRO PLANTA IPRO**

# Paraguay es uno de nuestros mercados de exportación más importantes

Valdir Martins, director comercial de Jacto, durante su visita destacó la importancia del país como productor de granos y explicó las razones de lanzar la nueva tecnología a nivel Local. “Paraguay es uno de los mercados de exportación más importantes de los 100 que tiene la marca en el mundo”.

Por  
NOELIA  
RIQUELME

Valdir  
Martins  
da Silva,  
director  
comercial  
de Jacto.

**– Campo. ¿Cuál es el objetivo de hacer el primer lanzamiento internacional de la nueva tecnología en Paraguay?**

**– Martins.** El objetivo es mostrar que Jacto está cerca del Paraguay, junto a los agricultores de este país y con sus importadores. Buscamos fortalecer nuestra marca, que ya es muy fuerte aquí, porque somos líderes en Paraguay. Por otro lado, quisimos traer de primera mano un lanzamiento mundial que estamos haciendo para la nueva tecnología en pulverización. Esta innovación, desarrollada por Jacto, es la combinación de tecnología de aplicación, que se trata de la tecnología de Vortex conjugada con la Electrostática.

Jacto está en más de 100 países. Paraguay es uno de los mercados más importantes para las exportaciones porque es un jugador muy fuerte en el comercio internacional de granos.

**– Campo. ¿Cuáles son las principales ventajas que da esta tecnología al sistema de pulverización?**

**– Martins.** Con esto llevamos la tecnología de aplicación a otro nivel de calidad, y con estas dos tecnologías conjugadas y bien trabajadas se puede alcanzar un nivel de calidad de aplicación mucho mayor y mejor desarrollo del cultivo. Así podemos tener muchas mejoras y ganancias a través de una reducción de aplicación.

Podemos aumentar la productividad y hacer la aplicación de defensivos más concentradamente. Permite aprovechar mucho más el tiempo de la máquina y, por ende, es posible mejorar en productividad.

La otra ganancia para la productividad es optimizar la calidad del tratamiento de la planta y reducir el riesgo. Son muchas las variables que el productor de campo



enfrenta, como las condiciones climáticas y del cultivar mismo que está usando. Esta es una máquina que trae las posibilidades de mejorar el tratamiento como un todo.

**– Campo. ¿Desde cuándo está disponible la tecnología?**

**– Martins.** Introducimos esta máquina al comienzo de este año en Brasil. Fuera del país de origen, la primera

máquina de exportación está llegando a Paraguay. Para el próximo año queremos estar en todos los mercados de exportación. Es una máquina totalmente nueva.

**\_ Campo. ¿Para el futuro qué prepara Jacto y cuál es la tendencia en tecnología de aplicación?**

**\_ Martins.** Jacto está mirando siempre en adelante. Somos especialistas en lo que hacemos y tenemos 70 años de trayectoria. La pulverización tiene un foco muy grande. Trabajamos mucho tiempo con los equipos. La línea 30 de pulverizadores son máquinas muy ecológicas y ya habíamos traído hace algunos años. También el sistema de control pico a pico de pulverización y ahora ponemos a trabajar el sistema Vortex y el sistema electrostático. Todo esto es una evolución muy grande. Los próximos pasos son justamente mejoras de todo el sistema de pulverización, con mejores controles y mejor seguridad para la gente que realiza la aplicación. Estamos mejorando todos los pasos de la aplicación y tenemos cosas nuevas que oportunamente estaríamos lanzando.

**\_ Campo. ¿Cómo están con la implementación de la tecnología 4.0 en todos los segmentos productivos?**

**\_ Martins.** La tecnología 4.0 está en todos los puntos. Esta máquina lanzada ya tiene integrada todo el sistema de telemetría y el sistema de control que podemos integrar a la máquina. Es todo un universo conjugado. La gente que tiene un área grande, hoy tiene esa tecnología disponible, pero los pequeños también necesitan. Por eso, actualmente, estamos intentando traer la misma tecnología a los equipos menores, de manera que también sea económicamente viable.

**\_ Campo. ¿Cómo están trabajando para garantizar la conectividad?**

**\_ Martins.** Hoy estamos trabajando en dos movimientos con el mismo objetivo. Estamos creando un banco de datos colaborativo, donde el dueño de los datos es el agricultor, quien posteriormente elegirá el sistema que va a usar.

En Brasil, con la Asociación Brasileña de Máquinas y Equipos (Abimaq), creamos un banco de datos general. Entonces el productor, el dueño de los datos generados por todas las máquinas, libera el dato que quiere enviar en esta nube y después, con un sistema de telemetría que el va a elegir puede hacer el gerenciamento de todas esas informaciones. Con otras empresas estamos trabajando por la conectividad, porque es un problema grande en Brasil y aquí no es diferente. Estamos intentando de proveer la conectividad en el campo.

Jacto tiene algunas iniciativas también de mejorar la conectividad en el campo. Tenemos algunas experiencias en desarrollo, principalmente para hacer una conectivi-

dad multimarcas. Esto significa que si tiene un pulverizador Jacto y el tractor de otra marca, podemos poner todas las informaciones generadas por las diferentes marcas en nuestro sistema de control de telemetría.

**\_ Campo. ¿Qué significa para ustedes el mercado paraguayo?**

**\_ Martins.** Paraguay es muy importante para nosotros. Jacto está exportando para más de 100 países y Paraguay es uno de los mercados internacionales más importantes que tenemos. Miramos a Paraguay con un gran potencial de producción de granos. Hoy es un líder mundial en el escenario de producción de granos. Entonces Paragua, para nosotros, es un mercado importantísimo que tenemos que desarrollar cada vez más, estar cada vez más cerca, mirar las necesidades específicas que tiene e intentar proveerle soluciones. Somos líderes en Paraguay y tenemos que mantenerlo. Eso vamos a lograr trayendo soluciones, mejores tecnologías que lleven a los productores a una mejor productividad.

**\_ Campo. ¿Cómo acompañan con sus tecnologías las exigencias del mercado de requerir alimentos más inocuos?**

**\_ Martins.** La tecnología ElectroVortex precisamente garantiza una aplicación más cuidadosa, mucho más precisa, con buen censo para aplicar la cantidad necesaria. Además todas las tecnologías desarrolladas, como la telemetría y las boquillas buscan la aplicación precisa en la parte necesaria, con el criterio de aplicar la menor cantidad posible de defensivos agrícolas. Esto es una preocupación que está involucrada en nuestro sistema de producción.

**\_ Campo. ¿Cómo trabajan en capacitación en Paraguay?**

**\_ Martins.** Hoy nosotros tenemos cuatro importadores en Paraguay que son las empresas que nos representan a nivel nacional. Estamos en constante entrenamiento y desarrollo con estos asociados comerciales que tenemos aquí. Ofrecemos mucha capacitación a nuestra fuerza de venta. **CA**



# Ativum<sup>®</sup>

## La fórmula ganadora para salir primeros

Formulación Inteligente contra la roya y enfermedades de fin de ciclo.

- Persistencia en hoja y mayor residualidad.
- Amplio espectro de control.
- Flexibilidad de aplicación.

 - **BASF**

We create chemistry



**Ativum**®

MEJOR JUGADOR



**Dr. Oscar Daniel  
Barrera Sánchez**

(danielbarrera@agroinnovapanama.com)  
Director General Agroinnova Panamá



**M. Sc. Guillermo Andrés  
Enciso Maldonado**

(gui77eenciso@hotmail.com)  
Universidad Autónoma Chapingo,  
México; Centro de Desarrollo e Innovación  
Tecnológica, Itapúa, Paraguay

**Figura 1.** Tomate tipo perita cultivado en suelo en condiciones de agricultura protegida. Bajo estas condiciones se alcanzan rendimientos de 50 kg/m<sup>2</sup> o 50.000 kg/1.000 m<sup>2</sup>.

# Importancia de la agricultura protegida en Paraguay

## INTRODUCCIÓN

Paraguay es un país con abundantes riquezas naturales, tierras fértiles, un buen régimen pluviométrico, grandes reservas de agua dulce y con más de 300 días de sol al año. La temperatura media anual oscila entre los 20 y 25°C, los inviernos son suaves e irregulares con temperaturas medias de 15 a 20°C, aunque anualmente se reportan una a tres heladas, dependiendo de la zona; mientras que los veranos son calurosos y húmedos, con máximas medias de 30°C, mínimas medias de 20°C. La geografía del Paraguay varía según cada región, el Chaco es una extensa planicie semiárida a subhúmeda, mientras que la Región Oriental es de menor superficie, pero más fértil y húmeda, presentando un paisaje ondulado de colinas con abundantes lluvias.

Estas características de clima y geografía permiten al Paraguay ser un gran productor y exportador de alimentos, inclusive siendo referencia mundial en algunos rubros:

mayor exportador de azúcar orgánica, sexto mayor productor y cuarto mayor exportador de soja, séptimo mayor exportador de maíz, además de ser un productor y exportador de carne, trigo, arroz, sésamo, chia, yerba mate, entre otros.

A pesar de que los productores paraguayos han sido exitosos en el desarrollo de varios cultivos, existe un potencial de producción que no está siendo explotado al máximo, este potencial se encuentra en las hortalizas. La horticultura paraguaya está compuesta por un 96,5% de huertas familiares cuyo fin de producción es el autoconsumo y por un 4,5% de huertas comerciales de baja tecnifi- ➔

# ABSOLUTA

AGILIDAD Y FACILIDAD EN EL TRANSPORTE



  
Evolu



**Stara**  
Evolución Constante

cación (Censo Agropecuario Nacional, 2008). Esta baja tecnificación se refleja en los bajos rendimientos de las cosechas y en la inadecuada presentación de los productos para el mercado nacional e internacional. Un indicador de la falta de adecuación de la producción nacional a las condiciones del mercado es que el Paraguay importa volúmenes considerables de frutas y hortalizas frescas e industrializadas (Bareiro, 1999). Según datos del Banco Central del Paraguay, el volumen de importación de hortalizas alcanzó el 91 % en el año 2017, lo que significa que Paraguay no está produciendo la cantidad de hortalizas necesarias para cubrir su demanda local.

Una alternativa para aumentar la cantidad de producción de alimentos por unidad de superficie ( $m^2$ ), mejorar la calidad del producto y mantener constancia de cosecha a lo largo de todo el año, independientemente de la época, es la producción bajo el esquema de AGRICULTURA PROTEGIDA, específicamente en invernaderos.

### AGRICULTURA PROTEGIDA E INVERNADEROS

La AGRICULTURA PROTEGIDA permite mantener cierta independencia del cultivo respecto a las condiciones ambientales de la intemperie, sobre todo temperaturas y precipitación así como protegerlo de las plagas y enfermedades; sin embargo es de fundamental importancia entender que las características de un invernadero como sus dimensiones (largo, ancho, altura al canalón y altura total, tamaño de abertura cenital y orientación) deben estar basadas en las condiciones climáticas (vientos, radiación solar, temperaturas, humedad relativa) del lugar donde será construido y de los requerimientos del cultivo. Conocer las condiciones climáticas y los requerimientos de los cultivos determinará la necesidad de diseñar invernaderos con resistencia a vientos, cantidad de aberturas, altura cenital, orientación, la capacidad de carga por  $m^2$  para que el cultivo pueda ser tutorado de la estructura, el tipo de plástico y porcentaje de sombreamiento, el tipo de malla antiáfidos y lo abierta o cerrada de la misma. Además, los dos puntos anteriores servirán para determinar el nivel de equipamiento que un invernadero requiere para brindar a las plantas las mejores condiciones de luminosidad, humedad y temperatura al cultivo, como lo es la colocación de extractores y recirculadores de aire, los cuales favorecerán el flujo de aire dentro del invernadero y la salida de aire caliente por la ventila cenital, la pantalla o malla de sombreo para cultivos que requieran menor intensidad luminosa o la colocación de un sistema de calefacción para contrarrestar el efecto negativo de bajas temperaturas en invierno como las heladas (temperaturas menores a  $0^{\circ}C$ ). Por lo tanto, si se toman en cuenta los factores anteriores para el diseño de un invernadero, se pueden obtener rendimientos y calidades en la cosecha de cultivos muy superiores a los obtenidos en campo abierto o en invernaderos no adecuados a las condiciones climáticas del lugar y de las necesidades del cultivo.



**Figura 2.** La densidad de tomate tipo perita puede aumentar si es cultivado en suelo bajo condiciones de agricultura protegida, alcanzando los 24 racimos por planta, mientras que a campo abierto se obtienen como mucho 10 racimos por planta.

Lo anterior se puede observar con la variedad Paipai, un tomate tipo saladette o perita, la cual es ampliamente cultivada en países como México y Panamá, estando presente también en Paraguay. Esta variedad, cultivada en suelo y con un adecuado manejo agronómico de nutrición y manejo de plagas y enfermedades, puede alcanzar rendimientos de 50.000 kg o más de frutos por cada 1000  $m^2$  de invernadero por ciclo, a una densidad de 3,5 plantas/ $m^2$ , pudiendo llegar a más de 24 racimos de tomate por ciclo (Figuras 1 y 2), en comparación con su cultivo a cielo abierto o en estructuras no adecuadas en donde no se superan los 10 racimos. En este punto, cabe mencionar que según el Censo Agropecuario Nacional (2008), el rendimiento promedio de tomate producido a campo abierto en Paraguay es de aproximadamente 3.500 kg/1000  $m^2$  (35 t/ha).

### NO ES LO MISMO EXPRESAR EL RENDIMIENTO EN kg/planta QUE EN kg/ $m^2$

El rendimiento agrícola se define como la relación de la producción total de un cierto cultivo cosechado por unidad de superficie utilizada. Este concepto es importante aclararlo debido a que muchos productores hablan en términos de kg/planta, sin embargo, se debe entender que existe una gran diferencia.

El rendimiento agrícola está compuesto por la densidad poblacional del cultivo (cantidad de plantas/ $m^2$ ) y ➔

# TRACTOR T7 205

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



Regional ▶

Financiación

**6,25%**  
de interés  
anual

Hasta

**5**

Años de plazo

**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





**Figura 3.** Bajo condiciones de agricultura protegida y con un buen manejo agronómico, el locote puede alcanzar rendimientos de 28 kg/m<sup>2</sup>.

por la producción individual de cada planta. Entonces, el rendimiento de cultivos hortícolas en invernadero se expresa en t/ha o kg/m<sup>2</sup> y se calcula dividiendo el total de rendimiento obtenido en todo el ciclo completo de producción entre la superficie cultivada. Por ejemplo; si se cosecharon 50.000 kg en un invernadero de 1000 m<sup>2</sup>, el rendimiento es de 50 kg/m<sup>2</sup>.

Si se deseara calcular el rendimiento por planta (lo cual no es muy usual ni recomendable), primero se debe calcular la densidad de plantación, que se obtiene dividiendo el número total de plantas existentes entre la superficie que ocupan. Por ejemplo si se tienen 3.500 plantas en un invernadero de 1000 m<sup>2</sup>, la densidad es de 3,5 plantas/m<sup>2</sup>, luego se divide el rendimiento por m<sup>2</sup> entre el número de plantas por m<sup>2</sup>, por lo que para este ejemplo, serían 50 kg/m<sup>2</sup> entre 3,5 plantas/m<sup>2</sup>, dando un total de 14,28 kg/planta, por ciclo.

Entonces, si se habla de que dos productores obtienen 14,28 kg/planta pero el primero maneja una densidad de 2 plantas/m<sup>2</sup> (1 m entre hileras y 0,5 m entre plantas) y el segundo 3,5 plantas/m<sup>2</sup>, el primero tendrá un rendimiento de 28,56 kg/m<sup>2</sup> y el segundo 50 kg/m<sup>2</sup>.

No es recomendable expresar el rendimiento por planta ya que cada productor normalmente tendrá diferente densidad de plantación, y también existirán plantas que por razones diversas van a perecer durante el ciclo ya sea por enfermedades, daño por manejo o por efectos ambientales dependiendo de si se encuentran en las ori-

## Literatura citada

- \_ Bareiro, J. F. 1999. Las hortalizas en el Mercosur. Recuperado de: <http://www.ini.unipi.it/stevia/Suplemento/RUR07007.HTM>
- \_ Censo Agropecuario Nacional. 2008. Recuperado de: <http://www.mag.gov.py/Censo/Book%201.pdf>

llas del invernadero o en el centro o por un riego heterogéneo dentro del invernadero, por lo que algunas plantas van a producir menos racimos y frutos que otras plantas. Por lo anterior, lo más correcto es medir el rendimiento del cultivo en kg/m<sup>2</sup> ya que al expresarlo de esta forma, va implícito el rendimiento de las plantas más productivas y las menos productivas.

Para el caso del cultivo de locote, en un invernadero adecuado y con un buen manejo agronómico, se pueden obtener rendimientos de hasta 28 kg/m<sup>2</sup> en suelo por ciclo de cultivo como se ve en las figuras 3 y 4.

## COMENTARIOS FINALES

Los dos ejemplos de producción bajo agricultura protegida son casos reales de producción en suelo. Cabe mencionar que al aumentar el nivel de tecnificación y con otras modalidades de producción como la hidroponía, el rendimiento tenderá a ser mayor.

Paraguay tiene un potencial productivo de hortalizas en suelo muy alto para mercado nacional si los productores comienzan a cultivar bajo el esquema de agricultura protegida, especialmente bajo invernaderos, siempre y cuando se tomen en cuenta los factores climáticos y requerimientos del cultivo en cuestión. De igual manera si se le da un buen manejo el rendimiento puede ser muy superior al actualmente obtenido en campo abierto y en invernaderos no adecuados. **CA**

**Figura 4.** Producción de locote en suelo en condiciones de agricultura protegida.





# Siempre lea la etiqueta de los defensivos agrícolas antes de utilizarlos

## ¿Por qué es importante?

1

Porque es la principal fuente de información sobre el producto.

2

Porque contiene la información sobre los cultivos, las plagas, malezas y enfermedades en los cuales se recomienda utilizar el producto, al igual que las dosis y tasas de aplicación, además de otros datos importantes.

3

Porque contiene información sobre cómo manipular defensivos agrícolas y cómo proteger su salud y el ambiente.

4

Porque contiene información sobre las medidas de primeros auxilios y antídotos en caso de una intoxicación.

5

Porque contiene el número de registro de la empresa, el número de registro del producto y el número de libre venta otorgados por el SENAVE.





Dos locaciones tuvieron las charlas realizadas en Caaguazú.

## Capacitan sobre Sustentabilidad, Manejo y Uso Seguro de Defensivos Agrícolas

La Cámara de Fitosanitarios y Fertilizantes (CAFYF) y el Instituto de Biotecnología Agrícola (INBIO) desarrollaron charlas de capacitación en las localidades de San Jorge (Yhu) y Raúl Arsenio Oviedo, del departamento de Caaguazú. Ambas jornadas de capacitaciones, que se desarrollaron el 8 de agosto, fueron sobre la Producción Sustentable y el Manejo y Uso Seguro de los Defensivos Agrícola.

**D**urante las jornadas el Ing. Agr. Víctor Gómez, explicó sobre el manejo de la finca sustentable, donde los tres pilares (económico, ambiental y técnico) deben estar en armonía en el sistema de producción.

Asimismo presentó las experiencias desarrolladas por productores en dichas localidades. “En las dos localidades tenemos parcelas demostrativas de 3 hectáreas basados en el sistema conservacionista de suelo, con el uso de abonos verdes, rotación de cultivos y la introducción ordenada de la biotecnología”, explicó el disertante.

Por su parte el Ing. Miguel Colmán, coordinador de Programas de CAFYF, orientó sobre Uso y Manejo Seguro de Defensivos Agrícola, donde se explayó sobre los puntos principales a tener en cuenta.

Recomendó tener las consideraciones adecuadas para la adquisición de los productos, que sean de origen legal, con las facturas correspondientes. Realizar transporte y almacenamiento adecuado, además de la calibración de los equipos de aplicación.

Sugirió evitar comer, beber y tomar tere durante la aplicación y no soplar las boquillas o picos de los pulverizadores con la boca; respetar la velocidad del viento; los horarios adecuados para la aplicación y utilizar siempre los equipos de protección individual.

Recalcó sobre la importancia de respetar el Periodo de Carencia y Periodo de Reingreso después de la aplicación; utilizar productos de origen legal, realizar el triple lavado de los envases vacíos y aplicar las medidas de higiene pos aplicación. Esto implica el lavado de las manos y de los equipos de protección individual. También es fundamental la correcta disposición final de los envases vacíos de defensivos agrícolas. **CA**

Miguel Colmán, coordinador de Programas de CAFYF, durante las orientaciones.



# PULVERIZADOR

## PATRIOT 350



**Nueva motorización y mayor tecnología**



**5%** de economía  
de combustible



**3.5** capacidad de  
tanque: 3.500 L

**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. Guyrará - Katueté - Cel: 0982 120 471

**CASE II**  
AGRICULTURE

**H. Petersen**



## III CONGRESO PARAGUAYO DE SEMILLAS

# Recuerdan valor de la semilla

Del 25 al 26 de julio, en el Gran Nobile Hotel de Ciudad del Este, se realizó el III Congreso Paraguayo de Semillas, organizado por la Asociación de Productores de Semillas del Paraguay (Aprosemp), y coorganizado por el Servicio Nacional de Sanidad y Calidad Vegetal y de Semillas (Senave) y la Asociación Paraguaya de Obtentores Vegetales (Parpov). Este evento, que tuvo su primera edición en el 2015, es una plataforma empleada para la difusión de innovaciones relacionadas a la cadena de producción de semillas.

Con el lema “Ñañemity, Topu’ã Paraguay” se realizó la tercera edición del congreso, con el objetivo de intercambiar conocimientos y actualización tecnológica. El evento busca fortalecer a los actores de la cadena de producción de los sectores público y privado, afirmó el Ing. Hugo Acosta, presidente de la Aprosemp. “Busca instalar o concientizar que la semilla es el insumo madre del sector agrícola, y que la utilización de semillas certificadas traerá beneficios a toda la cadena”, manifestó durante la apertura del foro anual. Desde su primera edición, el principal objetivo de este encuentro es transmitir la situación del sector semillero. Acos-

Hugo Acosta,  
presidente de  
la Aprosemp.



ta señaló que la agricultura atraviesa por una difícil etapa en el país, lo que se traduce en una baja utilización de semillas certificadas. El evento sirvió de plataforma para la discusión de este escenario, con la participación de expositores nacionales e internacionales de amplia trayectoria. Paraguay pudo posicionarse entre los mejores productores de granos, principalmente soja y maíz, a nivel global. Acosta señaló que el sector

semillero tuvo un aporte importante en este logro, con la introducción de biotecnología de vanguardia y genética de alto rendimiento que llegaron a manos del agricultor a través de las semillas y las empresas semilleras que operan localmente.

Por otra parte, señaló que la modernización de las normativas legales relacionadas al sector semillero es impostergable, de manera a lograr un equilibrio para este segmento en específico, y para toda la cadena productiva. Aclaró que no buscan la prohibición del uso de semillas propias. “El productor tiene derecho a hacer el uso propio, pero bajo ciertas condiciones”, sostuvo.

El titular de la Aposemp destacó la cantidad de personas que participaron en el congreso, principalmente a los estudiantes de carreras afines al sector agropecuario. “Este auditorio está colmado de futuros profesionales del agro, a quienes esperamos llenar todas las expectativas y depositar en sus mentes la semilla para generar más investigaciones



**Pascual González,**  
presidente  
de Parpov.

y proyectos que encaminen el mejoramiento del sector agrícola y semillero”.

Pascual González, presidente de Parpov, señaló que la semilla tiene un valor intrínseco, ya que contiene trabajos de investigación y genética que representan un aporte sustancial para los productores. Destacó que Paraguay cuenta con las mismas variedades y tecnologías que se emplean en los países vecinos. Además, en la actualidad se cuenta con gente capacitada que trabaja en la industria semillera local.

Al igual que Acosta, señaló que el posicionamiento que tiene actualmente Paraguay en la producción y exportación de granos, soja principalmente, es una satisfacción enorme. Sin embargo, la adopción de semillas certificadas es muy baja en los principales rubros agrícolas del país.

A pesar de la situación actual, destacó que los productores de semillas incorporan las más avanzadas tecnologías para el sector y cuentan plantas de primer nivel. Entre las innovaciones, señaló que el tratamiento industrial es uno de los principales focos de inversión en la actualidad. “El productor de semilla procura, trabaja, e invierte para tener disponible una semilla de valor inestimable para el agricultor”, agregó.

El titular del Senave, Ing. Agr. Rodrigo González, valoró la articulación que existe actualmente entre los sectores público, privado y la academia. Señaló que es la forma de construir un país sólido y próspero, con desarrollo sostenido. “Estamos construyendo confianza desde el ➔

**Rodrigo González,**  
titular del  
Senave.



**SUELOS | SEMILLAS | CORRECTIVOS AGRÍCOLAS | AGUA | TEJIDO VEGETAL | FITOPATOLOGÍA  
NEMÁTODOS | ABONO ORGÁNICO | ABONO QUÍMICO | BROMATOLOGÍA | PRODUCTOS QUÍMICOS**

Km 4 - Ciudad del Este - Paraguay  
 ☎ (0986) 203 215 ☎ (061) 573 615 /16 🌐 [www.biosollo.com.py](http://www.biosollo.com.py) 📌 /BiosolloLaboratório

*Garantía en servicios de análisis*

## EVENTOS

Senave. Como servidores públicos, estamos para buscar el equilibrio, para buscar la justicia”, expresó.

### USO DE SEMILLAS CERTIFICADAS

La principal preocupación que tiene el sector es el bajo uso de semillas certificadas. En soja, que es el principal rubro de la agricultura, el porcentaje estaría en torno al 30%. Es decir, se estima que el 70% de la superficie destinada a este cultivo se cubre con semillas de uso propio y/o de la cual el origen no es reconocido legalmente. Otros renglones importantes, como el maíz, el arroz, y el trigo, se encuentran en situaciones similares en lo referente a la adopción de semillas certificadas.

“Yo estoy llegando a la conclusión que la baja utilización de semillas certificadas se debe a un problema cultural. El productor puede dejar semillas para su uso, pero no puede comercializar. Si lo hace, se convierte en una actividad ilegal, una competencia desleal para las empresas que trabajamos legalmente”.

La presentación que ofreció la Dra. Jadyi Torales, directora de la Dirección de Semillas (DISE) del Senave, ilustra la situación en la que se encuentra actualmente el sector. El proceso de producción de semillas en Paraguay se basa en la Ley N°385/94 “De Protección de Semillas y Protección de Cultivares”, que regula tanto la producción como el comercio de semillas.

Para poder comercializar una variedad determinada, primeramente deberá ser inscripta en el Registro Nacional de Variedades Protegidas y en el Registro Nacional de Variedades Comerciales. Para la venta se establecen requisitos específicos de precintado, envasado y etiquetado. Las principales especies de semillas producidas en Paraguay son: soja, trigo, maíz, arroz, sésamo, forrajeras, canola, y algodón. En forma general, el promedio de la tasa de utilización de semillas certificadas es del 49,3%, según un cuadro que



Momento de la apertura del III Congreso Paraguayo de Semillas.

se incluye en la presentación de Torales, que cita como fuente a la Cámara Paraguaya de Exportadores y Comercializadores de Cereales y Oleaginosas (Capeco), el MAG, y la dirección a su cargo. La cifra tiene como referencia el periodo 2017-2018.

Advierte además que la reproducción o la compra de semillas o plantas ilegales, como el reemplazo de granos para siembra sin aplicar los derechos de propiedad intelectual, amenazan la investigación y comprometen el futuro de la agricultura paraguaya. Igualmente, señala a la inexistencia de controles sanitarios como un posible foco de transmisión de enfermedades.

### TRABAJOS DE INVESTIGACIÓN LIGADOS A LA SEMILLA

En paralelo al congreso se desarrolló la tercera Expo Semillas y la Expo Ciencia y Tecnología de Semillas del País. En este espacio se presentaron trabajos científicos realizados por diversas facultades de agronomías de Paraguay, como también de entidades públicas.

El Prof. Dr. Líder Ayala, catedrático de la Facultad de Ciencias Agrarias de la Universidad Nacional de Asunción (UNA) y miembro del Comité Científico de la Tercera Expo Ciencia y Tecnología de Semillas del país, comentó que este año se presentaron 71 resúmenes de investigaciones científicas ligadas al sector semillero. Los principales temas explorados tienen que ver con el análisis, la calidad, la productividad, y la tecnología.

Ayala señaló que el semillero representa un pequeño sector del agro nacional. Sin embargo, al identificar a las semillas como un insumo estratégico para el desarrollo de la agricultura y la ganadería del país, su impacto es realmente alto. “Usamos este espacio para dar a conocer los trabajos de investigación, los resultados, y sobre todo el impacto que producen estas investigaciones que estamos realizando”, explicó.

Mencionó que las investigaciones científicas en el ámbito semillero tuvieron un despegue importante en los últimos años. Este despunte se dio, principalmente, por el mejoramiento del equipo de investigadores y profesores de las universidades públicas y privadas. “Que se presenten 71 trabajos es algo inédito para nuestro país”, señaló. ➔

Jadyi Torales, directora de la Dirección de Semillas (DISE) del Senave.



Líder Ayala, catedrático de la Facultad de Ciencias Agrarias de la UNA.





# CONTROLUNION

Presente en más de **70 países**, con **90 años** de experiencia en operaciones de control, logística, calidad, certificaciones, sostenibilidad y gestión de garantías.

## Servicios



Operaciones  
Agrícolas



Operaciones  
de Carnes



Servicios  
Financieros



Laboratorio



Programas de  
Certificaciones



[www.controlunion.com/es](http://www.controlunion.com/es)  
[controlunion.paraguay@controlunion.com](mailto:controlunion.paraguay@controlunion.com)  
+595 21 524 195/196  
Teresa Lamas Carísimo 6548  
Asunción - Paraguay

Seguinos en [f](#) [i](#) [t](#) [in](#) Control Union Paraguay

## EVENTOS

Los rubros más explorados son los de la agricultura empresarial, con resultados en soja, maíz, y trigo. Sin embargo, los renglones desarrollados por la agricultura familiar, como el sésamo, las hortalizas, también son focos de investigación en el sector académico. Se buscan obtener informaciones que generen soluciones para los problemas que afectan a la productividad o la calidad del producto originado de la agricultura y la ganadería.

### LABORATORIO DE SEMILLAS DE LA UNA

La Facultad de Ciencias Agrarias de la UNA cuenta, desde hace varios años, con un laboratorio orientado al análisis de semillas agrícolas y forrajeras. Además de cumplir su objetivo en el ámbito académico, este se encuentra disponible para prestar servicios a los sectores comercial y de investigación. La Ing. Agr. Yesmina Lezcano, encargada del laboratorio de semillas, comentó que realizan análisis de rutina, donde evalúan el poder germinativo, la pureza física o la humedad de la semilla. Igualmente, en el lugar realizan el test de tetrazolio, para valorar el vigor, entre otras pruebas.

Uno de los segmentos en el que se tiene actualmente inconvenientes es el de semillas forrajeras. La Ing. Pamela Peña, responsable de analizar estas semillas en el laboratorio, señaló que se observan problemas relacionados principalmente a la calidad. Mencionó además que existe disparidad entre laboratorios en el uso de la metodología. Los análisis de calidad realizados en el laboratorio de la UNA están basados en la metodología del ISTA (por las siglas de International Seed Testing Association). Sin embargo, otras evaluaciones se rigen por las reglas brasileras, mencionó. “Ahí es donde chocamos muchas veces con algunos laboratorios, especialmente en el Chaco, que es una zona muy productiva, principalmente para *Panicum Maximum*”.

Señaló que se debe buscar la unificación de criterios, a través de una mesa de diálogo entre laboratorios

Yesmina Lezcano, encargada del laboratorio de semillas de la UNA.



Pamela Peña, responsable de analizar las semillas en el laboratorio.



Masiva fue la convocatoria que tuvo el Congreso.

y, principalmente, las empresas que se dedican a la comercialización de semillas forrajeras en el país. “Nosotros queremos ayudar al productor, para que pueda tener un buen resultado”.

## Legislación adaptada a los avances tecnológicos

El Ing. Agr. Luis González, presidente del Servicio Nacional de Calidad y Sanidad Vegetal y de Semillas (Senave), abrió del circuito de charlas. Disertó sobre la aplicación de las políticas públicas en materia de semillas en Paraguay. Describió el proceso de gestión de la institución a su cargo y las innovaciones organizacionales que esta implementa desde el año pasado. También señaló la necesidad de adaptar la Ley 385/94 a los avances tecnológicos actuales.

Entre las innovaciones mencionadas por el titular del Senave se encuentra el establecimiento de una mesa permanente de estudios de normativas. Esta tiene por objetivo la revisión de las normativas vigentes en la institución, y en el caso de necesidad, trabajar en la redacción de modificación o actualización de las mismas para satisfacer la demanda de los usuarios de la institución. “Acorde a la necesidad de estudios de normativas, ya sea nuevas o modificadas, se van viendo cuáles son prioritarias y se elabora un cronograma para hacer de una manera más institucionalizada, más participativa”, explicó. Para tratar temas específicos al área de semillas se creó la Mesa de Trabajo de Producción y Comercio de Semillas. La misma está integrada por representantes de la Aprosemp, Parpov, y del Senave. Dentro de esta se abordan temas →



# 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**





Reconocimiento a los disertantes.



como la producción y el comercio ilegal de semillas, la modificación de la Ley 385/94 “De Semillas y Protección de Cultivares”, y la informatización de los procesos de certificación de semillas y otros servicios de la Dirección de Semillas (DISE).

Con respecto a la Ley 385/94, González mencionó que amerita su revisión y modernización, principalmente por los avances tecnológicos que se dieron desde su puesta en vigencia, en el año 1994. Sin embargo, señaló que algunos sectores son contrarios a su modificación. “Hay algunos actores que no están de acuerdo con que se revise, por lo que no participan en los espacios de diálogo.

Actualmente el Senave lidera un grupo de trabajo que estudia y analiza un proyecto para modificar y adaptar la actual legislación a los avances tecnológicos. El mismo está compuesto por representantes de la Universidad Nacional de Asunción, la Universidad Nacional del Este, Aprosem, Parpov, la Unión de Gremios de la Producción (UGP), el Instituto de Biotecnología Agrícola (Inbio), el Ministerio de Agricultura y Ganadería (MAG), y el Instituto Paraguayo de Tecnología Agraria (IPTA).

González señaló que es necesario continuar con las conversaciones y llegar a un consenso. Aclaró que la intención no es beneficiar o perjudicar a un determinado sector mediante la modificación de una ley, sino más bien se busca equilibrar la balanza. “No puede ser que uno solo quiera tirar agua hacia su molino”, expresó.

Gabriela Levitus, de Argenbio.



También mencionó que el Senave fomenta y apoya la producción de semillas de autoconsumo para pequeños productores agrícolas, a través de un acuerdo de cooperación entre la institución, el IPTA, el Crédito Agrícola de Habilitación (CAH), y la Coordinadora Agrícola del Paraguay de Pequeños Productores Rurales (CAP PPR).

## Mejoramiento vegetal por edición génica

La Dra. Gabriela Levitus, de Argenbio, compartió con los presentes los avances que existen en edición génica en el contexto de mejoramiento vegetal. Explicó que es una herramienta muy poderosa e interesante, que permite introducir cambios en el ADN de las plantas de una manera muy precisa.

La edición génica, técnica que se encuentra enmarcada dentro del conjunto conocido con Nuevas Técnicas de Mejoramiento (NBTs por sus siglas en inglés), ofrece la posibilidad de anular genes e introducir cambios específicos en determinados lugares del genoma de la planta. Si bien las NBTs son muy variadas, todas tienen en común la posibilidad de provocar estos cambios de manera muy precisa. Aumentan la eficiencia del proceso de mejoramiento y evitan los posibles efectos no intencionales del mejoramiento convencional.

A nivel global existe un gran número de desarrollos que utiliza la edición génica. Algunos se encuentran en etapas muy avanzadas y abarcan cultivos como el arroz, el trigo, la soja, hortalizas, y frutas. Estos trabajos se enfocan en varias características, especialmente en el incremento del valor nutricional y en el mejoramiento de la tolerancia a enfermedades de los cultivos.

La edición génica permite realizar cambios muy precisos en el ADN, lo que hace posible llegar a fenotipos muy interesantes, señaló la investigadora. Por ejemplo, mediante esta tecnología se puede mejorar la com- ➔



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





## 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

AUTHORITY

Gamit

TALSTAR

OREGON

Streak

RÖCKS

**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

Con ayuda del viento, puede llegar a trasladarse a una distancia de hasta 100 kilómetros, explicó. El adulto llega a vivir hasta 45 días posterior a su ciclo biológico, que dura entre 23 y 27 días.

El ciclo biológico de esta plaga es altamente sensible a los cambios de temperatura, siendo entre 26 °C y 32 °C la ideal para la eclosión. La enfermedad no se trasmite entre cigarritas. El insecto debe alimentarse de una planta afectada para adquirirla y posteriormente dispersar el mal.

La transmisión por semillas tampoco existe. Es decir, la planta puede adquirir la enfermedad pero no la transmite a las semillas. “La transmisión se da única y exclusivamente por el vector infectado. La infección ocurre en los estadios iniciales del desarrollo de las plántulas de maíz”. Las plantas infectadas manifiestan debilitamiento. Se puede dar la proliferación de espigas deformadas, granos pequeños, muerte precoz, tumbamiento, entre otros. Los síntomas aparecen entre las semanas 4 y 7 días después de haber adquirido la infección, aunque puede variar de acuerdo a ciertos factores.

Al considerar el difícil control químico, tanto del insecto vector como del patógeno, la opción recomendada es el manejo integrado de la enfermedad. Es necesario implementar acciones preventivas, con el objetivo de reducir la fuente de inoculación y mantener bajos niveles poblacionales de la cigarrita. Para ello es muy importante identificar correctamente y conocer la biología de esta plaga, lo que lleva a comprender la adaptabilidad del vector.

Entre las recomendaciones para realizar un manejo integrado de esta enfermedad, se encuentran: la eliminación de puentes verdes, el monitoreo constante del cultivo, desde la germinación hasta el florecimiento, el tratamiento de semillas, el uso sistemático de insecticidas en caso de ser necesario, la elección del material genético a ser plantado, y quedar atento a la alta población del vector.

## SEMILLAS DE SOJA PARA ALTO RENDIMIENTO

Fabiano de Jesús, gerente de desarrollo de Agrofertil, disertó sobre el manejo de la fisiología y la calidad de se-

millas de soja para altos rendimientos. Explicó el proceso de la producción semillera, desde su puesta en el campo hasta el momento en que llega a manos del productor. Señaló el vigor como factor determinante en la producción final y destacó la seguridad que ofrece actualmente el tratamiento industrial.

Durante su presentación enfatizó que los altos rendimientos agrícolas se obtienen si las condiciones son favorables en todas las etapas del cultivo. Por lo tanto, el uso de semillas con calidad genética, física y biológica, proporciona una mayor posibilidad de alcanzar este objetivo.

Varios son los factores a tener en cuenta para alcanzar los altos rendimientos. El tiempo de siembra para una determinada región, la elección de cultivares más adaptados, el uso de densidades adecuadas para cada variedad son solo algunos. Los cuidados del cultivo, como el control de malezas, plagas y enfermedades reducen la posibilidad de pérdidas del potencial productivo.

La calidad física, fisiológica y sanitaria de la semilla es fundamental para permitir que esta especie exprese todo su potencial productivo. “En pocas palabras, el uso de semillas de alta calidad hace posible el éxito de la producción”, expresó.

Las semillas de calidad ofrecen una serie de características, entre las que se encuentran los atributos fisiológicos. Es decir, la germinación y el vigor. El vigor se determina al exponer a la semilla a una condición desfavorable, explicó. “La semilla de alto vigor se traduce en un mayor rendimiento final. Actualmente, Agrofertil comercializa en el mercado semillas que superan el 85% de vigor”, añadió.

De Jesús señaló que el vigor y el desarrollo inicial del cultivo están íntimamente relacionados. Ante la necesidad de ser más productivos, cada semilla debe ser analizada en forma independiente, para de esta forma entregar un producto de calidad al agricultor. “Con el correr de los años el productor va a comprar semillas por granos, y no por bolsas”, adelantó.

Otro de los puntos que tocó en su charla fue el tratamiento industrial, al que calificó como un seguro de vida para la semilla. Mencionó que actualmente existe una avanzada profesionalización al respecto, se cuenta con máquinas específicas para realizar el tratamiento. De esta forma se puede ofrecer una cobertura uniforme, con defensivos, nutrientes e inoculantes. “En contrapartida, todavía tenemos en el mercado el tratamiento casero, donde se expone a las personas a contaminantes y además tiene una variación grande de dosis por semilla, caso no tengas en un equipo adecuado y bien regulado para el tratamiento”.

El tratamiento industrial, además de controlar patógenos importantes transmitidos por la semilla, es una práctica eficiente para asegurar poblaciones de plantas adecuadas cuando las condiciones durante la siem- ➔

Fabiano de Jesús, gerente de desarrollo de Agrofertil.



# PRECIOS NUNCA VISTOS



## LA OPORTUNIDAD PARA ELEVAR LA CALIDAD DE TU PRODUCCIÓN, AHORRANDO MÁS.

Ahora, las plantadoras de la SERIE 1100 o 2100 están a precios nunca vistos, para equipar tu campo con la tecnología, precisión y calidad que solo John Deere puede ofrecer.



JOHN DEERE

**Automaq**  
Automotores y Maquinaria SAECA

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

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

bra se presentan desfavorables para la germinación de la soja.

## EL VALOR DE LA SEMILLA

La semilla, como materia prima fundamental en el sistema de producción, fue el tema enfocado por el Dr. Silmar Teichert Peske, profesor jubilado de la Universidad de Pelotas y reconocido investigador. Durante su charla, explicó las características que debe reunir una semilla de calidad. También habló sobre la capacidad que se requiere para su obtención, y de las tecnologías que actualmente están disponibles.

El éxito de cultivos como soja, maíz, trigo, o arroz, se sustenta en las decisiones diarias del agricultor. Los que logran sus objetivos son aquellos que adoptan las innovaciones tecnológicas de forma eficiente, que emplean correctamente insumos y materia prima de alta calidad.

En una buena gestión se considera a la semilla como una materia prima de la producción agrícola y no como un insumo más, señaló el investigador. “La semilla es el factor principal. Sin ella, el abono, los agroquímicos, entre otros insumos, no sirven de nada”, expresó.

Sin embargo, obtener un producto de calidad exige el trabajo especializado que desempeña el productor de semillas. Es decir, requiere de una persona que pueda identificar el momento de cosecha, que sabe cómo secar, que conoce los métodos de limpieza, clasificación, y almacenaje. Este profesional además debe realizar las pruebas de germinación, vigor, e interpretar todos estos resultados. “Se necesita de gente especializada, que Paraguay tiene. La Arosemp tiene el conocimiento para ofrecer al agricultor estas semillas de alta calidad”.

De las características de una semilla de calidad destacó, principalmente, el vigor. Este es un factor fundamental, que representa un gran diferencial en el cultivo. Por ello, recomendó optar por semillas de calidad, ya que es una forma de llegar a productividades más elevadas en el campo.



**Silmar Teichert Peske, profesor jubilado de la Universidad de Pelotas y reconocido investigador.**

Hizo mención a investigaciones que evidencian el diferencial productivo que otorgan las semillas de alto vigor. En el caso de la soja puede llegar incluso hasta el 30%, si se compara una parcela sembrada 100% con semillas de alto vigor con otra en la que se cultivó netamente semillas de bajo vigor.

Mencionó que el tratamiento industrial representa una evolución tecnológica, ya que hace posible el correcto desempeño de la semilla en el campo. Explicó que este tipo de procedimiento requiere de equipamientos especiales y gente entrenada. “Evidentemente tiene su costo, pero garantiza el stand en el campo, y el agricultor se ve íntegramente compensado”.

Además del tratamiento industrial, señaló que otras grandes innovaciones tecnológicas en semillas se encuentran disponibles en la actualidad. La rastreabilidad, el secado, la comercialización por número, y los grandes avances en biotecnología, que confieren resistencia a insectos y tolerancia a herbicidas, son algunas de ellas. La calidad de la semilla, ya sea genética o fisiológica, como factor de producción es incuestionable por los beneficios que proporciona y el costo que tiene. “La semilla no tiene costo, tiene valor”, concluyó.

## FIELD VIEW, LA PLATAFORMA DIGITAL DE BAYER

El Ing. Agr. Benjamín Amarilla, asesor comercial de Bayer Paraguay y responsable de Field View, presentó la plataforma virtual y explicó los beneficios que otorga a la agricultura. En pocas palabras, señaló que facilita al productor sus operaciones a campo. Permite recolectar, procesar y mostrar informes de los datos que se generan en una parcela productiva, en tiempo real.

La plataforma de análisis digital de la multinacional alemana permite al productor acceder a un diagnóstico de las acciones en el campo, en el momento en que ocurren. Es decir, le brinda la oportunidad de tomar decisiones instantáneamente para poder corregir una determinada práctica incorrecta. “En definitiva, permite al productor un mayor índice de productividad en el campo al corregir errores que estaban atentando en su productividad”. La plataforma puede ser empleada durante todo el ciclo del cultivo. Es decir, su uso es apto para máquinas de siembra, para equipos de aplicación de fertilizante a tasa variable, para caladoras, picadoras forrajeras, pulverizadoras autopropulsadas, y especialmente para cosechadoras.

Uno de los puntos fuertes de esta plataforma es su compatibilidad con las diversas marcas de maquinarias agrícolas que están disponibles en el mercado. Aclaró, igualmente, que esto dependerá de la antigüedad del modelo. Los equipos de última generación son compatibles con Field View. “Es una plataforma abierta, y actualmente es la única en el mundo que tenga tanta compatibilidad con las diferentes marcas de maquinarias, de controladores de siembra, de monitores de siembra o de cosecha que existan en el mercado”. ➔

**Benjamín Amarilla, asesor comercial de Bayer Paraguay y responsable de Field View.**



# Ni la mejor cosechadora cosecha tanto como el trabajo en equipo.

**EN EQUIPO**  
**TU CRECIMIENTO SE POTENCIA.**

HERBICIDAS



INSECTICIDAS



FUNGICIDAS



TRATAMIENTO DE SEMILLAS



Conocenos más:

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

**Rainbow**  
all about growing

## EVENTOS



Al ser una plataforma abierta, a Field View se puede sumar datos de estaciones meteorológicas, o cargar mapas de suelo de varios años atrás. Por lo tanto, ofrece flexibilidad para relacionarse con otras herramientas que actualmente están disponibles para el productor agrícola. Para que la plataforma pueda acceder a los datos que se generan, se instala un artefacto a la máquina. Este condensa la información y lo transmite, vía Bluetooth, a un dispositivo que tenga instalada la aplicación Field View. El programa se encarga de analizar todos los datos y posteriormente genera el reporte, explicó. “Y en una tercera instancia, incluso puede llegar a brindar recomendaciones”.

El productor que esté interesado en acceder a la pla-

taforma debe crear una cuenta en el sitio web de Field View. Están disponibles servicios gratuitos y otros de suscripción. El dispositivo empleado para levantar los datos tiene un costo por unidad, y posterior a su instalación en la máquina, se puede iniciar con el mapeo y lectura de la parcela.

Esta tecnología se encuentra en una etapa pre-comercial en Paraguay. Sin embargo, a nivel global es una plataforma ampliamente utilizada, que lidera su segmento, aseguró Amarilla. Unas 25 millones de hectáreas mapeadas se encuentran actualmente bajo Fiel View, con una fuerte presencia en Estados Unidos y Canadá, países en los que su lanzamiento se realizó hace ya varios años. “Estamos hablando de 25.000 productores, en todo el mundo, que están suscritos a la plataforma, quienes hacen uso y se benefician de ella”.

El ingeniero señaló que este tipo de tecnologías forman parte de una clara tendencia del mercado dentro del proceso de tecnificación de los productores. La ciencia de datos, cuya implementación en la agricultura se encuentra aún en una fase inicial, busca incrementar la eficacia de los recursos y disminuir el impacto sobre el medio ambiente. El uso de plataformas virtuales, que sean capaces de analizar datos y presentar en forma visual los aspectos que pueden ser mejorados en el campo, permite llegar a niveles óptimos de eficiencia y productividad.

## GPSA difundió sus ofertas para el segmento semillero



La firma participó en el III Congreso Paraguayo de Semillas, donde tuvo la intención de difundir la presencia que tiene en el segmento semillero, donde se encuentra consolidada y con un crecimiento constante. Flavio Bartzen, gerente de semillas de GPSA, recordó que la empresa distribuye semilla de arroz, trigo y soja. La firma tiene instalada su planta semillera en el departamento de Caaguazú, donde dispone una in-

fraestructura dotada de tecnologías avanzadas.

GPSA comercializa por año cerca de 115.000 bolsas de semillas de soja; 30.000 bolsas de semillas de arroz; y unas 40.000 bolsas de semillas de trigo. Bartzen señaló que trabajan con las mejores variedades que se encuentra disponibles en el mercado paraguayo. Multiplica genética de soja de obtentores como Nidera, Monsoy, Don Mario, entre otras. “Estamos con un crecimiento constante y estable. Venimos creciendo cada año, y la idea es continuar con esa dinámica”.

El gerente de semilla de GPSA señaló que la empresa es una de las pioneras en realizar el tratamiento industrial de semillas. Para ello cuentan con modernas tecnologías instaladas en la planta. ➔

# IMPONENTE ENRIQUECEDOR E INNOVADOR



5º CONGRESO  
INTERNACIONAL  
AGROPECUARIO  
EN ZONAS SEMIÁRIDAS



2019  
PRODUCCIÓN  
DE CARNE Y LECHE

**participá**

19 y 20 de setiembre

en el predio de Pioneros del Chaco S.A.

2 días de Alta Capacitación con disertantes internacionales y nacionales,  
con temas relacionados a la zona semiárida del Chaco Sudamericano.

Organizan:



Patrocinan:



Contacto comercial:

Luis Bonetto / Guillermo Bonetto

(+595 985) 351 000 - [coordinador@expopioneros.com](mailto:coordinador@expopioneros.com)

**Contactos**  
Informes e inscripciones

Secretaría General Pioneros del Chaco S.A.:  
[info@pionerosdelchaco.com](mailto:info@pionerosdelchaco.com). Tel.: (+595) 986 889 988  
[www.expopioneros.com](http://www.expopioneros.com)



## Corteva difundió las marcas de maíz presentes en el mercado

La multinacional marcó presencia en el evento, donde difundió las tres marcas de semillas de maíz que están presentes en el mercado paraguayo. Ariel Monzón, gerente de marketing de semillas de Corteva, señaló que los híbridos de la compañía tienen una

excelente aceptación en el país, especialmente porque muestran un comportamiento a campo acorde a lo que espera el productor.

Corteva tiene una fuerte presencia en el mercado paraguayo en el segmento de semillas de maíz, con las marcas Pioneer, Nord y Brevant. Los híbridos de la compañía se encuentran en la punta en lo referente a volumen de ventas, mencionó Monzón. Nombró algunos de los materiales más destacados que tienen actualmente para los productores locales. Uno de ellos es el 30A37, que está disponibles en versiones Power Core y Power Core Ultra. También citó el Pioneer 4285, que al igual que el anterior está orientado a la producción de granos. “Trabajamos con híbridos de alto rendimiento para la producción de granos”, resaltó.

Monzón comentó además sobre la importancia de invertir en semillas que incorporan tecnologías, ya que permite obtener rendimientos superiores en el momento de cosecha. Por otra parte, recomendó seguir las indicaciones establecidas para cada híbrido. “La inversión en la semilla será siempre necesaria, porque es la fuente de poder generar rendimientos. Claro, no se deben descuidar los cuidados culturales”.

## Acompañamiento habitual



Agrofertil difundió su trabajo en el segmento semillero. Devanir Ribeiro, gerente de marketing de la empresa, señaló la importancia de contar con semillas de calidad para obtener rendimientos superlativos en la agricultura. Señaló que la firma acostumbra a brindar su apoyo a este tipo de eventos, en los que se discuten aspectos para mejorar la producción agrícola del país.

La empresa distribuye en Paraguay semillas para el cultivo de soja, maíz, y trigo, tres de los rubros más importantes de la agricultura nacional. Ribeiro expresó que la semilla de calidad es primordial dentro de esta actividad. “Sabemos que no sirve de nada todas las investigaciones, si no se cuenta con una semilla de

calidad. La productividad está directamente relacionada a una semilla de calidad”.

Varios son los aspectos que se tienen en cuenta para definir una semilla de calidad. El poder germinativo y el vigor son dos de las principales características que buscan las empresas semilleras. Ribeiro señaló que el tratamiento industrial que se realiza, con el objetivo de proteger contra hongos y plagas, es actualmente una herramienta de gran utilidad para el productor. “Pero, una semilla de calidad está principalmente relacionada al vigor y la germinación. Ese es el gran objetivo de la empresa, el poder entregar a los agricultores una semilla que pueda dar una buena germinación, que permita una buena producción”.

La firma dispone de un amplio portafolio de variedades de soja, para atender las distintas exigencias de la agricultura local. También distribuye la marca de semillas de maíz Agroeste desde hace seis años. “En lo referente a la participación de mercado. Agrofertil es uno de los líderes”, señaló Ribeiro. **CA**

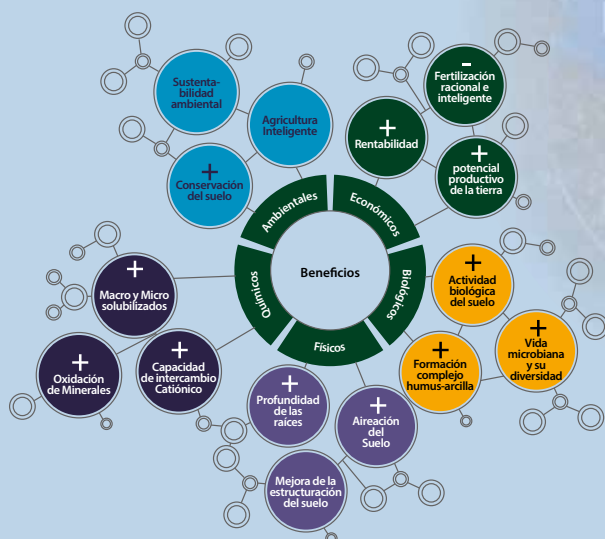
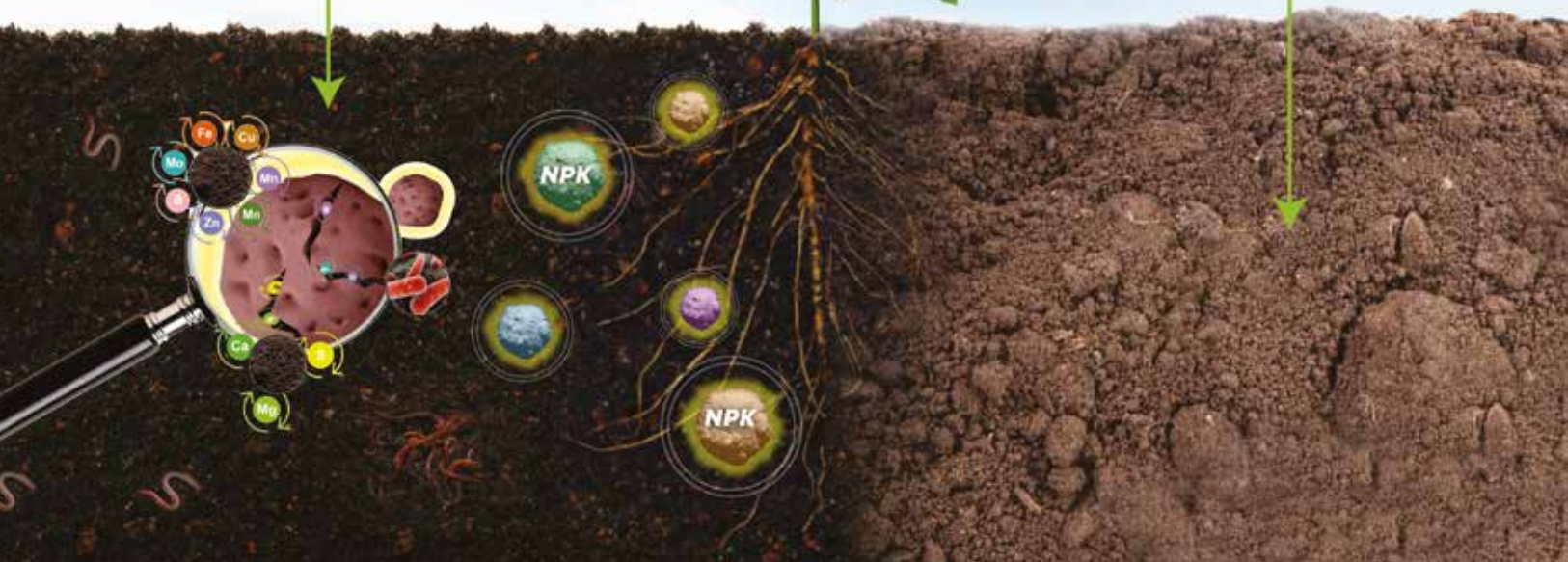
Devanir Ribeiro  
gerente de marketing de Agrofertil.



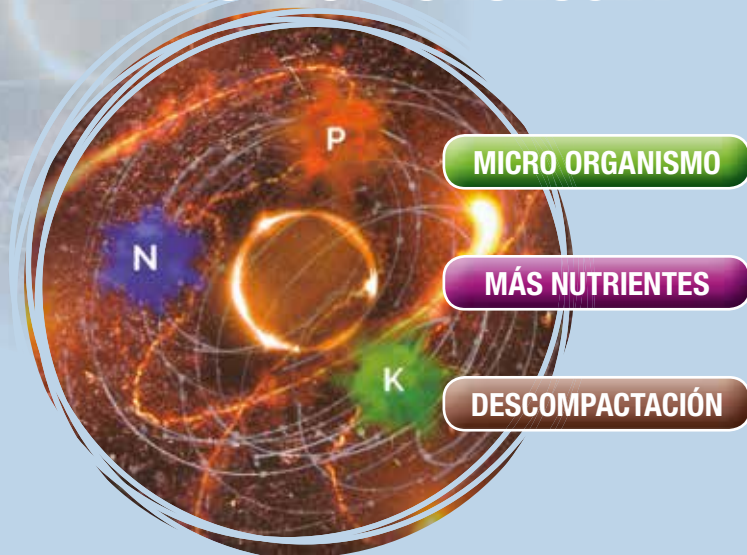
SOLUCIONES  
INTELIGENTES  
PARA POTENCIAR  
TUS CULTIVOS

**GPSA**  
ADVANCE  
FERTILIZANTE

FERTILIZANTE  
TRADICIONAL



## NANO BIOTECNOLOGÍA



Fertilizante **Organomineral** con **Macro** y **Micro Nutrientes** formulado con el más alto proceso a base de **Nano Biotecnología** solubilizados en una **Base Orgánica** y **Bioactiva**.

Complemento ideal para su fertilizante **desarrollado con la Nano biotecnología de fertilización**, con macro y micro nutrientes, orgánica y bioactiva.

Edificio World Trade Center,  
Avenida Aviadores del Chaco 2050, Torre 3, Piso 17  
Teléfono 595-21-319-7000

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



# Rainbow capacitó y presentó innovadoras soluciones en Itapúa

Rainbow desarrolló una capacitación sobre el manejo de malezas difíciles en Soja y las soluciones que la empresa tiene para ofrecer a las problemáticas diariamente enfrentan los productores en el desarrollo de sus cultivos. Fue el 31 de julio, en el salón Sami de Capitán Miranda, Itapúa, dirigida al equipo y clientes de la empresa Trosisa. En esa oportunidad se conversó sobre la importancia del manejo combinado de estrategias para el control de las plantas dañinas, así como también se hicieron recomendaciones puntuales en el uso de herbicidas e insecticidas.

Las recomendaciones estuvieron a cargo del Ing. Agr. José María Cichero, gerente de investigación y desarrollo para el Cono Sur, quien informó que Rainbow está presente en más de 40 países y cuenta con más de 2.500 productos registrados en el mundo. En Paraguay viene incorporando entre cinco y seis productos

por año. Para la presente campaña disponen de cinco innovaciones.

El porfolio de herbicidas es uno de los puntos fuertes de esta compañía, que viene desarrollando capacitaciones constantes para el ➔



# SEM-AGRO

SEMILLAS DEL AGRO S.A.E.



*Tecnología y Calidad a su Servicio*



Representante y Distribuidor de Repuestos Agrícolas



## BOX EMPRESARIAL

manejo de malezas, una preocupación constante en los campos agrícolas de los últimos tiempos.

Una de las recomendaciones del profesional para lograr manejar las malezas es la combinación de estrategias. Comentó la importancia de apostar por productos pre-emergentes de malezas y optar por defensivos de prolongada residualidad.

Enfatizó que se deben fomentar las buenas prácticas agronómicas, entre ellas la rotación de cultivos, limpieza de maquinarias, combinación de modo de acción de los herbicidas para preservar los productos disponibles. “Es importante saber usar los productos y respetar técnicas de aplicación”, destacó.

Comentó que lo ideal es combinar los modos de acción para no generar resistencia. Además prevenir es más barato y tiene mejor resultados, porque los productos funcionan bien cuando las malezas tienen menor desarrollo.

Mencionó como propuesta de Rainbow para el tratamiento de preemergencia de malezas el S-Maestro, un herbicida pre-emergente. Para la post-emergencia Fomeflag.

Cichero comentó que a nivel mundial existen más de 280 malezas resistentes, en Brasil suman 45 y en Argentina estamos con 26.

Recordó que el glifosato ha dejado de ser la única solución para el control de malezas. La tasa de resistencia a este principio activo y otros está creciendo a ritmos aceleradamente y los países vecinos de Paraguay, como Argentina y Brasil están replanteando las prácticas de manejo, dejando de apostar solo o por el glifosato y están volviendo a trabajar con las prácticas de agricultura. Entre las recomendaciones, señaló la importancia de realizar manejos en forma temprana, comenzando cuando la maleza no emergió o es pequeña y rotar principios activos para así también lograr un mejor cuidado de las tecnologías disponibles en el mercado “Hay que combinar estrategias para seguir usando estas herramientas. La situación puede empeorar si no modificamos la forma de cómo venimos trabajando. Es importante saber usar los productos y para todos los productos hay técnicas de aplicación, lo cual es muy importante respetar”, dijo.

Recomendó a los productores estar atentos para evitar llegar a la situación de los vecinos países, y mencionó que el *Amaranthus* (conocido como Ka’aruru en Paraguay) en Argentina, es un problema enorme que cuesta controlar en las 13 millones de hectáreas de cultivo de soja.

### MANEJO DE PLAGAS

El profesional también presentó las propuestas de Rainbow para manejo de insectos en el cultivo de la soja, entre los que destacó:

El Masterole, indicado para el control de orugas y posicionado para las primeras aplicaciones; Timerol Plus, eficaz para el control de insectos succionadores y masticadores como los chinches, orugas, picudos, áfidos, pul-



Entrega de obsequios a los participantes.

José María Cichero, gerente de investigación y desarrollo para el Cono Sur de Rainbow.

gones, moscas blancas y trips; Prize Plus, insecticida co-formulado, para el control de huevos y larvas de lepidópteros. Es eficaz en el control de *Helicoverpa*, *Anticarsia*, *Rachiplusia*, *Pseudoplusia* y *Spodóptera* y Punto Plus, insecticida co-formulado, para el control de insectos chupadores, compuesto por Imidacloprid + Lambdacialotrina. **CA**



# COMERCIALIZACIÓN DE GRANOS VENTAS DE FERTILIZANTES



**中粮国际**  
**COFCO INTL**

#### **Casa Central, Asunción**

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

#### **Hernandarias**

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

#### **Encarnación**

Puerto Pacú Cuá - Avda. Irazabal N° 211  
Teléfono: (071) 204 005

#### **Silo Paloma**

Ruta 10 Las Residentas km 383

#### **Silo Katuete**

Ruta 10 Las Residentas km 352

#### **Silo Corpus Cristi**

Ruta Guaraní, camino a Corpus a 1 km de la ciudad

#### **Silo Troncal 3**

Ruta 3 km 120, Supercarretera Itaipú

#### **Silo Magagnin**

Colonia 8 de Diciembre  
Distrito de Minga Porá a 26 km de la Colonia San Lorenzo Troncal 3



## PRIMERA CONVENCION UPL CONO SUR Afina su estrategia para la región

Del 7 a 9 de agosto se realizó la primera Convención UPL Cono Sur en el Mabu Thermas Grand Resort, de Foz de Iguazú. El encuentro, que reunió a funcionarios de distintas áreas y directivos de la compañía, tuvo como principal objetivo alinear la agenda de trabajo que proyecta desarrollar la multinacional. Los participantes siguieron un programa, que además de charlas e intercambios de experiencias, concedió un importante espacio a las actividades motivacionales y de integración.

**S**i bien la adquisición de Arysta LifeScience por parte de UPL fue anunciada el 20 de julio del 2018, la aprobación regulatoria requerida para la fusión entre las dos se dio el pasado 1 febrero. Desde entonces, ambas compañías comenzaron a proyectar agendas integradas en cada una de las regiones del mundo en la que tiene presencia.

La primera Convención UPL del Cono Sur, sub-región que incluye a Bolivia, Paraguay, y Uruguay, reunió a los funcionarios del nuevo gigante del segmento de agro insumos con directivos de nivel regional y global de la compañía. Marcela Parra, gerente de integración de UPL

Marcela Parra,  
gerente de  
integración  
de UPL para  
Latinoamérica.



para Latinoamérica, mencionó que el principal objetivo del encuentro fue establecer una agenda lineada para el trabajo que deben desarrollar en adelante, como empresas integradas.

El encuentro, que duró tres días, buscó la integración como equipo único, ya que los funcionarios provienen de dos compañías, señaló. "También tenemos personas nuevas que están integrando la organi-

zación. Buscamos, entonces, compartir y conocernos. De esa forma trabajamos mejor, cuando ponemos cara a los nombres y sabemos con quienes trabajamos”, añadió.

Durante el primer día los participantes realizaron actividades de construcción de equipos. Básicamente fue una jornada dedicada a la integración y al conocimiento de las personas que forman parte de UPL Cono Sur, en un ambiente distinto al contexto laboral. El segundo día fue destinado a una serie de presentaciones, a cargo de los diferentes directores que fueron parte de la convención. El programa también tuvo a disertantes invitados. La última jornada se dejó para visitar las Cataratas de Iguazú.

Responsables de marketing y venta de las diferentes áreas de la compañía, especialmente de Bolivia y Paraguay, participaron en la convención. También estuvieron los principales directivos de UPL, regionales y globales.

Además de las convenciones anuales, se tiene previsto desarrollar con mayor frecuencia encuentros por países con el objetivo de dar el seguimiento a todo el proceso de integración. “Para ver cómo vamos en cuanto ventas, estrategias de mercados, entre otros puntos”, manifestó Parra.

### POTENCIAL DE CRECIMIENTO EN EL CONO SUR

Parra señaló que Latinoamérica es una región de gran relevancia, la tercera más importante a nivel global. Adicionalmente, cada una de las sub-regiones que la componen cumple un papel fundamental para la compañía. “Lo que buscamos es crecimiento, y Latinoamérica es una región que nos puede dar muchísimo crecimiento”, expresó.

La sub región Cono Sur, en particular, ofrece un enorme potencial de crecimiento, afirmó la gerente de integración de UPL para Latinoamérica. Esta posibilidad, la compañía observa en diversos cultivos que se desarrollan en esta parte del mundo. “Podemos tener crecimiento en



Participantes de la Convención posan para la foto grupal.

el mercado de bio-soluciones en el de poscosecha. Es decir, hay muchísimas oportunidades para el futuro en cada uno de los mercados”.

Tras la adquisición de Arysta LifeScience, la nueva UPL incrementa enormemente sus oportunidades en los países que integran la sub-región Cono Sur. Si bien la compañía ya estaba presente en Paraguay antes de la fusión, su campo de negocio era pequeño. “Ahora se convierte en un negocio muchísimo más grande, de mayor relevancia. Y, obviamente, también estamos pensando en proyectos de inversión y crecimiento de aquí en adelante”, sostuvo.

Si bien el 1 de febrero se aprobó la integración entre ambas compañías a nivel global, el primero de abril comenzaron los trabajos como equipos integrados, con posiciones de ambas empresas en cada una de las sub-regiones. La nueva UPL ocupa actualmente el quinto puesto, entre las compañías de agro insumos más grandes del mundo. Las acciones que la situaron en este puesto comenzaron mucho tiempo atrás. Arysta LifeScience es la adquisición más grande de los últimos años. “Pero UPL ya venía comprando negocios, moléculas, o plantas por todo el mundo”.

### NUEVA MANERA DE ENTENDER LA AGRICULTURA

UPL pretende proponer una red de agricultura abierta, que se resume en el concepto OpenAg. Ese es el principal propósito, convertirse en una compañía sin límites ni fronteras. La idea es llegar al foco, para brindar el acompañamiento y el soporte a los clientes de la empresa, explicó Parra.

Esta filosofía de trabajo que busca desarrollar la compañía nace con la integración. Se presenta con nuevos valores y propósitos. En el proceso se buscó redefinir y potenciar lo mejor de cada compañía, para fortalecer la nueva UPL. “Creamos un gigante, pero un gigante que quiere venir a romper los límites y fronteras, porque piensa de manera completamente diferente. Venimos a cambiar las reglas de juego y actuar de una manera diferente”.

Diego López Casanello, Chief Operating Officer (COO) Crop Protection de UPL, señaló que los problemas actuales del agricultor son cada vez más complejos. ➔

Diego López Casanello, COO Crop Protection de UPL.



Los inconvenientes suceden con mucha rapidez y no existe una empresa que pueda brindar una solución integral. Se requiere un grupo de firmas que colaboran para ofrecer herramientas que resuelvan los problemas del productor agrícola. Este es el concepto de agricultura abierta que propone la compañía.

UPL ocupa el quinto lugar entre las cinco empresas más grandes a nivel global en el segmento de agro insumos, pero no pretende ser como las otras cuatro compañías con las que comparte esta clasificación, señaló. “Queremos ser más ágiles, mucho más enfocados en el productor. Queremos ser innovadores en el campo, entender al productor y desarrollar las soluciones que él necesita”.

La compañía busca ampliar su comprensión del negocio, y no limitarse únicamente a lo que involucra la protección de cultivos. López Casanello mencionó que los desafíos actuales del agricultor son distintos. Debe afrontar diversos retos, como el cambio climático o el uso eficiente del agua, por ejemplo. “Hay una demanda cada vez mayor de soluciones para el manejo de estrés hídrico”.

Otro de los grandes desafíos que se presenta actualmente para los productores, principalmente de Europa, aunque también para los que exportan alimentos al viejo continente, es lograr una producción que cumpla con las pautas legislativas en los diferentes mercados. “Se busca reducir los residuos en los cultivos agrícolas”, señaló.

Las bio-soluciones serán herramientas fundamentales para la producción agrícola, señaló. Mencionó que UPL es la compañía número uno a nivel global en este segmento, en un negocio que crece alrededor del 20% anualmente. “Nosotros tenemos la primera posición, y podemos crecer todavía más”.

### PROYECCIÓN TRAS EL PROCESO DE INTEGRACIÓN

El Global COO de la compañía comentó que el proceso de integración fue muy rápido, y más allá de las diferencias razonables entre ambas compañías, la fusión de desarrollo en un contexto natural y ágil. Actualmente UPL se presenta como una única organización ante sus clientes, y alrededor del 70% del negocio lo realiza bajo el mismo sistema operativo. “Hicimos las cosas muy rápidamente, bastante más de lo que esperaba”.

Las expectativas de crecimiento que tiene UPL en el Cono Sur son muy elevadas, especialmente por la sinergia que se logró con la combinación de las dos compañías. López Casanello enfatizó que es necesario entender las características de los mercados de esta sub-región, ya que presentan diferencias en muchos sentidos. Por esta razón, el paquete tecnológico debe estar adaptado al productor de una determinada región.

“Hay compañías que tratan a Paraguay como anexo de Brasil; a Uruguay como anexo de Argentina; y con Bolivia ya no saben qué hacer. Creamos una región separa-

da. Es una apuesta, porque sabemos que podemos crecer”.

El ejecutivo de UPL comentó también que existen varias iniciativas en lo referente a la agricultura digital, y que la compañía pretende definir una estrategia de desarrollo en este sentido. “La agricultura digital o las tecnologías digitales son herramientas nuevas para optimizar nuestros procesos internos. Pero, también para darles a los productores herramientas que les ayuda a tomar mejores decisiones”.

Mencionó cuatro principales aspectos que deben ser tenidos en cuenta para el desarrollo de tecnología digital orientada al agricultor. En primer lugar, la reducción del costo de los agro insumos lo que se podrá obtener con una cadena de valor más eficiente. La segunda es la expansión de la oferta que se dispone. El tercer punto tiene que ver con el acompañamiento al productor en la toma de decisiones, mediante el manejo de datos. Y por último, crear una plataforma que facilite la comercialización de sus productos. “Siempre que hablemos de tecnología digital, tenemos que pensar cuáles de estas necesidades estamos atacando”.

### AMPLIO PORTAFOLIO DE SOLUCIONES

La fusión permite actualmente a UPL contar con un portafolio amplio, con soluciones para las diversas necesidades que tienen los agricultores del Cono Sur. Para el mercado de Paraguay, en particular, los productos están orientados principalmente a los cultivos de soja, maíz, y trigo.

Himanshu Panwar, gerente general de UPL para Chile, Perú, y el Cono Sur, señaló que la integración incrementa la cantidad de técnicos que puedan disponer en el campo. También crecen las áreas de venta y desarrollo. “Tenemos mayor presencia y más soluciones para dar al agricultor paraguayo”.

Uno de los focos al que apunta la compañía con mucha fuerza ➔

Himanshu Panwar, gerente general de UPL para Chile, Perú, y el Cono Sur.



es al manejo de resistencia de enfermedades, principalmente de la roya asiática, que se transformó en un gran problema para los agricultores de Paraguay, Brasil y Bolivia. Panwar señaló que UPL es líder global en el desarrollo de fungicidas multi sitio, que es una de las tecnologías indicadas para controlar la roya. “Un año atrás lanzamos el proyecto multi sitio. Ahora, con esta gran presencia, podemos brindar esta solución al productor”.

La compañía tiene productos que permiten manejar malezas resistentes, con tecnologías a base de glufosinato de amonio y cletodim. Igualmente cuenta con tecnologías para el control de insectos, con muchas mezclas nuevas.

El portafolio de productos biológicos es uno de los puntos fuertes de la firma. Panwar señaló que es necesario analizar el negocio con mayor amplitud y buscar soluciones amigables con el ambiente. En este sentido, las bio-soluciones son alternativas que permiten reducir los residuos y disminuir el impacto que tienen en la exportación de granos. “UPL es líder mundial en este segmento, con una participación de mercado del 20%”.

Panwar señaló que esperan un crecimiento importante para los próximos años en el Cono Sur, tanto en Bolivia como en Paraguay. Señaló que el incremento deber ir acompañado de una propuesta integral, con soluciones y servicios que permitan resolver los problemas que tienen actualmente los agricultores. “Ya venimos creciendo, pero estamos apuntando a un crecimiento mucho mayor. Tenemos un equipo muy fuerte, que ya sabe cómo conquistar el mercado. Los resultados, tras los primeros cuatros meses posterior a la integración, superaron las expectativas”.

### INTEGRACIÓN AFIANZADA EN PARAGUAY

El proceso de fusión de las compañías se encuentra bastante consolidado en nuestro país, señaló Diego Demestri, gerente general de UPL en Paraguay. La firma tiene un portafolio de productos integrado para el mercado nacional, y ya dispuso la regionalización de sus ventas y canales de distribución.

“Realmente estamos integrados en un 80%, en lo referente a la parte operativa. Actualmente ya no hay nada como Arysta. Todo ya está integrado, y va como UPL OpenAg, que es la nueva marca de la compañía”, señaló. Entre las novedades que ingresarán al mercado paraguayo, mencionó un fungicida de triple mezcla. Se trata del Tridium, que reúne mancozeb, azoxistrobina, y tebuconazole. Demestri señaló que la compañía es líder en tecnologías multi sitio. Mencionó que el Unizeb Gold de UPL es un producto muy conocido en Brasil, Bolivia, y Paraguay.

Con respecto a la convención, señaló que cumplió con sus objetivos de integración, además de aclarar muchas de las interrogantes que surgieron tras una fusión de



Manuel Ferreira dio un análisis aspectos globales y regionales que pueden incidir en el negocio agrícola.

esta envergadura. “Llevamos mucha información, y muchas de las dudas que teníamos fueron aclaradas”, expresó.

### OBJETIVOS BIEN DEFINIDOS

La convención fue aprovechada para difundir los nuevos conceptos e ideas que maneja UPL OpenAG, como también para exponer los objetivos marcados por la compañía para los mercados del Cono Sur. Carlos Arce, gerente de marketing de la multinacional en Paraguay, valoró positivamente la organización del encuentro, y destacó el convencimiento que tiene la firma por las metas que se propuso a corto, mediano, y largo plazo. “Tiene los objetivos muy claros. Busca ser una solución, estar cerca del productor para ser su principal proveedor de soluciones agrícolas”

Arce sostuvo que la clave del éxito de la compañía radica en su poder de comprensión de las necesidades que tiene el campo. El conocimiento de la situación del productor, le permite desarrollar soluciones adaptadas a sus exigencias específicas. “Ese es el foco, y una de las claves del éxito de UPL”.

En Paraguay, la compañía tiene presencia en todas las zonas productivas, con sus productos y soporte técnico. También apunta a la región Occidental, con una línea de herbicidas posicionada para pasturas.

Las soluciones de UPL llegan a manos del productor a través de canales de distribución, quienes actúan como socios comerciales de la compañía. “Nosotros damos el soporte técnico al canal de distribución. Y los productores ofrecemos el soporte en compañía de los técnicos de nuestros socios comerciales”. **CA**

Diego Demestri, gerente general de UPL en Paraguay.



Carlos Arce, gerente de marketing de la multinacional en Paraguay.





¡Formulamos tu futuro!



## COADYUVANTES



**ECO 4.0**, es un coadyuvante que reduce y regula el pH a niveles más eficientes para la aplicación de herbicidas, principalmente el Glifosato. También actúa controlando la formación de espuma en las mezclas de los agroquímicos de forma instantánea, así optimiza la mezcla y evita pérdidas por exceso de espuma en el caldo.



**ECO FIX**, desarrollado para atender la necesidad de alta dispersión y penetración de gotas y evitar pérdidas por deriva cuando el cambio abrupto de las condiciones de viento se presenta. Formulado con extracto de **D-Limoneno**, conocido por su gran capacidad limpiadora de residuos en tanques después de la aplicación de mezclas, principalmente en polvo. Gracias a su **BLENDE SILICONAS** tiene gran capacidad antiespumante.



**ECO Expansive** es un agresivo dispersor de gotas, tiene la gran capacidad de reducir la tensión superficial del agua a niveles ideales, de esta forma mejora la cobertura del caldo sobre la superficie foliar y aumenta la sinergia de la mezcla con las sustancias orgánicas presentes en la capa cerosa de las hojas.

**+595 61-573211**

Avda. Paraná esq. Herib Campos Cervera, Edificio  
Corporativo Barchello, piso 3 - Paraná Country  
Club, Hernandarias, PY

[gerencia@eco-trading.com.py](mailto:gerencia@eco-trading.com.py)

[www.eco-trading.com.py](http://www.eco-trading.com.py)

*Cooperación eficaz y máxima economía*



# ECO

TRADING S.A.

¡Formulamos tu futuro!



COADYUVANTES



## ECO 4.0



COADYUVANTES



## ECO FIX



TRATAMIENTO DE SEMILLAS



## RAIZUP



TRATAMIENTO FOLIAR



## SK-PLUS



TRATAMIENTO FOLIAR



## SUPREMO



TRATAMIENTO FOLIAR



## KALIO + MO



BIO-S 1330



BS30



ECO CEREALES



ECO MOL 20



FOSFITO-K



ECO-GUARDIAN



ECO BOR 10



VIGOR CM



ECO ORGANIC



SOLO ESPUMA



ECO EXPANSIVE



CROPS 360

### Hable con nosotros

HERNANDARIAS: Edificio Corporativo Barchello,

Calle Herib Campos Cervera, Ciudad del Este

E-mail: [gerencia@eco-trading.com.py](mailto:gerencia@eco-trading.com.py) | [www.eco-trading.com.py](http://www.eco-trading.com.py)



+595 61-573211



@ecotradingsa



@ecotradingsa



# Cooperativa Yguazú se suma a CAFYF y CETAPAR para la correcta disposición de envases vacíos

La Cooperativa Yguazú se suma a la Cámara de Fitosanitarios y Fertilizantes (CAFYF) y CETAPAR para que sus socios agricultores puedan depositar sus envases vacíos de defensivos agrícolas en el centro de acopio temporal instalado en el predio de CETAPAR, en el marco del Programa CampoLimpio.

**P**ara el efecto, el pasado 6 de agosto se concretó un acuerdo marco entre Cetapar y la Cooperativa Yguazú. CAFYF por su parte, a través del Ing. Miguel Colmán, coordinador de Programas de la organización ofreció una charla a los productores y técnicos de la cooperativa.

En la oportunidad Colmán insistió a los productores sobre la importancia de entregar los envases vacíos



Edgar Figueredo,  
director de Cetapar.

en los centros de acopios temporales preparados para el efecto, para que posteriormente sean retirados por una empresa habilitada para este trabajo, bajo todas las normas de seguridad, que es el Sistema de Gestión de Envases Vacíos (SIGEV).

Miguel Colmán, coordinador de Programas de CAFYF.



Informó además que los envases rígidos deben ser triple lavados y posteriormente inutilizados con la perforación. En cuanto a los envases flexibles y de cartón deben ser apartados en bolsas para que vayan para la incineración.

Comentó que los productores que entreguen sus envases en el centro de acopio de Cetapar recibirán un documento por los mismos, para que puedan entregar a los organismos de control al ser requeridos.

Por su parte, el Ing. Agr. Edgar Figueredo, director de Cetapar, explicó que el acuerdo con la Cooperativa Yguazú permitirá que los socios de la entidad solidaria puedan ser beneficiados con la correcta disposición de los envases vacíos, de los productos fitosanitarios que se utilicen en sus cultivos. Para el efecto podrán utilizar el centro acopio temporal que tiene Cetapar en el marco del convenio con CAFYF. "Con esto buscamos favorecer a los productores y cuidar el medio ambiente. Estimamos que esta infraestructura beneficiará a unos 100 productores agrícolas, quienes entregarán sus envases bajo una planificación, que posteriormente irán a reciclado o incineración", dijo.

A su turno, el Ing. Agr. Derlis Torales, asesor técnico de la Cooperativa Yguazú, valoró el acuerdo, ya que de ahora en adelante, todos los socios de la Cooperativa, que suman unos 60 agricultores, podrán depositar sus envases vacíos en el centro de acopio preparado para el efecto.

Derlis Torales, asesor técnico de la Cooperativa Yguazú.



Torales destacó este paso, porque las legislaciones establecen que debe existir un centro de acopio para la disposición de esos envases de defensivos agrícolas, y a la cooperativa le ayuda a cumplir con la exigencia legal.

Comentó que la Cooperativa Yguazú tiene un área de producción de 15.000 hectáreas, su principal rubro de cultivo es la soja, además de maíz, trigo, canola y sorgo. También sus socios están dando pasos muy importantes en la integración agrícola - ganadera y la actividad forestal. **CA**

# EXTRAVIDA

Más Vida para el Motor, más historias para la Vida

## CGS

Representante Oficial de Lubricantes

Av. Madame Lynch esq./Sta. Margarita Youville

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

Telefax: (021) 684 002

Asunción - Paraguay

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



# YPF

## Distribuidores Comerciales

### AGROSERVICE S.A.

Ruta Internacional N°7 - Km 17 - Minga Guazú  
Tel.: (0644) 20463 - Fax: (0644) 20588  
E-mail: agostini@cde.neder.net.py  
Alto Paraná - Paraguay

### SEM-AGRO

Ruta Internacional N°7 - Km 216  
Dr. J. E. Estigarribia  
Tel.: (0528) 222 740 - Fax: (0528) 222 870  
Caaguazú - Paraguay

Con la tecnología

# YPF

### MELLIZOS S.A.

Calle Kaa c/E. Yegros - 8° Mcal, López.  
Tel.: (0631) 21528 - Cel.: (0983) 503 926  
E-mail: mellizos@produagro.com.py  
Hernandarias - Paraguay

### COTRIPAR

Ruta 6, Km 212 - Barrio Sinuelo  
Tel.: (0673) 220 377 - 221 732  
Santa Rita - Paraguay

### EL OLAM S.R.L.

Av. Irzabal esq. 25 de mayo  
Tel.: (071) 204 513  
Cel.: (0985) 878 545  
E-mail: sur\_lubricantes@five.com  
Encarnación - Paraguay



## FERIA ORIGINAL JOHN DEERE – KUROSU & CÍA. Conectados a la eficiencia

Nueva Esperanza (Canindeyú) fue sede de la Feria Original John Deere – Kurosu & Cía. 2019. El evento se desarrolló el pasado 9 de agosto en el salón parroquial de la ciudad, con más de 450 personas presentes. Como cada año, la marca y su distribuidor ofrecieron una completa propuesta de maquinarias, repuestos, y paquetes de servicios con descuentos especiales durante el encuentro. Por otra parte, los participantes tuvieron la oportunidad de conocer los últimos lanzamientos de la compañía y encontrar respuestas a sus consultas con los especialistas de fábrica.

**A**banderados en el lema “John Deere Conecta” máquinas, personas, tecnología e inteligencia, esta es la filosofía de trabajo implementada por la marca y su concesionaria, que entre otras cosas, busca acortar la distancia que existe con el productor agropecuario mediante el uso de innovadoras herramientas que están disponibles en la actualidad. Además de la adquisición de una determinada maquinaria agrícola, lo que actualmente pide el mercado es un soporte especializado que le permita sacar el mejor pro-

**Basilio Ramírez,**  
director  
comercial de  
Kurosu & Cía.



vecho al producto. En ese sentido, la empresa busca ofrecer el apoyo que requiere el productor para ganar competitividad, aseguró Basilio Ramírez, director comercial de Kurosu & Cía.

La conexión que propone John Deere apunta justamente a brindar las soluciones integradas que buscan los propietarios y usuarios de este tipo de produc-



tos. “Esa es la meta de hoy. Que estemos conectados, no solo a las máquinas, sino también entre las personas”, manifestó Ramírez durante la apertura de la feria. Pablo Benítez, director de marketing de Kurosu & Cía., mencionó que la feria es muy importante para la empresa. El evento es anual y para cada edición, se escoge una localidad distinta, para llegar a todas las zonas productivas del país. El objetivo es ofrecer el portafolio completo de John Deere, con descuentos especiales para los participantes. “Nos estamos preparando para la siguiente zafra. Creemos que es el momento adecuado para entregar todas nuestras promociones”, expresó. La feria es un encuentro organizado anualmente, orientado y diseñado exclusivamente para atender las necesidades de los usuarios de la marca. El evento reúne todos los productos y servicios de John Deere, que están disponibles para el mercado local de la mano de Kurosu & Cía. Un amplio equipo humano de Kurosu & Cía., acompañado de especia-

Pablo Benítez,  
director de  
marketing de  
Kurosu & Cía.



listas de fábrica, estuvo a disposición de los invitados durante la feria con el objetivo de orientar sobre las máquinas y tecnologías exhibidas. El brazo financiero de la marca, John Deere Financial, también estuvo presente y dio a conocer la propuesta crediticia que tiene la compañía para los productores locales.

La agenda de actividades incluyó sorteos entre los participantes, demostración de maquinarias, charlas técnicas a cargo de especialistas de John Deere y de Kurosu & Cía. Además, la feria brindó un escenario propicio a los productores agrícolas de distintas zonas del país para el intercambio de experiencias.

### EFICACIA A MENOR COSTO

Las dificultades por las que atravesó el sector agrícola durante la zafra sojera 2018-2019 ratifican la necesidad de ganar eficiencia en las acciones que el productor tiene la posibilidad de controlar. Ese es uno de los objetivos que se plantea John Deere, que busca acortar las brechas con el agricultor, para disminuir y mejorar el trabajo que realiza en el campo, señaló Gerson Lanferdini, gerente de territorio de la compañía en el mercado paraguayo.

Para poder llegar a la meta, John Deere invierte diariamente millones de dólares en el desarrollo de máquinas y tecnologías que permitan a los agricultores obtener mejores resultados a menor costo. Ante la imposibilidad de manejar aspectos que inciden en la produc- ➔

ción, como los factores climáticos o la cotización de los granos, se debe apuntar a controlar el costo de producción. “Esa es la manera que tenemos para lograr mejores cifras al final de la campaña en la actualidad”, expresó.

En lo que va del 2019, John Deere presentó nuevas máquinas para el sector agrícola, como las cosechadoras de la serie S 700 y los pulverizadores de la serie M 4000. Por otra parte, la compañía invierte, cada vez más, en la conectividad de los equipos que lanza al mercado y la incorporación de innovadoras tecnologías. Eso se pudo observar durante la feria, donde dieron a conocer las innovaciones que ya están disponibles en Paraguay

Un aspecto, que en la actualidad es vital para el agricultor, es la disponibilidad de información que le permita tomar decisiones correctas en el campo. John Deere apunta al desarrollo de tecnologías para brindar soluciones en este sentido. Actualmente está disponible el JDLink™, que conecta las máquinas a los Centros de Operaciones. De esta forma, el productor puede acompañar la operación de los equipos a distancia, tiene la posibilidad de distribuir mejor su tiempo y elevar su productividad a niveles muy altos.

El Centro de Operaciones es la plataforma que reúne los datos generados por los diversos equipos, ya sean sembradoras, pulverizadoras o cosechadoras. El productor, al tener acceso a estas informaciones, puede sustentarse en ellas para actuar y decidir correctamente y en el momento preciso. “El Centro de Operaciones está para ayudarlos a la hora de hacer la toma de decisiones”, añadió Lanferdini.

El gerente de territorio de John Deere para el mercado paraguayo también destacó el desarrollo de este tipo de encuentros, donde se reúnen los expertos de la marca y del distribuidor con el objetivo de brindar el soporte que necesita el productor. Señaló que la feria debe ser aprovechada para di-



sipar todas las dudas con respecto a los productos y servicios de la marca.

## ATENCIÓN DIRIGIDA

Más allá de la venta de maquinarias agrícolas, lo valorado actualmente por el productor es la capacidad que tiene el distribuidor para acompañarlo en su rutina diaria. Basilio Ramírez señaló que la feria es justamente un escenario en el que tienen la oportunidad de brindar una atención dirigida a sus clientes. Para cumplir exitosamente con esta tarea, la firma empleó todo su potencial humano, que además tuvo el apoyo de especialistas de John Deere para dar las orientaciones necesarias.

La conectividad que propone John Deere también apunta a proponer una atención más personalizada al productor. Actualmente, las máquinas están conectadas a los Centros de Operaciones que dispone la concesionaria en sus sedes. Con el uso de la herramienta, y más específicamente de los datos que aglutina, la empresa puede asistir a sus clientes de forma remota. “Ante cualquier situación que pueda tener la máquina o cualquier código de error que pueda marcar, desde nuestra filial le podemos asistir”, comentó Ramírez.

Mediante la conexión, el productor también puede recibir asistencia agronómica sobre los diferentes trabajos que realiza, o los productos que emplea en su cultivo. Estas in-

**Gerson Lanferdini,** gerente de territorio de la compañía en el mercado paraguayo.





dicaciones, que recibe en tiempo real, permiten corregir detalles y obtener la máxima productividad de la máquina.

### PORTAL DE JOHN DEERE

Las máquinas John Deere que actualmente operan en los campos agrícolas, especialmente las más modernas, tienen la capacidad de transmitir una enorme cantidad de datos mediante la incorporación de sensores. La información generada se reúne en una plataforma, a la cual el productor puede acceder mediante el portal My John Deere. De esta forma puede disponer detalles de siembra, pulverización, cosecha, consumo de combustible, ubicación, entre otros reportes de utilidad.

Alejandro Vera, coordinador de Soluciones Integradas AG de Kurosu & Cía., explicó que el Centro de Operaciones provee toda la información que generan las máquinas en el campo. Datos como mapas de siembra, de aplicación o de cosecha, están disponible para el productor mediante esta plataforma.

### AMPLIA GAMA DE COSECHADORAS

La firma presentó gran parte de su amplia gama de productos, con tractores desde 36 HP hasta los que superan 300 HP. En la línea de cosechadoras, se destacó principalmente el más reciente lanzamiento en el mercado local, la serie S 700. El director de marketing de Kurosu & Cía. mencionó que la nueva propuesta de John Deere en equipos de colecta de granos tiene la capacidad de auto regularse, como principal característica.

La serie S 700 de cosechadoras fue presentada en Paraguay en marzo pasado, durante el desarrollo de Innovar Feria Agropecuaria. Esta gama se caracteriza por facilitar el trabajo del operador, con ajustes que se realizan de manera automática. "Toda la tecnología permitirá que el productor pueda optar por productividad, calidad de granos, entre otros aspectos. Es decir, tiene la posibilidad de jugar con las variables y la máquina se encarga de realizar los ajustes de modo automático".

Actualmente, la empresa dispone una gama completa de cosechadoras, con la que pueden atender las diver-



Alejandro Vera, coordinador de Soluciones Integradas AG de Kurosu & Cía.

Demostración de maquinarias en dinámica.

sas necesidades. Mencionó la serie S 400, que llegó para reemplazar a la 1175, una máquina que estuvo presente durante décadas en el mercado paraguayo. "Hoy, por fin tiene un relevo, y este relevo es una máquina a rotor, con todas las tecnologías de las máquinas más grandes".

### MEJOR PRONÓSTICO PARA EL SEGUNDO SEMESTRE

El director de marketing de la concesionaria expresó que el mercado se encuentra actualmente más lento de lo esperado. No obstante →



te, señaló que la producción agrícola debe continuar y que la empresa está preparada para acompañar al productor en las tareas de siembra, aplicación, y cosecha. “Pese a los altibajos vamos a seguir buscando algunas soluciones financieras, garantías extendidas, o paquetes de servicios para brindar nuestro apoyo al agricultor”.

Si bien el 2019 no será recordado como un buen año para el sector agrícola, Benítez señaló que el ánimo del sector productivo se encuentra actualmente diferente, en comparación a los primeros meses. En la antesala de la próxima campaña, se incrementa las expectativas de los productores y el ambiente se encuentra bastante mejorado para afrontar la zafra.

### SOLUCIONES FINANCIERAS

La propuesta presentada a los productores durante la feria también incluyó el portafolio de soluciones crediticias que actualmente está disponible para el mercado local. Una de ellas es la que ofrece John Deere Financial, herramienta que fue creada por la compañía para acompañar a sus productos con un programa de financiación de fábrica.

Roberto Cattivelli, gerente regional de ventas de John Deere Financial, explicó que esta solución financiera que ofrece la multinacional llega a los usuarios paraguayos a través de Chile. Es decir, las carpetas son analizadas en la oficina que tiene la compañía en el país andino.

El crédito que ofrece John Deere Financial es prendario. Puede financiar hasta el 80% del valor de una máquina y los plazos pueden extenderse a cinco años. Las cuotas pueden ser semestrales, cuatrimestrales o acomodarse a la necesidad del cliente. Igualmente, permite que la fecha de vencimiento se adapte al mes que el usuario considere más cómodo, manifestó. “En los planes semestrales, la cuotas más pesadas pueden quedar para la zafra de soja, y las más livianas para una zafra de trigo o de maíz”.

Una de las ventajas que ofrece esta herramienta es que el crédito se gestiona a través del distribuidor.

Cattivelli señaló que esta herramienta está disponible para el mercado paraguayo desde el 2014, y que la aceptación fue muy buena desde el principio. “Todos los años estamos renovando líneas de créditos con todos los clientes, por lo que entendemos que es una herramienta muy útil, que permitió aumentar las ventas del distribuidor”.

Kurosú & Cía. además es una de las empresas aliadas a la primera compañía de leasing de Paraguay, Sudameris Leasing. Esta herramienta, cuyo concepto básico es el alquiler con opción de compra, permitirá al agricultor acceder a una maquinaria sin ser propietario. Es decir, con esta opción el productor no acumula activos y todas las cuotas representan gastos, lo que puede ser una ventaja impositiva.



### DISEÑADA POR LOS PRODUCTORES

La serie M 4000 de pulverizadores fue una de las principales novedades presentadas durante la feria. Felipe Klemann, especialista de John Deere en equipos de pulverización y siembra, explicó que estos equipos fueron desarrollados de acuerdo a necesidades específicas de los clientes de la marca.

Esta serie de pulverizadores se caracteriza, principalmente, por la robustez y simplicidad, sostuvo el técnico de John Deere. Señaló que el objetivo de la compañía es proveer tecnologías de fácil manejo para los agricultores. “De qué sirve tener una máquina con toda la tecnología embarcada, pero que el acceso a esa tecnología sea muy difícil”, expresó.

Para el desarrollo de la serie M 4000, la fábrica realizó una encuesta entre los productores agrícolas. Se consultó la altura ideal que debía tener el equipo, la extensión de la barra de pulverización, y también sobre las características que los agricultores buscan y prefieren en la cabina.

Tras la encuesta, el equipo de ingeniería de John Deere se propuso diseñar un equipo que responda a las exigencias de sus usuarios. La serie

Roberto Cattivelli, gerente regional de ventas de John Deere Financial.



Felipe Klemann, especialista de John Deere en equipos de pulverización y siembra.





M 4000 ofrece mayor despegue del suelo. Es de menor tamaño, pero igualmente puede trabajar con barras de pulverización de mayor extensión, entre otras características. “Fue totalmente desarrollada de acuerdo a las observaciones de los clientes”.

Otro punto mencionado por el técnico fue la opción de emplear barras de fibra de carbono, que además de ofrecer mayor resistencia, tienen menor peso, otorgan una estabilidad y uniformidad superior en la aplicación, entre otras ventajas.

El uso de barras de fibra de carbono también disminuye el consumo de combustible, ya que se puede utilizar una barra de mayor longitud (hasta de 36 metros para la serie M 4000) y extender el ancho de trabajo. “El desgaste que genera en la pulverizadora también es menor, ya que está llevando con ella menor peso si se compara con la barra de acero”.

Maquinarias expuestas durante la feria.

Directivos y funcionarios de John Deere y Kurosu & Cía. posan para la foto final.

Klemann mencionó que una de sus funciones, como técnico especialista de campo, es realizar las demostraciones de los equipos y escuchar las sugerencias de los clientes que tiene John Deere en los países en los que se encuentra presente. Estas informaciones llegan hasta el departamento de ingeniería de la compañía, donde son empleadas para el desarrollo de nuevas máquinas que faciliten el trabajo del agricultor.

El técnico señaló que la agricultura de Paraguay se encuentra en una fase de desarrollo tecnológico muy importante. Esto se refleja con el incremento de las exigencias de los productores con respecto a las máquinas y tecnología embarcada. “Equipos con interconexión a teléfonos celulares, con ajustes automáticos como las cosechadoras de la serie S 700, son cada vez más solicitados”.

Entre las innovaciones para la pulverización, el técnico comentó que John Deere desarrolló un sistema de control inteligente de boquillas, denominado ExactApply. Permite la aplicación a velocidades más altas, sin perder la uniformidad. Esta tecnología ya está disponible en el mercado estadounidense. **CA**





## Prosoil recuerda la importancia del desarrollo inicial del cultivo

**A** pocos días del inicio de la nueva campaña de siembra de soja en el país, el Ing. Rafael Santin, gerente de Prosoil, recuerda a los productores la importancia del buen desarrollo inicial del ciclo del cultivo, ya que este paso es primordial para pretender lograr elevados rindes.

Esta firma dispone de una gama de productos diferenciados que garantizan un buen arranque y posterior desarrollo de los cultivos.

En su portafolio cuenta con una línea completa de insumos biológicos y nutricionales destinados a la agricultura sustentable y productiva. Distribuye en forma exclusiva la marca argentina de agrobiológicos Nitrap. También se dedica a la fabricación de las máquinas pulverizadoras de surco de plantío Eficaz.

“Prosoil es una empresa que propone soluciones para una agricultura sustentable con productos, técnicas, procesos, y métodos”, explicó el Ing. Santin.

La firma propone para la co-inoculación los productos como el Azotrap Premium, o el Rizotrap Premium direccionado al surco del plantío. El bio-fungicida



Biotrap suma calidad para maximizar el rendimiento con el uso del *Bacillus* spp. Una de las bacterias más innovadoras de producción, basada en la utilización de los microorganismos para prevenir o controlar las enfermedades que puedan afectar el cultivo, como los patógenos del suelo causantes del Damping off como; Rhizoctonia, Fythium, Fusarium, Phytophthora, entre otros. **CA**



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

# Eficaz




Un producto  
exclusivo de

  
**ProSoil**

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

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

# Innovador modelo forestal



La iniciativa de la prestadora de servicios Felber Forestal surgió en respuesta a la creciente demanda del consumo de madera en el país. La empresa incorporó tecnología para optimizar las tareas y tener más valor agregado que permita igualmente dar sostenibilidad a la actividad. A esto sumó un valioso aporte socioambiental, al incorporar la forestación en una zona históricamente de praderas naturales y ofrecer ocupar la mano de obra local.



Johan Zoller,  
Jorge Paiva y  
Carsten Felber,  
directivos  
Felber Forestal.

**L**a Felber Forestal es una empresa prestadora de servicios forestales constituida en el año 2007. Está abocada al desarrollo de campos, a la producción de plantas, a obras de drenaje, a movimiento y preparación de suelo, así como al establecimiento, el manejo y la conducción de forestación destinadas a producción de madera para industrias y biomasa, según se supo.

Una de las fortalezas de la iniciativa es que apostó a invertir en plantación forestal en áreas donde tradicionalmente se desarrollaron las pasturas naturales, destinando así la actividad ganadera como una de las principales. Con la introducción de la forestación, se abrió un nuevo frente para generar ingresos y ocupar la mano de obra local, así como brindar mayor cobertura al suelo.

Carsten Reinhard Felber, directivo de la firma, nos recibió en la estancia Curuzú, en Maciel (Caazapá), sede de la oficina y lugar de las plantaciones, estas que ya completaron 12 mil hectáreas en los últimos diez años. Primeramente recordó que la decisión surgió tras acompañar la inquietud por la desaparición gradual de los bosques nativos, acompañada inversamente en un aumento del consumo de madera.

“No es ningún secreto ver este proceso. No sabemos cuánto tiempo queda contar con bosques nativos en el país, mientras se incrementa el mercado de made-

ra. Por eso decidimos invertir en la plantación forestal”, sostuvo. Manifestó su satisfacción al señalar que se logró atraer el interés de inversionistas extranjeros, principalmente de Europa, quienes captaron la idea y apoyaron el proyecto.

“Actualmente estamos en la etapa de inicio de cosecha e industrialización de la madera. El objetivo es procesar la mayor parte posible de la madera en la zona de plantaciones, para dar un valor agregado al producto y hacer más rentable el negocio forestal al inversionista”, indicó en otro momento. Resaltó que de esta forma se logra avanzar en la optimización de las tareas.

“Estamos con productos tales como chips, que se emplean en calderas de las industrias grandes del país; también con la carbonización. Hacemos carbón vegetal. Un pequeño porcentaje se comercializa para uso doméstico. La mayor parte se vende a una industria local para pro- ➔



Vivero clonal de Felber Forestal.

ducir ferrosilicio”, explicó. Entre los artículos ofrecidos además de los mencionados están maderas aserradas, vigas y balancines, así como los impregnados.

“En la industria de impregnado, los productos pasan por un tratamiento químico. Así hay postes con vida útil más prolongada, con garantía de 20 años. Si el poste, por descomposición, queda inutilizado antes de la garantía, lo reponemos al cliente. En la zona en donde estamos es casi imposible conseguir postes de bosque nativo con buena durabilidad, por eso vemos que hay un mercado bastante grande”, dijo.

Con respecto a la competitividad, indicó que el producto reforestado impregnado es más barato que un buen poste nativo. “Con un poste de 10 cm de diámetro con 2,30 de largo, hablamos de un precio de 29.500 guaraníes. Comparando con algún quebracho del Chaco, que está en más de 50.000 guaraníes, es un precio bastante competitivo. Más la garantía que podemos brindar”, enfatizó.

Jorge Paiva, gerente de Felber Forestal, detalló como fue la evolución. En el 2008 se iniciaron las plantaciones de forma pequeña, con unas 250 hectáreas. Al 2009, se duplicó y llegó a las 500 hectáreas, para, desde el 2010, alcanzar las 1.000 hectáreas por año y trabajar en ese ritmo. Las plantaciones se iniciaron con Pinos y Eu-

calyptus, los materiales disponibles entonces a nivel nacional.

“Lo que se inició como una empresa prestadora de servicios, con el tiempo terminó creando una oportunidad para formar plantaciones forestales en esta región. Con los programas introducidos en el 2011 se observó el cambio importante en la formación de plantaciones”, admitió, pues se dio paso a contar con un parque tecnológico de insumos, maquinarias y a un trabajo diferenciado de lo que es manejo de campo, subrayó.

## SISTEMA DE PRODUCCIÓN Y ASPECTO SOCIAL

El área de cosecha mecanizada está en desarrollo para optimizar las faenas forestales de aprovechamiento. La amplia variedad de propuestas incluyen chips de madera de Eucalyptus, carbón vegetal de Eucalyptus, postes y columnas de Eucalyptus y Pino con tecnología de impregnación, machimbres de Eucalyptus y Pino, pallets, mueblería, etc.

Se disponen de picadores móviles, hornos de colmena de barro, impregnadora en autoclave, carpintería en desarrollo para fabricación de mesas, bancos, sillas, placas, etc. A esto se sumará el aserradero que ya está en etapa de instalación y obras civiles y se prevé su producción para inicios del año 2020. Del total, se destaca el Eucalyptus con 89% del área de plantaciones.

De igual forma, de las cuales, el 20% corresponde a Sistemas Integrados de Producción con ganado vacuno. El 14% de las plantaciones del género Eucalyptus son de reproducción sexual (semillas) con incremento métrico anual de 22 m<sup>3</sup>. En tanto, el 86% de origen multiplicación asexual (clones) presenta una media de forestación de 34 m<sup>3</sup>, se informó. Por su lado, las plantaciones de pino en su totalidad provienen de origen seminal. La ecorregión donde se desenvuelve la forestación pertenece a los pastizales de la Mesopotamia donde el clima subtropical húmedo y suelos con drenaje ➔

# JDLINK™



## *Precios promocionales para la Renovación de tu Sistema de Monitoreo y Control de Flota "JDLINK™"*



PROMOCIÓN	PRECIO ANTES	PRECIO AHORA
Renovación por 1 año	660,00 USD.	430,00 USD.
Renovación por 2 años	1.320,00 USD.	740,00 USD.
Renovación por 3 años	1.980,00 USD.	1.030,00 USD.

**Validez:** Hasta el 30 de noviembre del 2019.  
**Contacto:** 0984 877771

**KUROSU & CIA.**

Te esperamos en cualquiera de las sucursales de Kurosu & Cía. con ésta y otras importantes novedades disponibles, con respaldo posventa garantizado.



**JOHN DEERE**



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



Kurosu & Cía



Kurosu & Cía



Imágenes de los diferentes trabajos realizados en el establecimiento.

Fotos: Felber Forestal

moderado a restringido son características principales. Es decir, la empresa apuesta a sitios donde formaciones boscosas nativas no existen, según se indicó.

Dentro de las áreas de plantación establecidas en el distrito de Maciel, anualmente se calcula un incremento de madera de más de 300.000 m<sup>3</sup>. Este volumen es destinado en la actualidad y en un futuro remoto en mayor cantidad a los diferentes productos que el grupo procesa y comercializa en el mercado nacional. El componente social igualmente se tiene en cuenta.

En este punto, el gerente general Jorge Paiva, recordó que este tipo de iniciativas contribuye a generar ocupación para la mano de obra, principalmente de la zona, lo que a su vez favorece a una mejor convivencia con los vecinos. En tanto, en lo que sería el departamento de Producción Forestal, la empresa emplea indirectamente a 120 personas aproximadamente (entre prestadores de servicio, contratistas y choferes, entre otros).

De igual forma ocupa directamente a 75 personas (entre administrativo, gerencial, mando técnico, mando medio, mecánicos, operadores, maquinistas, personal de campo y apoyo, entre otros). En otro momento, Paiva recalcó que con el arribo de los inversionistas, la firma se abocó a cumplir con los requerimientos del capital desembarcado.

“Con el interés para desarrollar inversiones rurales en Paraguay, a partir de entonces se dio la oportunidad que esta empresa pueda nacer en el país. Se eligió Caazapá,

por ser un lugar donde existen praderas naturales. La intención fue formar plantaciones forestales en lugar donde nunca hubo bosques”, sostuvo, con lo cual además se cumplió con un beneficio ambiental de contar con áreas cubiertas de bosques.

Recordó que los desafíos en los inicios para el desarrollo de las plantaciones en el departamento de Caazapá fueron muchos, puesto que se debió enfrentar la escasa infraestructura regional, la poca disponibilidad de materiales genéticos adaptados al suelo y ambiente, así como problemas sanitarios, falta de conocimientos y otras limitaciones de los campos como drenajes y mano de obra calificada.

## LOGÍSTICA, INFRAESTRUCTURA E INVESTIGACIÓN

La empresa tuvo que dotarse de una infraestructura en obras y maquinarias para enfrentar el trabajo. Así se establecieron varias inversiones para favorecer el trabajo y contar con logística para cumplir con sus compromisos. El parque de máquinas para el drenaje dispone de una excavadora de 8 toneladas; más otra de 20 toneladas.

Para la preparación de suelo se adquirieron dos tractores de 185 HP, otro de 225 HP y uno de 165 HP, con sus respectivos implementos (rastras pesadas, livianas, subsoladores, taipeadora). Para el mantenimiento, se destinaron diez tractores de 100 a 125 HP con carretas forestales de 12 toneladas autocargables

para desalijo de manera hasta industria o patios de acopio.

Se incluye un módulo Harvester+Forwarder, dos picadores móviles, cuatro molinetes forestales y catorce camiones baúl para transportar chips con piso móvil autodescargable. La impregnadora, la carpintería, el aserradero y la batería de hornos para la carbonización están para procesamiento de madera. Producen plantas y existe un vivero clonal, con una capacidad instalada de 2 millones de plantas por año.

A nivel país, falta más investigación en el rubro forestal, indicó Paiva, que todavía es incipiente. Sin embargo, las empresas privadas han invertido en capacitar a sus técnicos, operadores y personales de campo para obtener mejores resultados a campo en los últimos seis años, dijo. Recordó que si bien se llegaron a plantar unas 13 mil hectáreas, casi 2 mil ya fueron entregadas a los propietarios.

### SITUACIÓN ACTUAL Y PROYECCIÓN

Actualmente, el crecimiento en áreas forestales está en un ritmo entre 1 y 2 mil hectáreas por año con plantaciones nuevas. A ello se sumó el incremento de la actividad mediante una industria de aserradero para con una capacidad de cortar 150 mil m<sup>3</sup> año. Esto a su vez permite abastecer cierto porcentaje del mercado local, sea en pallet, en machimbre y otros usos de madera cortada.

La demanda va en crecimiento y se da en varios frentes. “Prácticamente llegamos a todo el país. Depende de algunos productos para saber si hay mayor o menor interés, por ejemplo enviar postes impregnados al Chaco no tiene sentido pues hay mucha madera disponible en esa región. Pero columnas y otros productos sí tienen un pedido interesante y se llevan al Chaco”, admitió Felber.

La proyección apunta a seguir el crecimiento. Por ejemplo, en capacidad de postes, actualmente la producción ronda las 150 mil unidades por año. La meta en un fu-



Cosecha con Harvester.

turo no muy lejano es aumentar a 500 o incluso 600 mil postes anuales, para abastecer la mayor cantidad posible del mercado local. Felber indicó que los datos evidencian un consumo a nivel país de 8 millones de postes por año. CA



Parte de los procesos realizados en la industria.

# USC fue escenario de la presentación del libro “Zona Gris del Desarrollo Agro Rural del Paraguay”



La Universidad San Carlos (USC) abrió las puertas de su auditorio para presentar el libro “Zona Gris del Desarrollo Agro Rural del Paraguay”, del Ing. Agr. Isidoro Enrique Rodríguez, el pasado 13 de agosto de 2019 de la mano de la Editorial En Alianza. El material presenta la compilación de la experiencia del autor de más de cuatro décadas y presenta recomendaciones para una mayor equidad en el sector rural.

**E**l evento reunió a los representantes de la universidad e invitados especiales. La mesa de presentación estuvo conformado por el Prof. Ing y rector de la USC Ronaldo Dietze; el Diputado Nacional por el departamento de San Pedro, Pastor Soria Merlo; la titular de la Editorial En Alianza, Magíster Carmen Da Costa, el Sr. Georg Birbaumer y Fernando Krug, jefe del gabinete de la Secretaría Nacional Antidrogas. El libro presentado es la acumulación

de experiencias desarrolladas a lo largo de 43 años de trabajo del autor, durante consultorías como funcionario público y consultorías nacional e internacional. La monografía plantea una mejor situación del campo y su gente, sobre todo la disminución de la desigualdad y una mayor equidad. En otro punto indica que en el campo debe existir la competitividad para aumentar la capacidad de los productores. El libro traza nuevos paradigmas políticos - públicos en el sector agro rural, saliendo del enfoque simplista y muy asistencialista. El autor propone un complejo integral, armónico, participativo y territorial "Planteo un desafío para profesionales, porque tienen que prepararse disciplinas a lo que no estamos acostumbrados, salirse un poco del casillero económico y entrar a entender sobre la cultura de la antropología, inclusive a la neurociencia y la cibernética. Todo está incluido en el libro" expresó Rodríguez. Señaló que el lanzamiento del libro se da en un momento gris para nuestro pueblo actualmente que se encuentra dividido con diferentes enfoques e intereses, donde todo parece que está mal.

El autor mencionó que aprendió de la vida cotidiana y de la vida profesional, que hay momentos y cambios



Isidoro Enrique Rodríguez, autor del libro.



que pasan. Por ello este libro que data todo lo vivido en su vida profesional pone como aporte para que sirva a los lectores de motivación o difusión.

Añadió que el libro fue terminado el año pasado, cuando el autor ya no dependía de ningún organismo nacional e internacional y fue realizado sobre la base de los años de experiencia, desde 1975 con un análisis propio.

Por último, el autor del libro alentó a los jóvenes a desarrollar la metodología del paradigma de la complejidad, insistiendo en que estudien e interpreten el contexto de lo que está pasando en el país, que sin duda el mismo estará disponible para transferir conocimientos. El libro, la Zona Gris del Desarrollo Agro Rural del Paraguay puede ser adquirido en la Editorial En Alianza a un costo de 80.000 guaraníes. **CA**



Tapa del libro "Zona Gris del Desarrollo Agro Rural del Paraguay".



Momento de la presentación en Santa Rita.

# Rizobacter lanza al mercado Rizoderma

Rizoderma es el nuevo biocontrolador fúngico lanzado oficialmente en Paraguay por Rizobacter. La presentación se realizó el 6, 7 y 8 de agosto en Bella Vista, Santa Rita y Katueté. Durante las jornadas de lanzamiento se brindaron detalles sobre las características y beneficios del nuevo fungicida biológico, además de una charla sobre nematodos en el país.

La nueva incorporación de Rizobacter al mercado agrícola de Paraguay es Rizoderma, un producto totalmente biológica en base a la cepa *Trichoderma harzianum* 2 (Th2), propuesta para tratamiento de semillas de trigo y soja. Es efectivo para combatir el desarrollo de las enfermedades más importantes en los cereales de invierno como *fusarium graminearum*, *Bipolaris sorokiniana* y *Drechsleratriticirepentis* que habitan en el suelo y en soja, controla eficientemente enfermedades de semilla como *cercospora kikuchii*, *phomopsis*, *fusarium spp*, *macrophomina* y otros.

Durante las presentaciones, Marcelo Persichini, representante técnico comercial de la zona central y este de Rizobacter, dio las palabras de bienvenida a los presentes y destacó que Rizobacter es una empresa de microbiología que ahora ofrece al mercado paraguayo Rizoderma, que es un biocontrolador, una herramienta más de manejo.

“Este producto nos va a ayudar a tener un mejor control de las enfermedades que actualmente tenemos en el campo. Esto hoy es una realidad y necesitamos una solución. Esta es una de las tantas y creemos que es un producto efectivo, que tiene una persistencia que no dan hoy los controles químicos. Hoy es un producto diferencial en el mercado. Estamos convencidos que va a ser un aporte para incrementar la productividad pérdida por los agentes bióticos que hoy tenemos”, expresó.

Comentó que Rizobacter es una de las empresas líderes en biológicos. Este es un segmento que mayor crecimiento ha demostrado en los últimos tiempos y la compañía reinvierte el 40% de sus utilidades en investigación y desarrollo.

Por su parte, el Ing. Agr. Gabriel Mina, jefe de productos biológicos de Rizobacter, brindó las explicaciones sobre el producto de lanzamiento. Destacó que Rizoderma es una nueva forma de controlar hongos que se llegan a través de las semillas y las que están en el suelo. Es un curasemilla de síntesis biológico, donde el activo principal es *Trichoderma harzianum*.

Comentó que este producto combina dentro del mismo organismo diferentes estrategias de manejo o de control de los patógenos. “Con este tipo de productos se disminuye el riesgo de resistencia por parte de algunos hongos, porque este hongo tiene la capacidad



Marcelo Persichini, representante técnico comercial de la zona central y este de Rizobacter.

de ir controlando al patógeno con distintos métodos de acción, por eso es tan efectivo y siempre buscando la persistencia de microorganismos vivos. El microorganismo coloniza las raíces y luego penetra a través de la planta lo cual permite prolongarse en el tiempo, en comparación a los productos de síntesis química”, dijo.

Mencionó que Rizoderma se aplica en tratamiento de semillas y en los surcos, donde se busca incrementar la mayor población de los microorganismos. “Los estudios demostraron que hay enfermedades y plagas de muy difícil control con productos de síntesis química como ser la macrofomina y los nematodos. Nosotros ahora proponemos el *Trichoderma harzianum*, bajo el nombre de Rizoderma, que es un nuevo producto que coloniza las raíces y evita la penetración del nematodo, o estos patógenos del suelo a la planta”, enfatizó.

Resaltó que Rizobacter pone mucho foco en incorporar estas nuevas herramientas de manejo, que permita mayor tiempo de persistencia y de control a través del microorganismo activo vivo sobre la raíz, además estos bajan el riesgo de la resistencia por parte de los fungicidas de síntesis química y así preserva la vida útil de los productos.

Resaltó que Rizoderma ya está disponible en el mercado, ya se empezó a utilizar en la presente campaña de trigo con resultados satisfactorios y ahora se lo presenta para su utilización en soja. ➔

Imágenes del lanzamiento en Bella Vista.





## POSICIONAMIENTO Y DOSIS

El producto está orientado para ser utilizado en el cultivo de soja y trigo, a una dosis es de 300 centímetros cúbicos por cada 10 kilogramos de semillas para ambos cultivos. Rizoderma es 100% líquido, 100% estéril y Rizobacter garantiza que es 100% *Trichoderma*. Es de muy fácil utilización.

Rizobacter es una empresa dedicada al 100% a los productos microbiológicos y desde hace 40 años desarrolla e investiga los biológicos.

## ATENCIÓN CON LOS NEMATODOS

El lanzamiento de Rizoderma permitió una charla sobre Nematodos, de la mano de Ing. Agr. DSc. André Zabini, director de Laboratorio Agronómico, quien expuso sobre los principales nematodos que ocurren en el Paraguay, su distribución en el país por departamento, los daños que causa en el cultivo y los principales estrategias de manejo.

Los principales géneros que se encuentran en Paraguay son el (*Meloidogyne spp*) y el (*Pratylenchus brachyurus*). Son los más dañinos para los cultivos. También existen otros géneros que no son tan dañinos, pero los dos mencionados son los fitoparásitos más agresivos y se distribuyen en todas las zonas agrícolas del Paraguay. Según el investigador en el centro y Norte del territorio nacional están presentes en mayor cantidad, mientras en el Sur permanecen por debajo del nivel normal.

Los nematodos son de difícil control por estar por debajo de la tierra, por eso Zabini recomendó realizar una identificación en laboratorio para saber a qué género pertenece, y posteriormente definir la estrategia de control, que puede ser a través de un tratamiento biológico, tratamiento químico, utilizando materiales genéticos resistentes y realizando rotación de cultivos con abonos verdes.

Gabriel Mina, jefe de productos biológicos, brindó las explicaciones sobre el producto de lanzamiento.

André Zabini, director de Laboratorio Agronómico, durante su presentación.

**Daños.** Mencionó que los nematodos atacan las raíces, las lesiona, en ocasiones causa deformaciones o muerte de las mismas, con la cual la planta absorbe menos agua, menos alimentos y termina por crecer y producir menos. “Se logra convivir con los nematodos a mediano a largo plazo”, dijo.

**Recomendación.** El nematodo es muy difícil de eliminar. Una vez que está presente en un área, se tiene que establecer estrategia para convivir con él. Se debe buscar el mecanismo para mantener la población más baja posible para que no afecten los cultivos. “No hay una solución única para el nematodo. Lo más indicado es lanzar varias estrategias al mismo tiempo. La rotación del cultivo, asociada al control biológico y a las plantas con resistencia genética a nematodos. Todo depende también del nivel que se encuentran los nematodos en tu suelo. Si la población es baja, se puede convivir con estrategias más simples, pero si ya está en nivel muy avanzado, fácilmente se debe entrar con rotación de cultivos, con plantas que no sean hospederas de nematodos. Sugirió que el productor esté atento, ya que cuando aparecen manchones pueden ser problemas de fertilidad, pero también ataque de nematodos. Es fundamental a que llame a un técnico especializado para hacer el diagnóstico. **CA**



# Rizoderma

Bio-controlador fúngico

Raiz colonizada  
por *Trichoderma*  
*harzianum*



# MERCADO



## SOJA

### Previsiones de merma en producción y stock

**E**l USDA proyectó la producción mundial de soja, para la nueva campaña, en su informe mensual de agosto en 341,83 millones de toneladas, por debajo de los 347,04 millones. Las existencias finales fueron calculadas en 101,74 millones, frente a los 104,53 millones de julio y a los 104,77 millones previstos por los privados.

La nueva cosecha de Estados Unidos fue proyectada por el USDA en 100,16 millones de toneladas, por debajo de los 104,64 millones del mes pasado y de los 103,42 millones previstos por el mercado. Este ajuste fue producto de recorte de la superficie sembrada y del área que llegará a la cosecha, que pasaron de 32,37 a 31,04 y de 32,09 a 30,70 millones de hectáreas, respectivamente. En ambos casos, las cifras, surgidas del relevamiento completo hecho tras el reporte del 28 de junio, quedaron debajo de los datos previstos por los privados, de 32,78 y de 32,33 millones de hectáreas. Llamó la atención que en ambos casos las áreas oficiales quedaron abajo del mínimo de los rangos privados, que fueron de 31,57 a 33,79 millones de hectáreas sembradas y de 31,28 a 33,51 millones cosechados.

En cuanto al rinde promedio nacional, aún teórico, fue sostenido en 32,62 quintales por hectárea, frente a los 32,01 quintales proyectados por los operadores.

Acerca del resto de las variables, considerando el incremento del stock inicial, la molienda fue sostenida en 57,56 millones de toneladas; el uso total fue ajustado de 61,09 a 60,98 millones, y las exportaciones fueron achicadas, de 51,03 a 48,31 millones. Así, las existencias finales fueron calculadas por el organismo en 20,54 millones, por debajo de los 21,63 millones del mes pasado y de los 22,34 millones previstos por el mercado.

Respecto de América del Sur, el USDA mantuvo sus previsiones sobre las cosechas de Brasil y de la Argentina en 123 y en 53 millones de toneladas, respectivamente, con saldos exportables de 76,50 y de 8 millones.

Siguiendo con el sinceramiento de las cifras chinas, el USDA redujo de 87 a 85 millones de toneladas su estimación sobre las importaciones de China.



## MAÍZ

### Mas cosecha y reserva global

**E**l USDA estimó la producción global de maíz de la campaña 2019/2020 en 1108,24 millones de toneladas, por encima de los 1105,14 millones de julio. Las existencias finales, en tanto, fueron calculadas en 307,72 millones, frente a los 298,92 millones del mes pasado y a los 290,09 millones previstos por el mercado.

Para Estados Unidos, el organismo oficial proyectó una cosecha 353,09 millones de toneladas, por encima de los 352,44 millones de julio y muy lejos de los 335,12 millones previstos por el mercado en la previa del informe oficial. Este movimiento fue por la revisión hecha sobre las siembras, con una superficie implantada de 36,42 millones y con un área que llegará a la cosecha de 33,19 millones, datos que, si bien quedaron debajo de los sostenidos hasta el informe anterior, de 37,11 y de 33,83 millones, resultaron superiores a los esperados por el mercado, de 35,61 y de 32,40 millones de hectáreas, respectivamente.

## Cotizaciones en Chicago (29-08-19)

Fuente: CBOT.

### Soja

Mes	US\$/t
Setiembre-19	314
Noviembre-19	319
Enero-20	383

### Maíz

Mes	US\$/t
Setiembre-19	141
Diciembre-19	146
Marzo-20	150

### Trigo

Mes	US\$/t
Setiembre-19	172
Diciembre-19	173
Marzo-20	175



## TRIGO

El USDA también prevé mejores rindes promedio nacional, calculado en el último informe en 106,39 quintales por hectárea superando así los 104,19 quintales de julio y los 103,50 quintales proyectados por los privados.

En el resto de las variables comerciales estadounidenses, el uso forrajero fue sostenido en 131,45 millones de toneladas, pero las previsiones de uso total y de exportaciones fueron recortadas de 307,48 a 306,85 y de 54,61 a 52,07 millones de toneladas. Con todos estos ajustes, el USDA estimó las existencias finales estadounidenses en 55,40 millones de toneladas, por encima de los 51,07 millones del mes pasado y de los 41,15 millones esperados por el mercado.

Sin cambios fueron presentadas las cosechas de Brasil y de la Argentina, en 101 y en 50 millones de toneladas, al igual que las exportaciones, en 33,50 y en 34 millones, respectivamente.

Entre los importadores, el USDA elevó la demanda de la Unión Europea, de 20 a 21 millones de toneladas, y de los países del Sudeste Asiático, de 16,40 a 16,90 millones. En tanto que las compras de México, Japón y Egipto fueron sostenidas en 18,50, en 15,60 y en 10 millones, respectivamente.

### Con expectativa de menor cosecha mundial

**E**l USDA estimó la producción mundial de trigo en la campaña 2019/2020 en 768,07 millones de toneladas, por debajo de los 771,46 millones de julio. El stock final fue calculado en 285,40 millones, por debajo de los 286,46 millones del mes pasado, pero por encima de los 284,08 millones esperados por el mercado.

La nueva cosecha de trigo de los Estados Unidos fue estimada por el USDA en 53,89 millones de toneladas, por encima de los 52,28 millones del mes pasado y de los 52,39 millones previstos por el mercado. Este incremento se sustentó en el crecimiento del rinde promedio nacional, de 33,63 a 34,70 quintales por hectárea.

En el resto de las variables comerciales, las importaciones fueron reducidas de 3,81 a 3,67 millones de toneladas; el uso forrajero fue elevado de 4,08 a 4,63 millones, el uso total, de 32,20 a 32,60 millones, y las exportaciones, de 25,86 a 26,54 millones. Así, las existencias finales estadounidenses fueron proyectadas en 27,60 millones de toneladas, por encima de los 27,22 millones de julio y de los 27,19 millones previstos por el mercado.

Para los demás jugadores relevantes en el mercado mundial de trigo proyectado:

La cosecha de Rusia fue recortada de 74,20 a 73 millones de toneladas y sus exportaciones, de 34,50 a 34 millones. La producción de Ucrania fue elevada de 29 a 29,20 millones de toneladas y sus ventas externas, de 19 a 19,50 millones. El bloque del Mar Negro lo completa Kazajistán, cuya cosecha baja de 14 a 13 millones de toneladas y sus exportaciones, de 7,50 a 6,50 millones.

Asimismo la cosecha de la Unión Europea fue reducida de 151,30 a 150 millones de toneladas; sus importaciones fueron sostenidas en 5,50 millones, y sus exportaciones fueron ajustadas de 27 a 26,50 millones. La producción de Canadá y sus exportaciones fueron sostenidas en 33,30 y en 24 millones de toneladas. Para Australia no previó cambios, con una cosecha de 21 millones de toneladas y ventas externas por 12,50 millones. La cosecha de la Argentina fue elevada de 20 a 20,50 millones de toneladas y las exportaciones, de 14 a 14,50 millones.

### Máquinas vendidas

Hasta Julio-2019

#### Tractores

John Deere	313
Massey Ferguson	162
New Holland	86
Valtra	69
Case	37
Fotón	21
LS	13
Mahindra	12
Landini	3
<b>Total</b>	<b>716</b>



Fuente: Cadam.

#### Cosechadoras

John Deere	55
New Holland	38
Case	10
CLAAS	9
Massey Ferguson	8
Valtra	0
<b>Total</b>	<b>120</b>



Fuente: Cadam.

### Julio, mes de repunte para los tractores

**U**na leve aliciente demostró la venta de tractores agrícolas durante el mes de julio. Mientras los meses anteriores el promedio de ventas no alcanzó las 100 unidades, salvo algunas excepciones. Sin embargo durante el mes de julio hubo un salto significativo en este segmento de maquinarias y se logró vender 156 unidades. De esta manera, hasta julio de 2019 se vendieron 716 tractores y 120 cosechadoras, según datos de la Cámara de Automotores y Maquinarias (Cadam).

En las preferencias por marcas de tractores, John Deere se mantiene al frente con 44% del mercado, le sigue Massey Ferguson con el 23% de las ventas y el tercer lugar mantuvo New Holland con el 12% del mercado.

En cosechadoras, John Deere mantiene su primer lugar con el 43% de las máquinas vendidas, New Holland mantiene en segundo lugar con el 32% del mercado y en tercer lugar se mantiene Case con el 8%. Al inicio de esta nueva campaña sojera, la incertidumbre y la cautela impera en el ambiente. La gente se limita a adquirir lo justo y lo necesario, porque además de las secuelas de una poca productiva campaña precedente, el mercado internacional no es favorable y la coyuntura política del país no ayuda.

Pese a las circunstancias difíciles, el sector de maquinarias agrícolas sigue apostando, incorporando nuevas tecnologías y ofreciendo ferias de negocios importantes para que el productor ponga a punto sus maquinarias al iniciar la nueva campaña.



# Jacto lanza nuevas tecnologías en Paraguay

Jacto realizó el lanzamiento oficial del pulverizador Uniport 3030 ElectroVortex y el Uniport NPK 5030 en Paraguay. Fue el 6 de agosto en el Gran Nobile Hotel & Convention en Ciudad del Este, durante un encuentro de directivos y técnicos de la fábrica con todo el plantel de sus cuatro distribuidores en Paraguay. La jornada permitió charlas en salón y demostraciones en dinámica de ambas máquinas.

**D**urante un evento sin precedentes la Jacto hizo el lanzamiento oficial para el mercado paraguayo de la Uniport 3030 ElectroVortex y el Uniport NPK 5030. La jornada permitió una capacitación completa para su fuerza de ventas en Paraguay, la cual fue muy valorada por los distribuidores.

Valdir Martins, director comercial de Jacto, destacó que el objetivo de la empresa con este evento es demostrar que está junto a los agricultores de Paraguay y con sus importadores. Además de fortalecer la marca, que ya es muy fuerte

Valdir Martins,  
director comercial  
de Jacto.



en Paraguay. Además presentar de primera mano un lanzamiento mundial de la nueva tecnología de pulverización desarrollada por Jacto que es la Uniport 3030 ElectroVortex.

Mencionó que el mismo permite aumentar la productividad y hacer la aplicación de los defensivos agrícolas en el foco deseado. Además mejora la calidad del tratamiento de la planta y



reduce el riesgo de deriva. “Esta es una máquina que brinda la posibilidad de ofrecer el mejor tratamiento, como un todo y por ende tener mejor productividad”, dijo.

Comentó que fuera del país de origen, Brasil, donde se lanzó al principio de este año, esta es la primera presentación en el mercado de exportación. “Empezamos en Brasil, ahora Paraguay y el próximo año queremos estar en todos los mercados. La Uniport ElectroVortex 3030 es una máquina totalmente nueva”, dijo.

Resaltó que Jacto cumplió 70 años en el 2018 y continúa en pleno crecimiento. Está en más de 100 países y como Jacto Agrícola está en 70 países. Paraguay es uno de los más importantes para la exportación, porque es un país muy importante como productor de grano.

Por su parte, Ilson Ferrerira de Oliveira, coordinador regional de ventas de Jacto, mencionó que el objetivo es pasar más información y enriquecer más al equipo comercial. “El propósito de este evento fue que



Directivos y funcionarios de los distribuidores de Jacto participaron del lanzamiento.

Ilson Ferrerira de Oliveira, coordinador regional de ventas de Jacto.



los importadores y el equipo de ventas conozcan al personal de Jacto, por sobre todo que Jacto es gente atendiendo gente y también para presentar dos tecnologías diferenciadas en el mercado”, dijo. Comentó que fue el primer paso para el entrenamiento a la fuerza de ventas de todos los importadores: Ciabay, Retamozo Hermanos, Agro Altona y Unijet, para poner a los vendedores y al equipo comercial a un mismo nivel. “La idea es que todos hablen el mismo idioma, que todos salgan a defender la marca y no haya ninguna divergencia de ideas, de comentarios, ni de informaciones”, dijo.

Ferreira se refirió al agronegocio paraguayo y expresó que lo peor ya pasó. De aquí en adelante empieza un proceso de recuperación económica del agronegocio en Paraguay. “Tengo la esperanza que el año que viene va a ser más positivo, que el clima no va a afectar la siembra ni la cosecha. Los precios de los commodities no van a cambiar. Por tal motivo una vez más el productor ➔



paraguay debe dotarse de tecnologías para bajar los costos y defender su propiedad, su negocio, porque no podemos quedar esperanzados por un problema climático de Estados Unidos”, dijo.

Resaltó además que el agronegocio es la palanca económica de los países de Latinoamérica. “Somos el silo del mundo para producir alimento, siempre va a haber consumo, hay un aumento de la población por lo que hay que seguir adelante, el productor va a seguir siendo productor, el ganadero siendo ganadero, pero tenemos que empezar a bajar costos para poder tener un negocio lucrativo”, dijo. Por su parte Rodrigo Madeira, gerente de negocio de pulverizadores automotrices de Jacto, brindó detalles sobre todos los productos de pulverización de Jacto y expresó que los mismos ofrecen el sistema de pulverización superior y soluciones para la agricultura. Además la línea Jacto garantiza precisión en la aplicación y reduce el consumo de combustible. Aprovechó la ocasión para exponer el amplio portafolio de la marca y las últimas incorporaciones realizadas en las mismas.

## LOS LANZAMIENTOS

La Ing. Agr., Marcella Guerreiro, investigadora de Jacto, brindó los detalles sobre los lanzamientos. Destacó que la Uniport 3030 ElectroVortex es una tecnología exclusiva que combina asistencia de aire Vortex con la carga electrostática de las gotas. Este sistema permite que el



**Rodrigo Madeira, gerente de negocio de pulverizadores automotrices de Jacto.**

**Marcella Guerreiro, investigadora de Jacto.**



defensivo agrícola llegue a las partes más inferiores de los cultivos mejorando la disposición, tanto en la parte superior de la aplicación, con reducción de volúmenes, minimizando desperdicios y aumentando la protección ambiental.

Este pulverizador garantiza: mayor rendimiento operacional, puede lograr reducir la cantidad de aplicación durante el ciclo del cultivo y aumentar la productividad.

La profesional, quien ofreció una charla en salón y las explicaciones durante la dinámica, comentó que está tec-



**Uniport 5030 NPK durante la demostración.**

nología llega al mercado para ayudar a la calidad de la pulverización. Tiene dos tecnologías acopladas el vortex y el sistema electrostático. Esto ayuda a la aplicación del comienzo hasta el fin, principalmente en la parte bajera y permite que el agricultor pueda reducir la cantidad de aplicación.

“El pulverizador ElectroVortex viene para posicionarse para aplicaciones en bajos volúmenes, con calidad y garantizando un buen control con los fungicidas e insecticidas”, explicó.

El pulverizador tiene cinco velocidades de viento que ayuda en todo el ciclo del cultivo. Se la puede utilizar con vientos de 20 metros por segundo y 30 metros por segundo, para lograr utilizar durante toda la zafra. Es una tecnología que consigue aprovechar toda la pulverización.

“El sistema vortex se posiciona para aumentar el rendimiento operacional, trabajando en el momento donde una máquina convencional no entregaría la misma calidad. No reducimos los químicos, si conseguimos disminuir la cantidad de volumen de agua, y con eso logra alcanzar realizar el tratamiento en mayores áreas con la misma cantidad”, expresó.

### LA UNIPOINT 5030 NPK

La Uniport 5030 NPK es la abonadora automotriz de Jacto. La misma permite la segmentación por rango de aplicación hasta 12 secciones, controladas automáticamente. Es un sistema innovador que trae un importante ahorro en costo con fertilizantes que puede llegar hasta el 15%.

La misma permite posicionar la caída del grano en el disco y así logra una buena distribución, principalmente en fases mayores. Llega a 50 metros de fase cuando hace la abonación, posee un rendimiento operacional muy bueno, brinda calidad con excelente distribución de granos. También garantiza eficiencia en la distribución de calcáreos.

“Estas nuevas tecnologías de aplicación, tanto ElectroVortex como la Uniport NPK garantizan seguridad para la operación”, destacó Guerreiro. **CA**

## Testimonios

### MARCIAL GALEANO

Gerente comercial de la empresa Retamozo Hermanos

“Es muy importante el evento, esto nos permitió estar todos juntos quienes estamos atrás de la marca Jacto en Paraguay. Con esto nos quedan claro muchas cosas de primera fuente. Para nosotros es fundamental conocer para transmitir a los productores todos los detalles de las máquinas que estamos incorporando en el mercado”.

“Es muy importante, me gustaría que se repita este evento y que en la próxima oportunidad también formen parte los clientes”.

Marcial Galeano.



### MANOEL TELES

Gerente del departamento de implementos de Ciabay

“Este evento sin precedentes es de gran importancia, con esto Jacto muestra su potencial, su capacidad de innovación, de producto de alta tecnología. Fue un evento de fundamental importancia para nosotros que representamos estos productos de alta calidad en Paraguay”

“Este encuentro aporta informaciones muy importantes sobre lo mejor de Jacto y para nosotros es de extrema importancia. Fue un suceso y una gran oportunidad”.

Manoel Teles.



### VILSON BEILNER

Director presidente de Unijet

“Para nosotros es muy importante, porque es la primera vez que se hace un lanzamiento aquí. Quiero además decir a la gente de Jacto que en el pasado estuvimos con jacto, hoy estamos con Jacto y mañana también vamos a estar con la marca. Jacto es hoy para nuestra empresa la número uno, pueden contar con nosotros siempre. Gracias por ofrecernos año tras año mercaderías de buena calidad y novedades para ofrecer a los productores”.

Vilson Beilner.



### WILLIE NEUFELD

Director de Agro Altona

“Nosotros consideramos de mucha importancia que Jacto haga el lanzamiento aquí de esta innovadora tecnología. Cuando se hace en la fábrica es muy difícil llevar a toda la gente de aquí. En esta ocasión tuvimos la oportunidad de participar la directiva, parte de ventas, posventa. Todos pudimos estar presentes para conocer de primera mano la máquina. Esto es muy importante y un gran logro”

“Las tecnologías lanzadas por su parte serán de gran contribución para el agro. Si bien llega en un momento difícil para Paraguay, nosotros siempre apostamos por un porvenir positivo. Ambas máquinas son tecnologías necesarias para aumentar la producción”, dijo.

Willie Neufeld.





Texto y Fotos

GENTILEZA AGRO ALTONA

## Productores visitan las industrias Jacto y Baldan junto a Agro Altona S.A.



**C**omo todos los años, desde 2012, la empresa Agro Altona promovió la visita de los productores de diferentes regiones a la planta matriz de la Jacto en Pompeia, Sao Paulo, Brasil, donde tuvieron la oportunidad de conocer la industria y las últimas tecnologías desarrollada por esta especialista en pulverización y otras máquinas.

La gira también incluyó la visita de la planta de la industria de sembradoras e implementos Baldan, en Matão, Sao Paulo, donde los visitantes observaron a todo el proceso de producción de esta firma, sus innovaciones y conocer sobre su trayectoria en el rubro.

La comitiva estuvo integrada por unas 50 productores, de diversas regiones del país, como ser: Chaco, Colonia Independencia, Colonia Manitoba, Colonia Río Verde, Colonia Tacuatí, General Resquín, Colonia Sommerfeld y Colonia Bergthal, Colonia Nueva Toledo y Casilla II.

### EN JACTO

En la fábrica de Jacto, la visita fue el 23 de julio de 2019 los productores fueron recibidos por los responsables de la industria, donde conocieron la historia de la Jacto, a través de un video institucional. Posteriormente recorrieron las dependencias, compartieron un almuerzo y se les presentó el lanzamiento 2019 de Jacto, la Uniport Jacto 3030 ElectroVortex.

La jornada continuó con la visita a la escuela técnica Fatec Shunji Nishimura. Esta institución educativa ofrece la carrera de Mecanización en Agricultura de Precisión. En el mismo predio también se encuentra el Museo Shunji Nishimura, en el que se preserva algunos objetos y documentos de valor

del fundador de Jacto. La visita en esta planta concluyó con una amena velada donde se realizó sorteos y brindis.

### EN BALDAN

Durante la presencia de los invitados en la planta de Baldan, el 24 de julio, en Matão, pudieron conocer más sobre la historia de la industria con la presentación del video institucional. Posterior al almuerzo recorrieron por la planta y conocieron las diferentes líneas de producción. En el Show Room tuvieron charlas sobre Siembra de Precisión. En esta industria también conocieron los detalles de las últimas innovaciones incorporadas por la misma. **CA**



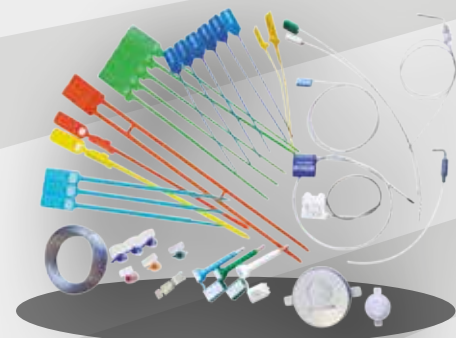
## Big Bag



## Bolsas de Rafia



## Precintos de Seguridad



## Silobolsa



## Bolsas de Papel



## Máquinas Cerradora de Bolsa - Hilos



Geopileta Estercolera, Biodigestor, Piscicultura, Reservorio

## Comederos



Carpas, Cobertores para Ensilaje

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

## TANQUES HORIZONTALES



Plásticos para Invernaderos





## Agrofertil inauguró nuevo silo en General Díaz, Alto Paraná

Con el propósito de estar más cerca del productor, Agrofertil inauguró un nuevo silo el pasado 31 de julio, en General Díaz, departamento de Alto Paraná. Con la nueva infraestructura esta empresa reafirma su compromiso con los productores, con la asistencia y acopio de granos como lo viene realizando desde hace 26 años en diversas zonas productivas del país.

La apertura del nuevo silo contó con la presencia de diversos productores de la región, directivos y funcionarios de la empresa e invitados especiales, quienes se dieron cita hasta la ciudad de General Díaz, en la región de Alto Paraná Norte, para celebrar esta inversión que Agrofertil pone a disposición de los agricultores y la comunidad.

En la apertura Devanir Ribeiro, gerente de Marketing de la firma, comentó sobre la gran satisfacción de la empresa de compartir una noche especial con los productores, actores que hacen posible seguir el desarrollo el país. Agradeció a todas las entidades presentes, así como

Devanir Ribeiro, gerente de Marketing de Agrofertil.



también a los representantes municipales y a los directivos por seguir aportando al país.

Añadió que Agrofertil se encuentra hace 26 años en el mercado acompañando y apoyando al agricultor, para que puedan producir alimento al mundo. Esto es uno de los mayores objetivos de la firma.

Por su parte, Paulo Sarabia vicepresidente y director comercial de Agrofertil, mencionó que este año

es muy especial pese a la coyuntura, sobre todo porque es más relevante que el productor sienta el apoyo en tiempos difíciles. Con ese objetivo, la empresa viene evolucionando cada año con la construcción de nuevas unidades de acopio de granos, sumando 22 unidades en la actualidad.

El silo General Díaz cuenta con una capacidad de almacenamiento de 24 mil toneladas. “Con esto buscamos acompañar el trabajo del agricultor con tecnologías, genética, y financiaciones, apoyando su trabajo”, destacó Sarabia.

El nuevo centro de acopio está ubicado estratégicamente. Es una unidad totalmente renovada y con capacidad ampliada podrá recibir granos de soja, maíz y trigo.

Sarabia adelantó que preparan otras inauguraciones más, en las localidades de Naranjito, Fortuna y La Paloma. Estos centros de acopio pretenden alistarse para la próxima cosecha de soja. “Este año fue bastante difícil para los agricultores, los rindes fueron bajos por la sequía que fueron más acentuados en algunas regiones. Desde Agrofértil buscamos apoyar al productor con refinanciaciones para este momento, sobre todo dando las mejores soluciones para lograr óptimos rendimientos en su cultivo” expresó.

A su turno, Clevison Mondardo, gerente general de la firma destacó la importancia del crecimiento para la empresa, sobre todo por llegar a

Paulo Sarabia, vicepresidente y director comercial de Agrofértil.



Momentos de la inauguración del nuevo silo de Agrofértil.

una zona productiva como es General Díaz y su área de influencia.

Durante el evento comentó sobre la trayectoria de la empresa en el país y enumeró los hechos que marcaron el trabajo en el campo, sobre todo el impacto y los cambios a lo largo de los años en el negocio, que le permitió disponer de un amplio portafolio de soluciones para la agricultura.

En cuanto a la nueva unidad de acopio, indicó que ➔

Directivos de Agrofértil durante el corte de cinta.





**Clevison Mondardo, gerente general, habló de la trayectoria de la empresa en el país.**

la misma es parte de un proyecto de crecimiento, donde los últimos años se han fortalecido en el área de granos, siendo actualmente líderes en la comercialización de insumos, y la originación primaria de granos, además, uno de los principales comercializadores de granos.

“Para nosotros es especial, porque es un avance en el proyecto de casi 27 años, es el crecimiento adecuado y organizado de la empresa, estando en una zona productiva como esta para Agrofertil es muy importante y queremos contribuir mucho con esta región y con el país, es nuestra filosofía como empresa” señaló.

Vanderlei Tavela, gerente comercial de granos, añadió en su disertación sobre la importancia para la empresa de estar cerca del productor, para lo cual en los últimos años han realizado inversiones en el sector de acopio de granos, tanto de soja, maíz y trigo, logrando ser la principal empresa en originación primaria y compra del productor paraguayo. “Agrofertil invirtió mucho en el país y este nuevo silo, es un crecimiento más para la empresa, donde seguimos trabajando con

**Vanderlei Tavela, gerente comercial de granos habló sobre las inversiones que viene realizando de la empresa.**



el productor con respeto y soluciones de siempre” dijo.

Explicó que desde hace unos 7 años la empresa viene fortaleciendo más el área de acopio de granos con inversiones en las diferentes regiones de producción. En la actualidad cuentan con 25 unidades, de las mismas 22 son silos, con los cuales suman una capacidad estática de 430.000 toneladas para el acopio de granos. Además opera con exportación de granos en dos puertos del país.

Para culminar la celebración de este nuevo emprendimiento, Ribeiro, reiteró sobre el compromiso ambiental y social que tienen con las comunidades. En efecto buscan cooperar en el desarrollo de las mismas y de los habitantes.

Refiriéndose al cuidado del medio ambiente, recordó que desde hace algunos años fomentan de la gestión correcta de los envases vacíos de los defensivos agrícolas. Con este propósito cuentan con Sistema de Gestión de Envases Vacíos (SIGEV) que posee una capacidad de recolectar unos 2.000.000 kilogramos de envases vacíos por año, con todo un sistema logístico correcto de transporte y su utilización adecuada.

La velada culminó con una cena de confraternización con los productores y los colaboradores de Agrofertil que se reunieron en la nueva unidad de negocios de la firma. **CA**

**Devanir Ribeiro durante las explicaciones sobre el Sistema de Gestión de Envases Vacíos (SIGEV).**





**VOLENDAM Ltda.**  
COOPERATIVA DE PRODUCCIÓN,  
CONSUMO Y SERVICIOS

Nuestro cordial agradecimiento a auspiciantes y participantes para la realización de la II Jornada Técnica Forestal de la Cooperativa de Producción, Consumo y Servicios Volendam Ltda.





## 2ª JORNADA TÉCNICA EN VOLENDAM

# El deseo de generar polo industrial forestal

El miércoles 31 de julio se realizó la 2ª Jornada Técnica Forestal organizada por la Cooperativa Volendam Ltda., en la colonia ubicada en el distrito de Villa del Rosario (San Pedro). Buena cantidad de público, entre técnicos, empresarios, productores y estudiantes, concurrieron a la iniciativa que ofreció puntos altos en la organización, según se supo. La ocasión igualmente fue propicia para ver las nuevas inversiones de la comunidad, como el moderno salón auditorio, además de realizar visitas a campo, entre ellas, conocer el parque foresto industrial. Todo ello para concluir que se cumplió con la meta trazada para el evento.



**C**on la presencia de 192 personas registradas, un punto alto destacado por la organización, se realizó el evento forestal Volendam 2019. La fresca mañana no fue obstáculo para que la gente se movilizara desde temprana hora y se cumpliera con la agenda trazada. Entre las felicitaciones de parte de los visitantes a la comunidad fue la posibilidad de conocer el nuevo auditorio equipado modernamente para desarrollar actividades culturales. “Con esta jornada técnica estamos pre-inaugurando el edificio”, indicó amablemente el ingeniero Norbert Weichselberg, coordinador de la iniciativa y referente del ámbito forestal de la cooperativa, a poco de iniciar, mientras con los demás integrantes de

Momento de la disertación.

Ronald Baerg, presidente de Cooperativa Volendam Ltda.



la organización recibieron a las delegaciones y participantes. Tras las inscripciones, puntualmente arrancó el evento. La bienvenida estuvo a cargo del presidente de la cooperativa y administrador de la Asociación Colonia Volendam, Ronald Baerg. Indicó el gran honor de poder saludar a la gente y ofrecer la cordialidad local. “Estamos contentos y agradecidos de poder organizar la 2ª Jornada Técnica Forestal, Volendam 2019, en la colonia. Esta actividad es para nosotros de mucha importancia ya que desde muchos años atrás, en la colonia, se tomó muy en serio el tema de la reforestación. Es un área que requiere de mucho acompañamiento y por eso consideramos de mucha importancia este evento”, subrayó, al tiempo de extender los deseos para una buena estadía y un aprovechamiento de las charlas y recorridos, de manera que “al final de la jornada, cuando ➔

Reconocimiento a los charlistas de la 2ª Jornada Técnica Forestal.



Pedro Francio Filho.



Leif Nutto.



Ricardo Vilela.

cada uno regrese a sus hogares, puedan llevar sus mejores recuerdos de nuestra hermosa colonia”, concluyó. El mensaje del sector oficial lo llevó la presidenta del Instituto Forestal Nacional (Infona), Cristina Goralewski. La funcionaria felicitó la iniciativa de la cooperativa y destacó la necesidad de desarrollar proyectos y actividades como los que se ejecutan en la zona a favor del quehacer forestal, sea con reforestaciones, con sistemas silvopastoriles u otras propuestas. Pero al mismo tiempo valoró la decisión de impulsar espacios para la transferencia de tecnología, como lo es la capacitación. En este punto, indicó que en el sector se observa un crecimiento y que para el país la reforestación es una herramienta para el desarrollo rentable y sostenible. “Sabemos que tenemos demanda de biomasa, madera y otros productos”, indicó, por lo que instó a seguir con este tipo de producción.

## CHARLAS

Tras el momento de apertura, se pasó a la fase de disertaciones de la mañana. Abrió la serie Pedro Francio Filho, profesional brasileño de la firma Francio Soluciones Forestales. El conferencista repitió participación, puesto que el año pasado ya estuvo entre los oradores. Su tema fue “Silvicultura y sistemas silvopastoriles”. Recordó la importancia de buscar la productividad máxima de todo emprendimiento para lo cual se deben tener en cuenta factores como clima, suelos, el material genético (en este caso las plantas) y el manejo. Comparó datos cli-

máticos del país, con promedios de temperatura y de lluvias y de cómo puede sacar ventaja la zona de influencia de Volendam.

Luego explicó los ensayos que se vienen desarrollando y de cómo se logran mejores resultados teniendo en cuenta aspectos tales como densidad y distribución de los plantines, respetando distancias y empleando sistemas como los anillos de Nelder. Comparó los trabajos que se vienen realizando en el área, en donde asiste a la cooperativa con su asesoría, así como la labor de otras iniciativas forestales. Recordó que para alcanzar resultados deseados es importante contar con elementos esenciales y, por sobre todo, lograr un equilibrio para llegar a la meta. Comparó, con imágenes, casos en un mismo predio en donde a través de la tecnología aumentó la eficiencia. En ese caso, en silvopasturas indicó que mientras la realidad brasileña apunta a una media de menos de 1 UA por hectárea, con el manejo adecuado se está logrando 7 UA por hectárea a pasto. Reiteró varias veces el concepto del equilibrio y exhibió imágenes de eucaliptos y otros ejemplos de cómo se desarrollaron. Ponderó los beneficios de sistemas agrosilvipastoral.

A modo de cuestionamientos, desarrolló planteamientos tales como si se están empleando las metodologías adecuadas, la necesidad de acompañar tareas silvícolas con la genética y otros puntos. Posteriormente pasó a desglosar algunas recomendaciones en donde la principal referencia fue el planeamiento. Así, recordó la planificación nutricional que incluya cantidades precisas de correctivos y fertilizaciones, inversión racional en insumos, análisis foliar y de suelos y contar con una metodología consistente e innovadora. Indicó que en la salida de campo por la tarde brindaría mayores orientaciones. A renglón seguido, se compartió la experiencia con el empleo del “Cetro australiano”

Cristina Goralewski, presidenta del Infona.



(*Toona ciliata*). Estuvo encarado por Ricardo Vilela, del emprendimiento Bela Vista Forestal. Arrancó al recordar aspectos vinculados con la productividad y el mercado del cedro australiano y de cómo se está trabajando en Brasil a través de una asociación de productores que trabaja con la *Toona ciliata*.

Recordó que el objetivo de la organización es difundir las ventajas de este producto forestal y vender su madera. “Buscamos mostrar al mercado que las plantaciones pronto podrán abastecer una gran demanda, proporcionando madera de alta calidad con las características más importantes para los consumidores: origen legal, sostenibilidad, estándar y continuidad de suministro. En el otro extremo, es igualmente importante aclarar a los productores cuáles son los factores que garantizan la aceptación de la madera por parte del mercado, así como la asistencia técnica durante todo el proceso”, recordó. Del emprendimiento Bela Vista Forestal indicó que se trata de un negocio familiar, ubicado en Campo Belo (Minas Gerais, Brasil) y que desarrolla plántulas de bosque, cuenta con plantaciones propias, ofrece manejo forestal, investigación científica y alianza con entidades científicas y otras instituciones.

Con respecto al empleo del Cedro australiano, comentó que se trata de una de las especies más tradicionales del mundo, pertenece a la familia de las meliáceas, tiene estabilidad y “trabajabilidad” de su madera, lo que representa su mayor activo. Como fortalezas indicó la adap-



Las pausas sirvieron para intercambiar ideas entre los asistentes.

tación al clima y suelo del vecino país y cuenta con aceptación en el mercado interno, facilitada por sustitutos nativos. También citó aspectos externos en donde se abordaron puntos tales como la preservación y la legislación ambiental. Entre las variables que pueden afectar la inversión, citó clima, suelo, especie tecnología, para el caso de productividad; especie, manejo y procesamiento, para el calidad; logística, impuestos, demanda local y otros, para el mercado; además de las “externalidades” ya mencionadas. Recordó que desde 2002 se viene invirtiendo en su iniciativa con la *Toona ciliata*, llegando a un escenario en donde las especies tradicionales están →



**Vicentin**  
PARAGUAY S.A.

Con la mirada en el **futuro**



Avda. Felipe Molas López 177 esq. Papa Juan XXIII  
Edificio Corporativo Gloria, Piso 8° | Código Postal: 1772 | Asunción, Paraguay  
Teléfonos: +595 021: 338 9250/4 - 613251

[vicentin.com.ar](http://vicentin.com.ar)

# JORNADA DE CAMPO



dando márgenes estrechos y con necesidad de grandes áreas, mientras que las alternativas proponen alto valor de la madera que aumenta el margen de beneficio y disminuye la necesidad de grandes áreas. Reconoció como desafío brasileño que enfrenta una disminución de la producción y el consumo de madera dura por la presión social, lo que a su vez genera aumento de precios.

Finalmente indicó sobre la evolución del mercado y sus perspectivas, en donde consideró que la madera nativa se redujo en 12% por año; además, la mayor vigilancia, las presiones ambientales y sociales en el Amazonas y la ineficiencia económica del manejo forestal y la logística para los mercados domésticos más grandes reducirán la competitividad y el suministro; así el eucalipto es un sustituto de la madera tropical en los diversos mercados en los que opera y ha ganado constantemente participación de mercado; y por último, los muebles de alto valor, los marcos y los pisos de mejor calidad, los materiales de madera de calidad y estandarización para la producción más económica y eficiente, esto genera gran oportunidad en la estructura de la cadena. Comparó algunos escenarios y el flujo financiero y económico y concluyó que la “madera debe ser de la más alta calidad para su uso previsto, la aceptación del mercado depende del origen, el estándar y la continuidad; el mercado extranjero es solo una opción para aquellos que tienen un gran volu-

men de madera; la seguridad tecnológica es indispensable; la productividad debe justificar la elección de las especies y las perspectivas son buenas pero se requiere de trabajo con números y expectativas reales”. Posteriormente se realizó el receso, antes de entrar en la segunda mitad de las charlas. Esta incluyó la presentación de un manual sobre cosecha forestal, a cargo de Matthias Wohlleber, en conjunto con Norbert Weichselberg. Siguió con una segunda experiencia en el sector forestal, esta vez a cargo del consultor privado argentino Valentín Kurtz. Luego Martín Sánchez Acosta, del Instituto Nacional de Tecnología Agropecuaria (INTA) de Concordia, Entre Ríos (Argentina) abordó sobre usos de la madera de plantaciones de eucalipto, en donde compartió varios trabajos. Concluyó la tanda de disertaciones Leif Nutto, de la firma Unique Wood, quien desarrolló sobre la cadena de valor del eucalipto y los requisitos silviculturales e industriales. La organización invitó a los conferencistas a pasar de vuelta al escenario para entregarles un recordatorio en agradecimiento a la participación en el evento. Se invitó a los presentes a realizar la foto oficial de la jornada Volendam 2019 frente al local y luego se trasladaron para compartir el almuerzo en el complejo deportivo local.

**Empresas que acompañaron la jornada.**

**Norbert Weichselberg, durante la presentación del manual sobre cosecha forestal.**

## VISITAS

Para agilizar las salidas de campo, tanto para conocer el trabajo desplegado y visitar el parque foresto



industrial se establecieron dos grupos, cada uno con sus respectivos encargados de traslados. Esto permitió organizar mejor el recorrido y aprovechar al máximo la experiencia. En el Parque Foresto Industrial estuvo como orientador principal Luca Serrati. Indicó que la idea surgió como una apuesta a mayor beneficio a partir del proyecto de la impregnadora. De esta forma, se busca sentar las bases para desarrollar el polo industrial forestal. “Esta es la idea de la cooperativa, por la ubicación y las plantaciones que tenemos en San Pedro. Pero no solo de Volendam, también existen áreas en Friesland o de empresas privadas como Paico, Unique y otras, además de varios grupos de productores que se comprometieron con las plantaciones en estas zonas. La idea es generar un polo forestal”, reiteró. Admitió que el parque industrial todavía está en sus inicios. “No está plenamente operativa la impregnadora. Faltan muchas cosas. En obras civiles recién terminamos el cercado y tenemos muchos aspectos que debemos avanzar para poner operativamente al 100%”, manifestó. Explicó la disposición de los espacios y de cómo se viene mejorando a partir de la experiencia, ya que no existen muchos datos al respecto, como tampoco hay muchas experiencias con otras impregnadoras. Entre los desafíos está buscar una forma de reducir las rajaduras en los postes, establecer un sistema de trazabilidad (aunque ya cuentan con una base para la identificación de los



Algunas vistas del Parque Foresto Industrial Volendam.

Luca Serrati fue el orientador en el Parque Foresto Industrial.



productos), seleccionar mejor los materiales y/o clones y apostar por abrirse a otros colaboradores. “Somos dos empleados de la cooperativa aquí. El resto es través de contratos de servicios. Buscamos generar una cadena de prestadores de servicios forestales. Es más lento y más difícil de arrancar, pero creemos que a largo plazo será una estrategia más sustentable que intentar cubrir completamente desde la cooperativa a toda la cadena. Tenemos que formar toda esta cadena y que tenemos que formar empresas diferentes y empresarios diferentes. Eso implica más ajustes en el arranque”, reconoció. Reiteró que la prestación de servicio “es algo que todavía tiene mucho camino por crecer en Paraguay, pero específicamente en esta zona es muy interesante porque la mayoría de los plantadores tienen a la vez animales y campos donde tienen que construir corrales, alambrados, tiene sentido para el plantador que tiene que renovar su infraestructura de campo, utilizar sus mismos postes, mandarlos impregnarlos por nosotros y mandar de vuelta al campo. Hay mucho por desarrollar en lo que es mercado de impregnado en Paraguay, todavía somos pocas las impregnadoras, todavía es fuerte la influencia de la madera nativa, en todos los productos que tenemos como impregnados, siempre hay un paralelo en nativo, pero en la medida que demos al consumidor que es un producto confiable, más económico y a la vez sustentable vamos a ir ganando mercados con el tiempo”, aseveró.

Invitó a tomar precauciones al avanzar hacia la impregnadora, sobre todo porque se emplean químicos pero que, manejados correctamente, tienen sus resultados. Explicó que los equipos En la ocasión se observaron los equipos de la línea Fhaizer. Las unidades tienen entre sus dimensiones 12 metros de largo por 1,60 de ancho, con una capacidad total de 24 m<sup>3</sup>, interna, pero la →



Visita al campo Chaco'í, donde se observó el sistema silvopastoril.

capacidad de carga efectiva ronda en torno a los 12 m<sup>3</sup>, “es lo que se puede cargar en una vuelta. La máquina es de dos puertas, dos vías de entradas y dos de salida. Eso hace que se pueda aprovechar más veces en el mismo día. La capacidad de utilización de la máquina podría ser continua las 24 horas”, manifestó. Mostró algunos productos terminados, con varios días de secado y los próximos a impregnarse. “Los postes que se sacaron cuando llegamos son para dos propósitos. Un grupo es para alambrados y el otro para media sombra para un invernadero, que es un pedido específico que tuvimos. Se está desarrollando el mercado. Hay clientes que tienen interés. Es un poco lento, en un año no vamos a construir la capacidad de venta que deberíamos generar para que se mueva la planta a un 100% de producción, pero el objetivo es que en alrededor de dos años de trabajo, la planta trabaje a un 60% o 70% de su capacidad”, anticipó.

El otro lugar visitado fue el campo conocido como Chaco'í. Los visitantes pudieron conocer detalles del trabajo desplegado para sistema silvopastoril. Estuvo como orientador René Weichselberger, quien contó con el aporte de Pedro Francio Filho, con lo que complementó su disertación de la mañana con observaciones in situ, así como intervenciones de Valentín Kurtz. Se observaron resultados de manejo en pasturas y de cómo

mejoraron los perfiles productivos al introducir algunas correcciones en el manejo de suelo. Finalmente el coordinador de la jornada indicó que en el campo igualmente se pudieron observar ensayos en suelos de tierra intermedia, con propuestas de líneas simples, dobles, triples, bloques compactos y anillos de Nelder, trabajos que apuntan a determinar cuáles materiales se podrían adecuar mejor a la zona y otras informaciones como la densidad para plantar. Explicó que el año pasado se visitó un campo más agrícola, un terreno más alto y con un establecimiento pequeño, pero en pleno funcionamiento del sistema silvopastoril. “Este año vimos una investigación más profunda, principalmente se hizo el análisis del suelo, con las correcciones correspondientes y las plantaciones, con eucaliptos, pastos y avenas”, expresó.

### HACIA EL POLO DE DESARROLLO

Norbert Weichselberg también opinó sobre la idea de la Cooperativa Volendam Ltda. de impulsar con este tipo de innovaciones acciones que se encaminen hacia un desarrollo zonal y regional, a través de la actividad forestal. El proyecto arrancó con una inversión fuerte con el apoyo de la Cooperación Alemana de Desarrollo (GIZ, por siglas en alemán), indicó. “Dura tres años con GIZ y se presupuestaron unos 400 mil euros. Volendam aporta la mitad, porque la cooperativa piensa continuar con este proyecto después porque creemos que la industria es lo que podría disparar el tema de las plantaciones, del crecimiento en superficie en sistemas silvopastoriles y el proyecto está diseñado para asistir a las comunidades de pequeños productores organizados, vecinos de la comunidad. Creo que ese es el concepto innovador”, manifestó al tiempo de recordar que se tiene en cuenta la parte ambiental y con enfoque social, al pensar involucrar a las comunidades, con los pequeños productores, de Volendam y de las cooperativas vecinas. “No es simplemente una industria que se montó”, subrayó.

Por último recordó que esta segunda experiencia de las jornadas técnicas vino en línea con los objetivos trazados en la edición anterior. “La jornada Volendam 2019 es un estímulo, un impulso al sector forestal, a los productores forestales, a los industriales. La idea es fomentar la actividad, que termine afianzándose en la zona”, concluyó. Cabe mencionar que además de la inversión que aporta la cooperativa para el proyecto, tuvo que desembolsar unos 400 mil dólares para destinarlos al Parque Foresto – Industrial. “El proyecto con la GIZ es para la parte operativa de la impregnadora. No incluyó el activo”, reafirmó. Al finalizar el evento, los participantes completaron una hoja de evaluación, cuyos datos serán de suma importancia para seguir mejorando en esta iniciativa, conforme se explicó en la oportunidad. Apoyaron en la ocasión varias firmas, las que tuvieron la posibilidad de ofrecer productos y soluciones en el área destinada para la exposición. Se observaron propuestas en materia de vehículos, maquinarias, insumos y servicios. **CA**

# Eficiencia en la producción forestal



**P**lantec apunta a un sistema de producción forestal eficiente, que permita obtener productos de alto valor energético. La empresa ofrece al mercado plantines clonales y plantines a partir de semillas genéticamente mejoradas, acorde a los índices actuales y mediante el empleo de tecnología de punta.

En la actualidad, la capacidad anual de la firma es de siete millones de plantines clonales y un millón de plantines a partir de semillas. El proceso de producción se realiza en casas de vegetación, con control automatizado de temperatura y humedad. Cuentan con una máquina capaz de producir hasta 40.000 tubetes biodegradables por día.

Toda la producción clonal y de semillas la llevan a cabo en contenedores o tubetes de plástico y biodegradables. Junto al sustrato empleado y el ferti-riego aplicado, Plantec obtiene plantines de alta calidad.

La producción forestal a partir de plantines clonales altamente eficientes, permite obtener productos de elevado valor agregado. Plantaciones con fines maderables o energéticos son desarrolladas con materiales genéticamente mejorados, lo que garantiza calidad, mayor volumen final, y la reducción del tiempo que se espera para la cosecha. Además de obtener madera sólida pura y biomasa, las plantaciones pueden tener fines silvo-pastoriles. Dentro del sistema de producción animal, ofrece mayor rentabilidad del suelo, un porcentaje superior de proteína en pasturas, porcentaje de preñez más elevado, bienestar animal, y promueve la captación de las emisiones de dióxido de carbono originadas por el ganado. **CA**



#### Casa Central:

Ruta Nº 7 Km 157, Potrero Guayaki – Caaguazú, Paraguay  
+595981936069 / +595971910027 / +595981740301  
+595986719900 (Adm.)

#### Sucursal:

Ruta Nº 3. Km 274, Liberación  
San Pedro, Paraguay  
+595986877787



## DUODÉCIMA FERIA ORIGINAL JOHN DEERE - AUTOMAQ

# De estreno en el Chaco

La empresa ratificó su apuesta por el desarrollo tecnológico del Chaco paraguayo con la organización de la primera Feria Original John Deere en la región Oriental, doceava que realiza en todo el país. El evento se llevó a cabo el pasado 1 de agosto, en el predio ferial "Pioneros del Chaco", en Loma Plata, departamento de Boquerón. Los productores que participaron en el encuentro tuvieron la posibilidad de conocer los últimos lanzamientos de la marca y acceder a descuentos especiales durante la jornada. También pudieron adquirir informaciones actualizadas y dialogar directamente con especialistas de fábrica.

**A**ctualmente, la empresa tiene la representación exclusiva de la línea agrícola de John Deere para toda la región Occidental del país. Federico Callizo, director de Automaq S.A.E.C.A., destacó la fortaleza de la firma en el Chaco, con una sucursal en Filadelfia y con proyecciones de abrir otros puntos de ventas. El objetivo es acortar las distancias con el productor, y brindar el acompañamiento que requiere un producto de esta marca, expresó. El director de la empresa señaló que el Chaco es bastante

Federico Callizo,  
director de  
Automaq.



diferente a la región Oriental, tanto en lo climático como en las costumbres de sus habitantes. Destacó a los productores de la zona, que progresaron bajo condiciones sumamente complejas. "Todo fue un poquito más difícil aquí, donde llueve menos que en la región Oriental". Callizo señaló que Automaq y John Deere están detrás de un mismo



objetivo, que es el cuidado de sus clientes mediante un servicio de excelencia, independientemente del lugar en que éste se encuentre. “Queremos crecer juntos, con un trabajo honesto y responsable, con respuestas claras, y con el firme convencimiento de que juntos podemos seguir creciendo”, expresó durante la ceremonia de apertura de la feria. Actualmente, al Chaco está ganando protagonismo en la producción de rubros agrícolas que pocos años atrás eran impensados para esta región, como la soja o el arroz. El desa-

Momento de la apertura de la feria.



rollo de este tipo de cultivos exige el acompañamiento de maquinarias y tecnologías específicas, que llegan a la zona mediante empresas como Automaq y John Deere. En la feria, los productores pudieron conocer las nuevas tecnologías que tiene la marca, tanto para la ganadería como para la agricultura. Entre las novedades, presentaron la pulverizadora de la Serie M 4000, que fue lanzada oficialmente en Paraguay en marzo pasado. La rotoenfardadora 450 M, de la Serie O, fue otra de las innovaciones exhibidas durante el evento. “Tenemos también novedades en el segmento de cosechadoras. Aquí tenemos exhibida la cosechadora S 690, que llegó vendida al Chaco, lo que significa que también tenemos posibilidades en el negocio de cosechadoras de granos”.

### PROGRAMA

La primera Feria Original Automaq – John Deere en el Chaco presentó un atractivo programa para los participantes, además de las oportunidades de acceder a descuentos especiales. Se difundió las diferentes soluciones que tiene disponible la marca para los productores agropecuarios. Cada segmento fue destinado a un stand, donde los visitantes recibieron la atención personalizada del equipo humano del concesionario y el soporte de especialistas de fábrica.

JDLink fue una de las principales innovaciones presentadas en la ocasión. Esta herramienta permite el monitoreo a distancia de maquinarias agrícolas. Además, puede ser empleada para que los usuarios controlen el funcionamiento general de sus equipos, en el mis- ➔



mo instante en que estos realizan sus operaciones en el campo. Otra de las atracciones que presentaron durante el desarrollo de la feria fue el armado de un motor John Deere. En aproximadamente dos horas y medias, y con la ayuda de herramientas específicas, los técnicos de Automaq concluyeron el montaje.

## CONOCIMIENTOS Y OPORTUNIDADES

La feria colocó en vidriera todos los productos y servicios que ofrecen Automaq y John Deere para el mercado paraguayo. Toda la propuesta fue acompañada de descuentos especiales durante el evento, principalmente para la adquisición de repuestos y paquetes de mantenimientos. Además, el productor chaqueño tuvo la oportunidad de adquirir informaciones útiles para su rutina diaria en el campo.

Sergio Vega, gerente de repuestos de Automaq para John Deere, señaló que el primer evento de esta envergadura que desarrollan en el Chaco sirvió para ratificar la seriedad de la apuesta por esta zona del país, donde la empresa tiene actualmente la representación exclusiva de la línea agrícola de la marca.

Otro de los objetivos que se buscan alcanzar en este tipo de eventos es la difusión de conocimiento sobre los productos que la empresa comercializa en la zona. Además de maquinarias e implementos, la propuesta incluye repuestos o insumos complementarios, como lubricantes, batería, filtros, químicos, grasas, entre otros. “Todos estos son productos, que año tras año van incorporando más tecnologías”.

Por otra parte, los productores pudieron acceder a promociones especiales durante la feria. Los descuentos para la compra de repuestos llegaron al 28%; a 30% en la gama de lubricantes; y hasta el 33% para la adquisición de la línea de hilos y red para rotoenfardadoras.

“Tenemos ofertas muy significativas y especiales para los que participan. Además, están los sorteos, charlas, y todo lo que brinda el evento. Las promociones se extienden hasta el 20 de agosto, pero los que participan aquí tienen la acreditación, lo que les sirve para descuentos adicionales”, señaló.

El armado de motor, una de las atracciones de la feria.

## CAMBIO DE FILOSOFÍA EN EL SERVICIO DE POSVENTA

Muchos relacionan el servicio de posventa con la provisión de repuestos y los trabajos de mantenimiento rutinarios. Sin embargo, esta área extendió sustancialmente su alcance en los últimos años, y actualmente va mucho más allá del simple cambio de aceite o de la reposición de piezas.

Miguel Acuña, gerente de posventa de Automaq para la marca John Deere, señaló que los servicios vinculados a la venta de los equipos agrícolas se convirtieron en un soporte indispensable para los clientes de la empresa. Con la entrega del producto inicia el acompañamiento al usuario, que recibe el entrenamiento necesario para aprovechar todas las utilidades que brindan las maquinarias y evitar caer en el error de exceder la capacidad que tienen estas tecnologías.

Posteriormente, el acompañamiento es permanente. La empresa brinda todos los servicios que exigen las maquinarias. También asesora al cliente, para que éste tenga el conocimiento y la capacidad de realizar operaciones básicas. “Ya cuando los servicios son de una complejidad media para adelante, recomendamos hacerlo nosotros mismos”, manifestó.

Actualmente, el área de posventa aprovecha las nuevas tecnologías que están disponibles. El JDLink es una de ellas. Mediante esta cone-

Sergio Vega, gerente de repuestos de Automaq para John Deere.



Miguel Acuña, gerente de posventa de Automaq para la marca John Deere.



ción remota a los equipos, los técnicos de la empresa tienen la posibilidad de saber qué sucede con una determinada máquina, sin la necesidad de trasladarse hasta el lugar en que esta se encuentra.

Mediante esta tecnología, el propietario u operador de un equipo puede recibir alertas a su teléfono móvil. Estas advertencias pueden ser simplemente informativas o indicar que la máquina pare de forma inmediata. “Nosotros recibimos la misma información y empezamos a trabajar en la solución que el cliente necesita. Le preparamos, le llamamos y le comunicamos cuál es el problema que tiene, y le ofrecemos la solución para que su equipo pueda volver a operar en condiciones adecuadas en el menor tiempo posible”.

Con el JDLink se gana en eficiencia para los servicios de posventa. Permite realizar un diagnóstico remoto del equipo, y ante un inconveniente sencillo, los técnicos tienen la posibilidad de orientar al usuario para resolver el problema. Es decir, ahorra el tiempo de espera que tiene el cliente en caso de no contar con esta tecnología. “Si tiene el JDLink, nosotros vemos el diagnóstico, y el técnico que sale de la sucursal llega al lugar con la solución. Es una ayuda fenomenal”.

Acuña recordó además la garantía extendida de 12 meses para todos los repuestos que se utilizan en las reparaciones realizadas en los talleres de Automaq, sin límite de horas. La firma igualmente garantiza la mano de obra, y en caso de inconvenientes o trabajos defectuosos, el cliente está cubierto por un periodo de 6 meses.

## CAPACITACIÓN

La empresa brinda dos tipos de capacitaciones en la actualidad. Una específica para sus clientes, que se puede realizar en el sitio en que operan las maquinarias o con la ayuda de los simuladores que tiene disponibles en sus diversas sedes. Dentro de los acuerdos de mantenimientos preventivos, el propietario de un producto John Deere también recibe entrenamientos en la operación del equipo, con el objetivo de garantizar el correcto uso del mismo. “También reciben capacitación en mantenimiento básico, para que los operadores aprendan a realizar la inspección. Todo el proceso de mantenimiento suma, nace, y requiere de un buen sistema de inspección”, señaló Acuña.

Por otra parte, la empresa cuenta con un programa de entrenamiento interno, orientado a su equipo humano. Los técnicos de Automaq reciben entrenamientos de forma permanente, a través de cursos en línea que ofrece la fábrica o los presenciales que brinda la concesionaria. “Además están los viajes a fábrica, que siempre se hacen. Nuestros técnicos, a medida que van escalando, tienen que hacer la visita a fábrica para recibir el entrenamiento adecuado”.

## EL CHACO NUTRE DE TECNOLOGÍA

Este evento anual propone oportunidades de negocios, con descuentos especiales en la adquisición de equipos,



repuestos, y paquetes de servicios técnicos. Por otra parte, los que participan tienen la oportunidad de conocer las nuevas tecnologías que la marca y su representante tienen disponibles para el mercado paraguayo. En esta ocasión, los organizadores de la feria presentaron la nueva gama de pulverizadoras de la Serie M 4000, la roto enfardadora de la Serie O. Los productores chaqueños también pudieron enterarse de los beneficios que ofrece la plataforma digital JDLink.

Gerson Lanferdini, gerente de territorio de John Deere para el mercado paraguayo, recordó que el principal objetivo de la feria es reunir todo lo que ofrece la marca para el sector agropecuario en un solo lugar, y durante una única jornada. La propuesta incluye tecnologías y novedades, equipos, repuestos, servicios y soluciones integrales. Otro aspecto interesante que ofrece este tipo de encuentros es la posibilidad de reunir a los productores con los especialistas de fábrica y la concesionaria. De esta forma, todas las consultas de los usuarios o futuros usuarios de la marca pueden tener respuestas sólidas. “Con los especialistas de cada área pueden aclarar sus dudas, ver las novedades, o conocer las herramientas que pueden facilitar su trabajo.” ➔

Gerson Lanferdini, gerente de territorio de John Deere para el mercado paraguayo.



## EVENTOS

Otro punto que resaltó Lanferdini fue el estreno de la feria en el Chaco. Adelantó que para los próximos años se podría repetir este evento en la región, ya que la demanda de maquinarias y tecnologías se incrementó en paralelo al crecimiento de la superficie destinada a la producción agrícola. “Vemos que el Chaco es una gran oportunidad. Aquí tenemos una tierra muy productiva, y cada vez más están surgiendo nuevas inversiones. Creo que en un futuro muy próximo será la zona de más de desarrollo en Paraguay, por todo el potencial que tiene”. Desde hace unos años se trabaja en la obtención de nuevas variedades genéticas para atender las necesidades del Chaco, especialmente en soja. Se busca, con esto, acelerar el desarrollo productivo. En relación a la incorporación de maquinarias agrícolas y nuevas tecnologías, ya se observan productos similares a los que se emplean en la región Oriental. Durante la Feria Original Automaq – John Deere justamente se presentó la pulverizadora de la Serie M 4000, uno de los últimos lanzamientos de la marca para el mercado paraguayo. También se exhibió la cosechadora S 690, la de mayor tamaño que produce actualmente la compañía. “Es decir, las mismas tecnologías ya están disponibles para los productores del Chaco”.

### LANZAMIENTOS

Entre los productos de reciente incorporación presentados en la feria, uno de los principales fue la pulverizadora M 4025, de la nueva Serie M 4000. El gerente de territorio de John Deere para el mercado paraguayo explicó que este equipo se desarrolló acorde a las necesidades específicas de los clientes. Mencionó que los usuarios ya esperaban una opción con mayor despegue, más capacidad en el tanque y extensión de barra.

La principal ventaja de esta serie de pulverizadoras es el despegue del suelo. Son equipos más altos, ideales para la pulverización de cultivos que necesitan una altura superior, como el maíz o el sorgo. El productor, además, tiene la opción de escoger la barra de fibra de carbono, que ofrece mayor vida útil. Por otra parte, el material es mucho más liviano, lo que permite incrementar los índices de productividad por día de trabajo.

Con la Serie M 4000, John Deere tiene disponibles actualmente opciones de 2.500 litros, 3.000 litros, y 4.000 litros. Estos equipos pueden trabajar con barras de 27 metros a 36 metros, construidas en acero o fibra de carbono. Todas son aptas para trabajar con JD-Link e integrarse al Centro de Operaciones, que son otras de las novedades tecnológicas que actualmente están disponibles para el productor local de la mano de la marca y Automaq.

Para el próximo año, John Deere tiene previsto el lanzamiento de otra tecnología orientada a esta serie de pulverizadoras. Se trata del sistema ExactApply, que controla el proceso de pulverización pico a pico. Además permite mantener la misma presión, indepen-



dientemente a la velocidad del trabajo, mencionó.

Otro lanzamiento exhibido en la feria fue la enfardadora 450 M, de la nueva Serie 0 de John Deere. Este equipo se destaca por su menor desgaste, por reducir la pérdida de almacenamiento, por la mayor producción de rollos por hora, por ofrecer más capacidad de transporte, entre otros aspectos. “Es un equipo ya consagrado, pero que ahora viene con una novedad en su capacidad de producción. Produce más en menos tiempo, y entrega fardos de mayor calidad, con más firmeza y compactación para tener menor pérdida”.

Los productores chaqueños también ya disponen del último lanzamiento de John Deere en lo referente a colecta de granos: la Serie 700. Las cosechadoras de esta gama tienen la capacidad de auto regulación. Es decir, el operador solo debe configurar ciertos parámetros, y la máquina se encarga automáticamente de ajustarse acorde a la configuración.

### DESARROLLO CONSTANTE

Pese al complicado 2019 para el sector agrícola, la marca continúa con su firme apuesta en el país, uno de sus principales mercados a nivel regional después de Brasil y Argentina. Lanferdini mencionó que los produc-



tores siguen determinados a invertir para incrementar la producción en el campo. En este sentido, lo que John Deere busca es la posibilidad de ofrecer herramientas que permitan producir más con menos. “Es decir, la máquina debe ser mucho más productiva, debe disminuir el costo de mantenimiento. Y al mismo tiempo, debe dar más rendimiento durante el día”.

Para poder obtener máquinas y tecnologías más eficientes, John Deere invierte de manera sostenida en investigación y desarrollo, independientemente de las dificultades que se puedan dar en los países en los que se comercializan sus productos. Esto se pudo comprobar en la feria desarrollada en el Chaco, donde, a pesar de las dificultades que atraviesa el sector agropecuario, se presentaron novedades caracterizadas por buscar la eficacia productiva.

### INFORMACIÓN CERTERA PARA DECISIONES CORRECTAS

Una de las propuestas presentadas durante la feria fue la posibilidad de integración de las diferentes maquinarias, tecnologías, y personas, para ofrecer al productor una respuesta completa. Fernando Martínez, coordinador de soluciones integrales de Automaq, explicó el concepto que engloba John Deere Conecta.

Actualmente, la concesionaria brinda una serie de servicios y tecnologías de precisión para el sector, desde el guiado automático con el AMS, paquetes de mantenimientos, y monitoreo remoto mediante el JDLink. Martínez señaló que toda la información se aglomera en el Centro de Operaciones, para que el productor tenga a disposición y pueda vincular a sus actividades en una única plataforma.

El JDLink puede ser montado a cualquier tipo de máquinas, sea John Deere o de otra marca, incluso en camiones. La diferencia radica en la cantidad de información que generan las maquinarias de mayor nivel tecnológico. De un tractor de características básicas se podrá recibir datos de ubicación y nivel de combustible, por ejemplo. Sin embargo, los equipos más avanzados pueden emitir una gran cantidad de reportes, como el rendimiento, velocidad de trabajos, entre muchos otros.

Todas las informaciones que generan las máquinas pueden ser reunidas en el Centro de Operaciones, lo que brinda la oportunidad de tomar decisiones acertadas mediante el uso de las herramientas adecuadas. “Cuanto más información se tiene disponible, las decisiones son más correctas”, añadió.

Actualmente, Automaq tiene conectadas alrededor de treinta máquinas a su Centro de Operaciones, entre tractores, cosechadoras, y pulverizadoras. Algunos clientes de la empresa ya tienen toda su flota integrada a esta plataforma que todavía no cumplió un año desde su lanzamiento en el país. Esperan que la incorporación de esta forma de trabajo tenga un incremento sustancial en los próximos años. Como todas las nuevas tecnologías, esta también debe seguir su proceso normal de adaptación. “Estimamos que esto irá creciendo de manera exponencial. Actualmente tenemos productores que están a un nivel muy exigente, que nos exigen a nosotros el soporte adecuado”, expresó Martínez.

El trabajo conectado puede expresarse también en la eficiencia de los servicios de posventa que ofrece Automaq. La concesionaria acompaña a sus clientes con paquetes de mantenimientos de manera proactiva. Es decir, es la misma empresa la que se comunica con los propietarios de equipos John Deere para programar estos trabajos.

La plataforma permite comprobar el estado de una determinada máquina, de forma remota. En caso de ano- ➔

Fernando Martínez, coordinador de soluciones integrales de Automaq.





malías en el funcionamiento se activa una alerta que llega al usuario y al equipo de posventa del concesionario. De esta forma, los técnicos tienen la posibilidad de realizar un diagnóstico a distancia, e inclusive solucionar el inconveniente. Martínez explicó que se crea un ecosistema, donde el productor, sus operadores y técnicos, y la concesionaria como soporte principal, tienen el control de todos los datos mediante una sola plataforma. “El cliente se siente cómodo y satisfecho con este tipo de atención preferencial”. El acceso a la plataforma es gratuito. Es cuestión de crear una cuenta de usuario en el sitio My John Deere. Si se dispone de JDLink en las máquinas se podrá comenzar a emitir información al Centro de Operaciones. La concesionaria, Automaq en este caso, cuenta con las herramientas específicas y profesionales para brindar el soporte adecuado, señaló Martínez. “Todo lo que el productor quiera ver, nosotros lo manejamos como reporte. Lo puede manejar él. O nosotros, como aliados de su producción, le podemos asesorar y guiar en la toma de decisiones”.

## EL PESO DEL CAMPO

Pablo Herken, conocido analista de economía y comunicador, ofreció un diagnóstico de la situación actual del sector agropecuario. Destacó el papel fundamental que tiene este segmento, ya que sus exportaciones anuales permiten el ingreso de miles de millones de dólares, generando un dinamismo económico en el país.

El objetivo de la presentación fue señalar el poder extraordinario que tiene el sector agropecuario, y el beneficio que genera su trabajo para el país, señaló. Mencionó que los productos que exporta el campo permiten el ingreso de 6.000 millones de dólares anuales. A esta cifra se debe sumar lo que queda para consumo interno. “Cuando hay una disminución de la producción se resiente la economía del Paraguay. Hasta la vendedora de yuyos se siente afectada porque disminuye la cantidad de camioneros”, expresó.

Herken señaló que la economía del país se mueve, en gran parte, gracias a la producción del campo. Muchas de las importaciones se solventan con las divisas que generan las exportaciones de productos agropecuarios. “Sin

los 6.000 millones de dólares que ingresan anualmente, tendríamos un dólar a 12.000 o 15.000 guaraníes”.

Por otra parte, Herken señaló que éste no es el mejor momento para el campo. Sin embargo, ya se pasó por situaciones similares. Recordó lo ocurrido en el 2012, y la posterior recuperación que se dio en el 2013, que se constató con un crecimiento del PIB de casi el 8,4%. “Se espera lo mismo para el próximo año. Quizás no un crecimiento del 8,4%. Pero, de acuerdo a las proyecciones, se puede dar un repunte económico de 3,5% hasta 4,9% en el 2020, ya que este año solamente creceríamos 1.5%”. Con estas proyecciones, las condiciones están dadas para volver a producir más y esperar un 2020 mucho más favorable para el productor y el país. Si bien sostuvo que ya pasó lo peor de la crisis económica, señaló que aún se debe tener cautela para usar la palabra mejoría. “Lo que yo creo es que ya pasó lo peor, lo que no significa que te sientas mejor”.

El analista también mencionó que la crisis política generada en el país por el caso Itaipú puede llegar a frenar la mejoría que necesita el país en términos económicos, por lo que es una situación a tener en cuenta. Igualmente, señaló que difícilmente se tenga un segundo semestre tan feo como el primero. “Tendría que darse una combinación de factores internos y externos demasiado negativos”, añadió.

Mencionó varios factores favorables para la economía local, como la decisión que tomó la Reserva Federal de Estados Unidos para bajar sus tasas de interés. Esta situación podría tener un impacto a nivel global, reflejado en la pérdida de valor del dólar. En consecuencia, se puede esperar que la cotización de la moneda estadounidense, que de 6.400 guaraníes bajó a alrededor de 6.000 guaraníes, se mantenga. “Si esto se mantiene se podría dar la reducción del precio del combustible, por ese descenso de casi 400 guaraníes en el precio del dólar”.

También mencionó que los planes de refinanciamiento de deudas que implementó el Gobierno, a través del Banco Central del Paraguay (BCP), ayudó al sector agropecuario, como ya sucedió anteriormente en el 2012 o el 215. “Crucemos los dedos para que los productores sigan sus tareas de siembra, y dejemos de atacarlos de manera inmisericorde, cuando claramente las cifras te revelan el peso que tienen”. **CA**

Pablo Herken, analista de economía y comunicador.





# LIVISTO



**RuralVet** S.A.

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

Tel.: (595 21) 621 772 • 621 773 /  (0972) 680 018

e-mail: [ventas@ruralvet.com.py](mailto:ventas@ruralvet.com.py)

 [facebook.com/Ruralvetpy](https://facebook.com/Ruralvetpy)

# IMIDOCARB -LH

A SALVO DE ENEMIGOS INVISIBLES

Along with you

# Agropeco con cobertura plena en invierno

**E**l Ing. Agr. Luis Marecos, Gerente Técnico de Agropeco S.A., informó que durante el mes de agosto, los cultivos de invierno se encontraban sufriendo un estrés hídrico importante en plena carga de granos, en el caso del trigo

La empresa Agropeco desarrolla diversos cultivos durante la temporada de invierno, sean estos rubros de renta o cobertura. Entre los rubros comerciales la canola ocupa una importante extensión. El factor climático pone en reserva las expectativas de cosecha de los principales cultivos.

y la canola. Los demás cultivos, con fines de cobertura como la avena, nabo y acevén, completaron el ciclo sin mayores inconvenientes.

En la presente temporada, la empresa cuenta con 1.350 hectáreas de avena, que tiene diferentes fines, para pastoreo de ganado, producción de semillas y cobertura.

El otro rubro de invierno significativo es la canola. Actualmente existen 1.100 hectáreas, que está en la etapa reproductiva, concretamente llenado de granos. “La canola cada año forma parte del plan cultural de Agropeco, rotando principalmente con el trigo en las parcelas con mayor altitud. Se siembra de entre 1.000 a 1.500 ha cada año y su mercado es interno, cuyo consumidor principal es la Cooperativa de Producción Agropecuaria Naranjal Ltda. (Copronar)”, mencionó Marecos.

El trigo alcanza una extensión de 750 hectáreas en la presente campaña, y al igual que la canola está en la etapa reproductiva. Las variedades sembradas se destacan en la calidad física del grano, principalmente el peso hectolítrico, que es uno de los parámetros más importantes del comercio del trigo. La firma tiene esta apuesta para obtener trigo de buena calidad, ya que con este tipo de cereal será más fácil la colocación y mejor precio en el mercado.

Otros cultivos de cobertura en las parcelas de Agropeco son el nabo forrajero y acevén, 400 y 100 hectáreas respectivamente.

### CLIMA

El factor climático también se está haciendo sentir con los cultivos de invierno, principalmente los de renta. El profesional comentó en el inicio de la campaña invernal hubo varios días de precipitaciones que retrasaron la siembra de los diversos cultivos, luego se produjeron tres heladas en fechas distintas que afectaron en gran medida tanto a las variedades de ciclo largo y también al corto en el caso del trigo, y las primeras silicuas formadas en el caso del nabo. Al cierre de la edición las parcelas estaban atravesando un acentuado estrés hídrico en plena carga de fotoasimilados en el grano, que



El cultivo de canola llega a las 1.100 hectáreas esta temporada.

Los abonos verdes rondan las 1.350 hectáreas implantadas.

sumado a las heladas, afectarán sensiblemente al rendimiento final de las diversas unidades productivas. “Ante esta realidad climática, la expectativa de producción es discreta en esta campaña”, expresó el jefe agrícola.

Marecos comentó que el 100% del área cultivada de Agropeco se encuentra bajo el régimen del sistema de siembra directa o labranza de conservación, que es una técnica de cultivo sin alteración del suelo. “En zafra la totalidad del área se siembra soja (principal unidad de negocio de la empresa), que luego de ser cosechada inmediatamente se siembra la zafriña de soja y maíz en unas 1.500 hectáreas. En el área restante, un poco más de 3.500 hectáreas, se siembra en invierno los cultivos de trigo, canola, avena, nabo y acevén cubriendo de esta forma la totalidad del área con diversas especies”, reiteró. **CA**



## TRADICIONAL JORNADA DE COTRIPAR

# Diez años de “Día de Negocios”



La firma Cotripar completó una década de organizar su Día de Negocios, que en esta edición cerró la jornada con excelentes resultados, según los organizadores. El evento se desarrolló como todos los años en Nueva Esperanza (Candindeyú) y contó con récord absoluto de participación, al registrar a unos 600 productores. La propuesta fue el 24 de julio en la sucursal local.

**U**n día de excelentes negocios fue el resultado de la edición 2019 de esta convocatoria que lleva ya una década de la mano de la empresa Cotripar. La compañía viene ofreciendo un día de oportunidades en la comerciali-



zación de maquinarias y repuestos y este año, pese al escenario no tan prometedor para la economía nacional, la tradicional jornada albergó a unos 600 agricultores, muchos acompañados por sus familias, que representó una convocatoria récord en estos diez años de realización.

La jornada desarrolla en la sucursal de Cotripar en Nueva Esperanza, demostró una vez más por qué es tan significativa para la empresa, puesto que evidenció el deseo de los productores de participar en un evento para lo cual se vienen preparando y esperando con mucho tiempo de anticipación, ya que conocen que es un espacio ideal para adquirir maquinarias y repuestos, de cara a la siguiente zafra que se avecina. La empresa siempre pone a disposición toda la gama de repuestos y maquinarias que no puede faltar al agricultor para cada siembra.

Bruno Vefago, director comercial de Cotripar, recordó que la jornada inició de manera pequeña y gracias a la colaboración de los agricultores quienes prestaban sus maquinarias para desarrollar demostraciones de trabajo en el campo. Así, año tras

año, la iniciativa fue mejorando con la presentación de cada marca de las maquinarias representadas por la compañía para el mercado local. El objetivo fundamentalmente es recomendar a los agricultores aquella maquinaria que más se puede adecuar para su trabajo productivo. “Cada año fuimos mejorando, dando seguridad a los clientes que, sin dudas, nosotros les ofrecemos una máquina ideal para su campo”, destacó.

Durante el Día de Negocios Cotripar igualmente se posibilitó a los productores a conversar con representantes de fábrica, quienes cada año acompañan las actividades desarrolladas por cada marca. Actualmente, la compañía representa a 12 marcas de maquinarias procedentes de diversas partes del mundo, como Argentina, Brasil, Alemania, Holanda, Francia y China, así como también proveedores de productos desde Estados Unidos e Italia, con todo lo nuevo en tecnologías de punta. Líneas de avanzadas que están al alcance del agricultor paraguayo, además de contar con la garantía de una buena asistencia técnica, ya que los colaboradores de Cotripar reciben capacitación en fábrica de origen de cada empresa representada, ofreciendo un servicio de posventa importante, ágil, con un diferencial amplio en repuestos. En este último caso, la empresa dispone de un importante centro de distribución de piezas ubicado en la ciudad de Hernandarias, en Alto Paraná. “Todos los negocios que realizamos son excelentes, de la mano de nuestros proveedores que permiten lograr un precio diferencial. El cliente espera el día para comprar lo que necesitará para su trabajo, sobre todo porque sabe que los precios serán de calidad”, resaltó. Vefago comentó que el →

**Bruno Vefago,**  
director  
comercial de  
Cotripar.





evento ofrece atractivos descuentos pero también es una jornada de pura dinámica, donde las diversas marcas, preparan un sinfín de actividades en la parcela demostrativa que la empresa dispone en la sucursal de Nueva Esperanza. Un espacio ampliado y renovado en estos años para recibir a diversos productores del país.

Vefago mencionó de igual forma el “Día de Buenos Precios”, como un espacio en donde además se observa un adicional que lo vuelve más interesante y es la posibilidad de compartir con la familia. Este es un foco muy relevante para la empresa, que siempre tiene presente la importancia de la base de la sociedad y que en esta décima jornada, se verificó con la amplia cantidad de madres y niños que acompañaron a los agricultores. Fue excelente y compartieron en familia, donde confraternizaron con toda la familia Cotripar, añadió.

## ORGULLOSO DE SUS COLABORADORES

Otro de los aspectos destacados por Vefago fue el total respaldo que brindan los más de 100 colaboradores de la empresa. Destacó su trabajo, lo

cual lo hace sentir más que orgulloso del equipo humano que lo acompaña día a día, siendo un soporte relevante para que la empresa siga creciendo, dando confianza permanente a los clientes, gracias al trabajo que demuestran. “Nuestros colaboradores son gente que trabaja y tienen amor por su trabajo, su apoyo respalda la confianza que el cliente deposita en nuestra empresa”, destacó.

Este año se incluyó igualmente una disertación a cargo de un profesional de Brasil, quien brindó una charla sobre integración de agricultura y ganadería, que sin duda va de la mano con las líneas que la empresa comercializa para los productores. Vefago igualmente agradeció a las empresas que acompañaron a lo largo de estos años esta iniciativa y que en la oportunidad estuvieron Carga Granel, representante de Timbo para la región; Semillas Criciuma; Biolatina y empresas de la región con las cuales Cotripar realizó una alianza en esta edición.

Por último mencionó el amplio descuento de repuestos, que se extendió por dos días consecutivos. El objetivo además fue que el productor pueda adquirir su pieza en un costo accesible para el mismo, al tiempo de una pequeña contribución para ayudar las tareas de la Fundación “Asociación de Padres y Amigos del Alto Paraná (Apamap)”, que anualmente recibe un porcentaje por la recaudación de las ventas de repuestos. Por último, Vefago agradeció a las más de 600 personas que participaron de este Día de Negocios, a los productores de las diversas zonas del país, como Santa Rita, J. Eulogio Estigarribia y Pedro Juan Caballero, entre otras, quienes pudieron trasladarse hasta Nueva Esperanza. “Agradecemos a todos por asistir a nuestro día de negocios”, finalizó.



## Trevisan con equipamientos de tecnología



Eniel Klein, representante comercial de Trevisan.

## Cimisa fortalecida en el mercado



Fabio Rubenich, gerente comercial de Cimisa.

La marca Cimisa se encuentra desde hace varios años instalada en el mercado nacional con un trabajo importante que Cotripaer viene desarrollando, mencionó Fabio Rubenich, gerente comercial de Cimisa. El entrevistado destacó la importancia de la jornada de negocios y ponderó que su firma viene acompañando la iniciativa con toda la línea de productos disponibles para el país. Entre estos, los clasificadores de semillas, padronizadores y tratamientos de semillas. Todo esto acompañado por el respaldo total de fábrica y del equipo de Cotripaer, cuyos colaboradores recibieron capacitación y entrenamiento en la misma fábrica y están a entera disposición del productor.

La marca Trevisan se encuentra presente en el mercado paraguayo de la mano de Cotripaer. Durante el evento, igualmente ofreció varias propuestas. Eniel Klein, representante comercial de la marca, acompañó esta importante iniciativa de negocios impulsada por la compañía paraguaya. En la oportunidad, fueron presentadas las líneas de equipamientos para tratamiento de semillas, para tratamientos químicos, insecticida y también inoculantes para la temporada de siembra. Cabe mencionar que Cotripaer es el representante exclusivo de la línea en el país. Durante la jornada, se expuso un tratador de semillas, con una capacidad de 4.000 kg, igualmente cuenta con una de mayor capacidad de 10.000 kg “Estamos contentos de trabajar con Cotripaer. Estamos con ellos desde hace 15 años y la comercialización de la marca es óptima. Este Día de Negocios es excelente para el productor, ya que aquí puede encontrar todo lo que necesiten para su trabajo en la próxima campaña, además de diversos repuestos”, expresó. Las líneas de tratadores de semillas de Trevisan pueden ser utilizadas para simientes de soja, maíz, trigo y arroz, además de otros cultivos más, destacó por último. ➔



**Luiz Fernando Lau, responsable de Exportación de GTS.**

## GTS con lo mejor en cabezales

La firma GTS completó su décima participación en la Jornada de Negocios de Cotripar con la mejor tecnología en cabezales maiceros. Luiz Fernando Lau, responsable de Exportación de la marca, presentó durante el evento las palas niveladoras y los cabezales maiceros, en su dos ver-

siones. En efecto, fue exhibida la Draper con chasis de acero y de aluminio; de 35 y 40 pies de corte. Igualmente fue expuesta la línea de subsoladores de arrastre Terrus, que igualmente fueron puestas a consideración en demostraciones a campo.

Lau destacó el excelente trabajo que se viene realizando en alianza con la empresa Cotripar, con las diversas líneas de trabajo de la marca en el país, mercado al cual desembarcó en el 2008, con todo el respaldo de fábrica y la garantía de la firma paraguaya. Asimismo, adelantó que para la próxima campaña contarán con el nuevo cabezal maicero Velox, de reciente lanzamiento en el mercado brasileño y que ofrece nueva tecnología de fabricación de acero, con algunas modificaciones que favorecen una cosecha del maíz más limpia y que cuenta con cabezales desde 15 líneas hasta 26 líneas.

## Kuhn, maquinarias con tecnología de punta

La marca se encuentra presente en el mercado paraguayo desde hace varios años y actualmente está en alianza y con total respaldo con Cotripar. Kuhn viene apoyando el Día de Negocios y a los productores con maquinarias de alta calidad y tecnología de punta, mencionó William Baioto, representante de Kuhn de Exportación para países de Latinoamérica. Mencionó que se cuenta con una línea muy amplia, desde fumigadoras pequeñas hasta las más grandes, como la Stronger HD 4040, también sembradoras pequeñas y grandes, de 35 líneas, de granos gruesos y de granos finos, así como la Quadra, una sembradora neumática con la cual se puede alcanzar 66 líneas.

Baioto indicó que disponen de una línea de fertilización de abono granulado. La más pequeña es de 1.200 litros. En tanto, la más amplia es la Acura, de 7.000 litros. La fertilizadora más grande del mercado, con una anchura de trabajo de 42 metros. La unidad igualmente fue expuesta a campo, con una demostración para los presentes. Entre las cualidades de la fertilizadora Acura, el representante de Kuhn destacó la tecnología que dispone, con una diferencia interesante frente a la competencia. El mismo cuenta con un coeficiente de variación de distribución a nivel europeo, certificado por un organismo del Viejo Mundo, con porcentaje de 12 puntos porcentuales, un coeficiente muy bueno que alcanza los mercados más exigentes del mundo, explicó. “El productor, con esto, ahorra mucho en insumos. Con el equipo se puede dosificar logrando el ahorro”, dijo.

**William Baioto, representante de Kuhn.**





## Khor Agrícola, con tolvas de excelente calidad

La marca Khor se encuentra presente en el mercado paraguayo desde hace 2 años, de la mano de Cotripar. Ricardo Zibetti representante comercial de Exportación de la marca, mencionó que la empresa es oriunda de Brasil y se dedica a la fabricación de carretas granelleras y escarificadores para plantaciones directas. Las líneas que disponen son la Grain Max para granos, además de subsoladores Skarifix, desde 4 hasta 25 líneas y tolvas multiuso, las cuales tienen bastante aceptación en el mercado, manifestó.

Entre los equipos que Zibetti destacó, se incluyeron las

tolvas, las cuales tienen una versatilidad en los tubos de descarga, de material inoxidable y con un detalle interesante que consiste en que los equipos fabricados por la marca, especialmente para aquellos que trabajan con fertilizantes, presentan mayor durabilidad, sobre todo por la calidad y menor quiebre de granos.

Asimismo, la marca cuenta con tolvas de 10.000 a 50.000 litros, capaces de trabajar con tractores de 75 HP o hasta 80 HP. En tanto, para el trabajo del subsolador de 25 astas, se necesita un tractor de 500 HP, explicó.

Durante la Jornada de Negocios de Cotripar fue expuesta la Khor Max de 40.000 y el New Escarific de 4 púas. La tolva tiene una descarga de 500 milímetros de descarga, rápida, con caja reforzada para cualquier tipo de trabajo. La máquina es de excelente calidad con una docilidad para el trabajo, aliada con la alta tecnología de fabricación. “Khor siempre innova en procesos y modelos, donde la calidad se distingue en la terminación por la inversión que ha realizado la fábrica con cortes a laser, pinturas que marcan un diferencial en la estética del equipo, igualmente su utilidad y fortaleza, son puntos importantes poco existentes en el mercado y con precios competitivos”, aseguró.

Por último, destacó todo el trabajo que viene desarrollando con la firma paraguaya Cotripar, que cuenta con un amplio stock de repuestos, sobre todo porque dispone de un equipo de trabajo entrenado desde fábrica para acompañar al productor.

## Semillas Criciuma, por primera vez en la jornada Cotripar

Durante el evento, la semillería Criciuma se estrenó como participante y aprovechó la oportunidad para presentar las variedades de trigo que cuentan para la campaña, con cinco variedades: TBIO Toruk, de mayor potencial productivo; TBIO Sosego, de buena sanidad, rústico; TBIO Sonic, material precoz; Coodetec 150 y la nacional Itapúa 80. Los dos primeros materiales están orientados para siembra tempranera comentó, Amadeu Dalmas, gerente comercial de la empresa. En tanto, la nacional Itapúa 80 fue destacada como variedad de excelente potencial productivo, ideal para cierre de siembra, lo que completó el lote de sugerencias genéticas exhibidas en la mini parcela demostrativa que Criciuma contó durante el evento. Dalmas igualmente expresó que para Semillas Criciuma fue muy importante participar por primera vez durante este importante día que además de ser una iniciativa tradicional ya cuenta con gran aceptación por parte de los productores. Además expresó su satisfacción por recibir buena cantidad de público, puesto que el espacio destinado a los materiales germinativos fue bastante concurrido. “Se vio

mucho interés, en buscar tecnologías, novedades y ese es nuestro objetivo, que el productor consiga contar cada vez más con informaciones”, indicó. La empresa Semillas Criciuma se encuentra ubicada en la ciudad de Nueva Esperanza. Además de soja, también realiza la multiplicación de semillas de otras especies. **CA**

Amadeu Dalmas, gerente comercial de Semillas Criciuma.



# TS MAX SOJA

EL PACK TS  
MÁS COMPLETO  
DEL MERCADO

6ml  
por Kg de  
SEMILLA



## 3 PRODUCTOS QUE CONFIEREN

- ◆ **Protección** contra plagas y enfermedades iniciales
- ◆ **Nutrición** para el buen desarrollo inicial de las raíces
- ◆ **Incorporación** de bacterias fijadoras de **nitrógeno**

### RayNitro.:

Complejo nutricional y hormonal, ya formulado con CoMo para mayor equilibrio.

### Inoculante SOMAX.:

Mayor concentración de *Bradyrhizobium japonicum* + protectores, para máxima fijación del nitrógeno.

### Probat Top.:

Insecticida con 2 Fungicidas para el control preventivo y curativo.

10 AÑOS  
SOMAX®

Matriz - Hernandarias (061) 572 124 / 125

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

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

• San Alberto: (061) 572 124

f somaxagro



# ¡LA MÁQUINA QUE SIEMPRE SOÑASTE!

TRACTORES GAMA ALTA

BONO  
2.000  
USD



COSECHADORAS

BONO  
2.500  
USD



## PROMO AL ROJO MASSEY

VÁLIDOS HASTA EL 30 JUNIO 2019 O HASTA AGOTAR STOCK

DE LA SOBERA



Shell Lubricants

Sucursal E. Ayala (595) 21 202 913/15 | Hernandarias (595) 631 20190 | Guayayví (595) 431 200 302 |  
Concepción (595) 331 241 018 | Encarnación (595) 71 203 026 | Bella Vista (595) 767 240 273 | Katuete  
(0985) 908 725 | Santa Rita (595) 471 234 006 | Loma Plata (595) 492 252 890 | Campo 9 (0983) 729 077



LA MEJOR DEFENSA  
CONTRA LA ROYA.



syngenta®