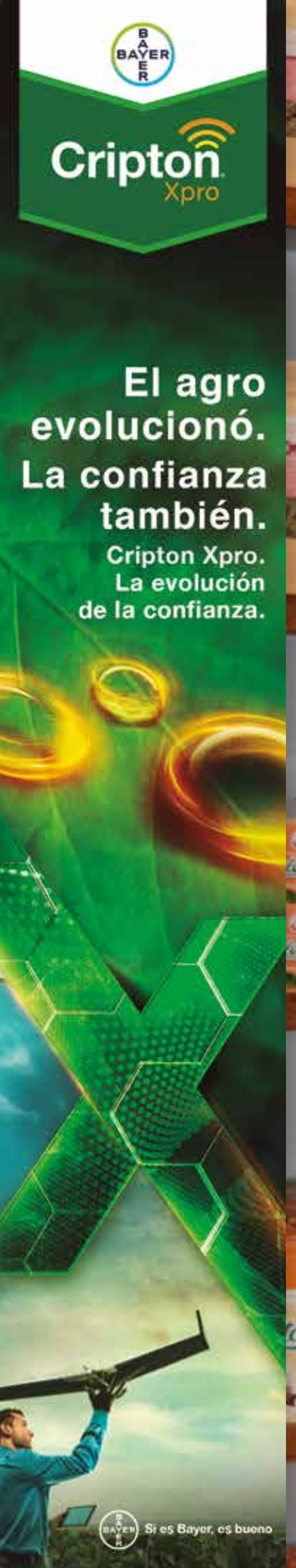


ACTUALIDAD DEL
CAMPO AGROPECUARIO
AÑO 20 | Nº 233 | NOVIEMBRE 2020 | ASUNCIÓN, PARAGUAY

¿Cómo enfrentará la soja la sequía?

SmartSet, precisión en fertilización

GRUPO SELECTA

Innovación constante

#NuevosTiempos
#NuevasSoluciones

NUEVOS TIEMPOS,
NUEVAS SOLUCIONES.

jacto

2dcb.com.br

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

CIABAY
Agricultura en buenas manos
Casa Central
Super Carretera - km 2,5
Hernandarias
Teléfono: 0631 22335
www.ciabay.com

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

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

#NuevosTiempos #NuevasSoluciones

RECORRER NUEVOS CAMINOS
PARA ESTAR CADA VEZ MÁS CERCA DE USTED, AGRICULTOR.

En nuestra tradición de ser pioneros y de innovar continuamos con la determinación y el coraje que nos ha guiado durante más de 70 años y nos motiva rumbo a los 100 años.

LANZAMIENTO 2020

MERIDIA 200

Sembradora articulada con beneficios en plantabilidad. Excelente uniformidad en la distribución y profundidad de semillas, con óptimo acabado de siembra.

11 y 13 líneas de siembra, con flujo de paja eficiente para reducir paradas y propiciar más tiempo disponible para el trabajo, con mayor autonomía y agilidad.

2dcb.com.br

UNIPORT PLANTER 500

La primera sembradora autopropulsada e híbrida en Brasil.

49 y 61 líneaS de siembra, con depósito central de 8.700 litros y transmisión híbrida innovadora con control automático de deslizamiento.

LUMINA 400

Sembradora autotransportable, para mayor rendimiento y agilidad en el trabajo.

29, 33 o 37 líneas de siembra, con depósito central de 8.700 litros para mayor autonomía.

HOVER 500

Colhedora de cana para duas linhas. Cosechadora de caña de azúcar para dos líneas.

Recolecta hasta el doble de caña de azúcar por hora, con reducción de hasta un 35% de litros de combustible por tonelada cosechada.

ARBUS 4000 JAV

Solución autónoma para pulverización en el cultivo de cítricos.

Control autónomo de operaciones, con monitoreo remoto y pulverización inteligente. Trabajo cooperativo, con ganancia en rendimiento operacional.

JACTO CONNECT

Herramienta integrada, con acceso directo a todos los servicios de Jacto: apertura y seguimiento de llamadas, simulación de financiamientos y mucho más.

jacto.com

jacto | NUEVOS TIEMPOS, NUEVAS SOLUCIONES.

V Encuentro Tecnológico Agrofértil

La tecnología directo a tu campo

15, 16 y 17 de Diciembre 2020

Te esperamos

Área Tecnológica
Silo Agrofértil - Naranjal

7:30 hs

Agrofértil

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

SILOS Y SUCURSALES

Silo y suc. Morena'i (0983) 580 740
Tolva Ynambu (0983) 581 671
Silo y suc. Naranjito (061) 572 182 / (0984) 102 204
Sucursal Bella Vista (0767) 240 692
Silo y suc. Tirol (0982) 222 999
Silo y suc. Iruña (0983) 440 366
Silo y suc. Naranjal (0986) 755 928 / (0985) 510 176
Silo y suc. San Cristóbal (061) 572 182 / (0986) 404 702
Silo y suc. Santa Rosa del Monday (0983) 417 060
Suc. Juan E. Estigarribia (Campo 9) (0528) 222 946
Silo y suc. Nueva Durango (0983) 631 210 / (061) 572 871
Silo y suc. Liberación (0431) 200 553/2
Silo XT Ypejhú (0983) 616 056
Silo Minga Guazú Km 27 (0981) 900 604
Silo y suc. Santa Fe del Paraná (061) 572 871 / (0983) 656 171
Silo Pikyry (061) 572 871 / (0983) 581 602
Silo y suc. Fortuna (0973) 887 022
Silo y suc. Fortuna II (0983) 580 226
Silo y suc. General Díaz (0983) 153 735
Silo y suc. San Alberto (021) 328 0945
Silo Lapacho (0983) 440 237 / (0985) 717 384
Silo y suc. Colonia 8 de Diciembre (Troncal 3) (0983) 310 870
Silo y suc. Nueva Esperanza (Troncal 4) (0464) 20 040/41 / (0984) 274 021
Silo y suc. La Paloma (0985) 646 767 / (0983) 203 633

CONTENIDO

+info en:
campoagropecuario.com.py

seguinos en:

50 NOTA DE TAPA

GRUPO SELECTA: INNOVA CON YERBA Y NUEVOS RUBROS

Conocida por la yerba mate de alta calidad, el Grupo Selecta, desde Bella Vista Sur, ofrece diversos productos alimenticios al mercado nacional e internacional. Innova con servicios turísticos donde ofrece una Aventura en contacto con la naturaleza, conocimientos y diversos sabores.

AÑO 20 | N° 233 | Noviembre 2020

32

AGROFÉRTIL PRESENTA CAMPAÑA "QUERERNOS ES CUIDARNOS"

40

SMARTSET, PARA CONFIGURAR EL RANGO DE APLICACIÓN

62

¿CÓMO ENFRENTARÁ LA SOJA PARAGUAYA LA SEQUÍA 2020/2021?

72

SEGUNDA EXPO TOMATE, DE MANERA VIRTUAL

ACTUALIDAD DEL CAMPO AGROPECUARIO

BOX EMPRESARIAL

22 Tracto Agro Vial habilita sucursal en Campo 9 y ofrece promociones
26 Banco GNB Corredora de Seguros apuesta a los seguros agrícolas
36 Manejo para un embolsado correcto
38 Grupo Sarabia presentó tendencias en innovaciones del agronegocio en la Silicon Valley Web Conference
48 Tecnomyl cerró su Concurso de Sustentabilidad 2020
56 Grupo KIFA S.A., diversificación orientada a la sustentabilidad
70 INFOFINCA para el diagnóstico preciso de sus parcelas

EVENTOS

24 Lanzan programa de producción sustentable de alimentos
28 Agroshow Copronar 2021 retorna en febrero

NOTA TÉCNICA

46 Manejo de malezas, plagas y enfermedades de la yerba mate

EVENTOS ONLINE

30 Experiencias inspiradoras de mujeres en el agro
44 Mercosur seguirá siendo gran productor mundial de alimentos
66 Congreso Agropecuario para Zonas Semiáridas: Integración agrícola ganadera para la producción sostenible

PROTEGÉ TU INVERSIÓN

SEGUROS AGRÍCOLAS

COBERTURA OTORGADA:

- Granizo
- Incendio
- Reintegro de gastos de siembra 20%
- Viento

BANCO GNB CORREDORES DE SEGUROS
SEGUROS VERDES

SANCOR SEGUROS

Solicitá tu póliza al 618- 3444

BANCO GNB
Caminamos a tu lado, desde 1920.

EDITORIAL

NO SOLO GENERA RIQUEZA, TAMBIÉN DIGNIFICA

Muchas veces se resalta la importancia que tiene la producción por su componente económico dentro de los beneficios que aporta a una sociedad, a un país. Sin embargo, la contribución alcanza ribetes no siempre reconocidos pero que hacen a lo global. Así, si bien es cierto tiene una alta participación en la generación de la riqueza, como toda actividad de la economía, se diferencia de otras por dar respuestas a demandas básicas.

Ejemplo de ello constituye la posibilidad de brindar alimentos, generando así una oferta que contribuye sobremanera a la seguridad alimentaria para los consumidores, tanto en lo general como en lo particular, pues se combate al hambre y a la desnutrición. Es decir, no solo colabora con la cuestión económica, que es importante, sino que puede ser respuesta incluso a aquellos sectores más vulnerables.

Otro aspecto que merece destaque igualmente tiene que ver con constituir una actividad que contribuye al arraigo. Representa la posibilidad de evitar fugas de jóvenes o adultos de sus comunidades hacia otros lugares a la espera de cosechar un mejor porvenir para ellos y los suyos. De esta forma se evita un sinfín de situaciones incluso con tintes traumáticos como los que supone la división de las familias o de los núcleos humanos.

Finalmente, y no como dato menor, al ofrecer una ocupación laboral se contribuye a la dignificación de la persona humana. Es un reconocimiento que incluso puede generar hasta falta de convicción de la importancia del trabajo en el campo y sus implicancias para la vida digna. Una vez que se pueda interpretar y reconocer este valor, se tendrá una mejor aproximación de lo que implica la producción en nuestras vidas.

PRODUCCIÓN GENERAL

ARTEMAC S.A.
MARKETING & COMUNICACIONES

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

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

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

MASSEY FERGUSON

Descubrí como sería el playlist de tu vida si usas lubricates de Massey Ferguson

Otros
Lubricantes

Lubricantes
Massey Ferguson by Shell

Shell Lubricants

Para que tus maquínas siempre funcionen al máximo y con el mejor rendimiento, te recomendamos usar los Lubricantes Genuínos de Massey Ferguson.

DE LA SOBERA

QUIEN CONFÍA
LO HACE CON EL CORAZÓN

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

SEGUINOS EN www.delasobera.com.py

Urgen medidas para la navegación

En un comunicado en forma conjunta varios gremios aguardan que las autoridades declaren una situación de emergencia para la navegación, ante la condición crítica de navegabilidad de los ríos Paraguay y Paraná. Entre los suscriptores están la Unión de Gremios de la Producción (UGP), la Unión Industrial Paraguaya (UIP), la Cámara Paraguaya de Procesadores de Oleaginosas y Cereales (Cappro), la Cámara Paraguaya de Exportadores y Comercializadores de Cereales y Oleaginosas (Capeco), la Cámara Paraguaya de Exportadores (Capex), el Centro de Importadores del Paraguay (CIP), la Federación de la Producción, la Industria y el Comercio (Feprinco), la Asociación de Agentes Marítimos del Paraguay (Asamar), la Cámara Paraguaya de Terminales y Puertos Privados (Caterppa), el Centro de Armadores Fluviales y Marítimos (CAFYM), el Club de Ejecutivos y la Fundación Amcham Paraguay, de la Cámara de Comercio Paraguayo – Americana. Estas organizaciones vinculadas al comercio internacional de exportación e importación aguardan que el Parlamento de curso a esta normativa que tiene media sanción de Diputados y que a finales del mes fue analizado en Senado, pero que finalmente fue postergada la definición. Entre otros aspectos, la declaración de emergencia de navegabilidad permitiría asegurar el financiamiento de las obras de dragado que contribuyan a dar continuidad al comercio exterior. En su comunicado, los gremios consideraron que urge la aprobación del documento para enfrentar las dificultades que actualmente presenta la navegabilidad en dos de los principales cauces hídricos internacionales del país, puesto que "se moviliza más del 90% de nuestro comercio exterior". En otro momento se señala que "la asignación de los recursos para la realización urgente de los trabajos apuntalará la recuperación de nuestra economía en el año 2021, con su consecuente impacto en los ingresos fiscales. Diputados acompañó el pedido para la emergencia por el presente ejercicio fiscal y que permita el tránsito de embarcaciones por empuje de convoyes y autopropulsadas, "ante las históricas bajantes pronunciadas de ambos ríos y los pronósticos climatológicos que proyectan una escasa hidrometría para los próximos meses, lo cual imposibilitaría una navegación eficiente", se menciona finalmente. **CA**

Molienda con registro más bajo desde 2013

Apesar de un buen desempeño en el mes de octubre, el procesamiento de oleaginosas alcanzó las 2.910.538 toneladas, con lo cual se mantiene como el registro más bajo alcanzado a esta altura del año desde el 2013, según el boletín informativo de la Cámara Paraguaya de Procesadores de Oleaginosas y Cereales (Cappro). Este valor representa una caída de alrededor de 180 mil toneladas con relación al acumulado al décimo mes y de 8,6 con relación al promedio de los últimos años para el mismo periodo. La mayor parte del mencionado buen registro de octubre guarda relación con las 328.281 toneladas de soja procesadas, uno de los más altos de los últimos años para este mes, pero que guarda relación con el desempeño atípico de este año por los retrasos en el inicio de la cosecha y las adecuaciones por la pandemia. Considerando lo poco que queda del año y que el mes de diciembre suele ser destinado en mayor medida a realizar los mantenimientos de rigor en las fábricas, ya resulta muy complejo esperar que se reviertan los números negativos que se han venido dando en la industria aceitera. Del aprovechamiento de la soja, se indicó que el acumulado hasta octubre implicó una utilización del 74 % de la capacidad nominal de molienda en las industrias asociadas al gremio. Este valor representa una mejoría de un punto porcentual con respecto al cierre del pasado mes de setiembre, aunque aún se encuentra cuatro puntos porcentuales por debajo de lo que se había conseguido a esta altura del 2019. Si tomamos en cuenta que los últimos meses del año se utilizan normalmente para realizar operaciones de mantenimiento habituales en las fábricas, será difícil esperar mejoras más significativas en lo que queda del año. Si en los próximos dos meses se procesara en niveles similares al promedio de los últimos tres años para los respectivos meses, el porcentaje de utilización sería el más bajo desde el 2014, se consignó. **CA**

COSECHADORAS JOHN DEERE SERIE S

LA MÁS INTELIGENTE DEL MERCADO

#1
JOHN DEERE MARCA LÍDER EN VENTAS DE COSECHADORAS EN PARAGUAY

TASA DESDE 5,5% ANUAL

PRODUCTIVIDAD
INNOVADORES SISTEMAS DE TRILLA, SEPARACIÓN Y LIMPIEZA.

TECNOLOGÍA
AGRICULTURA DE PRECISIÓN, JDLINK™ Y CENTRO DE OPERACIONES PARA TENER TODA TU INFORMACIÓN Y TOMAR LAS MEJORES DECISIONES.

RESPALDO
CONSULTE NUESTRAS OPCIONES DE PAQUETES DE SERVICIOS, PARA SU MAYOR AHORRO Y TRANQUILIDAD

CONTACTO PARA CONSULTAS Y COTIZACIONES 0986 123000

KUROSU & CIA.

JOHN DEERE

Contribución sojera a progresiva disminución de pobreza

Fotos: Gentileza Inbio.

Productores de menos de 20 hectáreas del departamento de San Pedro destacaron que el progreso en la zona se está dando de forma paulatina por la desmitificación del cultivo de la soja y que muchas familias se dieron cuenta que con poco terreno también se puede tener rentabilidad, sin embargo, la falta de información de sus vecinos al oponerse al cultivo retrasa el potencial de crecimiento y la salida de la pobreza de miles de familias, conforme un material de divulgación generado por el Instituto de Biotecnología Agrícola (Inbio). En efecto, según el informe de la Dirección General de Estadísticas, Encuestas y Censo, en 1997 el 57% de la población de San Pedro estaba en la línea de la pobreza, mientras que en el informe realizado en el 2019 esa brecha pasó al 36% de la población. En cuanto a pobreza monetaria, el informe oficial indica que ha 160.183 habitantes de San Pedro tienen ingresos inferiores al costo de la Canasta Básica de Consumo. En el departamento de San Pedro se va aumentando la superficie de siembra de cultivos como soja y maíz que son los rubros de rentas de las familias que buscan salir de la pobreza mediante el desarrollo agrícola. En 2019 la superficie de siembra de soja alcanzó las 27.313 hectáreas, mientras que en el arranque del 2020 la superficie alcanzó las 32.707 hectáreas; en cuanto a maíz la superficie de siembra alcanzó las 90.879 hectáreas y en el 2020 la superficie de siembra arrancó con 42.903 hectáreas. Uno de los ejemplos de progreso es el cooperador del Inbio, Alejandro Colmán, quien tras años de ser uno de los que acompañaba a las marchas campesinas decidió sacarle de la pobreza a su familia y empezó a producir en sus pocas hectáreas de terreno y tras ser asistido por el instituto, dentro del Programa de Agricultura Sustentable con Biotecnología, y empezó a producir rubros de renta como soja y maíz obteniendo muy buenos resultados en su parcela. En la actualidad, Colmán sembró Sojapar R24 y en una parcela, ubicada en el distrito de Lima y hasta donde se trasladaron autoridades del ámbito agropecuario. **CA**

Alejandro Colmán.

Foto: Gentileza Inbio.

Oposición ratificada contra uso de semillas ilegales

La Asociación de Productores de Soja, Cereales y Oleaginosas (APS) difundió una posición por el cual ratifica su oposición al uso de semillas de origen ilegal, pero defiende el uso propio de semillas estipulado en la Ley de Semillas y Protección de Cultivares N° 385/94, reglamentada en el 2012. En un pronunciamiento divulgado el 11 de noviembre, fechado en Ciudad del Este, la APS consideró que se deben diferenciar variedades ancestrales y variedades reconocidas por su mejoramiento genético. Se recordó que las ancestrales son libres, pero una variedad reconocida debe respetarse. La institución instó a no confundir la producción de una semilla para uso propio del productor por una generación de materiales de propagación para negociar. Este segundo punto es un comportamiento que falta a la ética y va en detrimento de las inversiones de semilleros debidamente constituidos que trabajan con calidad. Desde la APS se viene trabajando de cerca con los obtentores y productores de semillas para establecer un marco armónico en donde se reconozca la propiedad intelectual por el desarrollo de estos germoplasmas de alto rendimiento y de buena calidad. La venta y el proceso legal de la distribución y multiplicación de semillas permitirá motivar a las empresas obtentoras y productoras de semillas a emplear ese recurso generado, sumadas a la experiencia en investigación y desarrollo que tienen, a la búsqueda de variedades para cada región específica de nuestro país, ya que actualmente el mercado local, en su mayoría, adopta cultivares de otras zonas, por lo tanto, no tienen adaptación a ciertos microclimas de Paraguay, informó el material de divulgación de la comisión directiva de la APS. **CA**

PROVITTA SEED PACK TS

AQUÍ COMIENZA EL ÉXITO DE SU CULTIVO

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

curasemillas
HURACAN 25FS
Fipronil 25%

REGULATOR tm
Fisioactivador
Auxina (0,01%)
Kinetin (0,01%)
Giberelina (0,01%)

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

PROVITTA NOD
Inoculante
Bradyrhizobium japonicum

TRATAMIENTO PARA 1.000KG DE SEMILLAS

PROGRAMA ENERGY FIELD

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

tecnomyl

Fuente chacra

Otro impuesto cuestionado

El Congreso de la Nación trató en noviembre el proyecto de Ley de Aporte Solidario Extraordinario de las Grandes Fortunas, conocido popularmente como "impuesto a la riqueza", en medio de críticas desde el mundo empresario y rural y luego de que al menos tres grandes empresarios -Marcos Galperin (Mercado Libre), Gustavo Grobocopatel (Los Grobo) y Federico Tomasevich (Puente)- decidieran mudarse a Uruguay y, con ello, dejar de tributar en la Argentina.

La norma grava a los bienes por más de 200 millones de pesos en el país o en el exterior con un 2%. La tasa sube a 2,25% para las fortunas de entre 300 y 400 millones; al 2,50% para los activos entre 400 y 600 millones y al 2,75% para la franja de 600 a 800 millones. La tasa llega al 3% cuando los patrimonios oscilan entre 800 y 1.500 millones; al 3,25% para quienes tienen de 1.500 a 3.000 millones, y a partir de esa cifra se abonará el 3,5%.

En tanto, la Comisión de Enlace de Entidades Agropecuarias manifestó su alarma ante el tratamiento de la ley. Lo consideran un nuevo impuesto que se suma a la larga lista de tributos, tasas y gravámenes, incluyendo los derechos de exportación, que viene pagando el sector, aumentando aún más una presión impositiva que señalan como insoportable para el productor.

Carne Caprina: las exportaciones aumentaron 99%

El Ministerio de Agricultura, Ganadería y Pesca informó que entre enero y octubre se exportaron 424 toneladas de carne de cabras y chivitos, con un aumento del 99% respecto al mismo período del año pasado, cuando se comercializaron 213,3 toneladas.

De acuerdo a los datos del Servicio Nacional de Sanidad y Calidad Agroalimentaria (Senasa), estas carnes caprinas, faenadas en frigoríficos ubicados en Santiago del Estero, Chaco, La Pampa, Mendoza y Córdoba; tuvieron por destino a Sri Lanka, 171,64 toneladas; Vietnam, 135,20 toneladas; Bahamas, 91,33 toneladas; y Angola, 25,64 toneladas.

Además de esos cuatro destinos, el Senasa tiene registrados otros 32 mercados abiertos para enviar carne caprina desde la Argentina, como la Unión Europea, la Unión Económica Euroasiática, y Singapur.

La cría de cabras está ligada tradicionalmente a agricultores familiares orientados especialmente a la producción de carne para subsistencia y con destino al mercado interno. La Argentina cuenta con 18 frigoríficos habilitados por el Senasa para faenar y exportar carnes caprinas.

LECHE

Se complica la producción de leche

El aumento de los insumos dolarizados, la macroeconomía y la debilidad de la demanda interna se han convertido en una complicación para los productores de leche. Desde Aacrea, recuerdan que el próximo semestre las empresas tamberas argentinas deberán afrontar una situación compleja frente a la caída relativa del precio recibido por la leche en un escenario proyectado de restricción hídrica que podría comprometer la disponibilidad de recursos forrajeros.

El precio de la leche que reciben los tamberos –en pesos argentinos– ha quedado muy por detrás del ajuste experimentado en los insumos dolarizados como arrendamientos (o costo de oportunidad de la tierra), semillas, fertilizantes, fitosanitarios, balanceados y maíz.

Las empresas lecheras, más allá de cuál sea su sistema de producción, deben prepararse para tomar todas las medidas necesarias para resguardar el capital, conservar la liquidez y sobrellevar la crisis sin comprometer el potencial productivo, advierten desde la entidad.

La primera recomendación común a todas las empresas lecheras es realizar un monitoreo periódico de la situación financiera con el propósito de evitar una restricción de liquidez que pueda comprometer la sostenibilidad.

CARNE

El plan de los exportadores

Los frigoríficos que integran el Consorcio de Exportadores de Carnes Argentinas anunciaron un programa de inversiones por un total de 187 millones de dólares, con el objetivo de incrementar 40% los envíos al exterior en los próximos tres años y alcanzar un volumen de 1,25 millón de toneladas.

De acuerdo con los datos del Consorcio ABC, el año cerrará con un nivel de embarques de 900 mil toneladas, por encima de las 840 mil toneladas de 2019. Sin embargo, el ingreso de divisas será menor, porque China está pagando menos la tonelada.

El año pasado, la industria cárnica generó 3.400 millones de dólares, este año se estiman unos 2.900 millones.

En total son once frigoríficos exportadores argentinos, que invertirán unos 187 millones de dólares.

DISPONEMOS DE LA MÁS AMPLIA VARIEDAD DE EQUIPOS AGRÍCOLA GANADERO FORESTAL

Triturador para sobras de banana

Pulverizador para banana

TOLVA

Chipeadora de madera

Chipeadora de madera

TOLVA

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

info@tractoagrovial.com.py | www.tractoagrovial.com.py

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

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

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

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

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

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

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

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

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

www.glymax.com

Gigante en el control de las enfermedades.

- *Formulación innovadora: **Triple mezcla con acción multisitio.***
- *Altamente eficaz contra las principales enfermedades de la soja.*
- *Fácil aplicación: Rápida disolución, no tranca picos y filtros.*
- *Más seguro para el aplicador: Granulometría uniforme sin formación de polvo.*
- *Excelente cobertura, penetración y permanencia del producto sobre las hojas.*

UPLIFT TRIO

DUAS

Producto original de **UPL** distribuido en Paraguay por **Glymax.**

UPL OpenAg™

Glymax

Presencia fuerte en el campo

Si queremos ser líderes, debe prevalecer la investigación

Por
NOELIA RIQUELME

Asumir la conducción del Ministerio de Agricultura y Ganadería (MAG) en un año difícil y buscar dar respuestas desde una cartera igualmente compleja, representó un gran desafío que le cupo enfrentar a un apellido como lo es Bertoni, consustanciado con la historia agrícola e institucional. En esta nota aborda cuestiones sobre la necesidad de "aggiornamiento" de la cartera agraria, de fortalecer las áreas técnicas y de investigaciones y de establecer algunas prioridades dentro de un mar de necesidades.

Moisés Santiago Bertoni Hicar, ministro de Agricultura y Ganadería.

_ CAM. ¿Cómo describe el escenario al asumir el cargo de ministro?

_ Bertoni. Un escenario bastante complejo. Estamos en un año particularmente difícil. Nos tocó vivir un año de pandemia, donde no teníamos ninguna experiencia. Sumado a esto tuvimos situaciones difíciles derivadas de problemas climáticos, la sequía, la perspectiva de un fenómeno "Niña", además de la bajante de los ríos que dificultó el flujo de comercio de productos agrícolas.

_ CAM. ¿Cuáles fueron las indicaciones del Ejecutivo para esta cartera?

_ Bertoni. El presidente de la República me dio todo su apoyo. Me manifestó el interés de seguir trabajando y apoyando a los sectores menos favorecidos de la agricultura e ir potenciando todos los rubros destinados a dar el autoabastecimiento que el Paraguay se merece en muchos rubros.

_ CAM. ¿Y sus prioridades al frente de la institución?

_ Bertoni. Tenemos dos prioridades: por una parte, a partir de los servicios que tenemos que prestar a todos los productores, sean pequeños, medianos, grandes productores, debemos seguir dando condiciones para que el sector de la agricultura más desarrollada pueda seguir creciendo, trabajando con seguridad y confianza

El ministro de Agricultura y Ganadería durante su participación en la Segunda Expo Tomate.

y generando los recursos que tanto necesitamos. Por otro lado, que la brecha que existe entre esta agricultura y los pequeños productores sea cada vez menor, con la incorporación de tecnologías, medios tecnológicos que permitan equilibrar la producción y,finalmente, el desafío del acompañamiento por la institución de todo esto para cumplir con las necesidades que el productor quiere de nosotros. Es decir que tenemos que reestructurar (el MAG), desde nuestra ley orgánica hasta la proyección de nuestros servicios hacia el sector productivo.

_ CAM. ¿Cuál sería una situación ideal para el MAG?

_ Bertoni. El ministerio está en una situación bastante compleja, necesita "aggiornarse", necesita acompañar todos los cambios que está sucediendo en el campo. Mejorar cómo llegan sus apoyos a nivel de los pequeños productores. Por una parte, el problema principal es que cada vez tenemos menos técnicos. No hemos tenido la capacidad de ir sustituyendo a quienes van a jubilación. Es uno de los desafíos. Ir mejorando e incorporando a los técnicos y, sobre todo, crear los incentivos para quienes tengan una formación profesional buena quieran continuar trabajando dentro de una institución pública.

_ CAM. ¿Hay avances en ese proceso?

_ Bertoni. Estamos desarrollando los marcos, desde la gestión de los recursos humanos y mejorando todo lo que es la institucionalidad pública agraria dentro del Paraguay.

_ CAM. ¿Qué pasó del Viceministerio de Agricultura Familiar?

_ Bertoni. Es un tema de amplio debate. Fue creado por ley. En su momento, el ministerio ha creado una propuesta de reglamentación. Hay sectores que no están de acuerdo. Entonces, ahora hemos creado una mesa de debate, en las cuales los sectores van a empezar a discutir las alternativas de reglamentación de esa ley de manera a llegar al mejor consenso posible.

_ CAM. ¿Están definidas las prioridades presupuestarias para el 2021?

_ Bertoni. El presupuesto, como todas las instituciones públicas, sufrió una disminución. Como todo el ministerio también. Hemos conseguido "adendar" el presupuesto 2021 y con eso mantener la cantidad de personal para el próximo año, para no reducir nuestra cobertura. En lo que se refiere a fuente de préstamo, tenemos algunos proyectos que van a comenzar con su ejecución más fuerte. Eso nos va a permitir contratar técnicos. Estamos en un proceso de adquisición de vehículos y tener los recursos para que estos técnicos no tengan limitaciones para el servicio de asistencia técnica. Como prioridad es ir creando las condiciones que los productores puedan acceder a la tecnología y, de esta manera, ser más resilientes en los cambios climáticos y, sobre todo, tener una producción más estable en todos los rubros.

_ CAM. ¿Se cumplen con las demandas de los productores?

_ Bertoni. El producto que más demandan los productores es la asistencia técnica. En ese sentido, estamos trabajando con más técnicos y más medios y, por sobre todo, más tecnología de la información, tanto para tener una mejor fiscalización de nuestros procesos administrativos, el trabajo que van desarrollando nuestros técnicos a nivel de campo y también el trabajo que van desarrollando otros medios de vinculación, entre los productores, los consumidores, los intermediarios y de esta manera ir utilizando todos los medios tecnológicos para eso, como plataformas que promuevan "agroayuda", que es una plataforma para la asistencia técnica remota.

_ CAM. ¿En qué momento está la investigación pública?

_ Bertoni. La investigación es un sector donde hay que invertir fuertemente. La investigación agrícola necesita también "aggiornarse". Una de las principales debilidades es que actualmente hay muy pocos investigadores. En el sector agrícola es muy escaso. En el pecuario, aún es más grande la falta. Formar investigadores lleva tiempo, pero hay proyectos a largo plazo. En el caso del IPTA (Instituto Paraguayo de Tecnología Agraria), hay un proyecto de 20 millones de dólares, pronto a iniciarse. Si esto se ejecuta, se tendrán los recursos para incorporar gente formada y, sobre todo, permitir la formación de los técnicos en el exterior para que, a mediano plazo, podamos fortalecer la investigación agrícola en el Paraguay.Paraguay va a seguir siendo agrícola por mucho tiempo y, si queremos ser líderes, debe prevalecer la investigación y, si no tenemos la gente adecuada para llevar adelante eso, vamos a perder oportunidades importantes.

_ CAM. ¿Hacia dónde debe estar focalizada la investigación pública?

_ Bertoni. La investigación pública debe estar focalizada hacia los grandes desafíos que tiene hoy la investigación agrícola. Tenemos que desarrollar todo lo que es la investigación de biotecnologías, la aplicación de las nuevas técnicas de mejoramiento en la producción agrícola. Tenemos que llevar adelante la investigación aplicada y seguir fortaleciendo el mejoramiento genético que se vienen desarrollando en los centros de experimentación para tener variedades adecuadas, no solo para trigo, soja, sino la parte hortifrutícola, la producción pecuaria y otros campos como la industria forestal.

_ CAM. ¿Podría opinar sobre los subsidios, el asistencialismo y los impuestos vinculados al sector?

_ Bertoni. El asistencialismo no nos lleva a nada. Nosotros como ministerio de la producción tenemos que trabajar fuertemente con los productores y toda actividad agrícola puede permitirse una actividad rentable. Por eso, de hecho, está creciendo nuestro país. En lo que se refiere el Estado puede facilitar algunos apoyos de manera a que los productores tengan acceso a la tecnología. Me refiero, por ejemplo, a tener mejor acceso a riego para lograr una producción más estable. Eso puede causar grandes daños a nuestra producción. Nosotros, antes de pensar en ese tipo de impuestos, tenemos que pensar en crear incentivos para que la gente siga trabajando en el campo, se siga desarrollando y esa debe ser nuestra meta. Trabajar con la juventud rural para que ellos encuentren el incentivo y las ganas de seguir trabajando y, para eso, hay que crear las condiciones de llevar una vida digna, a través del trabajo en el campo.

_ CAM. ¿Se tiene identificado el rubro de renta más importante para el pequeño productor actualmente?

_ Bertoni. En este momento, la agricultura familiar está entrando fuertemente en la mecanización. En la campaña anterior, tuvimos 850.000 hectáreas de soja en manos de pequeños productores, lo que nos dice que, en superficie, en volumen y en rentabilidad de la producción, está la soja. También tenemos que destacar que la mandioca sigue teniendo una superficie importante en la agricultura familiar. El maíz está creciendo mucho y después los más tradicionales, como el sésamo, rubros hortícolas. Hay otros que empieza a emerger como los floricultores y la producción láctea. Creo que en el futuro los pequeños productores se irán posicionando en producción de pequeños rumiantes, producción de peces y apicultores. **CA**

VESSARYA®
Camino libre para elevar su productividad

Vessarya®

Onmira™active

FUNGICIDA

Onmira™ active (Picoxistrobina) es el principal ingrediente activo de la línea de Fungicidas de Corteva. Trae alta tecnología, visiblemente más protección y mejores resultados para su cultivo.

El fungicida **Vessarya®**, en una solución combinada de Benzovindiflupir con Onmira™ active (Picoxistrobina), protege su cultivo de la roya asiática y otras enfermedades, dispensa el uso de adjuvante/aceite y ofrece óptima performance y protección por más tiempo.

- Más eficiencia contra roya asiática
- Alto poder de translocación
- Acción sistémica
- Mayor facilidad: producto listo para usar

VESSARYA®
TECNOLOGÍA Y PERFORMANCE INCOMPARABLES.

El aumento de la productividad y rentabilidad fue observado en campos experimentales, donde fueron utilizados los productos, siguiendo correctamente las informaciones de dosis y aplicación. El aumento de la productividad y rentabilidad depende también de otros factores, como condiciones de clima, suelo, manejo, estabilidad del mercado, entre otros.

CORTEVA™
agriscience

™® Marcas registradas de Corteva Agriscience y de sus compañías afiliadas. © 2020 Corteva.

Versatilis®
Máximo control en roya.
- Acción curativa.
- Posee una baja dosis y es fácil de transportar.
- Formulación amigable.
BASF
We create chemistry

SOLUCIONES PARA EL CULTIVO DE SOJA

Tracto Agro Vial habilita sucursal en Campo 9 y ofrece promociones

Tracto Agro Vial habilitó oficialmente su sucursal de Campo 9 desde el 9 de noviembre. La misma está instalada en el distrito de Juan Manuel Frutos, localidad conocida como Campo 9, departamento de Caaguazú. El local está sobre la Ruta 2, a la altura del km 213.

Desde allí la firma ofrecerá todos sus servicios y productos a los clientes de la región. Para dar la bienvenida a sus clientes dispone de una atractiva promoción con un descuento del 23% en lubricantes.

Leandro Langner, gerente de la sucursal Campo 9, explicó que oficialmente abrieron las puertas de la sucursal el 9 de noviembre, con el objetivo de brindar cada vez mejores servicios a los clientes.

Tracto cuenta con más de 100 marcas, entre máquinas y repuestos. La idea de la empresa es instalarse en Campo 9 para poder atender cada vez mejor a sus clientes. Comentó que esta zona anteriormente estuvo atendida por la sucursal de Santa Rita, pero con la cercanía se puede atender con mayor agilidad al cliente. Esta sucursal estará asistiendo desde Coronel Oviedo (Caaguazú), hasta Juan León Mallorquín (Alto Paraná). "Tenemos regiones asignadas pero estamos dispuestos a atender todo el país", resaltó Langer.

La nueva sucursal cuenta con equipo completo de recurso humano para responder los requerimientos de los productores. El plantel integran ocho personas entre técnicos, repuesteros, mecánicos y otros. "Venimos con un equipo completo para responder al cliente lo más rápido posible", dijo.

Próximamente contará con talleres, pero cuentan con móviles para asistencia y técnico.

PROMOCIÓN

Durante este mes de apertura, Tracto Agro Vial ofrece una promoción con descuentos del 23% en lubricantes y repuestos. "Esta promoción es atractiva, porque desde la apertura de la sucursal recibimos muchas llamadas, consultas, además la lluvias reactivaron los ánimos de los productores que están muy esperanzados por una buena cosecha", dijo.

PECUARIA & AGRO

El gerente de la sucursal destacó el gran potencial de la región en la agricultura y la ganadería, por lo que la intensión de la empresa es trabajar fuerte en ambos rubros, considerando las múltiples ofertas de Tracto Agro Vial en ambos rubros.

Para la ganadería destacó la línea de maquinarias de la marca JF, de la que dispone de mixers, picadores, vagones forrajeros y otros. "Todo lo que lo que lo que el tambero y el productor de carne necesita lo tiene Tracto Agro Vial", expresó.

Mencionó además a los tractores Foton Lovol, que están disponibles desde 25 HP hasta 130 HP, con cabinas y sin cabinas.

Para la agricultura hay variadas propuestas, como los equipos de siembra y preparación de suelo de la marca Baldan y Tatu Machesan y otros.

Leandro Langner tendió la invitación a la gente de la región a que se acerquen a la nueva sucursal para conocer las diversas opciones de Tracto Agro Vial. **CA**

REBOKE NINJA

40000, 33000, 24000 y 19000

¡CAMPEONAS EN AGILIDAD PARA CAMPEONES EN PRODUCTIVIDAD!

Stara
Evolución Constante

arelima 64 3045.3730

MARANGATU

Ciudad Del Este 061-574760/761 | San Alberto 0677-20096/20155 | Katuete 0471-234254
marangatusa.com.py | @marangatusa | Marangatu SA
Distribuidor en Centro Norte

OROTEC

Santa Rita - 0673 221 875 / 221 814 / 221 840 | Pastoreo - 0986 103 387 | Obligado - 0983 103 387
www.orotec.com.py | @orotec_sa | Orotec SA
Distribuidor en Centro Sur

Lanzan programa de producción sustentable de alimentos

El pasado 18 de noviembre se lanzó el proyecto FOLUR en la municipalidad de Naranjal, Alto Paraná. El mismo es impulsado por el Programa de las Naciones Unidas para el Medio Ambiente (PNUMA) y el Ministerio del Ambiente y Desarrollo Sostenible (MADES), con el apoyo financiero del Global Environment Facility (GEF).

El Ing. Enrique Molas, coordinador del proyecto, explicó que el propósito del proyecto Paraguay FOLUR (siglas en inglés del Programa de Impacto en Sistemas Alimentarios, Uso de la Tierra y Restauración) es promover la planificación integrada del uso de la tierra, a través de la implementación de mejores prácticas de producción, a fin de desacoplar las cadenas de valor de la carne y la soja del riesgo de la deforestación; y lograr la restauración a nivel de paisaje para mejorar la conectividad de los bosques remanentes.

El mencionado proyecto contempla: la gestión de paisaje, la producción sostenible de soja y carne y la restauración de ecosistemas.

Asimismo, mencionó que este proyecto se enfoca en identificar prácticas productivas sostenibles que se adecuen a los sistemas productivos existentes en las áreas de intervención; fortalecer la gobernanza con las partes interesadas que se encuentran en las áreas de intervención; generar las condiciones para el empoderamiento de los beneficiarios y las autoridades locales articular con los actores para establecer alianzas estratégicas para la restauración y conectividad de los ecosistemas y generar el cambio en los sistemas productivos tradicionales, agregando valor a los procesos.

Entre los desafíos para el proyecto se destacan: lograr la construcción de los Planes de Ordenamiento Urbano y Territorial (POUT) en los municipios del área de intervención; aumentar la conectividad entre los bloques de bosques remanentes; el cambio de paradigma en los sistemas productivos (Buenas Prácticas Agrícolas, Buenas Prácticas Pecuarias, Trazabilidad, etc.) y lograr el empoderamiento de los productores beneficiarios del proyecto, así como también fortalecer la gobernanza de los municipios para estos fines.

También se destaca entre los desafíos: lograr un estándar de producción sostenible (carne y soja) adecuado al sistema productivo del país y los mercados internacionales e integrar a las pueblos indígenas, mujeres, y comunidades vulnerables en los procesos productivos.

El proyecto estará abarcando en la región Oriental el departamento de Caazapá en los distritos de Abai-Tavai y San Juan Nepomuceno y en Alto Paraná el distrito de Naranjal. En la región Occidental involucrará a los distritos de Bahía Negra, Fuerte Olimpo, Mariscal Estigarribia y Filadelfia. **CA**

Enrique Molas, consultor del proyecto Folur.

Plataforma Integral FGS

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

PILOTO AUTOMÁTICO HIDRÁULICO

AG 3000 MONITOR DE SIEMBRA

agrosystem SRL

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

www.agrosystem.com.py

Banco GNB Corredora de Seguros apuesta a los seguros agrícolas

La Corredora de Seguros del Banco GNB está presente en el mercado desde el año 2008, ofreciendo todo tipo de las pólizas de seguros.

Teresa Guillen, Sub Gerente de la Corredora, explicó a Campo Agropecuario Multimedia que trabajan con las mejores compañías de seguros del país, para ofrecer las mejores pólizas acorde a las diferentes necesidades de cada cliente. En este caso en particular, realizaron una alianza con Sancor Seguros, una compañía con sólida trayectoria en el sector, para ofrecer en conjunto los seguros agrícolas, un gran apoyo para el sector agropecuario.

Guillén mencionó que la propuesta para los clientes de Banco GNB es integral, ya que pueden ofrecer el financiamiento de la inversión en sí y complementarla con pólizas de seguros. Estas coberturas pueden ser para diferentes cultivos como soja, trigo, arroz y otros; como también seguros forestales o ganaderos. "Es un valor agregado. Entonces unificamos y ofrecemos un servicio más amplio al productor, le damos el financiamiento y dentro de eso ya protegemos el cultivo", resaltó.

Comentó que otro importante aporte es que se ofrece un acompañamiento comercial y técnico a todos los clientes. "Nosotros como Corredora de Seguros del Banco GNB ponemos como punto diferenciador el acompañamiento al cliente, en todo lo que respecta al servicio personalizado que recibirán, tanto comercial como técnico. Y sobre todo al momento de ocurrir algún evento", enfatizó.

Destacó la importancia de conversar con los productores para ofrecerles las coberturas específicas a cada necesidad y comentó que una buena manera de iniciar la relación es visitándoles en sus campos, para bridar mayor información sobre la gran herramienta que son los seguros agrícolas.

Comentó además que, en el marco de Responsabilidad Social Empresarial, cada póliza adquirida a través de Banco GNB, ayuda a preservar el bosque Mbaracayú. "Nuestros Seguros Verdes, además de las coberturas que ofrecen, contienen un elemento de responsabilidad social. Ya que en alianza con la Fundación Moisés Bertoni, mediante los Seguros Verdes cada cliente que adquiera una póliza, está ayudando a preservar la Reserva Natural del Bosque Mbaracayú". **CA**

Teresa Guillen, Sub Gerente de la Corredora de Seguros del Banco GNB.

TRATAMIENTO para 2.000 Kg de Semillas

La Fusión que Potencia el Inicio de tu Cultivo

syngenta | RIZOBACTER | GAMA

Fortenza™ Pack

Amplio espectro de control de Plagas y enfermedades.

BAJA DÓSIS/KG

Fortenza™

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

Maxim Advanced

- Hongos de semilla y almacenamiento

Cruiser

- Picudo de la Soja
- Mosca Blanca
- Efecto Bioactivador

Inoculante Rizoliq Top

Tecnología de OSMO PROTECCIÓN

20 veces más concentrado $2*10^{10}$

Bacteria más resistentes

Menos desecación

Permite tener la semilla tratada hasta 10 días

TAGGY

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

Germinación mucho más uniforme

Mejor arranque inicial

Mejor stand del inicio al fin del ciclo de cultivo

Mayor cantidad de raíces y más profundas

Mejor aprovechamientos del Nitrógeno disponible

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

GPSA

www.gpsa.com.py

Agroshow Copronar 2021 retorna en febrero

La Cooperativa Copronar realizó el lanzamiento de Agroshow 2021. Esta muestra agropecuaria, industrial y de servicios se desarrollará con un formato único, a través de una plataforma virtual y presencial en el Campo Experimental Copronar.

La feria se desarrollará el 10,11 y 12 de febrero en forma presencial y del 8 al 28 de febrero en formato virtual. El acto de lanzamiento fue el 19 de noviembre en el salón auditorio de Agroshow Copronar, en Naranjal, Alto Paraná.

Durante el lanzamiento, el presidente de la cooperativa Copronar, Darcí Bortoloso, destacó que con 20 años de historia de la muestra tienen un gran desafío de evolucionar en un formato único, una multiplataforma, donde se explora toda la potencialidad de la conexión virtual en conjunto con la presencial. “Más allá de la presencia de campo regional, se busca con la plataforma virtual llegar a nichos de mercados solamente posibles con la conexión virtual entre personas y empresas”, expresó al destacar que Agroshow Copronar 2021 busca conectar la producción agrícola, pecuaria, agroindustrial, producción sustentable y prestación de servicios. Para ello hace extensiva la invitación a las empresas a participar. **CA**

CAP
2020
MARCA
PREFERIDA
¡Gracias por elegirnos!
Aseguradora del Este s.a.
De Seguros
PROTEGIENDO LO QUE MÁS TE IMPORTA
Avda. Rca. Argentina Nº 778 e/ Pacheco y Souza
WWW.AESASEGUROS.COM.PY
(021) 616 5000
0976 165 000

SEMBRANDO BUSCA INCENTIVAR A LAS NIÑAS A QUE APUESTEN POR EL SECTOR

Experiencias inspiradoras de mujeres en el agro

Más de 1.000 personas participaron del evento virtual "Sembrando", organizado por la Cámara de Fitosanitarios y Fertilizantes (CAFYF) que presentó una veintena de experiencias inspiradoras de mujeres dedicadas a trabajos agropecuarios.

El evento virtual arrancó la transmisión a las 10 de la mañana del 30 de octubre, a través del sitio web de la campaña *www.sembrando.com.py*, donde permaneció durante 30 días. Los testimonios también fueron transmitidos por las redes sociales durante el mes de noviembre y diversos medios de comunicación.

"Sembrando" tiene como objetivo incentivar a las niñas y adolescentes a que apuesten por el sector agropecuario a la hora de forjar su formación profesional, ya que este sector es sumamente versátil, porque ofrece un sinnúmero de oportunidades para las mujeres en diferentes roles.

Durante el evento, el Ing. Agr. Claudio Gaitán, presidente de CAFYF, manifestó que es el primer evento "Sembrando" que están realizando en Paraguay, el mismo tiene la finalidad incentivar a las niñas y adolescentes a que puedan ingresar al gran mundo del Agro, ya que este sector representa entre el 25 y 30% de nuestra economía y puede dar alimentos a más de 50 millones de personas en todo el mundo. "El Agro va a ser posiblemente uno de los principales motores de la recuperación de la economía en el futuro y ustedes mujeres, que representan prácticamente el 50% de la población, va a ser muy importante también que participen en esa proporcionalidad en todas esas decisiones que van a construir nuestro querido Paraguay. Como padre de una niña, a quien quiero dejar un mundo mejor, como esposo de una mujer del agro y como colega de muchas mujeres, quienes trabajan con mucha tenacidad, creo que el aporte de todas ustedes va a ser crucial para el crecimiento del país y del agro", dijo al dar la bienvenida augurando que el evento tenga un impacto positivo en la vida de las mujeres que están en proceso de forjar sus futuros.

Claudio Gaitán, presidente de CAFYF.

Asimismo, las panelistas, la Ing. Agr. Liz Rojas, directora ejecutiva de CAFYF; Ing. Agr. Claudia Codas, responsable de comunicación y marketing de Corteva Agriscience – Paraguay; la Ing. Agr. Griselda Mendoza, gerente de Marketing de Campo de Bayer CropScience Paraguay y Bolivia; la Ing. Agr. Marcela Molas, Responsable de Marketing de BASF Paraguaya y la Lic. María José Escauriza, líder de Marketing de Syngenta Paraguay, dejaron testimonios inspiradores y mensajes claros de que el Agro y las carreras del sector agropecuario son oportunidades para que las mujeres se desarrollen y que este sector brinda innumerables oportunidades para cumplir diversos roles. Ellas lo hacen e invitan a que más mujeres se sumen al campo, ya que afirmaron "Hay mucho campo" para desarrollarse. **CA**

PRODENCE ES FORMULACIÓN DF

TECNOLOGÍA PRO-STICK. ALTA ADHERENCIA A LA SUPERFICIE DE LA HOJA.
TECNOLOGÍA DISPERSS. DISOLUCIÓN INSTANTÁNEA SIN RIESGO DE TRANCADO DE FILTROS.

ACABA CON LA ROYA
Y OTRAS ENFERMEDADES

- MAYOR PROTECCIÓN
- MEJOR RESULTADO
- FORMULACIÓN DRY FLOABLE (DF)
- TECNOLOGÍA PRO-STICK
- TECNOLOGÍA DISPERSS

UPL OpenAg™

UPLParaguay @UPLParaguay

CAMBIANDO HÁBITOS SE PUEDEN CONSERVAR TRADICIONES CULTURALES EN LA NUEVA NORMALIDAD DEL COVID-19

Agrofértil propone una nueva forma de estar juntos a través de la campaña “Querernos es Cuidarnos”

Agrofértil lanzó la campaña Querernos es Cuidarnos para concienciar a sus colaboradores y a la comunidad sobre la importancia de la prevención del COVID-19, y la responsabilidad individual de cada persona, para cuidar a sus seres queridos. Esta es una campaña original y diferente que involucra a los pequeños de la casa, porque son ellos quienes constantemente desafían a quienes están cerca a ser mejores personas y los que pueden ayudar a que todos los miembros del hogar adopten actitudes positivas.

Cumplir al pie de la letra las medidas sanitarias es de vital importancia, especialmente en localidades donde la comunicación respecto al virus no fue tan masiva, por el poco número de contagiados. El lavado de manos, el distanciamiento social, la utilización de tapabocas, son vitales para convivir con una nueva realidad que se perfila permanecer en la sociedad por un tiempo indefinido.

En materia de estadística el hecho

de que se mantengan los números de contagiados y fallecidos es una señal de contención que logra desacelerar la saturación del sistema de salud y representa un indicador de que muchas personas están tomando las medidas necesarias y el compromiso de cuidarse, pero esto justamente nos hace ver la importancia de la conciencia individual a la hora de tomar las medidas de prevención para cuidarnos entre todos.

Un dato no menos importante, y que refleja una realidad de la región es que desde que el lavado de manos se volvió obligatorio, la tasa de otras enfermedades respiratorias reportadas en la región bajó un 64,4 % solamente en este año. (Fuente: The Economist).

En nuestro país, el número promedio de contagio por infectado es de 3 personas. Por ello el uso de tapabocas para no contagiar, y para no contagiarse, es la manera correcta de cuidarse. El uso de mascarillas reduce el riesgo de expandir el virus, si ambas personas la utilizan, pero estas medidas no son efectivas por sí solas, el lavado de manos y el distanciamiento social también son mandatorios para poder cuidar a los que más queremos. El 80% de los contagios se dan a través de personas que no presentan síntomas, por ello uno puede tener COVID y estar contagiado sin saberlo. Entre el 10 % y 40 % de los contagiados no presentan síntomas. Es necesario tomar medidas como no compartir el tereré, ni utensilios personales, siendo esto clave para evitar los contagios masivos y asegurar que se siga compartiendo lo más importante juntos, el futuro.

Es importante recordar que por cada 100 hogares de nuestro país, 28 tienen al menos una persona adulta mayor de 60 años o más.

CULTURA Y TRADICIÓN. REVALORIZAR PARA QUE SE MANTENGAN

Una de las características de la identidad del paraguayo es que es muy solidario y amigable. También se lo considera servicial y amable con sus seres queridos y personas que visitan el hogar, e incluso con los extranjeros que están de paso. Por ello la costumbre del fuerte apretón de manos, el saludo con dos besos, ➔

los abrazos o invitar la tradicional bebida del tereré, son gestos que la pandemia ha obligado a regular, para mantener el cuidado y evitar el contagio del COVID-19.
Por ello es necesario concienciar sobre la importancia y la responsabilidad que conlleva el cuidado contra este virus, a todos los involucrados y hablar con los niños de la casa, porque se entiende que son un motor para lograr cambios positivos.

CAMPAÑA "QUERERNOS ES CUIDARNOS"

En palabras del CEO del Grupo Sarabia, José Marcos Sarabia "Agrofértil busca que las ganas que tenemos de estar juntos, sean las mismas que lleven a cuidarnos, como una nueva manera de expresar nuestro cariño". Y es por ello que presentan esta campaña de concienciación "Querernos es Cuidarnos" que busca crear a través de los miembros de la familia, en especial los niños (los que más se hacen escuchar y a los que nos es más difícil decirles que no) nuevos hábitos de cuidado para proteger a los seres queridos que tenemos más cerca.
Se sabe que los niños, por el desarrollo cognitivo en alto grado, absorben la información como nadie y nos desafían constantemente a ser mejores personas.
José Marcos Sarabia, CEO del Grupo Sarabia expresó "Por ello la empresa vió oportuno aprovechar toda la emoción de retratar las costumbres y tradiciones, para llevar un mensaje positivo y esperanzador, así demostrar que se puede seguir viviendo la vida que a las personas les gusta, haciendo pequeños ajustes en nuestro día a día".
La empresa, dentro de las acciones de la campaña, entregará un cuadernillo de actividades Querernos es Cuidarnos con la finalidad de instalar y reforzar hábitos de cuidado a los niños. Este material didáctico contiene actividades para pintar, dibujos para elegir los comportamientos sanitarios correctos, un espacio para escribirle una carta a sus seres queridos, un lugar para dibujar la nueva forma de saludarse y un espacio para escribir la música con la que se van a lavar las manos. Llegará a los alumnos de las comunidades más carenciadas y cuenta con el apoyo del Ministerio de Salud.
El CEO del Grupo Sarabia, José Marcos Sarabia concluyó "A través de un enfoque positivo de la óptica del cuidado, podremos hacer pequeñas modificaciones en nuestras formas de actuar, sin perder nuestras costumbres más queridas como paraguayos, para poder cuidarnos entre todos".
Para conocer más sobre la campaña Querernos es Cuidarnos, visitá *www.agrofertil.com.py/querernosescuidarnos* y las redes sociales, Facebook e Instagram de Agrofértil. A través de dicha página las personas pueden acceder mediante una sencilla suscripción, a los materiales informativos y materiales lúdicos de la campaña para los niños.
El Grupo Sarabia es líder del agronegocio en Paraguay en los segmentos de producción y comercialización de defensivos agrícolas y acopio de granos, a través de sus empresas Tecnomyl y Agrofértil. Sus directivos José Marcos Sarabia, Paulo Sergio Sarabia y Antonio Ivar Sarabia participan activamente en las acciones de Responsabilidad Social Empresarial, fomentando actividades en favor de los sectores más vulnerables y el cuidado del ambiente. **CA**

ENTREGA EN CUALQUIER PUNTO DEL PAÍS

MÉTODO ECONÓMICO Y EFICIENTE EN LA DESINFECCIÓN DE SUELOS

MANTA DE SOLARIZACIÓN

AgrinPlex®

- Con **buena preparación del suelo**, con la incorporación de Materia Orgánica recomendada, **riego a capacidad de campo** y **tapado con Polietileno AgrinPlex**, se **asegura la mejor desinfección de su suelo**.
- **La ventaja de la Solarización** respecto de otros métodos químicos como Bromuro, es que este último mata toda la flora del suelo, dejando un suelo pasible de ser conquistado por cualquier patógeno, mientras la solarización por ser un **proceso térmico de pasteurización** asegura la **eliminación de Patógenos** comunes de los cultivos Hortícolas, **pero no la flora benéfica (Tricoderma, entre otros)** que queda colonizando el suelo, y así evitamos infección por patógenos.

CMP AGRO

www.cmp.com.py

Compañía Marítima Paraguaya S.A.

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

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

Seguinos en

SILO BOLSA AGRINPLEX

Manejo para un embolsado correcto

Los silos bolsa son implementos agrícolas que generalmente se utilizan para el almacenamiento de granos, sean cereales y/o oleaginosas, además sirven para almacenamiento de forrajes para alimentación animal. Para lograr un embolsado correcto y efectivo es necesaria que la bolsa sea instalada en un espacio limpio, en un terreno ideal que no tenga piedras, troncos ni raíces.

Para iniciar un buen embolsado debemos tener en cuenta las pendientes que pueda tener un terreno donde tenemos previsto instalar el silo bolsa. El suelo debe ser firme, ya que con un terreno arenoso o fangoso puede empezar el problema al embolsar.

En la foto se observa que el terreno es bastante firme, también se puede ver el embolsado óptimo en el lomo donde generalmente lo denominamos "lomo de camellos". Cuando se forman ondulaciones en la parte superior de la bolsa con el tiempo tiende a aparecer concentración de humedad que puede causar la pudrición del grano. Sin embargo, en este caso, la bolsa esta plana en la parte superior, lo cual es lo ideal para la conservación del producto y es el indicador de buen embolsado del silo bolsa.

Por

Heriberto Lugo

Gerente de CMP Agro,
Sucursal Minga Guazú

DURACIÓN DE ALMACENAMIENTO

El tiempo ideal para almacenar los granos como soja y trigo en silo bolsa va 8 meses a un año. Este plazo es lo recomendado pero la última

palabra lo tiene productor y su comercialización.
También se recomienda hacer monitoreo constante del terreno donde está asentado el silo bolsa, es importante mantener limpio entre bolsas por protección contra animales, malezas, entre otras cosas que puedan representar un peligro de corte en para los silos bolsas. Es importante vigilar los silos bolsas para evitar posibles daños causados por animales como perros y gatos. Lo ideal es contar con un cercado, ya que al mínimo ingreso de agua o aire por perforaciones, que no se notan, puede dañar, la calidad del grano. En el caso de una semilla oleaginosa puede causar hasta podredumbre del producto en una capa de 10 cm aproximadamente.

COMO INICIAR EL EMBOLSADO

El inicio el embolsado se puede realizar de tres formas distintas. Lo práctico puede ser un atado con piola, el cual se introduce por debajo de la bolsa y cuando la embutidora empieza a largar los granos para su conservación, esto va por encima del atado, que tras el peso del grano ya se encuentra sujeto por el piso y lo va deslizando para asegurarlo.
Las bolsas de AgrinPlex vienen con un kit para tener en cuenta el estirado de la bolsa, tiene una cinta flexible para medir el estirado y también un número para identificar la serie de la bolsa de fábrica para que ante cualquier eventual daño por perforación accidental cuenta con una cinta de reparación de parche para su protección.

CONSIDERACIONES PARA EL CIERRE DEL SILO BOLSA

Para realizar el cierre de la bolsa existen unos plásticos que vienen en par, denominados comúnmente macho y hembra. Las mismas se aprietan con una pinza especial que puede servir para un inicio de cierre de bolsa y final. Existen también las alfajías que se colocan por encima, se realiza un pequeño doblado, se coloca otra alfajía por encima y se lo asegura con clavos y la bolsa adentro. De esta manera se evita el ingreso en la bolsa de agua, insectos, roedores y oxígeno.
La bolsa de AgrinPlex cuenta con una línea en el centro que sirve de guía al operador a la hora del embolsado, esta le indica si está realizando de manera lineal y correcta para aprovechar el terreno, además las bolsas tienen marcadas con línea de inicio de bolsa y cierre de bolsa, que indica el límite del cargado.
El buen cierre evita la acumulación de agua en épocas de lluvias e ingreso de animales que puedan ocasionar perforaciones. Es importante seguir las indicaciones que vienen de fábrica según las líneas.

Heriberto Lugo, Gerente de CMP Agro, Sucursal Minga Guazú.

EXTRACCIÓN

La extracción de productos del silo bolsa se realiza con una extractora, la cual cuenta con una barra de recolección del plástico que lo va levantando y retirando los granos de adentro logrando una extracción correcta. Además cuenta con una cuchilla en forma lineal para el corte de la bolsa y va acompañada con una tolva que va almacenando los granos extraídos.

RECOMENDACIONES

Si el silo bolsa esta mucho tiempo con almacenamiento, con la temperatura de nuestro país, está expuesto a muchos accidentes ya que el plástico se va dilatando y contrayendo. Con el correr del tiempo la exposición al ambiente (sol, polvo, lluvia) el material va perdiendo fuerza y flexibilidad. Para evitar accidentes de cortes incensarios, también es importante observar los indicadores que traen las bolsas para medir hasta donde puede ser estirada. Es necesario respetar, sea cual sea el tamaño, para garantizar calidad y seguridad de almacenamiento. **CA**

Grupo Sarabia presentó tendencias en innovaciones del agronegocio en la Silicon Valley Web Conference

Durante el mes de octubre, se llevó a cabo la Silicon Valley Web Conference, un evento online y gratuito, donde más de 100 disertantes de diferentes países de los principales conglomerados empresariales y universidades del mundo desarrollan más de 10 jornadas de contenidos. Con una metodología novedosa e interactiva, numerosos influenciadores y expertos en innovación y transformación digital muestran las últimas tendencias tecnológicas globales aplicadas a los negocios, abarcando todos los segmentos de mercado. El agronegocio también estuvo presente, por Paraguay disertó Felipi Sarabia, Head de Innovación del Grupo Sarabia.

El agronegocio es un segmento que crece aceleradamente, y dentro del mismo, el Grupo Sarabia - por medio de sus empresas Tecnomyl y Agrofértil - marcan tendencias de manera permanente en lo referente a innovación. La participación en StartSe - Silicon Valley Web Conference, es otra demostración.

Formado en Agronomía con MBA en Gestión, Emprendedurismo y Marketing, Felipi Sarabia integra la segunda generación del Grupo Sarabia, líder del área de innovación de estas empresas, se refirió a las tareas emprendidas para aportar a la nueva economía del mundo enfocado al agronegocios.

Ante un nuevo escenario propicio para ideas innovadoras, el Grupo Sarabia trabajó en la estructuración de su departamento de innovación con 3 grandes enfoques: cultura de innovación, gestión de los proyectos de innovación y la conexión con el ecosistema. Es por eso que creen que para crear soluciones nuevas y disruptivas que impacten en las industrias, se necesita conectarse con startups, universidades, y parques tecnológicos para desarrollar soluciones innovadoras en conjunto, ya que nos encontramos en un mundo con tecnologías que van cambiando el hábito y comportamiento de las personas influyendo en la manera de hacer negocios.

EL GRAN PASO

Durante su presentación, Felipi Sarabia comentó que habían visitado en 3 oportunidades el Silicon Valley (EE. UU.) en la cual, la última visita llegaron a irse más de 20 líderes del Grupo “Durante 5 días conocimos aquel ecosistema, y eso fue un gran paso para nosotros, porque nos

mostró las tendencias de innovación a nivel mundial, lo que ayudó a la transformación de mintset de los involucrados con respectos a nuevos proyectos para Grupo Sarabia, dentro del ámbito del agronegocio", expresó.
Agregó que la innovación, una vez emprendida, es un camino sin retorno, por ello apuntaron a entender el modelo mental con el que trabajan en Silicon Valley. Durante la visita conocieron aceleradoras, startups con tecnologías para automatizar la maquinaria agrícola y satélites para mapear áreas productivas, universidades de referencia y especialistas en tecnologías aplicadas entre otras.
Entendieron que algunas tecnologías que desde aquí imaginamos muy a futuro, ya se están desarrollando. "Hemos visto algunas tecnologías que van a impactar en el agronegocio, entre ellas las fuentes alternativas de proteínas, los drones, para mapeo de suelos y aplicaciones localizadas de agroquímicos y fertilizantes. También la robótica, que apunta a la automatización de maquinarias agrícolas, y los sensores inteligentes para la recolección de información", resaltó Felipi.
Lo mencionado apunta a facilitar, en un futuro cercano, la toma de decisión del productor en lo referente a manejo de cultivos y rebaños con mayor asertividad; así como los ambientes controlados, en lo que se conoce como "estancias verticales" destinadas a producir durante todo el año.

INNOVACIÓN Y HABILIDADES NECESARIAS

El Grupo Empresarial se encuentra trabajando actualmente en un Departamento de Innovación, manejando alrededor de 13 programas que visan desde la sustentabilidad, educación corporativa y tecnologías que impactan al agronegocio entre otros. "En este momento en la empresa Tecnomyl estamos realizando un concurso de ideas con enfoque en la sustentabilidad, en donde surgieron varios proyectos interesantes. También organizamos focus groups y workshops con capacitadores externos, para formarnos más en esto", sumó Sarabia.
Esto se enmarca dentro de un programa de educación corporativa, enfocado en las habilidades y competencias que precisarán los líderes para atender el nuevo escenario tecnológico. Con el sustento de otros programas de formación, conducen diversos proyectos estratégicos en nuevos negocios. Recordó que actualmente realizan alianzas con grandes jugadores del mercado, quienes están a la vanguardia de la innovación. Entre estas, destacó el acuerdo celebrado con el Parque Tecnológico de Itaipú - Brasil, con miras a desarrollar proyectos de innovación que beneficien al agronegocio.
La innovación está en el ADN en el Grupo Sarabia. Es por eso que desde el departamento que lidera el profesional, buscan soluciones en el mercado para atender diferentes oportunidades de negocios, conectando las ideas que surgen internamente con las soluciones que hay o habrá en el mercado. En la presentación, Felipi también mencionó que tienen un programa de cultura de innovación, para crear ambientes favorables a la misma, desde la comunicación interna, las conexiones con los startups

Felipi Sarabia, Head de Innovación del Grupo Sarabia durante la presentación.

y el desarrollo de proyectos con universidades, entre otros. Señaló que existe un Comité de Innovación que busca contenidos e intercambio de ideas en los diferentes niveles de las empresas, este espacio pretende aprovechar el pensamiento de los colaboradores, siendo la participación otro elemento fundamental para que puedan surgir los cambios necesarios.

LOS DESAFÍOS

"El Grupo Sarabia, además de cultivar la tierra, cultiva la innovación", fue otra frase que subrayó Felipi Sarabia en la conferencia, destacando que incentivan el emprendedurismo en Paraguay y Brasil, que son los mercados en donde actúan. Invertir en ideas como las que se observaron en el Silicon Valley, la innovación integral desde arriba hacia abajo involucrando a los líderes, serán claves. "La innovación primero pasa por las personas, por eso los directores, gerentes y colaboradores del Grupo Sarabia están comprometidos con esta visión corporativa y creen que también implica asumir riesgos y aprender de los errores", sostuvo. En este sentido recordó una frase de Elon Musk: "si no estamos fallando, es porque no estamos innovando lo suficiente".
El Grupo Sarabia es líder del agronegocio en Paraguay en los segmentos de producción, comercialización de defensivos agrícolas y acopio de granos, a través de sus empresas Tecnomyl y Agrofértil. Sus directivos José Marcos Sarabia, Paulo Sergio Sarabia y Antonio Ivar Sarabia participan activamente en las acciones de Responsabilidad Social Empresarial, fomentando actividades a favor de los sectores más vulnerables y el cuidado del ambiente. **CA**

SMARTSET: Sencillez y Confianza para configurar el rango de aplicación

Las nuevas tecnologías presentes en el mercado agrícola permiten precisión en la dosificación, amplio rango de aplicación, facilidad de regulación, uniformidad de distribución y menor desperdicio de fertilizantes.

Gustavo Barbosa Micheli
Gerente de Negocios de Abonación de Jacto

El adecuado desarrollo de la mayoría de los cultivos requiere una o más aplicaciones de fertilizantes a lo largo de su ciclo, lo que puede influir significativamente en la productividad de un área. En este sentido, se deben adoptar buenas prácticas en el manejo de fertilizantes para asegurar que los nutrientes reaccionen con el suelo y las plantas, a fin de permitir una mayor absorción radicular y reducir las pérdidas.

Por lo tanto, la uniformidad en la distribución de fertilizantes es de suma importancia, ya que una fertilización desequilibrada puede resultar en pérdidas económicas y ambientales, enfatizando que la mayoría de los insumos se derivan de fuentes no renovables, cuya creciente demanda y escasez de reservas ha elevado la costos a lo largo de los años.

Buscando lograr un mayor ingreso operativo, los productores agrícolas han optado por realizar la operación de fertilización con esparcidores, utilizando discos giratorios horizontales montados con aletas o palas, que mediante la fuerza centrífuga arrojan fertilizantes al suelo a distintas distancias, según características, como granulometría, forma de grano y densidad.

Además de las soluciones adoptadas en los equipos de dosificación, otro factor fundamental para la calidad de la aplicación es la calidad física del fertilizante, que puede ser verificada por el patrón granulométrico y su capacidad para mantener la forma del grano (ausencia de polvo). Los fertilizantes con diferencias considerables en granulometría, responderán de manera diferente a las fuerzas y acciones mecánicas a las que serán sometidos durante la mezcla, almacenamiento, transporte y aplicación, y tenderán a segregar las partículas.

Se ofrecen diversas soluciones de equipos y sistemas de distribución en el mercado agrícola y algunos de ellos proponen garantizar la calidad de la dosificación y distribución de fertilizantes con facilidad y seguridad en la calibración de los rangos de aplicación.

En noviembre de 2019, los investigadores Ing. Agr. Santiago Tourn e Ing. Agr. Pedro Platzda, de la Univer-

El SmartSet es una herramienta creada para auxiliarle en el ajuste de la franja de aplicación de su Uniport 5030 NPK. En cuatro fáciles pasos, usted obtiene los datos de regulación necesarios para una diversidad de fertilizantes.

1. Seleccione el tipo de producto que será aplicado.
2. Seleccione su fertilizante y con la ayuda de su Granulómetro inserte las características del producto.
3. Inserte el conjunto de palas y el ancho de trabajo deseados.
4. El SmartSet informa el punto de caída del fertilizante en el disco que será configurado en el equipo.

sidad Nacional de Mar del Plata (UNMdP), del curso de Mecanización Agrícola de la Facultad de Ciencias Agrarias de Balcarce - NTA Mecanización Agrícola Extensiva de INTA, evaluó la calidad de distribución con tres formulaciones de fertilizantes en la aplicación, con diferentes rangos de aplicación y manteniendo una dosis fija, utilizando el sistema de aplicación de fertilizante Uniport 5030 NPK de Jacto.

Para que el proceso de aplica- ➔

Calibración y verificación de la calidad de distribución estandarizada.

ción se lleve a cabo con calidad y eficiencia también es necesario realizar la calibración del equipo, sin embargo esta operación se considera difícil y requiere mucho tiempo para realizarse correctamente. En este equipo probado, el fabricante propuso una solución para optimizar esta calibración a través de un sitio web llamado SmartSet, con la función principal de definir el punto de gota donde cae el fertilizante sobre el disco, según el fertilizante utilizado, la dosis requerida y el rango de aplicación deseado. Esta herramienta tiene una base de datos de más de 1.000 fertilizantes registrados, lo que garantiza un gran ahorro de tiempo en el ajuste de la máquina. Para realizar un análisis cuidadoso del desempeño de la distribución del abono esparcido, es necesario contar con una evaluación estandarizada que utilice la recolección en bandejas alineadas transversalmente al recorrido del equipo, en todo el rango de aplicación. Los valores obtenidos de la recolección y pesaje del fertilizante depositado en las bandejas se utilizaron para calcular el coeficiente de variación cruzada (CV) de la aplicación.

METODOLOGÍA DE PRUEBA

Las evaluaciones realizadas por los investigadores utilizaron los fertilizantes Yarabela NITRODOBLE (27-00-00 + 6% CaO + 4% Mg), Urea (46-00-00) y YarabelaSulfan (24-00-00 + 6% S + 10% CaO) y se llevaron a cabo en el municipio de Balcarce - Buenos Aires/ARG, con el objetivo de alcanzar para cada uno de ellos el más amplio rango de aplicación dentro de los límites de calidad deseados.

En este trabajo, la configuración del punto de caída del disco obtenida por el sistema SmartSet de Jacto se utilizó para cada fertilizante y cada ancho de banda de aplicación. Tras obtener esta información, se llevó a cabo el método de verificación rápida de la calidad de distribución propuesto por Jacto para sus distribuidores, con recogidas en tan solo 4 bandejas.

Con el equipo calibrado se realizó una verificación estandarizada de la calidad de distribución de la aplicación, con una adaptación de la metodología ISO 5960-1 (1985). Cada aplicación correspondió a 3 pasadas en la misma dirección para acumular producto en las bandejas colectoras y aumentar las diferencias en el momento del pesaje. Se colocaron en las hileras de 29 bandejas de recolección equidistantes en el suelo y un rango amplio de más alto de lo estimado para cada tipo de fertilizante. Las bandejas que tuvieron miden 40 x 50 cm y tienen una goma de espuma de 10 mm en el interior para reducir el rebote por impacto de las partículas de fertilizante. La temperatura se recogió en una estación meteorológica portátil. Los valores de la velocidad del viento son más altos o normalizados, especialmente más cercanos a las aplicaciones reales en el campo. Después de cada aplicación, se recogió y midió el contenido de todas las bandejas, para posterior cálculo del CV. Además, se midió el tiempo de aplicación de fertilizante en un lote de girasol de 26 ha y se calculó la capacidad de trabajo de cada fertilizante tomando como referencia el fertilizante de urea aplicado.

RESULTADOS DE APLICACIONES

Los resultados de las pruebas de esta investigación se presentan en la Tabla 1 para cada fertilizante/correctivo, para la dosis de 150 kg/ha, considerando los valores de referencia de CV's como: Ideal <10%, aceptable 10-20%, malo 20- 30% y terrible> 30%.

Para el fertilizante Yarabela NITRODOBLE se probaron anchos de banda de 42 y 50 m. Para el ancho de 42m se aprecia una notable mejora en la variación, alcanzando un CV del 11%, muy bueno para el abono y las condiciones climáticas probadas. Es probable que los registros de velocidad del viento en el momento de las mediciones provoquen una ma-

Tabla 1. **Datos de evaluación de uniformidad de distribución de las aplicaciones de fertilizantes**

Fertilizante	Densidad (g/cm³)	Velocidad de viento (km/h)	Rango de aplicación (m)	CV (%)
Yarabela NITRODOBLE	0.98	Entre 20 y 22	42	**11**
			50	**23**
Urea	0.76	Entre 20 y 22	36	**15.6**
YarabelaSulfan	1.08	15	47	**15.5**
			50	**16.8**

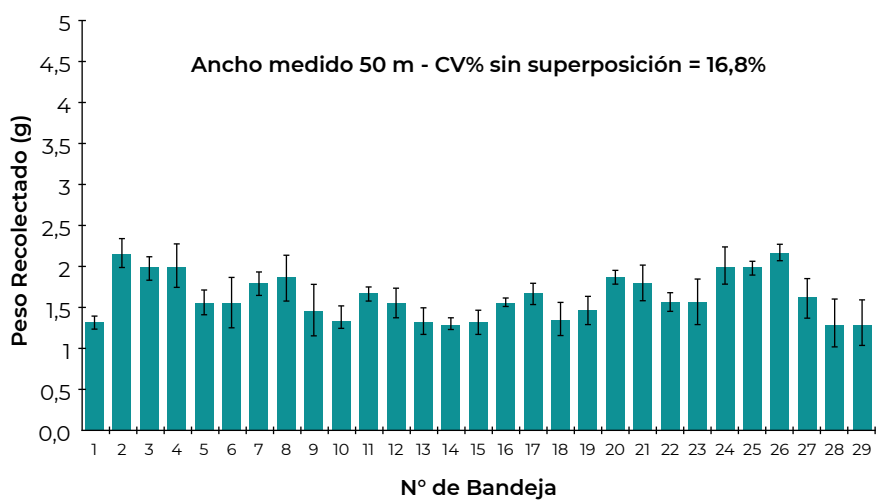
yor variabilidad en comparación con una medición con niveles de viento bajos (menos de 5 km/h).

Para Urea, para el ancho efectivo de trabajo de 36 m, se pudo observar una muy buena variación para las condiciones del fertilizante (gran desnivel en el tamaño de las partículas) y condiciones meteorológicas, alcanzando un CV del 15,6%. Las condiciones de velocidad del viento fueron similares o ligeramente superiores a las registradas para YaraBela NITRODOBLE. Este fertilizante, al tener menor densidad, es más susceptible a verse afectado por la velocidad del viento.

Para el fertilizante YarabelaSulfan, se probaron anchos de banda de 47 y 50 m. Es posible observar una distribución relativamente uniforme, poca disminución en la cantidad de fertilizante en las puntas, ya que el fertilizante presentó la mayor densidad, aumentando el ancho de trabajo hasta 50 m, alcanzando un CV de 16.8% (Gráfico 1).

Para las aplicaciones realizadas, el tiempo promedio de calibración y ajuste del equipo fue de 27 min, desde la verificación de la densidad de los fertilizantes, pasando por la calibración de dosificación, configuración del SmarSet, y verificación rápida de la uniformidad de la aplicación con las 4 bandejas (método Jet). Considerando la aplicación de un área de 26 ha, con una dosis de 120 kg/ha, el rendimiento operativo medido en campo en la aplicación de urea y estimado para YarabelaSulfan y Yarabela NITRODOBLE fue igual a 60 ha/h, 70 ha/hy 78 ha./h, respectivamente.

Gráfico 1. **Valores de CV (%) – Aplicación de YaraSulfan con 150 kg/ha de rango deseado de 50m.**



CONSIDERACIONES FINALES

En general, para los fertilizantes, dosis y rangos de aplicación probados, el fertilizante Uniport 5030 NPK mostró un excelente desempeño en términos de facilidad de calibración y calidad de aplicación. El sistema de distribución demostró ser eficiente en alcanzar grandes anchos de aplicación (permitiendo mayor eficiencia operativa) con calidad aceptable, incluso con diferentes granulometrías de los fertilizantes probados y las condiciones de viento que fueron sometidas en las pruebas. La influencia del viento fue mayor en las aplicaciones de urea, ya que tiene menor densidad entre los productos probados y presentó mayor variación en la granulometría.

A través de SmartSet, combinado con todo el sistema de ajuste del rango de aplicación propuesto por la tecnología de distribución de Jacto, se logró que el equipo estuviera disponible para su aplicación en campo en pocos minutos, manteniendo la confiabilidad de una gran aplicación. Los valores de rendimiento operacional obtenidos en la aplicación real de urea y en las simulaciones para los demás fertilizantes fueron altos y representan los beneficios de este equipo. Como se demostró en las pruebas, el equipo necesita ajustes para demostrar su mejor calidad operativa, y esta optimización es capaz de garantizar la reducción del desperdicio de fertilizantes y el ahorro para el agricultor. **CA**

Mercosur seguirá siendo gran productor mundial de alimentos

El 2020, un año atípico para el mundo, dejó en jaque a diversas áreas de trabajo y ocupaciones a nivel global, todo cesó pero no así la producción de alimentos a nivel mundial. El Mercosur se fortaleció como gran productor y exportador de alimentos y se proyecta a seguir siendo campeón mundial en seguridad alimentaria, destacó el Dr. Roberto Rodrígues, ex ministro de agricultura del Brasil.

Rodrigues, a través de un live organizado por la Cámara de Comercio de Paraguay- Brasil, en conjunto con otras organizaciones de nuestro país, el pasado 26 de octubre, brindó detalles sobre desafíos y expectativas ante la nueva coyuntura.

El ex ministro de agricultura y ex secretario de agricultura del estado de São Paulo, Brasil, disertó sobre los "Desafíos y Expectativas dentro del nuevo contexto mundial" ante uno de los desafíos inesperados de este siglo.

Rodrigues recordó el aumento de la población en el mundo, lo cual representa sin duda una mayor necesidad de provisión de alimento. Recordó que se estima que la producción debe crecer en torno al 60% ante el mencionado escenario para lograr la competitividad de la oferta, la demanda, y el desafío de preservar el medio ambiente.

Mencionó que sin duda la agricultura cumple un papel fundamental, al igual que los productores, quienes deben contar con tecnologías adecuadas para seguir produciendo de manera sostenible. "Esta situación puede ser apreciada tras la pandemia que nos toca vivir este año, donde la provisión de alimentos fue fundamental y los ciclos productivos no dejaron de funcionar. "El campo no paró y el mundo comprendió que todo puede parar menos la producción de alimentos", dijo.

Entre otros aspectos, Rodrigues remarcó que constantemente un tema no menor es la preservación del medio ambiente y el involucramiento de los jóvenes profesionales lo cual es muy positivo, aseguró.

BRASIL Y EL MERCOSUR

Parte de su presentación también explayó sobre su país, Brasil. Fue uno de los países cuyas exportaciones del agronegocio aumentaron durante la pandemia, a pesar de sus dificultades logísticas, mencionado por el ex secretario de agricultura. El aumento significativo fue gracias a la agilidad del sector privado y el apoyo del gobierno brasilero. Dentro de las exportaciones mencionadas se encuentra la soja, con un total de 93 millones de toneladas, además de azúcar, carne y algodón. "El papel del Brasil en la mesa global es un poco sorpresiva en

la pandemia, porque muchas veces no se esperaba que tuviéramos esta participación tan intensa", expresó.

TECNOLOGÍAS, PROFESIONALES Y SEGUROS AGRÍCOLAS

Uno de los aspectos interesantes mencionados por el disertante fue que tras un estudio realizado en el 2010, la producción de alimentos debía crecer entorno a un 20 % para seguir alimentando al mundo, pero en nuevos estudios la cifra va en aumento desde el Brasil y el USDA, el crecimiento del país brasileño debe aumentar en torno del 41% un desafío para el país y para el Mercosur. Para que esto suceda las condiciones claras y principales en la acción son, la tecnología, seguros de tierra y profesionales, deben ir de la mano. No obstante, el crecimiento se logra de manera sostenida solo en áreas disponibles para la agricultura donde los productores lograron crecer en producción con dos a tres cosechas, además de la producción de carne que ha tenido un desarrollo exponencial en su país, manifestó.

Otro de los aspectos que hacen al desarrollo del país y de Mercosur se debe a que dentro de América del Sur es una de las regiones del mundo en las que se encuentran trabajando en el campo jóvenes de edad promedio, que buscan trabajar en entidades dedicadas al sector agro, como cooperativas, fincas e agroindustrias., Además son fundamentales el conocimiento actual sobre el mercado, y los ejes que se están siguiendo para el trabajo como profesionales jóvenes, tecnologías y oportunidad de crecimiento en tierras para la agricultura.

Roberto Rodrígues, ex ministro de agricultura del Brasil.

"El Mercosur ha tenido en comercio internacional un superávit comercial en la región, y Asia sigue siendo uno de los mercados más importantes para el bloque, seguido de Estados Unidos, Holanda y Chile. Entre los productos exportados por el bloque se destacan semillas, combustibles, minerales, carne, cereales entre otros", dijo.

A lo largo de su exposición el destacado brasileño remarcó que las oportunidades de seguir creciendo como bloque están a la vista, y uno de los mercados que también es relevante seria India, donde la proyección para los próximos 10 años, siguiendo las estrategias integrales, seguirá creciendo de manera uniforme para llegar a ser buenos proveedores.

PRODUTO	2019 VALOR (US$ Bilhões)	2019 VOLUME (Milhões Tons)	2020 VALOR (US$ Bilhões)	2020 VOLUME (Milhões Tons)	VALOR	VOLUME
Total	72,48	-	77,89	-	7,5%	-
COMPLEXO SOJA	26,24	74,12	32,35	93,49	23,3%	26,1%
CARNES	11,82	5,16	12,64	5,52	6,9%	6,8%
PRODUTOS FLORESTAIS	10,18	18,85	8,43	19,73	-17,2%	4,7%
COMPLEXO SUCROALCOOLEIRO	4,40	13,75	6,76	22,66	53,8%	64,7%
CEREAIS, FARINHAS E PREPARAÇÕES	5,41	29,97	4,09	22,13	-24,3%	-26,1%
CAFÉ	3,82	1,72	3,81	1,69	-0,3%	-1,5%
FIBRAS E PRODUTOS TÊXTEIS	1,62	0,88	2,01	1,28	24,0%	45,0%
SUCOS	1,46	1,65	1,14	1,52	-22,3%	-8,0%
FUMO E SEUS PRODUTOS	1,67	0,42	1,12	0,35	-33,0%	-17,6%
COUROS, PRODUTOS DE COURO E PELETERIA	1,21	0,37	0,89	0,34	-26,7%	-7,5%
TOTAL DOS 10 PRIMEIROS PRODUTOS*	67,83	-	73,24	-	-	-

CONSIDERACIONES FINALES

El Mercosur tiene un año bueno con zafras muy grandes, buena cosecha y precios importantes, que son tres cuestiones fundamentales, además el cambio de dólar valoriza la alta demanda de China. Para el 2021 la demanda del país asiático seguiría. "No tengo ninguna duda de que nuestra región será absolutamente el campeón mundial de Seguridad Alimentaria, puede que el año que vienen existan problemas y siempre hay que tener en cuenta lo que nuestros académicos vaticinan y como productor es bueno estar prevenido" expresó.

Asimismo, agradeció a todos los que hicieron posible la participación de este encuentro virtual, el cual estuvo apoyado por diversas empresas del sector agrícola, como Sancor Seguros, el Grupo Sarabia, Kurosu & Cía., Capeco y otras entidades más. **CA**

Manejo de malezas, plagas y enfermedades de la yerba mate

Ing. Agrop. Carmen Trombetta
Patrom – Cedit

Ing. Agrop. Alfredo Patiño
Patrom Consultora

ORIGEN E IMPORTANCIA

La yerba mate *(Ilex paraguariensis)* es una planta originaria de América del Sur. Su área de dispersión natural se da principalmente en Paraguay, Argentina y Brasil.

En los países productores y sus vecinos el consumo de este producto se da en bebidas denominadas maté, tereré o cocido, el consumo está muy ligado a la tradición y costumbre de los pobladores.

En el Paraguay, según datos oficiales el área de siembra es de 20.600 hectáreas, de los cuales se obtiene una producción de 104.751 toneladas de hoja verde con rendimiento promedio por hectárea de 5.085 kilogramos.

Para un buen manejo del cultivo de yerba mate es necesario que combinemos todas las técnicas de cuidados que garanticen rendimientos satisfactorios para el productor, dentro de los cuidados que requieren el cultivo es necesario el manejo de malezas, plagas y enfermedades estos combinados con la poda y la fertilización hacen un manejo eficiente del cultivo.

MALEZAS DEL CULTIVO DE YERBA MATE

En un cultivo de yerba mate, el objetivo es disminuir la competencia

que pueda tener, esto para que aproveche al máximo la absorción de los recursos de agua, luz y nutrientes. Disminuir las especies que compiten con esos recursos como las y aumentar la presencia de aquellas especies que den beneficios al cultivo es fundamental para un buen manejo, debemos de ir cambiando al productor yerbatero el concepto de control por manejo de malezas incorporando cultivos alternativos que causen un efecto de supresión de otras indeseadas. Para el manejo de malezas es importante tener en cuenta el monitoreo de las parcelas identificar la especie de maleza presente en el campo y las posibles estrategias para disminuir los efectos adversos sobre el cultivo. Para ello la utilización de especies de abonos verdes tanto de invierno como de verano proporcionan al suelo la cobertura necesaria para garantizar la disminución de nuevas emergencias de especies indeseables, algunas se pueden considerar en ocasiones, que son especies que se introducen en las rotaciones de cultivos para proporcionar servicios beneficiosos al agrosistema

PLAGAS Y ENFERMEDADES DEL CULTIVO DE YERBA MATE

Las plagas y los enemigos naturales conviven en equilibrio en condiciones naturales, para garantizar este equilibrio debemos de tener en cuenta la correcta identificación de las especies benéficas que aseguren una producción más amigable con el ambiente. El cultivo de yerba mate fue expandiéndose en los últimos y con ello también incrementaron las poblaciones de plagas, en este sentido la activa participación del productor en la tarea de lograr mejores y mayores rendimientos. Las plagas más importantes de los yerbales de las distintas zonas productoras son el rulo, el marandova, los ácaros y el taladro del yerbal.

Las enfermedades aún no han sido suficientemente estudiadas, o no se conocen prácticas de tratamiento. se ha observado la presencia de distintos síntomas de enfermedades de las que no se conoce agente causal, epidemiología y potencial de daño económico. Para ello, PATROM Consultora Agrícola y CEDIT (Centro de Desarrollo e Innovación Tecnológica) pretenden generar informaciones para el sector yerbatero, uno de los rubros alternativos que va ganando cada vez más participación en las fincas de los productores. **CA**

PREMIANDO A LOS 3 MEJORES PROYECTOS

Tecnomyl cerró su Concurso de Sustentabilidad 2020

Fiel a su línea corporativa de "sembrar innovación", la empresa Tecnomyl premió a los mejores proyectos presentados en el Concurso de Sustentabilidad 2020.

A mediados de noviembre, se llevó a cabo en la planta de Tecnomyl en Villeta (departamento Central) el cierre de la edición 2020 del Concurso de Sustentabilidad. En la ocasión, fueron premiados los 3 proyectos elegidos como los más innovadores por el Comité de Evaluación Técnica del Grupo Sarabia. Las premiaciones consistieron en dinero en efectivo y la posibilidad de implementar los proyectos en la empresa.

EL TERCERO, DE PRIMERA

"Este concurso ya se realizó anteriormente durante 2017 y 2018. Esta fue la tercera edición y su objetivo principal fue incentivar a la gente a seguir innovando, creando y aportando proyectos y soluciones a procesos que pueden ser mejorados dentro de la empresa", destacó Gilmara Queiroz, Jefa de Gestión de Talento Humano de Tecnomyl. "Desde siempre participó mucha gente, y aspiramos a que participen aún más. Vemos mucho empeño y mucha dedicación de cada persona en cada proyecto que se presenta".

Las actividades se iniciaron a principios de junio. Este año se presentaron doce proyectos, en los cuales participaron trece personas en total. Algunos participaron en más de un proyecto, lo que demuestra el interés que esto provoca. Los proyectos fueron evaluados por un Comité Técnico, que seleccionó cinco finalistas que expusieron brevemente sus proyectos ante los evaluadores. Finalmente, fueron premiados los que el Comité consideró como los tres mejores.

LA SUSTENTABILIDAD, EL FOCO

De los seis proyectos premiados en las dos ediciones anteriores, cuatro ya fueron implementados en la empresa. Este año, en consonancia con la línea corporativa, el concurso se enfocó en la sustentabilidad.

Se evaluó la viabilidad técnica, tecnológica, económica, así como también el nivel del impacto de cada proyecto, para que se pueda implementar en el futuro. "En esa evaluación participaron varios ingenieros, quienes realmente conocen el enfoque del negocio", agregó Gilmara. "Reconocemos el esfuerzo extra de todas las personas que presentaron sus proyectos, ya que les lleva tiempo por fuera de sus tareas cotidianas. Esto es un factor muy motivador para nuestra gente, que está muy pendiente cada año. Nuestros colaboradores se sienten motivados porque, además del premio material que el proyecto puede tener, existe una posibilidad de crecimiento dentro de la organización, y eso es un factor motivacional muy importante dentro de Tecnomyl".

El concurso se retomó en 2020, con el apoyo del departamento de Innovación del grupo Sarabia. La idea es continuar realizándolo todos los años desde ahora. Desde esta edición, el evento tiene un enfoque más corporativo, ya que anteriormente se organizaba solo a nivel de la planta.

LOS PROYECTOS PREMIADOS

Mayra Alfonso es ingeniera electromecánica, mientras Marlyn Estigarribia es ingeniera industrial. Ambas pertenecen al Departamento de Proyectos de Tecnomyl, y uno de los dos proyectos que presentaron (el de Implementación Sistema Cycloar - Escape, aireación e iluminación natural en depósitos) ganó el Concurso de Sustentabilidad 2020. Destacaron que con el proyecto premiado apuntan al ahorro de energía, optimizando al mismo tiempo la iluminación y la aireación de las instalaciones... con un alto grado de practicidad para la planta, ya que los extractores propuestos no requieren mantenimiento por ser mecánicos.

"Quiero decir a los compañeros que se animen a presentar proyectos… lleva un poco de tiempo, pero ayuda a que vayamos aprendiendo y conociendo más cosas, trabajando en grupo y creciendo dentro de la empresa", expresó Mayra. "Es muy gratificante quedar entre los proyectos seleccionados, ya que anímicamente nos da un plus. Y es muy bueno poder aprovechar el hecho de que la empresa nos da esta oportunidad de poder mostrar lo que podemos hacer", agregó Marlyn.

Gilmara Queiroz, Jefa de Gestión de Talento Humano de Tecnomyl.

En segundo lugar, quedó el proyecto de Aprovechamiento de energía solar para utilización en luminarias de producción (de autoría de Roberto Bogado, Paola Jiménez y Fabian Núñez) y en tercera posición el de Adecuación de las líneas de producción para mejorar el manejo de descarga de activos (presentado por Paola Jiménez y Fidelina Bráez).

VIABLES... Y APLICABLES

Felipi Sarabia, líder del Departamento de Innovación del Grupo Sarabia, agradeció a todos los participantes del concurso por la presentación de proyectos innovadores en Tecnomyl. "Para nosotros fue un éxito, porque nos habíamos propuesto previamente crear alternativas para captar nuevas ideas y proyectos. Y creo que este Concurso de Sustentabilidad fue una manera de captar esos proyectos…. independientemente de que hayan sido premiados o no, son viables para ser implementados en el futuro", declaró.

Por su parte, José Marcos Sarabia, CEO del grupo empresarial, remarcó que "el concurso demuestra que los proyectos de innovación no son algo teóricopara nosotros… y también es una demostración de que se quieren implementar realmente proyectos surgidos de las ideas de los colaboradores". Subrayando que las grandes ideas salen de todos los funcionarios de la empresa, Sarabia dejó un desafío: presentar más proyectos para los próximos concursos. "Somos cerca de 400 funcionarios en Tecnomyl. Esperamos más proyectos innovadores que nos ayuden a seguir creciendo", finalizó.

El Grupo Sarabia está compuesto por las empresas Tecnomyl, Agrofértil y Agropecuaria Campos Nuevos. Sus directivos (José Marcos Sarabia, Paulo Sarabia y Antonio Ivar Sarabia) participan activamente en acciones de Responsabilidad Social Empresarial; fomentando actividades en favor de sus colaboradores, de los sectores vulnerables de la sociedad y del cuidado del ambiente. **CA**

GRUPO SELECTA
Innova con yerba y nuevos rubros

Conocida por la yerba mate de alta calidad, el Grupo Selecta, desde Bella Vista Sur, ofrece diversos productos alimenticios al mercado nacional e internacional. Innova con servicios turísticos donde ofrece una Aventura en contacto con la naturaleza, conocimientos y diversos sabores.

Foto: Gentileza Grupo Selecta.

Integrantes de la familia Brönstrup, directivos del Grupo Selecta.

El Grupo Selecta, fundada en 1950 por Eno Brönstrup en Bella Vista, Itapúa, evoluciona con su producto estrella, la yerba mate. Desarrolla además otros productos agrícolas fomentando la diversificación entre los pequeños productores de su área de influencia. También están trabajando en la producción de arroz y ganado vacuno en otras regiones del país.

Diversos productos elaborados por el Grupo Selecta.

En los últimos años incursionó oficialmente en el servicio turístico, con la propuesta Aventura Selecta, que ofrece un recorrido nutrido de historia, identidad y contacto con la naturaleza.

Campo Agropecuario Multimedia comparte en esta edición parte de la historia de este Grupo empresarial con 70 años de trayectoria. Durante la visita a Bella Vista, Itapúa, Connie Brönstrup, presidente de Eno Brönstrup S.A. (EBSA), relató la historia de este Grupo empresarial que empezó en 1942, cuando Reinaldo Brönstrup y su esposa Malvina (sus abuelos); adquirieron un inmueble de 20 hectáreas en Bella Vista, Itapúa. Seguido del arduo trabajo de sus padres; Don Eno Brönstrup y su esposa Úrsula.

Comentó que la misma ya contaba con 5 hectáreas de cultivo de yerba mate, esto los motivó a impulsar este rubro. En 1950 sale al mercado la marca de yerba mate Selecta y está presente en el mercado internacional desde el año 2000. ➔

Foto: Gentileza Grupo Selecta.

Connie Brönstrup, en la galería de los sueños.

RUBRO INSIGNIA

Si bien este grupo empresarial actualmente la componen varias empresas, el rubro insignia es la Yerba Mate. Para la provisión de materia prima trabaja con productores y cuenta con cultivos propios. "Nuestra idea inicial era solo comprar de pequeños productores, pero hace un tiempo muchos productores derribaron sus yerbales y tuvimos que invertir en cultivos propios. Hoy día tenemos unas 300 hectáreas de yerba mate propia en la región y los pequeños productores, motivados por la mejora de los precios, recuperaron sus yerbales. Actualmente contamos con 500 familias proveedoras de hoja de yerba mate", dijo.

LA INDUSTRIA

La industria yerbatera produce 350.000 kilogramos mensuales de productos de yerba mate, de las cuales el 70% se comercializa en el país y el 30% va a exportación. Actualmente esta unidad productiva elabora unos 45 productos de yerba mate.

La innovación y los desarrollos son constantes, para el 2021 Selecta lanzará al mercado los Blend, una mezcla de 50% yerba mate y 50% hierbas medicinales y otros componentes.

El nuevo producto ofrecerá varios sabores. "No solo es mezcla con hierba medicinal hay Blend tropical que tiene rodajitas de coco, ya vamos mezclando frutos tropicales con hierbas medicinales", destacó la entrevistada.

DIVERSIFICACIÓN

Desde el año 2000 impulso la diversificación. Para el efecto se creó la empresa El Mirador S.A., a través de la cual se fomenta la producción de diversos rubros agrícolas asociados al cultivo de yerba mate con los pequeños productores. "Desde hace 20 años trabajamos con pequeños productores, quienes producen para nosotros

Corte de cinta durante la inauguración del Mate Bar.

Fotos: Gentileza Grupo Selecta.

José Martínez presenta el Paseo de la Historia que grafica los 70 años del Grupo Selecta.

diferentes tipos de poroto, maíz, locro y otros productos del agro que también exportamos", dijo Connie Brönstrup.

EXPORTACIÓN

El Grupo Selecta empezó la exportación de yerba mate en el 2000. Actualmente llega a 19 países, donde también envía productos del agro. Los principales mercados de exportación son: España, Japón, Canadá y Polonia, Alemania, Francia, Uruguay y Siria. Los demás países compran en menor cantidad.

MÁS EMPRESAS

El Grupo Selecta cuenta con otra unidad productiva en Caapucú, departamento de Paraguarí, Farmer S.A. que se dedica la producción de ganado y arroz.

BronWeih S.A. es la empresa encargada de administrar el Centro Recreativo, Hotel y Restaurant. Con ella nace Aventura Selecta, gracias a la reserva natural de 170 hectáreas donde se cuenta con fauna y flora nativa.

Si bien la responsabilidad social empresarial para este Grupo es una constante, cuenta con la Fundación Úrsula Weiher, cuyo objetivo es levantar el nivel de vida de las ➔

Foto: Gentileza Grupo Selecta.

Foto: Gentileza Grupo Selecta.

personas, a través de la capacitación. Connie Brönstrup comentó que a través de esta fundación otorgan becas a los hijos de los funcionarios y trabajan con instituciones educativas de la región.

AVENTURA SELECTA

Aventura Selecta fue uno de los desarrollos más recientes del Grupo. La empresa recibe a los turistas para mostrar todo el proceso de la yerba mate desde hace 15 años, pero este proyecto como industria turística se consolidó hace dos años.

Este año se sumaron nuevos atractivos con la habilitación del Mate bar, donde se degustan sabores de la yerba mate como los tradicionales mate y terere, otras infusiones y alimentos elaborados sobre la base de yerba mate. También se sumaron: la galería de los sueño, salón del conocimiento y paseo de la historia.

José Martínez, Encargado de Turismo de Eno Brönstrup S.A., explicó que Aventura Selecta arranca desde la elaboración de la yerba mate, porque el objetivo es que los consumidores puedan observar como se hace la yerba mate.

José Martínez, Encargado de Turismo de Eno Brönstrup S.A.

Está disponible de jueves a martes para quienes quieran visitar. La ruta turística de esta empresa instalada en Bella Vista Su, ofrece variadas opciones como, visita al Mate Bar, Yerbatero por un día, Paseo por la Reserva Natural Bella Vista. Todos estos atractivos lo podrán disfrutar en Aventura Selecta.

Para más información los interesados pueden llamar a los teléfonos 0982 700 716 o 0985 510 510. También a través de las redes sociales, Facebook e Instagram aventura selecta. **CA**

Fertilizante foliar

VitaGrow

Fortalece el desarrollo de tus cultivos

Ventajas competitivas

- Baja dosis y costo por hectárea.
- Excelente solubilidad y fácil aplicación.
- Alta compatibilidad y flexibilidad de uso con herbicidas, insecticidas, fungicidas y fertilizantes líquidos tradicionales.
- Rápida absorción y movilidad dentro de la planta.
- Rendimientos promedios de un 9% extra versus testigos sin tratar (según cultivo y cantidad de aplicaciones).
- Importantes resultados económicos, incrementales con sucesivas aplicaciones.

Don Aurelio González esq. Soldado R. Quintana
Bº Loma Pyta - CP 1720 - Asunción, Paraguay
Tel.: +595 21 444 195 www.rizobacter.com

RIZOBACTER

ESTANCIA SANTA MARÍA DEL GRUPO KIFA S.A. RESALTA LA CALIDAD EN LA BÁSCULA PESA CAMIONES Y EL BUEN SERVICIO DE POST VENTA DE LA EMPRESA BALPAR S.A.

Diversificación orientada a la sustentabilidad

Feed lot, cabaña Braford y reforestación forman parte del trabajo de la Estancia Santa María, del Grupo Kifa S.A., instalada en el departamento de San Pedro. El establecimiento evoluciona constantemente diversificando sus actividades orientada a la sustentabilidad productiva.

La báscula pesa camiones instalada por BALPAR S.A permite optimizar los tiempos y reducir riesgos, cuidando la producción de la Estancia Santa María. Esta empresa empezó sus actividades en 1994 con la cría y recría de ganado. En el 2010 se creó la cabaña Ype Porã e impulsó el mejoramiento genético con la raza Braford. Desde el 2018 desarrolla el engorde de ganado en confinamiento y evoluciona con la actividad forestal, con reforestación de eucalipto y la agregación de valor. Desde sus inicios la empresa BALPAR S.A. aportó sus productos y toda su ingeniería en pesaje apoyando la misma.

Fabrizio Guggiari, presidente de la empresa, informó a Campo Agropecuario Multimedia sobre la evolución de la empresa y los logros alcanzados en el mejoramiento genético. Recordó que la cabaña Ype Porã, además de comercializar genética de punta a nivel local, exportó reproductores a un centro genético de Ecuador en el 2015.

Mencionó que la pandemia trajo como consecuencia una quietud en las ventas durante los primeros meses, pero desde setiembre retornaron los movimientos.

Andrés Ramírez, jefe de Marketing de BALPAR S.A.; Fabrizio Guggiari, presidente de la empresa y Flavio Figuereido, administrador de la estancia.

FEED LOT Y REFORESTACIÓN

El Lic. Flavio Figuereido, administrador general de la Estancia Santa María, comentó que están realizando el engorde de ganado en confinamiento desde hace dos años.

El proyecto empezó a mediados del 2018, las instalaciones del establecimiento están preparadas para confinar 5.000 animales, para lo cual cuenta con una estructura de 8 potreros. Actualmente cuenta con una carga de 1.200 animales, manteniendo entre 160 y 170 ejemplares por potrero y haciendo un giro cada 90 a 100 días.

La producción en feed lot arrancó en el 2019, año en que se logró terminar 2.000 animales y actualmente están por concluir la segunda etapa donde se prevé terminar 2.400 bovinos. Para el 2021 está previsto alcanzar 3.600 animales terminados.

REFORESTACIÓN

Actualmente cuenta con 70 hectáreas de cultivos forestales reforestados, son nuevas reforestaciones con eucalipto ya que el año se logró ➔

cosechar la producción ya terminada. La plantación tiene fines energéticos, la empresa produce rajas para leña y está en fase de terminación la carbonería, que se abastecerá de materia prima totalmente reforestada.

BALPAR S.A., PARCERO CLAVE

Figuereido destacó la alianza con BALPAR S.A., ya que esta empresa les provee de las básculas para pesar camiones, con la cual logran un control eficiente sobre los productos que ingresan y salen del establecimiento.

"Unos 60 camiones ingresa y sale del establecimiento al mes, traen insumos para nuestro confinamiento y salen productos terminados, por lo que para nosotros es importante que tengan el peso exacto, ya que cualquier desfasaje en este tema repercute negativamente sobre nuestros costos.

"Con los equipos de BALPAR S.A. estamos cubiertos. Todo lo que entra y sale se pesa aquí y evitamos cualquier margen de error. BALPAR S.A. vino a sumar eficiencia con nosotros", dijo.

Por su parte, Andrés Ramírez, jefe de Marketing de BALPAR S.A. agradeció a directivos de Kifa S.A. por permitirles formar parte de este emprendimiento, con sus servicios y productos. "Para nosotros es un orgullo trabajar con emprendimientos que aportan divisas al país", enfatizó.

BALPAR S.A. PRESENTA PLAN LEASING

Balanzas Paraguayas (BALPAR) S.A. brinda soluciones amplias a diversas demandas de los clientes. Como empresa lleva constituida unos 30 años, dentro del rubro de pesaje.

Esta firma innova constantemente para ofrecer el mejor servicios a sus clientes, ahora pone a disposición de los mismos el Plan Leasing, en el cual ofrece un plan de compra full cobertura contra todo riesgo, que incluye una garantía integral ante cualquier inconveniente que presente la misma, calibración con pesas certificadas del INTN, planes de pago de hasta 12 meses y financiación propia, y la posibilidad de recompra de la báscula.

"La re compra consiste en que BALPAR S.A. da la posibilidad de cambiar la báscula al cabo de un tiempo y aceptar la báscula adquirida en el pasado como parte de pago por una nueva báscula o simplemente la recompra de la misma dando la oportunidad a que el cliente recupere una parte de su inversión. Esta opción normalmente la utilizan los clientes que tienen un proyecto en un plazo ya determinado, entonces revender la báscula les puede ser beneficioso en el caso de que ya no la utilicen o deseen instalar una bascula 0 km en otro lugar", manifestó.

También mencionó que actualmente BALPAR S.A. se encuentra en proceso de acreditación de dos normas de calidad, la ISO 9001, que es un sistema de estandarización de procesos y la ISO 17025 de metrología y calibración. Esto implica que BALPAR S.A. va a contar con laboratorio moderno, totalmente equipado, con una tecnología de vanguardia, con pesas certificadas, que van a ayudar al proceso de calibración de las básculas. Esto hará posible que las básculas BALPAR S.A. tengan una precisión correcta y adecuada a los estándares de calidad internacional.

"Con esto el cliente que nos compra un báscula va a tener una garantía de calidad y certificación internacional", resaltó Ramírez al tiempo de afirmar que BALPAR S.A. trabaja constantemente en la identificación de las necesidades de mercado y apuesta a ser pionero y vanguardistas en el rubro. **CA**

SOMOS
BALPAR S.A.

MANTENIENDO EL PESO DE LA INDUSTRIA NACIONAL.

Servicio Técnico Especializado

Mantenimiento, calibración
y reparaciones en todo el pais

Variedad de repuestos.

Báscula Pesa Camiones

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

Sistema de Pesaje Continuo SPC

Proporciona un control eficiente del material a granel.

Pesa Tanque

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

Sistema de Pesaje en Cinta Transportadora

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

Embolsadoras

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

Báscula Plataforma con Visor de Peso

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

Av. Madame Lynch Nº 289 esq. Soriano González,Asunción
Ventas: **0991 166 277** Servicio Técnico: **0992 267 406**
Tel/Fax: 021 511 475 - 021 520 072
ventas@balpar.com.py

Balpar S.A

@balparpy

www.balpar.com.py

SOJA

Baja la producción y stock global

El USDA, en su informe mensual de noviembre, estimó la producción mundial de soja en 362,64 millones de toneladas, por debajo de los 368,47 millones del informe de octubre. En tanto que las existencias finales las proyectó en 86,52 millones de toneladas, frente a los 88,70 millones del mes pasado y a los 87,40 millones previstos por los privados.

Para Estados Unidos el organismo oficial estadounidense estimó la producción de soja de los Estados Unidos en 113,50 millones de toneladas, por debajo de los 116,15 millones previstos el mes pasado y de los 115,70 millones calculados por los operadores en la previa del trabajo oficial. Para llegar a dicho volumen, el organismo ajustó el rinde promedio nacional, de 34,90 a 34,10 quintales por hectárea.

Asimismo mantuvo la molienda en 59,33 millones de toneladas e incrementó levemente, de 63,03 a 63,11 millones, el uso total. Pese al raudo avance de las exportaciones, el organismo mantuvo su meta de ventas externas en 59,87 millones. Así, las existencias finales fueron proyectadas en 5,17 millones de toneladas, debajo de los 7,90 millones de octubre y de los 6,40 millones previstos por los privados. Este nuevo dato oficial marca el stock más bajo desde los 5,19 millones de la campaña 2014/2015.

En cuanto a la oferta sudamericana, el USDA estimó la producción de Brasil en 133 millones de toneladas y las exportaciones en 85 millones, sin cambios frente a octubre. Para la Argentina el USDA estimó la cosecha de soja en 51 millones de toneladas, por debajo de los 53,50 millones del trabajo precedente, pero las exportaciones las sostuvo en 7 millones.

Las importaciones de China fueron mantenidas por el USDA en 100 millones de toneladas.

MAÍZ

Se reducen las reservas

El USDA estimó la producción mundial de maíz en 1144,63 millones de toneladas, por debajo de los 1158,82 millones del informe de octubre. En tanto que las existencias finales las proyectó en 291,43 millones de toneladas, frente a los 300,45 millones del mes pasado y a los 296,40 millones previstos por los privados.

El USDA estimó la producción de maíz de los Estados Unidos en 368,49 millones de toneladas, por debajo de los 373,95 millones del reporte precedente y de los 372,35 millones calculados en promedio por los privados. Para arribar a dicho volumen el organismo ajustó el rendimiento promedio nacional, de 111,97 a 110,34 quintales por hectárea.

En cuanto al resto de las variables comerciales estadounidenses, el USDA redujo el uso forrajero de 146,69 a 144,79 millones de toneladas y el uso total, de 311,16 a 309,26 millones (el uso para etanol fue sostenido en 128,28 millones). Pero el dato destacado es el aumento en un 14% de la proyección sobre las ventas externas, que pasó de 59,06 a 67,31 millones de toneladas. Con ese salto y con la caída de la producción, el organismo estimó las existencias finales estadounidenses de maíz en 43,23 millones de to-

Cotizaciones en Chicago (30-11-20)

Fuente: CBOT.

Soja

Mes	US$/t
Ene-21	429
Mar-21	430
May-21	429

Maíz

Mes	US$/t
Mar-21	168
May-21	169
Jul-21	169

Trigo

Mes	US$/t
Mar-21	215
May-21	217
Jul-21	217

TRIGO

neladas, lejos de los 55,04 millones del informe de octubre y de los 51,64 millones previstos por el mercado. Así, las reservas al finalizar la campaña serán las más bajas desde la campaña 2013/2014, que cerró con 31,29 millones de toneladas, y tendrán como volumen similar los 43,97 millones del ciclo 2014/2015.

Respecto de la cosecha de Brasil, el USDA mantuvo sin cambios sus estimaciones de cosecha y de exportaciones, en 110 y en 39 millones de toneladas. En cuanto a la Argentina, el USDA tampoco hizo cambios y mantuvo en 50 millones de toneladas el volumen de la cosecha y en 34 millones el de las exportaciones.

La producción de Ucrania fue recortada con fuerza, de 36,50 a 28,50 millones de toneladas, al igual que sus exportaciones, de 30,50 a 22,50 millones.

Para la Unión Europea el USDA redujo de 66,10 a 64,20 millones de toneladas el volumen de la cosecha de maíz, pero también ajustó las importaciones del bloque, de 24 a 20 millones. Sus exportaciones fueron mantenidas en 2,50 millones.

Como lo esperaba el mercado, el USDA elevó las importaciones chinas de maíz, de 7 a 13 millones de toneladas. Vale aclarar, no obstante, que la expectativa de los operadores era ver un volumen de compras de China más próximo a los 20 millones.

Leve merma en la producción

El USDA estimó la producción mundial de trigo en 772,38 millones de toneladas, por debajo de los 773,08 millones del informe de octubre. En tanto que las existencias finales las proyectó en 320,45 millones de toneladas, frente a los 321,45 millones del mes pasado y a los 319,80 millones previstos por los privados.

Asimismo, para Estados Unidos el USDA mantuvo el volumen de la cosecha en 49,69 millones de toneladas, al igual que las importaciones, en 3,40 millones, y que el uso forrajero, en 2,72 millones. El uso total fue levemente elevado, de 30,51 a 30,67 millones, mientras que las exportaciones fueron proyectadas sin variantes, en 26,54 millones. Así, las existencias finales fueron calculadas por el organismo en 23,86 millones de toneladas, por debajo de los 24,03 millones de octubre y cerca de los 23,98 millones previstos por los privados.

Para Rusia elevo la cosecha de 83 a 83,50 millones de toneladas y las exportaciones, de 39 a 39,50 millones. Para Ucrania mantuvo la cosecha y las ventas externas fueron sostenidas en 25,50 y en 17,50 millones de toneladas.

En cuanto a la Unión Europea ajustó la producción de 136,75 a 136,55 millones de toneladas; las importaciones fueron elevadas, de 5,50 a 5,70 millones, y las exportaciones, de 25,50 a 26 millones.

La producción de Canadá fue sostenida en 35 millones de toneladas y las exportaciones, en 25 millones. También mantuvo sin cambios s las cifras de cosecha y de exportaciones de Australia, en 28,50 y en 19 millones de toneladas.

Para la Argentina el volumen de la cosecha fue reducido de 19 a 18 millones de toneladas y el de las exportaciones, de 13 a 12,50 millones. Las importaciones de Brasil fueron sostenidas en 6,70 millones de toneladas. Cabe tener en cuenta que hoy la Conab redujo de 6,83 a 6,35 millones de toneladas el volumen de la cosecha de Brasil y que elevó las importaciones de 6,7 a 6,8 millones.

Máquinas vendidas
Hasta Noviembre-2020

Tractores	
John Deere	529
Massey Ferguson	294
Valtra	173
New Holland	123
Case	75
Lovol	50
LS	31
Yto	19
Mahindra	7
Total	**1.301**

Fuente: Cadam.

Cosechadoras	
John Deere	72
New Holland	37
Case	25
CLAAS	11
Massey Ferguson	10
Total	**155**

Fuente: Cadam.

Tractores: las ventas mejores que el año pasado

A un mes de cerrar el difícil 2020, los números indican que la venta de tractores agrícolas durante el presente ejercicio, hasta noviembre, según los registros de la Cámara de Automotores y Maquinarias (Cadam) fue mejor que el año pasado. Hasta fines de noviembre del presente año se vendieron 1.301 tractores frente a 1.238 del año pasado. En cuanto a las cosechadoras, el movimiento sigue lento, se vendieron durante los 11 meses de 2020 unas 155 unidades.

Las preferencias en cuanto a marcas en John Deere ocupa el primer lugar con el 41% de las ventas, en segundo lugar Massey Ferguson con el 23% del mercado y en tercer lugar se viene manteniendo Valtra con el 13% de las ventas. Es importante destacar que desde este año, esta marca de la AGCO en Paraguay cuenta con dos distribuidores Rieder & Cía. y Cotripar. En cosechadoras John Deere abarca el 47% del mercado,en segundo lugar está New Holland con 24% de las ventas y en tercer lugar en preferencias se ubica Case IH con el 16% de las preferencias.

El 2020, que está por terminar, es un año atípico, a más de la pandemia y sus consecuencias, el factor climático azota fuertemente al país golpeando a sus zonas productivas y a la salida de sus principales productos de exportación.

Pese a esta coyuntura difícil el campo no paró, sus actores se ingenian con diferentes estrategias para que la producción siga su cause y para garantizar la producción de alimentos y seguir siendo el soporte fundamental de la economía de este país.

¿Cómo enfrentará la soja paraguaya la sequía 2020/2021? Los caminos a seguir

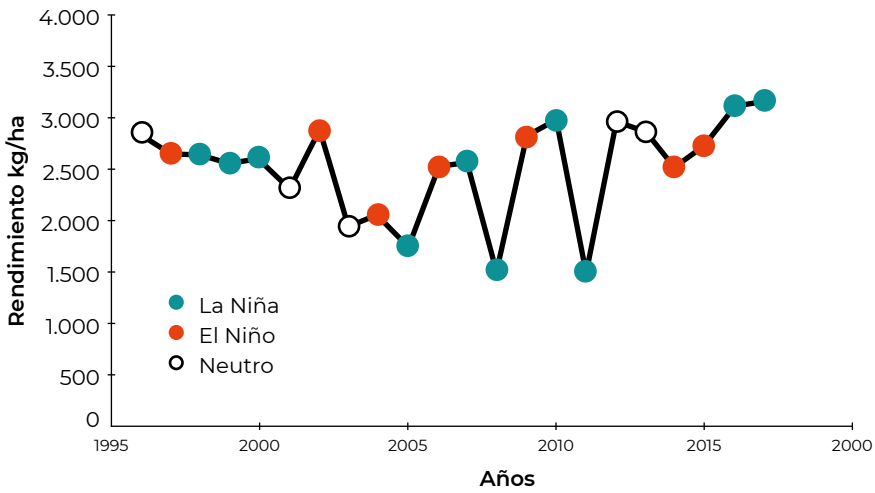
Ing. Agr. Selva Avalos Brítez
Becaria del programa BECAL
Estudiante de Doctorado en Ciencias Agropecuarias
UBA. Argentina
selva.avalos@hotmail.com

Evaluación de variedades de soja en ambientes con diferentes disponibilidades hídricas. INTA Pergamino, Argentina.

La soja [*Glycine max* (L.) Merr], es el cultivo anual de mayor importancia agrícola y económica del Paraguay. La superficie de siembra durante la campaña 2018/2019 había superado ampliamente las expectativas con una superficie cosechada de 3,5 millones de hectáreas y una producción de 8,5 millones de toneladas, colocando al Paraguay como el cuarto exportador y el sexto productor mundial de esta oleaginosa (Capeco, 2020). Las expectativas de producción de la campaña 2020/2021 están seriamente comprometidas debido al fenómeno "La Niña" que afecta de manera negativa el régimen de precipitaciones y consecuentemente provoca sequías.

Ante este escenario climático, se prevé una disminución de la producción global del cultivo debido a dos factores. **El primero** está asociado al atraso en la fecha de siembra debido a la falta de lluvias para implantar el cultivo. Las dos principales "ventanas de siembra" de la soja en Paraguay se extienden desde principios de setiembre hasta octubre inclusive y desde principios de enero hasta mediados de febrero para la "zafriña" o segunda zafra. Los mejores rendimientos se logran con la primera opción: fechas tempranas, que ubican el ciclo del cultivo cuando los recursos de radiación, temperatura y agua se encuentran en mayor disponibilidad, además se evita una mayor incidencia de enfermedades de final de ciclo y presión de insectos plagas. **El segundo** factor que compromete a la producción

Figura 1. **Evolución del rendimiento de soja en Paraguay, identificando los valores según las diferentes fases del fenómeno ENSO *(El Niño Oscilación del Sur)*. En base a datos de FAO (2020).**



global del cultivo es la merma de rendimiento que se espera ante una falta de agua durante el ciclo, cuya magnitud dependerá de la oportunidad, duración e intensidad de la sequía. En los años de déficit hídrico se suelen registrar las deficiencias hídricas más fuertes. Aunque esto no siempre implica mermas elevadas de rendimiento (Figura 1), los efectos de la sequía han llegado a significar pérdidas hasta del 40% en los ciclos 2008-2009 y 2011-2012 respecto al rendimiento medio del período 1995-2019.

El rendimiento del cultivo depende de varios factores, cuando se trabaja en condiciones de cultivo en secano (sin riego), con un correcto manejo sanitario y nutricional, se explora el rendimiento alcanzable limitado por agua. El rendimiento en estas condiciones estará en función a la cantidad de agua transpirada que representa (lo que realmente "consumió" el cultivo, sin incluir la evaporación desde el suelo), de la eficiencia en que utiliza este recurso para producir biomasa (eficiencia de uso del agua) y de la conversión de la biomasa en granos (conocido como índice de cosecha). Se ha observado diferencias entre grupos de madurez (GM) en cuanto al uso del agua, siendo la principal el mayor consumo de los GM largos debido a la mayor duración del ciclo del cultivo.

LA SEQUÍA AFECTA DE MANERA DIFERENCIAL EN CADA ETAPA DEL CULTIVO

- Si las deficiencias hídricas ocurren en la implantación del cultivo, se observa disparidad en la emergencia, disminuyendo la densidad del cultivo, aunque esto puede ser compensado si mejoran las condiciones hídricas debido a la plasticidad de la soja para producir nuevas ramas y nudos.
- Si el déficit hídrico ocurre en el periodo vegetativo se afecta tanto el número de hojas (principalmente por menor ramificación) como el tamaño de las mismas por menor expansión. Ambos procesos disminuyen la capacidad de interceptar radiación y por ende de producir biomasa.
- Es muy importante destacar que las mayores pérdidas que afectan el rendimiento debido a la sequía se observa en la etapa reproductiva R3 (inicio de formación de vainas) a R5 (llenado de granos) debido al aborto de vainas. Esto provoca la disminución del número final de granos, que se considera el principal determinante del rendimiento pues no suele ser compensado por las mejoras posteriores que pueda tener el peso individual de granos, que en soja se considera bastante "plástico" en comparación con los cereales.

¿QUÉ PODEMOS HACER ANTE ESTE ESCENARIO? ¿CÓMO AFRONTARLO?

En ensayos realizados durante el Doctorado en Ciencias Agropecuarias que estoy cursando de la UBA (Universidad de Buenos Aires) con el grupo de Ecofisiología de Cultivos del INTA Pergamino-Argentina (33° 56' S, 60° 33' W), realicé experimentos a campo con el fin de encontrar diferencias en el consumo de agua (hasta 1,8 m de profundidad) entre las variedades más utilizadas en la zona núcleo de producción. Comparando variedades de distintos años de lanzamiento (desde 1980 al 2016), pude determinar que el mejoramiento genético no ha modifi- ➔

Parcela de soja a campo bajo estructuras removibles.

cado el consumo total de agua disponible en el suelo pero sí su aprovechamiento para producir biomasa, siendo mayor en las variedades modernas.

En otro experimento a campo con sequía impuesta mediante mini-invernáculos a campo (Fotos 1 y 2) comparé genotipos con y sin tolerancia a la sequía, obtenidos mediante incorporación por transgénesis del gen HB04 del girasol a las variedades de soja. Pude establecer que esta tecnología otorga cierta tolerancia ante condiciones de sequía durante las etapas de fijación de vainas (R3 a R5) y llenado de granos. Así, esta tecnología permite una mayor estabilidad de rendimiento, evitando caídas fuertes en malos ambientes sin penalizar el potencial cuando las condiciones de crecimiento son favorables. El evento HB04 ha sido aprobado en Paraguay para evaluación en ensayos y posteriormente se espera liberar para el productor variedades modernas de GMs mejor adaptados a las condiciones del país.

En Paraguay es necesario hacer más ensayos de evaluación de variedades orientados a detectar aquellas de comportamiento superior ante condiciones de deficiencias hídricas. Cuando los pronósticos de mediano-largo plazo indican una mayor probabilidad de ocurrencia de las mismas, como este año agrícola, debemos extremar esfuerzos para que el productor pueda contar con variedades mejor adaptadas. Además de los ensayos de valor de cultivo y uso (VCU) para liberar las variedades, es necesario conocer las respuestas de los genotipos actuales ante escenarios climáticos como el que se pronostica para el periodo 2020/2021.

Considero que, ante estos sucesivos eventos de sequía en la región, se debe prestar especial interés al agua, realizando investigaciones que nos ayuden a entender cómo aumentar el rendimiento en condiciones de baja disponibilidad hídrica para desarrollar cultivares de soja de alto rendimiento y que utilicen el recurso hídrico de manera más eficiente. Es primordial encontrar variedades que se adapten mejor a nuestra zona en condiciones de sequía, no solo para ambientes considerados marginales como el Chaco, sino también para regiones consideradas de mayor potencial pero que pueden verse expuestas a deficiencias hídricas en años particulares. Para ello se requiere una urgente interacción en el área de investigación entre las instituciones públicas y del sector privado, que permita asistir a los productores en la toma de decisiones referidas al manejo de los cultivos. **CA**

Vainas de soja en etapa de madurez fisiológica.

Vainas en diferentes etapas del llenado de granos.

Productos elaborados con la más alta calidad e higiene

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

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

CONGRESO AGROPECUARIO PARA ZONAS SEMIÁRIDAS

Integración agrícola ganadera para la producción sostenible

El Congreso Internacional Agropecuario para zonas Semiáridas realizó su sexta edición los días 14 y 15 de octubre y, siguiendo la temática de los eventos desarrollados en este año atípico por la pandemia, se desarrolló de manera virtual. El componente transversal en esta edición fue destacar el apoyo mutuo de los sistemas de producción agrícola y ganadero y de cómo favorece sus resultados finales.

La organización del evento en línea estuvo a cargo de cooperativas del Chaco central y el emprendimiento Pioneros del Chaco S.A. El congreso se venía desarrollando primeramente en forma alternada entre pecuaria de leche y de corte, para luego unificarse en uno solo y que este año tuvo el desafío de enfrentar como tema transversal la integración de los sistemas de producción agrícola y ganadero. Sin embargo, como en la mayoría de las demás propuestas, la pandemia de Covid-19 determinó su ejecución virtual.

Desde la organización se informó que se buscó convocar a destacados profesionales para compartir conocimientos con referentes del sector agroganadero en un programa de dos días de trabajo que apuntaron a abordar temas que envuelvan expe-

riencias en la integración de los actuales planteos, tales como una agricultura como apoyo a la ganadería y viceversa, el manejo de suelos, la fertilización, rotaciones, manejo de malezas y plagas, el trabajo con maquinarias en el campo, el uso de forrajes y la importancia de la calidad del agua.

Además, de compartir casos prácticos de establecimientos que trabajan en el tema de la integración y el valor agregado de Argentina y Paraguay, indicó la organización en un material de difusión. El programa del primer día incluyó tópicos tales como fundamentos técnicos sobre la integración para una producción sostenible, sugerencias y recomendaciones a tener en cuenta para iniciar un planteo agrícola en lotes ganaderos y compartir la experiencia positiva con la presentación del establecimiento Rancho JF, en la zona conocida como Cruce San Antonio.

La segunda jornada incluyó puntos tales como el beneficio de la ganadería en la integración con la agricultura y el agregado de valor, también sobre la diversificación como herramienta de una producción sostenible. El caso práctico compartido fue la experiencia de la estancia Campo'í y el trabajo que se desarrolla con suplementación y confinamiento, como estrategias para una producción estable. Al final de cada ponencia, hubo tiempo destinado para las consultas y la interacción con el auditorio virtual que se conformó en esta doble jornada técnica.

CASO RANCHO JF

Entre los ejemplos compartidos, estuvo el del Rancho JF, de Alfred Janzen, profesional agrónomo y con muchos años de experiencia. Arrancó su intervención con un mensaje optimista, mediante una cita bíblica, para alentar a los productores a que no decaigan y sigan adelante en un año por demás difícil. Luego pasó a compartir detalles del establecimiento que se ubica a unos 10 km al Sur del Fortín Boquerón, en Cruce San Antonio, en el área de influencia de los límites entre Boquerón y Presidente Hayes.

Los actuales propietarios adquirieron las tierras a finales del 2012. De características de una explotación con más de 40 años de ganadería tradicional, presentó un terreno complicado, enmalezado. La producción en aquella época era de cría y engorde de ganado de forma convencional. Para el 2013, en el primer verano, se preparó la parcela de sorgo para ensilado, incorporándose así la agricultura. Al año siguiente, sobre esos rastrojos se sembró la parcela inicial de leguminosas, en este caso soja, con lo que se buscó incorporar Nitrógeno al suelo.

Actualmente, la agricultura comprende cultivos de sorgo para granos; para ensilados para pastoreos, ya sea verde o diferido; soja y sésamo. La intención es incluir maíz en la cadena productiva y para más adelante, también a incorporar chía y algodón. En tanto, la ganadería hoy propone un ciclo completo. Es ➔

Alfred Janzen, profesional agrónomo, compartió la experiencia de Rancho JF.

decir, cría, recría y engorde. Se emplean como base genética toros Brahman, Nelore, Hereford, Brangus y Braford, según la meta trazada. "Apuntamos a animales de media sangre, que no pierdan rusticidad, buscando el vigor híbrido y que sean productores de carne", sintetizó.

Explicó que emplean tecnologías como inseminación artificial a tiempo fijo y que por lo general, dependiendo de condiciones climáticas y otros factores, el ciclo termina promediando el verano. Entre los objetivos de la agricultura, básicamente es obtener alimentos para el ganado, pero también se desea contar con rubros adicionales para la venta, con lo que se logra la diversificación en el ingreso y en el flujo de caja. Otra práctica que se desarrolla en la parte agrícola es la rotación de cultivos para evitar el monocultivo de pasturas.

La integración agrícola ganadera igualmente permite mejorar el control de plagas y de malezas. En el caso particular de Rancho JF, también se invierte en productos fitosanitarios específicos para cuidar "enemigos naturales" y aprovechar la alianza en contra de plagas. Por ello y aunque a ojos de otros pueda representar un mayor costo, hasta ahora no se emplea en el campo el piretroide, dijo.

Añadió que a diferencia de otros establecimientos, una vez "rotacionadas" las parcelas con agricultura, cualquier potrero está disponible para la producción del heno.

En maquinarias, disponen de unidades propias para ciertas tareas, aunque para la cosecha se terceriza. Y un aspecto bien definido tiene que ver con los escalonamientos establecidos en el sistema productivo. "Si bien hablamos por un lado de una ganadería extensiva, pero en la intensificación de la producción, tenemos muy claros algunos escalones que debemos seguir gradualmente", dijo. así, señaló que se arranca por la recría de desmamantes, con ensilado de sorgo, muy poca inversión; posteriormente, se pasa a la suplementación de vacas primerizas.

Luego se trabaja sobre la suplementación de novillos o de vacas secas para terminación, pero a pasto. El cuarto peldaño sería la terminación en confinamiento. "En un futuro más lejano la idea es llegar al confinamiento a corral o corralón. Para nosotros es el último escalón porque requiere de alto costo y logística. Hablamos de movimiento de máquinas, de infraestructura y de un montón de otros aspectos específicos que cuestan dinero. Hay dos opciones: tomar créditos a mediano y largo plazo y hacerlo todo de una vez o crecer escalonadamente. Preferimos tomar un escalón por vez", añadió.

Resumió su intervención al recordar que la misión del emprendimiento es producir alimentos para la humanidad. "A la naturaleza la vemos como nuestra principal aliada, por lo que la respetamos y la conservamos", comentó y resaltó como aspecto positivo la armonía de la producción con la vida silvestre. "La fauna salvaje ha aumentado ya considerablemente en este periodo relativamente corto. Cuando asumimos hace ocho años el campo había muy pocos, tuvimos muy buenos acuerdos con los vecinos y hoy vemos ya un montón de animales silvestres", comentó orgullosamente.

Reiteró que siguiendo en línea con una producción amigable con el ambiente, emplean productos fitosanitarios de forma muy racional y específica. "Cuidamos mucho en ese sentido. La diversidad de la vegetación en las áreas de producción, a través de la rotación de cultivos, contribuye a una mayor producción y conservación de suelos y ambiente. Eso vimos porque en las áreas agrícolas hoy en día ya no tenemos peladares, lo que antes había bastante, hay una mejor producción", concluyó su experiencia sobre los resultados obtenidos en la integración agrícola – ganadera. **CA**

agro marketing
Consultora del Sector Agrícola

SILCA

- Plataforma con datos actualizados del sector Agro a nivel país.
- Seguimiento periódico y constante de los avances de la campaña 2020–2021.
- Georeferenciaminento y Cuantificación de los cultivos Agricolas.

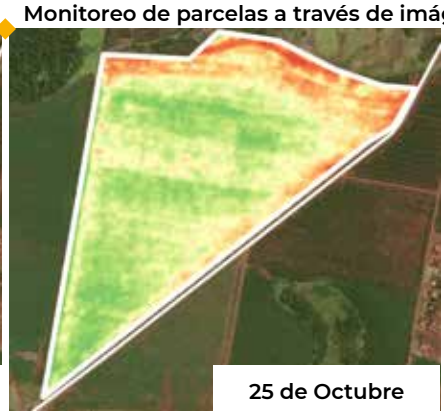
(0982) 166 031 | (0992) 757 788
agromarketing@agromarketing.com.py

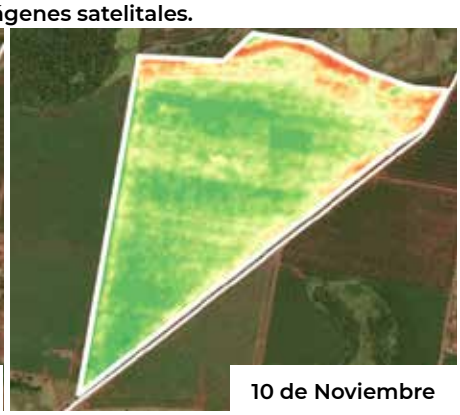
www.agromarketing.com.py

Delimitación digital de polígonos de parcelas.

INFOFINCA para el diagnóstico preciso de sus parcelas

Monitoreo de parcelas a través de imágenes satelitales.





INFOFINCA es el servicio que Agromarketing pone a disposición de los productores para el monitoreo de sus cultivos, a través de imágenes satelitales. Son herramientas importantes para la correcta identificación de los problemas y a la vez la actuación oportuna sobre los mismos.

Servicio de Monitoreo de Cultivos a través de imágenes satelitales.

INFOFINCA REALIZA

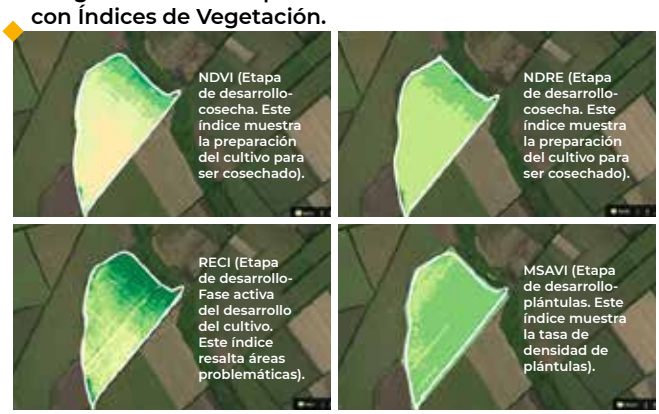
_ Servicio de Monitoreo de Cultivos a través de imágenes satelitales.
_ Delimitación digital de polígonos de parcelas.
_ Digitalización de Datos de Parcelas.
_ Reporte de Condiciones de cultivos cada 10 días durante toda la zafra.
_ Imágenes satelitales periódicas con Índices de Vegetación.
_ Información de datos climáticos.

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

INFOFINCA es uno de los productos más innovadores que ofrece al mercado y constituye un importante aporte para la agricultura de precisión, una herramienta necesaria para optimizar los costos.

Para más información se puede comunicar en el e-mail *agromarketing@agromarketing.com*, recurrir a *www.agromarketing.com.py* y a los teléfonos (0992) 757 788 y (0982) 166 031. **CA**

Imágenes satelitales periódicas con Índices de Vegetación.



Información de Datos climáticos.

La II edición de la Expo Tomate en Santa Rosa, Misiones fue en forma virtual: organizada por la familia Vega, propietaria de Filo Hortic, quienes recibieron al equipo de Campo Agropecuario Multimedia en su finca el pasado 31 de octubre al igual que a un mínimo grupo de proveedores, para acompañar la muestra.

Segunda Expo Tomate, de manera virtual

Filo Hortic nació hace 6 años gracias a la unión de 6 hermanos quienes llevan a cabo el trabajo en el ámbito de la horticultura. Ideado por el hermano menor de los Vega, quien en la búsqueda de sustentar sus estudios decidió emprender en la plantación de tomate. Posteriormente fueron involucrándose todos los hermanos y gracias al sostenimiento de un capital y recursos humanos han logrado trabajar en ello, donde han tenido años difíciles y también muy buenos, expresó Pascual Vega, socio propietario de la firma.

Inicialmente comenzaron a plantar tomates y locotes, además cuenta con la producción de miel de abeja denominado Eirete Lupo como marca. Actualmente sumaron la producción de corderos, gracias a que uno de los hermanos es veteri-

nario y poco a poco van viendo nichos para fortalecer el emprendimiento.

PRODUCCIÓN DE TOMATES EN CRECIMIENTO

La producción de Filo Hortic inició con 400 plantas de tomate hace 6 años, actualmente cuenta con 20.000 plantas y el próximo objetivo es seguir aumentando un poco más en la producción "Creemos que es el momento de aumentar el volumen donde tenemos asegurado en gran porcentaje el capital social, contamos con recursos, disponibilidad de agua, empresas que apoyan, creemos que es un salto más que dar" destacó.

Los Hermanos Vega junto con el ministro de Agricultura y Ganadería, Moisés Santiago Bertoni.

Otra meta de Filo Hortic es dar un valor agregado a la producción con la elaboración de jugos, mermeladas entre otros derivados del tomate.

Durante la pandemia la producción no cesó. La coyuntura permitió precios buenos y bajos. Para este último mes del año la meta es seguir con la cosecha, esperando cerrar un buen año. Vega indicó, que dentro de este proceso de trabajo, uno de los colaboradores fundamentales es la firma CMP Agro, que a lo largo de los años de trabajo en conjunto han tenido una excelente gestión financiera y operativa con los representantes de los plásticos AgrinPlex, que son utilizados en los invernaderos, donde los resultados de la calidad del producto están a la vista.

Vega resaltó que la empresa les ofrece muchas opciones de pago entre otras ventajas que les han permitido seguir trabajando en conjunto y seguir creciendo con calidad. "Forjar este emprendimiento de la producción no es fácil, pero creo que lo difícil es lo que hay enfrentar. Esto se trabaja día a día, nosotros también como Filo ➔

Hortic les esperamos a los que quieran visitarnos con lo poco y mucho que le podemos ofrecer, porque tenemos el capital social, la unidad familiar y el equipo es lo que nos fortalece", destacó.

MANEJO DE CULTIVOS

Conversamos también con el Ing. Agr. Oscar Vega, administrador de Filo Hortic, quien nos comentó más sobre el manejo realizado en los cultivos de tomate y locote verde, que son las principales verduras que producen, además de la miel. También cuentan con la mermelada de tomate denominada como marca Abuela Lili, recientemente presentada.

En el predio que disponen para la producción cuentan actualmente con unos 60 invernaderos con plantines de tomates de la variedad lisa, la cual gracias a su adaptación ha podido ofrecer un tomate de calidad, sobre todo por su rendimiento a campo.

Recalcó que la producción es 100% bajo invernadero, y el aprovechamiento según resultados en rindes es un 80% mejor, a lo que se produce de manera convencional, al otorgarle el plástico ideal, a lo largo de los ciclos y con todos los procesos que este incluye como preparación del suelo ha sido muy bueno. En enero se realiza la solarización con plásticos de 30 micras para el tratamiento hidrotérmico, para eliminar patógenos y semillas de malezas, nematodos y hongos. "Este es el tercer año que hacemos la solarización, y en cuanto al control de nematodos fue bueno" dijo.

Posterior a la preparación, en el mes de febrero, realizan la siembra, luego el trasplante a finales de febrero y principios de marzo, para dar la bienvenida a la cosecha en mayo- junio, y así sucesivamente por los meses venideros hasta culminar la cosecha en diciembre.

El sistema de riego utilizado es por goteo, no obstante, el control integrado de plagas es realizado bajo un monitoreo constante, de acuerdo a las apariciones de plagas y enfermedades, donde remarcó que la producción es 80 % natural, donde buscan controlar de manera orgánica las plagas, de ser muy agresiva la aparición en las parcelas son utilizados plaguicidas aptas con un manejo adecuado, además del equipo que conforman en Filo Hortic, también reciben asistencia de profesionales de Corrientes, Argentina, donde van intercambiando experiencias en horticultura.

Los Hermanos Vega en compañía de Heriberto Lugo, de CMP Agro y Giselle Dietze.

COMERCIALIZACIÓN

Vega señaló que la comercialización total de su producción está destinada a Santa Rosa, San Ignacio, parte de Ayolas, Itapúa, Ñeembucú y parte al agro shopping en Asunción.

Al final de la entrevista el profesional comentó que las expectativas son buenas para el año próximo. Actualmente esperan culminar la temporada de cosecha para iniciar con todo el 2021, el campo debe seguir como lo viene haciendo tras la pandemia actual, no obstante Vega dejó como mensaje final para todos los productores que tengan fuerza, esperanza y valentía para afrontar las dificultades para seguir produciendo alimentos. **CA**

Totalmast

Indicado para el tratamiento de mastitis aguda

¡UNI DOSIS!

HIGH QUALITY
GERMAN GROUP

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
ventas@ruralvet.com.py facebook.com/Ruralvetpy

LÍNEA NUTRICIÓN PROMAX

ALTA PERFORMANCE ATENDIENDO TODAS LAS NECESIDADES DEL CAMPO

PROMAX **RayNitro**

PROMAX **Forte**

PROMAX **Frontera**

PROMAX **PowerPro**

PROMAX **MOB**

PROMAX **Cereales**

PROMAX **Arroz Super**

PROMAX **Green**

PROMAX **Grow**

Somax presenta la línea de Nutrición PROMAX.

Soluciones completas y eficientes para la nutrición de los cultivos.

Activadores vegetales, macro y micronutrientes, con la más alta tecnología, brindando el mejor equilibrio fisiológico y nutricional, desarrollando al máximo el potencial productivo de cada planta.

Porque mejor que producir hoy es producir siempre.

- Matriz / Hernandarias: +595 (061) 572 124 / 572 125
- Dr. Juan Manuel Frutos *(Campo 9)*: +595 (0528) 222 633
- Santa Rita: +595 (0673) 221 598/9 • Bella Vista: +595 (061) 572 124/125
- San Alberto: +595 (061) 572 124/125 • Katuete: +595 (0471) 234 472

SOMAX®

somaxagro

Descubrí la **Red AgroServices**

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

Suscribite en:

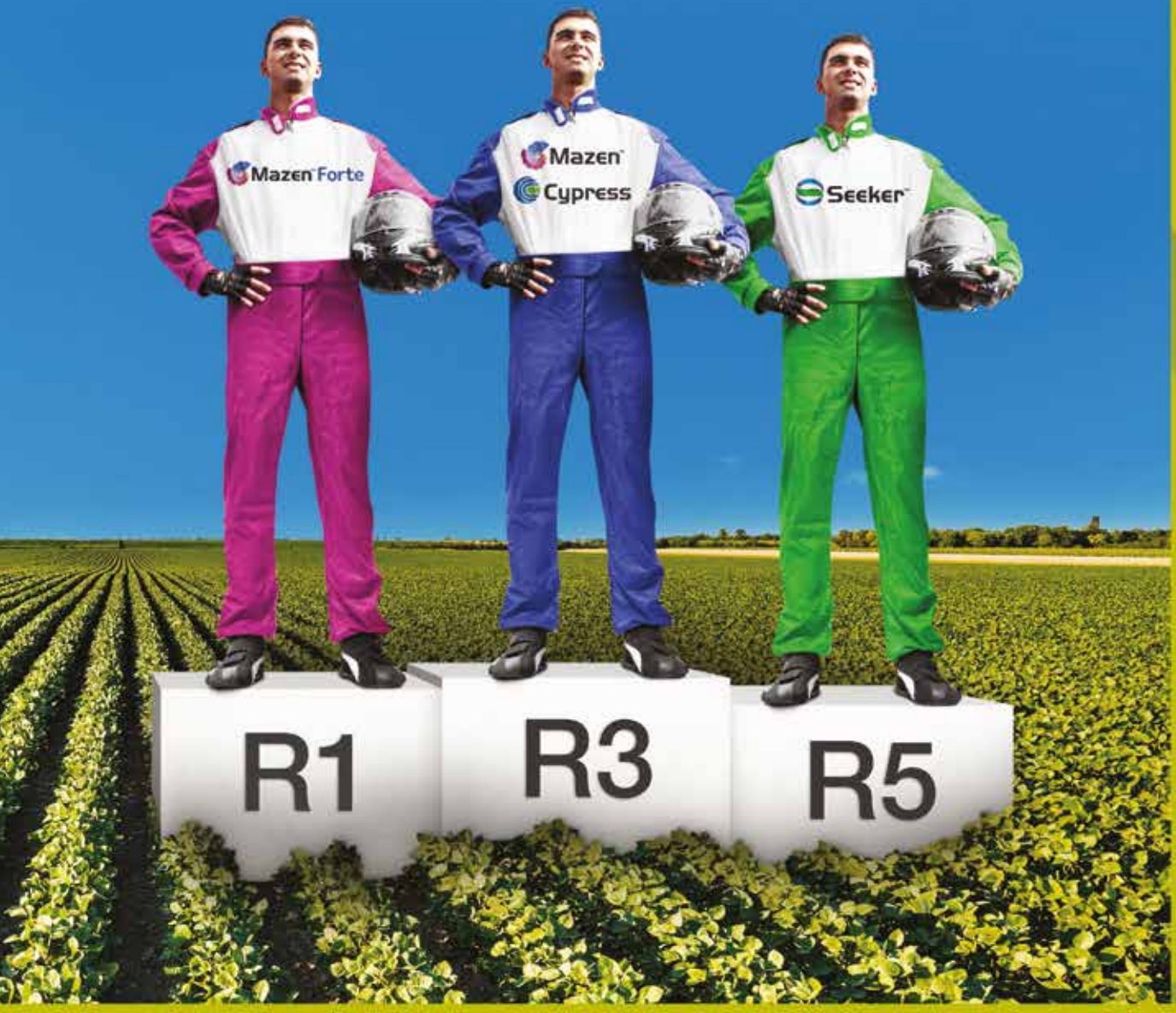
www.redagroservices.com

red AgroServices

Distribuidores autorizados:

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

EL PORTAFOLIO MÁS COMPLETO PARA GANARLE A LA ROYA.



syngenta®